

Juan Díez Nicolás

I OS ESPAÑOLES Y LA OPINION PUBLICA





EDITORA NACIONAL San Agustín, 5 MADRID

A mis hijos Juan, Javier, Jaime y Conchita

Juan Díez Nicolás

Editora Nacional. Madrid (España)

Depósito legal: M. 891-1976. Printed in Spain

ISBN: 84-276-1303-2

Impreso en Ediciones Castilla, S. A. Maestro Alonso, 21. Madrid-28

INTRODUCCION

El lector tiene en sus manos no un tratado sobre opinión pública, sino un conjunto de trabajos, conexionados pero independientes, que sobre temas de opinión pública elaboré a lo largo de un período de mi vida profesional, concretamente entre 1965 y 1972. Pero, si bien es cierto que el libro no fue concebido como tal, tampoco sería justo afirmar que los trabajos carecen de relación entre sí. En efecto, creo que es fácil adivinar la línea de preocupaciones que, a lo largo de esos años, guió parte de mi labor investigadora (la otra parte fue la dedicada a los trabajos sobre población y ecología humana). Como sociólogo, sin embargo, parece obligado explicitar el contexto en que se publicaron los once ensayos que he recogido aquí, cuestión a la que dedico las páginas que siguen.

* * *

En septiembre de 1963 regresé a España, después de dos años de estudio en la Universidad de Michigan, aceptando un puesto de trabajo que me había ofrecido Fraga Iribarne, entonces Ministro de Información y Turismo en el recientemente creado Instituto de la Opinión Pública. En efecto, el I.O.P. había sido creado poco antes del verano de 1963, y González Seara fue nombrado Secretario General y Director en funciones; cuando yo me incorporé en septiembre, como Jefe del Gabinete Técnico, pude colaborar con él en el establecimiento organizativo e incluso físico de aquella tentativa ilusionada de política informativa liberalizadora (y digo «incluso físico», pues juntos ya amueblamos y acondicionamos lo que sería el I.O.P. en el inolvidable, si bien desaparecido, pequeño hotelito de Castellana, 40).

Para mí la incorporación al I.O.P. no sólo significó la posibilidad de tener un trabajo profesional, sino, sobre todo, la posibilidad de adqui-

rir una experiencia de responsabilidad que posteriormente me ha sido muy útil. Todo había que montarlo sin posibilidad de apoyarse en precedentes, pues en aquel entonces las únicas encuestas (y pocas) eran las que hacían dos o tres empresas que realizaban estudios de mercados. El entusiasmo que todos derrochamos, sin embargo, permitió que en 1964 realizásemos nuestros primeros sondeos en Madrid y que en 1965 se llevase a cabo la primera encuesta nacional.

Hoy resulta difícil imaginar, aunque sólo han pasado doce años, lo que para un sociólogo significó entonces encontrar trabajo, disponer de medios y responsabilidad para montar un centro de investigación social y contar con un equipo de jóvenes licenciados «contratados por la Administración», que nunca regatearon esfuerzos para cumplir las exigencias de calidad y rapidez de los trabajos encomendados. Yo lo he recordado siempre muy bien, y sabiendo la importancia que aquella mi primera experiencia tuvo en mi ulterior vida académica y profesional, es por lo que siempre he guardado un sincero agradecimiento a Fraga Iribarne, González Seara y a todos mis compañeros de entonces que lo hicieron posible.

La organización originaria del I.O.P. estaba constituida por tres departamentos: Administración y Personal (Juan Arias y luego María del Carmen Arribas), Divulgación (José Sánchez Cano) y Técnico (que después de mí fue dirigido por José Ramón Torregrosa, Mercedes Vera y Rafael López Pintor, entre otros). En cuanto al Departamento Técnico, no puedo dejar de mencionar mi especial agradecimiento a quienes de forma más inmediata colaboraron conmigo: Ana María Vélez y luego Margarita Gómez Vispo, José Luis Martín Martínez, Francisco de la Puerta, Fernando Sevilla Herruzo, Esteban Mestre, pero también José Luis Mirelis, José Azorín, María Cruz Cobisa, Pilar Pinuaga, las hermanas Goyarrola (Begoña, Elena y María Carmen), las otras dos hermanas Gómez Vispo (María Luisa y Gloria), Maribel Sierra, María José Azofra. Charo Calvo, María del Carmen de la Cruz, Carmela Dadín, María José Garbayo, Julián Arévalo, Carlos Ballesteros, Javier Cuadrat, Miguel García Chaparro, Paquita Alvarez, María José Calvo, María Carmen Suárez, María Jesús López Coira, José Antonio Carmona, José Seijás, y un etcétera muy largo.

Es preciso señalar, por otra parte, que el I.O.P. ha sido también cantera de vocaciones universitarias. Así, dejando aparte a Salustiano del Campo, que fue Consejero Delegado del I.O.P. durante los cuatro primeros años de funcionamiento, pero que ya era desde antes Catedrático de Sociología en Barcelona, cabe resaltar que del I.O.P. han salido tres profesores agregados: Carmelo Lisón (Antropología Social), José Ramón Torregrosa (Psicología Social) y Antonio López Pina (Ciencia Política) y dos catedráticos de Sociología (González Seara y yo mismo).

Sería inútil pretender hacer aquí una historia del I.O.P., pero sí creo interesante dejar constancia, para la pequeña historia de las Ciencias

Sociales durante este período, de algunas cuestiones que podrían olvidarse. Así, las primeras encuestas fueron realizadas en Madrid utilizando el muestreo por áreas (Medios de Comunicación de Masas, Política Internacional, Actitudes Religiosas, etc.) en 1964.

En 1964 se comenzó se comenzó también a practicar con las técnicas de análisis de contenido, mediante análisis periódicos de prensa extranjera.

En 1965 se puso a prueba la capacidad del equipo, que llevó a cabo una encuesta rápida en Madrid sobre el impacto del primer vuelo espacial soviético, hasta el punto de que el informe analizando los resultados fue entregado antes de 48 horas desde que se efectuó el vuelo. En 1965 se llevó a cabo también la primera encuesta con una muestra representativa nacional sobre temas relacionados con el Plan de Desarrollo.

En 1966 se llevó a cabo la primera colaboración internacional, participando en un estudio sobre la influencia en la toma de decisiones junto con otros cinco institutos europeos de opinión bajo la coordinación del Steinmetz Institute de Amsterdam. Posteriormente, en 1967, participaríamos igualmente en la investigación sobre Imágenes del Mundo en el año 2000, auspiciada por el Centro Europeo de Coordinación de la Documentación e Investigación de las Ciencias Sociales, de UNESCO, en Viena, y dirigida por el profesor Galtung.

En 1966 se realizó también el primer sondeo pre-electoral con motivo de las elecciones municipales, que luego sería continuado por otro sondeo con motivo del referéndum en aquel mismo año.

En resumen, y hasta la fecha, el I.O.P. ha realizado más de ochenta encuestas por sí mismo, y ha colaborado en alrededor de otras veinte investigaciones con otras instituciones, constituyendo, posiblemente, uno de los principales archivos de datos de opinión que existen en el país, y que puede ser de extraordinaria utilidad para el análisis de esta última década.

Resulta muy reconfortante comprobar, para quienes asistimos a su creación, que el I.O.P. ha conservado práctciamente inmutable su organización desde el principio, y ello a pesar del cambio frecuente de dirección. En efecto, González Seara fue Director (en funciones) durante 51 meses (VII-63 a X-67), permaneciendo otros dos años más como Subdirector (X-67 a II-69) al ser sustituido por Salustiano del Campo, que dirigió el I.O.P. durante 39 meses (X-67 a I-71). El tercer director, Ramón Cercós Bolaños, duró sólo 23 meses (I-71 a XII-72), aunque en realidad parece que dejó de facto la dirección a los 12 meses, al producirse cierto incidente relacionado con una encuesta a propósito de la boda de don Alfonso de Borbón con la hija de los Marqueses de Villaverde. En cualquier caso, los sucesores de Cercós fueron aún más breves, pues dos sólo ocuparon el puesto durante siete meses cada uno: Alejandro Muñoz Alonso (XII-72 a VII-73) y Rafael Ansón

Oliart (VII-73 a II-74), y otro durante once meses, Francisco Murillo Ferrol (II-74 a I-75). Desde esta fecha, hace sólo nueve meses, dirige el I.O.P. Pablo Sela Hoffman. De los siete directores hasta la fecha, dos eran catedráticos de Universidad (del Campo y Murillo Ferrol), cuatro eran técnicos de información y turismo (Cercós, Muñoz Alonso, Ansón y Sela), y sólo un no pertenecía a ningún «Cuerpo» al ser nombrado (González Seara).

Pero, como señalaba, la organización formal continúa siendo muy similar, y parte de la antigua red nacional de entrevistadores sigue vigente. Incluso el modelo de realización de los informes ha continuado relativamente invariable, como lo demuestra la sección «Encuestas e Investigaciones» de la Revista Española de la Opinión Pública. Por cierto que la REOP, nacida en enero de 1965 con su número 0, se convertiría en muy poco tiempo en la principal revista de ciencias sociales de nuestro país, tanto por lo que respecta a colaboraciones suscitadas como a difusión dentro y fuera de España. La dirección de la REOP ha seguido los cambios de la dirección del I.O.P., pero puede que resulte curioso señalar que el número 27, correspondiente a enero-marzo de 1972, apareció sin director. El Consejo de Redacción fue siempre tan plural y amplio como poco operativo, pero reflejó sin lugar a dudas el deseo de los sociólogos por encontrar un punto de convergencia entre sí y con otros científicos sociales. Así, el número 1 de la REOP incluía como miembros de dicho Consejo a Alvarez Villar, Beneyto Pérez, del Campo, Castillo, Díez Nicolás, Elorriaga, Gutiérrez Reñón, Jiménez Blanco, Lïnz, Amando de Miguel y Murillo Ferrol. En el número 3 se incluiría a Ferrando y Xifrá, y en el número 6 a Cazorla Pérez. En el número 10 se produce el cambio de dirección de González Seara a del Campo, y este último deja por tanto de pertenecer al Consejo de Redacción. En el número 11 se incluye a Lisón Tolosana, Martín López y Torregrosa, pero se excluye a Ferrando Badía. En el número 16 se incluye a González Seara (que había continuado como Subdirector Ejecutivo de la REOP) y con el número 23 se inicia el período directivo de Ramón Cercós. Así, en el número 25 se vuelve a incluir a Ferrando, y además a Busquets, Sahagún, Sanabria y Mercedes Vera, pero con la nueva dirección de Muñoz Alonso en el número 28 se excluye a Sahagún y a Mercedes Vera, aunque en el número 29 se incluye a Carlos Moya.

Con el número 33 se inicia la dirección de Ansón, y poco después en el número 35 se incluye a González Páramo y se excluye a Carlos Moya y a González Seara. Murillo Ferrol se hace cargo de la dirección de la REOP a partir del número 36, lo que explica su exclusión del Consejo, al que se reincorpora Carlos Moya y se incorpora por vez primera Ramírez Jiménez. En el número 347 se reincorpora igualmente al Consejo González Seara y se incluye a Ansón, Cercós, Muñoz Alonso y Toharia. Y, finalmente, en el número 39, primero que dirige Pablo Sela, se incluye a Pedro de Vega.

Debe señalarse, asimismo, que desde el número 35 aparece un apartado para Antiguos Directores de la Revista, y que durante la etapa de Murillo (número 36 a 38) existió un Consejo Ejecutivo del que formaron parte Miguel Beltrán, López Pintor, Julián Santamaría, Toharia y García de la Serrana.

La REOP ha publicado, entre el número 0 publicado a principios de 1965 y el número 41, aparecido en septiembre de 1975, un total de 284 artículos, de los que un 47 por 100 podrían ser considerados de sociología en general, un 32 por 100 de cuestiones relacionadas con la opinión pública, la comunicación, la información y los medios de comunicación de masas, y el resto, un 21 por 100, de temas diversos (política, historia, antropología, etc.). En fin, en la REOP, cuyos responsables más directos a lo largo de estos diez años han sido José Sánchez Cano y María Teresa Sancho Mendizábal, han publicado trabajos la mayor parte de los jóvenes valores (y algunos no tan jóvenes) que durante esta década han ido incorporándose a alguna de las ciencias sociales en nuestro país, ciencia política, sociología, psicología social, antropología, etc., y desde ese punto de vista pienso que constituyó un buen ejemplo de tolerancia y pluralismo.

En cuanto a las investigaciones del I.O.P., no se puede negar que han servido de base para la elaboración de algunas tesis doctorales y libros, entre los cuales cabría destacar especialmente los de Opinión Pública y Comunicación de Masas, de González Seara; La Juventud Española, de José Ramón Torregrosa, y Los Españoles de los Años 70, de Rafael López Pintor y Ricardo Buceta; aunque también, si bien sólo parcialmente, Cambios Sociales y Formas de Vida, de Salustiano del Campo; Antropología Social en España, de Carmelo Lisón, y Estructuras Electorales Contemporáneas, de Antonio López Pina.

Considerado objetivamente, no se puede negar al Instituto de la Opinión Pública su papel impulsor de las ciencias sociales en España, especialmente en el quinquenio 1965-1970 (aunque también en el quinquenio subsiguiente), junto con otros grupos como los que se aglutinaban alrededor del Centro de Estudios Sociales del Valle de los Caídos, la Fundación FOESSA y el «despacho de Amando» (primer vinculado a Iberoamérica, luego a DATA y, finalmente, «independiente»). En lo que a mí concierne, no puedo ni quiero olvidar lo que en todos los órdenes significó esta convivencia en el I.O.P. a lo largo de siete años, pues, producida la crisis de 1969, consideré conveniente desvincularme de su estructura formal en febrero de 1970. Como Secretario General que era desde febrero de 1969 tuve ocasión de planificar la mudanza del I.O.P. a un nuevo emplazamiento, pero afortunadamente no tuve que asistir a la demolición, mediante la piqueta, del viejo «chalet» de Castellana, 40.

Al recopilar aquí estos once trabajos, todos hechos y realizados durante ese período y utilizando datos de las investigaciones realizadas

por el I.O.P., pretendo en primer término rendir un modesto homenaje a quienes hicieron posible esos trabajos, a quienes, a lo largo de este decenio, han continuado trabajando como redactores de cuestionarios, entrevistadores, codificadores, tabuladores y analistas. Sólo en segundo término, he querido también reunir en un solo volumen un conjunto de pequeños artículos que, en ocasiones, son difíciles de encontrar por algunos estudiosos (que recurren a mí directamente en demanda de «separata»), y que, en mi opinión, mantienen una línea relativamente clara y persistente de preocupación por determinadas cuestiones.

* * *

El trabajo con el que comienza la recopilación «La Política Internacional en la Prensa Española» (Instituto de Ciencias Sociales, Prensa y Convivencia Internacional, Diputación Provincial, Barcelona, 1965) fue en realidad mi primer trabajo de investigación sobre datos españoles. Anteriormente había publicado una breve nota sobre «Carle C. Zimmerman y la Sociología de la Familia» (Familia Española, 22-23, 1961), un estudio sobre «El Negro Americano» con Salustiano del Campo (Revista de Estudios Políticos, 120, 1961), un trabajo de índole metodológica sobre «Conflicto Social e Independencia en el Africa Negra» (Revista de Estudios Políticos, 133, 1964) y un trabajo de investigación sobre datos relativos a Estados Unidos, titulado «La Natalidad en una Gran Metrópoli» (Revista Internacional de Sociología, 85, 1964). Si lo he incluido en esta recopilación se debe no tanto a su valor sustancial, sino a que constituye el punto de arranque de mis preocupaciones por la falta de información y de opiniones de gran parte de la población española por cuestiones políticas, tanto nacionales como internacionales, en aquellos años sesenta. La escasa información en la prensa sobre cuestiones de política internacional debería tener alguna repercusión sobre los conocimientos y opiniones que la población tendría sobre dichas cuestiones.

En efecto, el segundo y tercero de los trabajos que aquí se incluyen fueron sucesivos intentos por describir, y en cierto modo explicar, el bajo nivel de conocimiento y opiniones sobre política internacional entre la población española. Así, «El Conocimiento de la Política Internacional en una Gran Ciudad Española» (Revista Española de la Opinión Pública, 0, 1965) es un trabajo muy metodológico-descriptivo, pero apenas si ofrece explicaciones sociológicas sobre los hechos examinados. Pero en «Grado de Información y Opiniones sobre Política Internacional» (Revista del Instituto de Ciencias Sociales, 6, 1965) se intenta poner en relación los datos empíricos con un marco teórico más explicitado (especialmente se utilizaron los tres criterios de Katz para evaluar los sondeos de opinión-conocimiento, convicción y significación), al tiempo que se utilizan ciertas mediciones más refinadas (índices sobre grado de información).

En otros tres trabajos posteriores insistí sobre la descripción y explicación de conocimientos y actitudes sobre otros temas, y no sólo los de política internacional. Así, en «Motivaciones, Aspiraciones e Información en la Promoción Social» (Centro de Estudios Sociales, La Promoción Social en España, Anales de Moral Social y Económica, Madrid, 1966) pude concluir que, aparte del bajo nivel general de conocimientos sobre las instituciones de promoción social, lo más lamentable era que quienes más necesitaban conocerlas para poder utilizarlas eran precisamente los peor informados. En «Status Socio-Económico, Religión y Tamaño Ideal de la Familia Urbana» indagué por los factores que explicaban los diferentes ideales sobre el número de hijos, y en «Progresismo y Conservadurismo en el Catolicismo Español», realizado en colaboración con González Seara, procuramos estudiar igualmente los condicionantes sociales de ciertos valores y actitudes, en este caso religiosos.

Ahora bien, cuando se examina el nivel de mis razonamientos en estos cinco trabajos es fácil descubrir mi creciente interés por conocer no sólo las relaciones entre diversas variables independientes (sexo, edad, ocupación, nivel de estudios, etc.) y las variables dependientes concretas de cada trabajo (grado de información, aspiraciones, número ideal de hijos, actitudes religiosas, etc.), sino también las relaciones de las distintas variables independientes entre sí. De manera especial, buscaba un modo de analizar las variables dependientes en base a algún «índice-resumen» de las variables independientes, puesto que el comportamiento de éstas era bastante predecible en cuanto se conocían los resultados de alguna de ellas. Es cierto que en la literatura sociológica se podían ya encontrar diferentes indicadores de status socioeconómico que combinaban en una sola medida resumen los distintos valores de la ocupación, el nivel de estudios y el nivel de ingresos, pero aquello no me parecía suficiente.

Sin embargo, y con ocasión de la participación del I.O.P. en el estudio antes citado sobre «Imágenes del Mundo en el Año 2000» tuve ocasión de conocer al profesor Galtung y su teoría del centro-periferia, así como su índice de posición social. Siguiendo esta teora, y aplicándola a datos españoles, pude comprobar su buen resultado en un primer trabajo, «Posición Social y Opinión Pública» (Anales de Sociología, 2, 1966), y animado por el propio Galtung proseguí mis investigaciones en esa dirección, fruto de las cuales son «Posición Social y Actitudes sobre Cuestiones Nacionales en España» (publicado primero en inglés en POLLS, vol. III, 2, 1968, y luego en Confederación Española de Cajas de Ahorro, La Sociología Española de los Años Setenta, 1971), y con José Ramón Torregrosa, «Aplicación de la escala de Cantril en España» (Revista Española de la Opinión Pública, 10, 1967), y «Posición Social, Aspiraciones y Expectativas» (Revista Española de la Opinión Pública, 15, 1969). Estos cuatro trabajos tienen en común la utilización del índice

de posición social, compuesto por ocho variables dicotomizadas: sexo, edad, ocupación, actividad económica, nivel de estudios, nivel de ingresos, posición geográfica y posición ecológica, y sinceramente pienso que la evidencia aportada es suficiente como para aceptar la utilidad instrumental de dicho índice en los análisis de actitudes y opiniones.

El último trabajo, «Los Que no Opinan» (Razón y Fe, 892, 1972), no es sino el reflejo de mis preocupaciones desde que por primera vez tuve en mis manos los resultados de un sondeo; sólo que en esta ocasión, en lugar de apartar a los que no opinan para estudiar con más detalle las opiniones de quienes sí opinan, preferí analizarles precisamente a ellos en profundidad. Debo aclarar, por otra parte, que en la presente recopilación he omitido aquellos párrafos que eran repetitivos, y he cambiado las referencias cruzadas que entre ellos había en las notas al pie. Incluso he omitido por completo un trabajo, «Algunos Problemas de Información de la Población Española» (Escuela Oficial de Periodismo, El Lenguaje en los Medios de Comunicación Social, 1970), por estimar que no aportaba nada nuevo a los otros once incluidos.

* * *

La situación por la que atraviesa nuestro país a finales de 1975 no es precisamente la misma que en 1965, ni por lo que respecta a la experiencia que se ha adquirido en la investigación social ni por lo que respecta a la estructura social o a las estructuras políticas. Cuestiones sobre las que era difícil preguntar en los sondeos en 1965 forman parte hoy en día de los comentarios corrientes en la prensa y en las conversaciones cotidianas. Entre otras cosas, la proporción de ciudadanos «politizados» (en posiciones de poder o como buscadores de poder) está creciendo día a día a costa de los «no politizados», por utilizar la terminología de Dahl. Pero, siguiendo con este autor, para que la participación política sea mayor, es preciso que aumente el grado de interés, de preocupación, de información y de actividad por cuestiones políticas. Y para ello son necesarias las agrupaciones políticas formal y legalmente organizadas; hacen falta grupos políticos intermedios fuertes y abiertos (voluntarios) que nos permitan construir una sociedad pluralista (alejada de la sociedad totalitaria y de la sociedad de masas), en la que las minorías rectoras sean fácilmente accesibles y las mayorías no sean fácilmente manipulables, por utilizar la terminología de Kornhauser. Es preciso, en definitiva, lograr una cultura cívica participante, caracterizada por la lealtad y no por la alienación ni por la apatía, como dirían Almond y Verba.

Pienso que en esta sociedad española de finales de 1975 todos los grupos políticos van a necesitar conocer mejor lo que opinan los ciudadanos, si es que quieren conseguir su apoyo. Y en ese caso va a ser necesario utilizar técnicas diversas de descripción y análisis de los cono-

cimientos, intereses, aspiraciones, expectativas, opiniones, frustraciones, valores y comportamientos de los españoles, como el índice de posición social de Galtung, como los «480» de Eugene Burdick, o por medio de cualquier otra técnica. En definitiva, como dicen Lane y Sears, de una opinión siempre desearemos saber su dirección y su intensidad, su contexto, su estabilidad, su contenido informativo, su organización con otras opiniones, su consistencia, su componente de acción política y su importancia, todo ello con respecto a los diferentes subgrupos de ciudadanos. Los trabajos que aquí he reunido creo que, en cierta medida, pueden ser útiles para realizar este tipo de indagaciones, que yo mismo pienso continuar en muy breve plazo.

* * *

Y para terminar, un capítulo de agradecimientos. En primer lugar, a los profesores y amigos González Seara y Torregrosa Peris, por incluir aquí artículos que publiqué con ellos. En segundo lugar, a las publicaciones, ya citadas, en que aparecieron estos once artículos por vez primera. A José Sánchez Cano y Margarita Gómez Vispo, que me han ayudado a completar algunos datos que me faltaban sobre la pequeña historia del I.O.P. A mis antiguos compañeros del I.O.P. por su estímulo y ayuda material en la realización de los trabajos aquí incluidos. A Paloma Dutrús, que mecanografió en su día la mayor parte de estos trabajos. Y a Editora Nacional, que hace posible ahora su recopilación y que tan pacientemente ha soportado mis sucesivas correcciones de pruebas y las correspondientes demoras.

Madrid, noviembre de 1975.

LA POLITICA INTERNACIONAL EN LA PRENSA ESPAÑOLA*

INTRODUCCIÓN

En diciembre de 1963, el Instituto de la Opinión Pública inició el primer estudio sistemático que conocemos sobre los medios de comunicación de masas en España. El proyecto se proponía estudiar seis de estos medios: prensa, radio, televisión, cine, teatro y libros, en tres facetas diferentes: características generales, análisis de contenido y análisis de audiencias.

Se pretendía fundamentalmente obtener, en un plazo de tiempo exageradamente breve, una visión lo más completa posible, aunque general, del mundo de la información en nuestro país. La falta de medios técnicos y la premura del tiempo determinaron que en numerosas ocasiones hubiese que limitar los objetivos y la amplitud del trabajo. Concretamente, en el aspecto que vamos a comentar en este estudio, hubo que limitar el análisis de contenido de la prensa diaria a los diarios de Madrid y Barcelona, haciendo una breve alusión a una muestra de diarios del resto de España.

La única responsabilidad de lo que aquí se dice, sin embargo, corresponde

al autor del trabajo.

^(*) Los datos primarios sobre los que se basa este artículo proceden del Estudio sobre los Medios de Comunicación de Masas en España, Instituto de la Opinión Pública, Madrid, 1964 (2 vols.). Agradecemos por tanto al IOP el habernos autorizado la utilización de dichos datos. El autor agradece asimismo a la Srta. Ana M.º Vélez la gran ayuda que le ha prestado en la realización de este trabajo, primero como responsable que fue del análisis de contenido de prensa en la obra editada por el IOP y segundo por su ayuda en los cálculos incluidos en este trabajo.

OBJETO DEL ESTUDIO

En estas páginas pretendemos señalar cuál es la importancia cuantitativa que se concede en la prensa española a los asuntos de información política internacional. Como todos saben existen periódicos en todos los países que dedican gran atención a la información internacional, mientras que otros se preocupan fundamentalmente de los asuntos internos del país, o incluso, preferentemente, de los asuntos de una localidad determinada. Es la distinción, ya común, entre lo que podríamos denominar prensa «internacionalista» y prensa «localista». Pues bien, aunque no tenemos datos de otros países con los que poder comparar nuestras observaciones sobre la prensa española, sí podremos dar una visión general de las diferencias que existen, si es que las hay, entre distintos diarios de nuestro país.

La muestra

Como ya hemos dicho anteriormente, el análisis de contenido del I. O. P. se limitó a estudiar los diarios de Madrid y Barcelona más una muestra de 19 diarios de provincias (elegidos por ser los de mayor tirada y difusión) (1). Nosotros hemos basado este análisis en las observaciones de los días laborables, prescindiendo por consiguiente de la prensa del domingo, ya que los resultados presentados por el I. O. P. no parecen poner de relieve grandes diferencias, en términos generales, entre la prensa de unos u otros días, y además, porque hemos preferido simplificar el análisis eliminando fuentes innecesarias de variación.

Los datos

Una primera impresión de la importancia cuantitativa que los asuntos políticos internacionales tienen en nuestra prensa es la de observar qué proporción del espacio total del diario se les dedica. Para ello, por consiguiente, hemos aprovechado la distribución por materias del espacio total de cada diario que realizó el I. O. P. (2).

La hipótesis principal de este trabajo es la de que los diarios de mayor importancia dedicarían más espacio a los asuntos de política internacional. Esto plantea en primer lugar el problema de cómo me-

(1) La discusión de la muestra puede encontrarse en, Estudio sobre los Medios de Comunicación de Masas en España, op. cit., págs. 157-159 y 545-547. (2) Ibid., pág. 163.

La medición del espacio o superficie total es relativamente sencilla. La realizamos multiplicando el área (en cm²) de una página del diario (obtenida a su vez multiplicando sus medidas de longitud y anchura), por su número promedio de páginas.

La tirada es algo más difícil de medir. El I. O. P. presenta cuatro distintas para cada diario (3), aunque algunas de ellas sean iguales en dos o más de esas cuatro relaciones. Todo el mundo está de acuerdo en reconocer, sin embargo, que seguramente ninguna de estas tiradas es real, aunque posiblemente la auténtica esté en algún lugar intermedio entre la menor y la mayor de las declaradas. Pero esto no resuelve el problema, ya que las diferencias entre las cifras mínimas y máximas de tirada son tan grandes en algunos casos que hacen igualmente difícil una estimación medianamente segura.

Debido, pues, a que objetivamente es más fácil medir la extensión de un periódico que su difusión, y partiendo de la hipótesis de que ambas variables están positivamente relacionadas entre sí, decidimos utilizar la extensión superficial del diario como indicador de su importancia.

Para ello, dividimos a los 32 diarios de nuestra muestra en los tres grupos que queríamos comparar (Madrid, Barcelona y Provincias) subdividiéndolos a su vez en grandes y pequeños según que su extensión fuese mayor o menor que el promedio de extensión de su grupo. De esta manera se formaron seis grupos que detallamos a continuación: a) «ABC» y «Ya»; b) «Arriba», «Madrid», «Informaciones», «Pueblo» y «El Alcázar»; c) «La Vanguardia» y «El Noticiero Universal»; d) «Diario de Barcelona», «Solidaridad Nacional», «El Correo Catalán» y «La Prensa»; e) «ABC)Sevilla), «Alerta», «El Correo Español», «El Diario Vasco», «El Faro de Vigo», «La Gaceta del Norte», «La Nueva España», «La Voz de España», «Las Provincias» y «Levante»; f) «Amanecer», «Córdoba», «El Adelanto», «El Correo de Andalucía», «El Heraldo de Aragón», «El Norte de Castilla», «El Pensamiento Navarro», «Patria» y «Sur».

Con el fin de asegurarnos más respecto a la elección de la extensión superficial como medida de importancia de un diario, procedimos a observar cuál era la relación entre ésta y la tirada, suponiendo que ambas estarían relacionadas positivamente, y que, por lo tanto, los resultados a que llegásemos utilizando la extensión superficial serían muy similares a los que encontraríamos de utilizar la tirada.

Efectivamente, la relación entre extensión superficial y tirada parece ser positiva, como se observa en el Cuadro 1.

Podemos observar cómo en el conjunto de la muestra los periódicos de mayor superficie tienen asimismo mayor tirada. Divididos los diarios en tres grupos, observamos que los de Madrid parecen ser los de mayor superficie, como promedio (45.989 cm²), seguidos de los de Barcelona y finalmente de los de Provincias (33.484 cm²), y que este mismo orden se conserva al comparar la tirada promedio de cada uno de estos tres grupos de diarios, desde Madrid (con un promedio de 89.000 ejemplares por diario), a provincias (con un promedio de 29.195 ejemplares por diario). Pero, además, dentro de cada uno de esos tres grupos, observamos que los grandes tienen una mayor tirada que los más pequeños. Por lo tanto, parece ser que podemos confiar en nuestra medida

CUADRO 1
SUPERFICIE Y TIRADA MEDIAS DE LOS DIARIOS DE MADRID,
BARCELONA Y PROVINCIAS

Diarios	N.º de diarios observados	Superf. media por diario (en cm²)	Tirada media por diario (en n.º de ejempl.)
Total muestra	32	38.113	47.766
Grandes	14 18	45.629 32.269	71.629 29.206
Madrid	7	45.989	89.000
Grandes Pqueños	2 5	61.447 39.806	163.500 59.200
Barcelona	6	43.587	59.467
Grandes	2 4	61.650 34.555	123.150 26.125
Provincias	19	33.484	29.195
Grandes	10 9	39.261 27.065	42.950 13.911

de la importancia de un periódico basándonos en su extensión, pues aun en el caso de que se pensara que la tirada es un major indicador, vemos que la relación entre ambos suele ser positiva y bastante fuera de dudas.

Nos queda por determinar qué es lo que hemos considerado como asuntos de política internacional. Según el análisis de contenido realizado por el I. O. P., se consideraron como asuntos de información po-

RESULTADOS

Por los resultados del Cuadro 1 sabíamos ya que, en conjunto, los diarios de Madrid tenían una superficie mayor que los de Barcelona, y éstos a su vez mayor que la de los de provincias. Por otra parte, y pensando en que los diarios de mayor superficie son los de mayor difusión (tirada), estimamos que éstos serían al mismo tiempo los que dedicasen más espacio, en términos absolutos y relativos, a los problemas de política internacional. Parecía lógico que los periódicos grandes tuviesen más información que los pequeños en términos absolutos en cualquier materia (es decir, que la superficie dedicada a cada materia -en cm²- fuese mayor en cada caso, incluida por consiguiente la política internacional). En cuanto a la segunda parte, suponíamos que los periódicos grandes dedicarían a estos problemas una mayor proporción de su espacio total, pues sus mayores recursos les permitirían tener mayor número de comentaristas de política internacional así como de corresponsales en el extranjero y de servicios de agencias informativas. Esto sin tener en cuenta que se podría pensar en el argumnto de que, debido a su mayor difusión (tirada), sentirían la responsabilidad de informar al público sobre estas cuestiones con preferencia sobre otras, dada su posición privilegiada en cuanto a medios económicos.

En resumen, combinando estas consideraciones generales, hemos formulado ciertas hipótesis con el fin de ver hasta qué punto tenemos razones para aceptarlas o rechazarlas en base a los datos que hemos manejado.

Las hipótesis, por consiguiente, son:

- 1. Los diarios grandes tienen, en términos absolutos, más espacio dedicado a información sobre política internacional que los pequeños.
- 2. Los diarios grandes dedican, proporcionalmente, una mayor parte de su espacio total a la información sobre política internacional que los diarios pequeños.
- 3. Los diarios de Madrid, debido a que son los de mayor superficie, tienen más información sobre política internacional que los de Barcelona (en términos absolutos y relativos, como consecuencia de las hipótesis 1 y 2), y los de Barcelona, más que los de provincias.

Examinemos ahora cada una de estas proposiciones a la vista de los datos con que contamos.

(4) Ibid., pág. 161.

Nuestra primera hipótesis se ve confirmada en líneas generales, y con una sola excepción. Efectivamente, en el Cuadro 2 podemos ver que el promedio de superficie que los 14 diarios grandes dedican a política internacional (3.867 cm²), es mayor que el que dedican los 18 diarios pequeños (3.357 cm²) (vide columna 2). Cuando controlamos el tipo de diario según los tres grupos previamente establecidos (Madrid, Barcelona y Provincias), nos damos cuenta de que en los dos últimos casos se mantiene la relación positiva: tamaño del diario-superficie dedicada a política internacional. Efectivamente, en el caso de Barcelona los diarios grandes dedican 5.101 cm², mientras que los pequeños sólo dedican 3.601 cm².

En el caso de los diarios de provincias, los grandes dedican 3.651 cm², frente a los 2.854 cm² de los pequeños. La única excepción es Madrid, donde observamos que los diarios grandes dedican una superficie sensiblemente menor a la política internacional (3.687 cm²) que los diarios pequeños (4.066 cm²). Esto explicará más adelante, cuando consideremos la hipótesis 3, el que los diarios de Madrid, en su conjunto, dediquen como promedio menos superficie absoluta por diario a la política inter-

CUADRO 2

SUPERFICIE TOTAL Y SUPERFICIE DEDICADA A POLITICA INTERNACIONAL, EN LOS DIARIOS DE MADRID, BARCELONA Y PROVINCIAS, POR TAMAÑO DE LOS DIARIOS

Diarios	Superficie media total por diario (en cm²) (1)	Superficie media por diario dedi- cada a Polí- tica Inter- nacional (en cm²) (2)	% de la superficie total dedi- cada a Polf- tica Inter- nacional (3)=(2):(1) ×100	Número de diarios (4)
Total muestra	38.113	3.580	9,4 %	32
Grandes Pequeños	45.629 32.269	3.867 3.357	8,5 % 10,4 %	14 18
Madrid	45.989	3.958	8,6 %	7
Grandes Pequeños	61.447 39.806	3.687 4.066	6,0 % 10,2 %	2 5
Barcelona	43.587	4.101	9,4 %	6
Grandes Pequeños	61.650 34.555	5.101 3.601	8,3 % 10,4 %	2 4
Provincias	33.484	3.276	9,8 %	19
Grandes Pequeños	39.261 27.065	3.651 2.854	9,3 % 10,5 %	10 9

nacional que los diarios de Barcelona, lo cual es precisamente lo contrario de lo que esperábamos encontrar.

La segunda hipótesis era la de que los periódicos grandes dedicaban una mayor parte de su superficie total a la política internacional que los diarios pequeños. En la columna 3 del Cuadro 2 vemos que esto no es así en absoluto, sino que parece suceder precisamente lo contrario. Efectivamente, podemos observar que los 14 diarios grandes dedican una proporción menos de su superficie (8,5 por 100) a la política internacional, que los 18 diarios pequeños (10,4 por 100). Pero no solamente observamos esto en el conjunto de la muestra, sino que al examinar las proporciones respectivas que los diarios grandes y pequeños dedican a la política internacional dentro de los tres grupos de diarios, podemos ver perfectamente que los diarios grandes dedican siempre una proporción menor que los pequeños. En Madrid, los diarios grandes dedican un 6,0 por 100 frente a un 10,2 por 100 de los pequeños; en Barcelona, las proporciones respectivas son 8,3 por 100 y 10,4 por 100; y en provincias, las proporciones son 9,3 por 100 y 10,5 por 100.

Nuestra tercera hipótesis, una vez vistas las dos anteriores, fue modificada en parte. Efectivamente, dejando para más tarde la posible explicación de la hipótesis 2, está claro que a la vista de la relación inversa entre el tamaño del diario y proporción dedicada a política internacional, descubierta allí, deberíamos entonces esparar que Madrid dedicase una proporción menor que Barcelona, y que Barcelona dedicase una pro-

porción menor que los diarios de Provincias.

Pero veamos en primer lugar la primera parte de nuestra hipótesis 3. ¿Dedican los diarios de Madrid más espacio absoluto a la política internacional que los de Barcelona, y éstos a su vez que los de provincias? Ya hemos visto que no. Los diarios de Madrid muestran un déficit con respecto a los de Barcelona, pero estos últimos, confirmando la hipótesis 1 nuevamente, dedican una superficie mayor a la política internacional que los diarios de provincias (4.101 cm² frente a 3.276 cm² respectivamente). Ahora bien, si nos fijamos en la columna 1 del Cuadro 2, observamos que los diarios grandes de Barcelona tienen una superficie media total por periódico mayor que los diarios grandes de Madrid (61.650 cm² frente a 61.447 cm²). Ello indica entonces que la relación tamaño total-superficie dedicada a política internacional se mantiene intacta; es decir, los diarios mayores entre los grandes (los de Barcelona) dedican más espacio absoluto a estas cuestiones que los que le siguen en tamaño (los de Madrid), y éstos a su vez dedican más que los diarios menores entre los grandes (los de provincias). Lo que ha ocurrido, por consiguiente, es que los diarios grandes de Madrid son más pequeños que los diarios grandes a Barcelona. En cuanto a los diarios pequeños observamos que se confirma la hipótesis 3, ya que los de Madrid son mayores que los de Barcelona (39.806 cm² frente a 34.555 cm²), y éstos mayores a su vez que los de provincias (27.065 cm²), siendo éste el mismo

orden que se sigue respecto a la superficie que dedican a política internacional (4.066 cm², 3.601 cm² y 2.854 cm² respectivamente).

En cuanto a la segunda parte de la hipótesis, modificada por los resultados obtenidos en la hipótesis segunda, diría así: Los diarios de Madrid, al ser en conjunto mayores que los de Barcelona, dedicarán una menor proporción de su espacio a la política internacional que estos últimos, los cuales, a su vez, por ser mayores que los de provincias, dedicarán una proporción menor de su espacio que los diarios de provincias a esta materia. Los resultados confirman esta hipótesis, ya que Madrid dedica un 8,6 por 100 mientras que Barcelona dedica un 9,4 por 100 y las provincias un 9,8 por 100. Cuando consideramos sólo los diarios grandes vemos nuevamente la excepción de Madrid, pues siendo sus diarios grandes más pequeños que los de Barcelona, dedican sin embargo una proporción menor (6,0 por 100) que estos últimos (8,3 por 100); en el caso de Barcelona y provincias sí se confirma la hipótesis. Por último, cuando consideramos sólo los periódicos pequeños, vemos que la hipótesis se confirma en su totalidad, ya que los de Madrid son los mayores y dedican un 10,2 por 100; le siguen los de Barcelona con un 10,4 por 100, y los de provincias, siendo los más pequeños, dedican un 10,5 por 100.

DISCUSION

Podemos resumir ahora un poco lo anterior. En primer lugar interesa pensar en las razones por las que la hipótesis 2 no se vio confirmada, siendo así que la opuesta es precisamente la que parece observarse persistentemente en nuestros datos. Vemos entonces que cuanto mayor es la superficie total del diario, menor es la proporción que dedica a política internacional. Una explicación de esto podría ser que el aumento de superficie de un diario se utilice con fines distintos de los de la información, es decir, que se utilice para fines publicitarios, que dan por consiguiente mayores ingresos al diario. En el Cuadro 3 hemos presentado algunos datos que nos pueden servir para verificar esta hipótesis. Debemos aclarar que por publicidad hemos considerado la superficie del diario dedicada a anuncios en general y anuncios por palabras, según el estudio realizado por el I.O.P. (5).

Pues bien, en primer lugar observamos (columna 2) que los diarios grandes tienen más superficie dedicada a publicidad que los diarios pequeños. Esto se confirma si comparamos los diarios grandes y pequeños dentro de cada una de las tres categorías de diarios (Madrid, Barcelona y Provincias). Si comparamos los tres grupos de grandes entre sí, observamos que Madrid vuelve a ser excepción, pues siendo sus diarios gran-

CUADRO 3

SUPERFICIE TOTAL Y SUPERFICIE DEDICADA A PUBLICIDAD,
EN LOS DIARIOS DE MADRID, BARCELONA Y PROVINCIAS,
POR TAMAÑO DE LOS DIARIOS

Diarios	Superficie media total por diario (en cm²) (1)	Superficie media por diario dedicada a publicidad (en cm²)	Proporción de la super- ficie total dedicada a publicidad (3)=(2):(1) ×100	Número de diarios (4)
Total muestra	38.113	13.221	35 %'	32
Grandes Pequeños	45.629 32.269	19.099 8.649	42 % 27 %	14 18
Madrid	45.989	15.966	35 %	7
Grandes Pequeños	61.447 39.806	31.394 9.795	51 % 25 %	2 5
Barcelona	43.587	15.460	35 %	6
Grandes Pequeños	61.650 34.555	30.781 7.800	50 % 23 %	2 4
Provincias	33.484	11.502	34 %	19
Grandes Pequeños	39.261 27.065	14.304 8.389	36 % 31 %	10 9

des más pequeños que los de Barcelona, sin embargo tiene más publicidad en términos absolutos. Al comparar los tres grupos de pequeños, la excepción esta vez son los diarios de provincias, que siendo más pequeños que los de Barcelona, tienen sin embargo más publicidad por diario que éstos.

En segundo lugar, vemos que la proporción del espacio que se dedica a publicidad (columna 3), es mayor en los diarios grandes que en los pequeños. Es decir, contrariamente a lo que ocurría en política internacional, aquí observamos que la publicidad aumenta no sólo absoluta sino relativamente también a medida que aumenta el tamaño del diario. Así, vemos que, tanto en Madrid como en Barcelona o en provincias, la proporción de publicidad en los diarios grandes es mayor que en los pequeños. Nuevamente vemos que entre los diarios grandes, los de Madrid tienen más publicidad, en términos relativos, que los de Barcelona, siendo éstos sin embargo mayores en tamaño. Y también, entre los diarios, pequeños, volvemos a encontrarnos con que los de provincias alcanzan un porcentaje superior a los de Madrid y Barcelona, aun siendo los más pequeños en tamaño.

⁽⁵⁾ Ibid., págs. 164 y 555.

CONCLUSIONES

En este artículo se ha tratado de observar cuál es la importancia cuantitativa que la prensa española concede a los asuntos de política internacional. Ĥemos medido la importancia sobre la base de la superficie (en cm²) del periódico que se dedica a estos temas. Luego agrupamos a los diarios de la muestra en tres categorías, según fuesen de Madrid, Barcelona o provincias, y los subdividimos por su tamaño (superficie total) en grandes o pequeños según su superficie total fuesen mayor o menor que el promedia para su categoría. Se ha comprobado entonces que la superficie total de un periódico está intimamente relacionada con su tirada, disipando así las dudas que hubiesen podido surgir respecto al empleo de la superficie como medida de la importancia.

Se puso de relieve que los diarios de Madrid son en general de mayor tamaño que los de Barcelona, y éstos a su vez mayores que los de provincias. La única excepción parece ser la de que los diarios grandes

de Barcelona son mayores que los de Madrid.

Al parecer las hipótesis a prueba se pudo observar que los diarios grandes conceden más espacio, en términos absolutos, a los asuntos de política internacional, que los diarios pequeños. Se confirma pues la hipótesis original, salvo en el caso de los diarios de Madrid, ya que los grandes dedican menos espacio absoluto a estas cuestiones que los diarios pequeños.

La segunda hipótesis, que la proporción del espacio de los diarios dedicada a política internacional sería mayor en los diarios grandes, tuvo que ser sustituila por la contraria debido a los resultados obtenidos. Se pudo observar que los diarios grandes dedican, relativamente hablando, menos espacio a estos asuntos que los diarios pequeños. La excepción fue nuevamente la de los diarios grandes de Madrid, que siendo más pequenos que los grandes de aBrcelona, presentan sin embargo una proporción menor dedicada a los asuntos internacionales. En todos los demás casos se confirmó esta nueva hipótesis.

Se imponía buscar una explicación al descubrimiento de la nueva hipótesis, si es que ésta era posible. Se pensó entonces que posiblemente los diarios aumentaban su superficie no con fines de servicio, informativos, sino con fines de lucro, publicitarios, y que por consiguiente, al aumentar los diarios en tamaño, no sólo aumentaban su publicidad proporcionalmente, sino que lo hacía más que proporcionalmente, de forma que los diarios grandes tendrían más publicidad que los pequeños tanto en términos absolutos como relativos. Respecto a la publicidad en valores absolutos, la hipótesis se ve totalmente confirmada salvo en el caso de los diarios grandes de Madrid, que dedican a publicidad más superficie que los diarios grandes de Barcelona, siendo así que éstos son como promedio de mayor tamaño. También existe la excepción de los diarios pequeños de pronvicias, que dedican más espacio absoluto a pu-

blicidad que los pequeños de Barcelona, siendo estos últimos de mayor tamaño. En cuanto a los valores relativos, vemos confirmarse la hipótesis de que los diarios grandes tienen mayores proporciones que los pequeños dedicados a publicidad. Es curioso señalar, sin embargo, que las tres categorías de diarios (Madrid, Barcelona y provincias) tienen proporciones muy similares (entre 34 por 100 y 35 por 100) a pesar de diferir en cuanto al tamaño promedio de sus diarios. Vuelven a darse aquí las excepciones de los diarios grandes de Madrid y los pequeños de pronvicias, que tienen mayores proporciones que los correspondientes de Barcelona, a pesar de ser menores que éstos en tamaño.

Sólo queda entonces por decir que el caso de los diarios grandes de Madrid, que siempre se manifestaba como excepción, merece alguna atención. Estos diarios, que como promedio son más pequeños que los diarios grandes de Barcelona, dedican menos espacio absoluto a política internacional, como promedio, que los diarios pequeños de Madrid. No sólo eso, sino que, contrariamente a la tendencia puesta de relieve por la nueva hipótesis 2, nos encontramos con que dedican una proporción muy pequeña de su espacio a este tipo de problemas, pues al ser de tamaño menor que los diarios grandes de Barcelona, deberían tener más del 8.3 por 100. Por el contrario, tanto en términos absolutos como relativos, los diarios grandes de Madrid parecen dedicar más espacio que les correspondería a publicidad.

Finalmente, y respecto a los diarios pequeños de provincias, querríamos aventuar la sugerencia, puramente especulativa, de que su exceso de publicidad, en valores absolutos y relativos, respecto a los correspondientes de Barcelona, y de Barcelona y Madrid, respectivamente, se deba a que, al tener unas tiradas tan pequeñas, se ven forzados a apoyarse más en la publicidad con el fin de poder financiar adecuadamente su empresa periodística.

EL CONOCIMIENTO DE LA POLITICA INTERNACIONAL EN UNA GRAN CIUDAD ESPAÑOLA *

INTRODUCCIÓN

Hoy en día se habla cada vez más de la importancia de la opinión pública y de la necesidad de que los organismos públicos y privados tengan un conocimiento lo más exacto posible de cuáles son los distintos estados de opinión predominantes en un momento determinado. Es también una cuestión generalmente admitida que la opinión pública debe ser informada lo más exactamente posible sobre las cuestiones que le afectan directa o indirectamente.

De esta forma, y dentro del campo general de las comunicaciones de masas, uno se puede plantear diversos tipos de problemas. En primer lugar, puede ser interesante estudiar cuáles son los medios de información disponibles en una sociedad, y cuál es el tipo de información que transmiten al público, es decir, cuál es su contenido. Un segundo tipo de investigaciones puede tener por objeto el conocer cuáles son los medios más utilizados por el público para informarse sobre aquellas cuestiones que le conciernen, o qué tipos de contenido son los que el público busca principalmente en dichos medios. En tercer lugar, puede considerarse oportuno el descubrir cuáles son las actitudes

^(*) Los datos base para este análisis fueron recogidos por el I.O.P. en noviembre de 1964, que editó, además, un primer informe general de la encuesta en enero de 1965. Vide L. González Seara y J. Díez Nicolás, Informe sobre los Resultados de una Encuesta de Política Internacional, Instituto de la Opinión Pública, Madrid, enero 1965 (mimeografiado). El autor agradece al I.O.P. el permiso para utilizar estos datos, y a los miembros del Departamento Técnico su ayuda en todo momento; pero sólo él es responsable del contenido del artículo.

del público en relación con ciertos problemas o cuestiones más o menos importantes.

Es evidente que lo anterior no es sino el estudio de la comunicación en sus diversas fases. Por un lado, investigaríamos los agentes emisores y el contenido del mensaje. Por otro lado estudiaríamos la disposición de los receptores de la comunicación hacia los distintos medios y hacia los diversos contenidos del mensaje. Y en tercer lugar nos preocuparíamos por los efectos latentes o manifiestos de los mensajes recibidos (o no recibidos). Pero entre el segundo y tercer paso existe una fase que nosotros consideramos de gran importancia, que es previa a la formación de actitudes (es decir, a la reacción provocada por el mensaje). Nos referimos al impacto mismo de la comunicación sobre el público, y muy especialmente, a su asimilación. Así, por eiemplo, en la faceta que nos preocupa, creemos que, por muy interesante que sea el averiguar lo que el público opina sobre determinadas cuestiones, es también muy importante el saber si ese público conoce verdaderamente los hechos objetivos sobre los que opina. Concretamente, en estas páginas, pretendemos establecer el grado en que los distintos grupos de la población conocen algunos hechos muy importantes de la vida política internacional de estos momentos, pues sólo entonces podremos valorar debidamente las opiniones que se expresen sobre cuestiones de política internacional.

Así por ejemplo, y concretamente en España, podemos conocer qué medios de comunicación ofrecen información sobre política internacional, en qué medida y de qué tipo. Podemos también saber cuáles son los medios de comunicación más utilizados por los distintos estratos de la población, en qué medida los utilizan, y si prestan una atención relativamente mayor o menor a la política internacional que a otras cuestiones. Pero lo que aquí pretendemos es medir el impacto real de esa comunicación sobre el público, es decir, si ha recibido o no el mensaje y si lo ha asimilado.

En España, y sobre todo desde la creación del Instituto de la Opinión Pública, se va haciendo posible el estudio de las distintas fases de la comunicación de masas. Junto a estudios de tipo teórico comienzan ya a existir otros de carácter más empírico y referidos a la realidad española (1), y todo hace esperar que los próximos años vean un

Queremos advertir que en la confección de este artículo hemos evitado conscientemente el hacer comparaciones con otros países, ya que, desde nuestro punto de vista, tiene en estos momento mayor importancia el averiguar qué estratos de la población están mejor o peor informados, que el referirnos a lo que ocurre en otros países. Nuestra preocupación es primeramente la de conocer la realidad española, y harán falta muchos estudios e investigaciones sobre ella para que etngamos posibilidad de comparar. Un afán prematuro de comparación tiene el peligro de viciar desde un principio nuestro enfoque, predisponiendo nuestra atención hacia el planteamiento de ciertas hipotesis verificada en otros lugares, u ofreciéndonos racionalizaciones sobre los resultados que pueden ser válidos en ciertos países pero pueden no serlo en el caso de nuestra realidad social.

DISEÑO DEL ESTUDIO

Los datos aquí analizados corresponden a las entrevistas realizadas a 860 personas, residentes en el municipio de Madrid en noviembre de 1964, por el Instituto de la Opinión Pública. La vida política internacional de aquellos momentos proporcionaba tres acontecimientos de gran magnitud: las elecciones británicas, en las que los laboristas habían desplazado al partido conservador del Poder; las elecciones norteamericanas, en las que Johnson derrotó por un amplísimo margen al candidato republicano Goldwater; y la espectacular «caída» de Jruschov en el Kremlin. La encuesta a que nos referimos incluía ocho preguntas relacionadas con estos acontecimientos. Respecto a-Inglaterra, se preguntaba si el entrevistado conocía o no el nombre del partido que había ganado en las elecciones inglesas, así como el nombre del Premier, y del líder de la oposición, que habían resultado de aquellas elecciones. En relación con los Estados Unidos, se preguntaba también si se conocía el nombre del partido y candidato vencedores, así como el nombre del candidato derrotado. Y respecto a la Unión Soviética se trataba de averiguar si conocían el nombre del político depuesto, así como los de sus sucesores en los dos puestos que desempeñaba.

En el informe ya mencionado dan toda clase de detalles sobre la muestra elegida y sobre los resultados más generales relativos a éstas y otras preguntas, y por consiguiente no nos ocuparemos de esos detalles.

Sí queremos señalar, sin embargo, que la encuesta se hizo a 430 varones y 430 mujeres, observándose en todas las preguntas que las mujeres estaban peor informadas (ya que dieron menos respuestas

⁽¹⁾ Instituto de la Opinión Pública, Estudio sobre los Medios de Comunicación de Masas en España. 2 vols., Madrid, 1964; Luis González Seara, «Prensa y Opinión Pública Internacional», ponencia presentada en la II Semana Internacional de Prensa, Barcelona, 1964; Juan Díez Nicolás, «La Política Internacional en la Prensa Española», comunicación presentada en la II Semana Internacional de Prensa, Barcelona, 1964; Luis González Seara y Juan Díez Nicolás, Informe sobre los Resultados de una Encuesta de Política Internacional, op. cit.

acertadas). Asimismo se observó que, en general, las personas solteras estaban mejor informadas que las casadas, que no estaba muy clara la relación con la edad, y que existían unas tendencias bastantes claras en cuanto a la relación con la ocupación (los profesionales estudiantes y empleados estaban mejor informados que los trabajadores, especializados o no), el nivel de estudios (cuanto mayor era este nivel mayor era también su grado de información), y el nivel de ingresos mensuales (con el que la relación era positiva). La encuesta puso también de manifiesto que la elección de Johnson y la caída de Jruschov fueron los sucesos más conocidos, seguidos, por este orden, del triunfo del partido demócrata en Estados Unidos, de la derrota de Goldwater, del triunfo de los laboristas en Inglaterra, del triunfo de Wilson, de la sucesión de Jruschov por Breznev y Kosiguin y de la derrota de Home. Sin embargo, en el informe sólo se describían las variaciones en las distintas respuestas tomando las variables independientes una a una, con lo cual no se podía establecer la mayor importancia de alguna variable respecto a las demás.

Partiendo de esto, nosotros hemos planteado el artículo en el sentido, no sólo de observar las diferentes proporciones que aciertan una u otra pregunta en los distintos estratos de la población, sino también de intentar descubrir cuáles son las variables que están más significativamente relacionadas con el grado de conocimiento de esas cuestiones de índole internacional. Parece evidente que las diferencias entre varones y mujeres subsisten aunque controlemos en diversas variables, y por ello nos decidimos a explorar más concretamente las variaciones sólo entre varones, ya que, por otra parte, las mujeres varían poco entre sí debido a que sus características suelen ser más homogéneas.

LA MUESTRA

Aparte de volver a insistir en que este trabajo sólo se refiere a varones, queremos resaltar que la muestra fue elegida por áreas en el municipio de Madrid de una manera aleatoria, y que por consiguiente, el nivel de generalidad de nuestro análisis es limitado, ya que sólo se puede generalizar a los varones mayores de 18 años residentes en el municipio de Madrid.

Las características principales de la muestra son, por consiguiente, as que se presentan en el cuadro 1.

Se observa que, entre estos 430 varones, predominan los casados sobre los solteros, y los de 30 a 49 años sobre los de más de 50 ó menos de 30 años. Por grupos de ocupación los más numerosos son los trabajadores especializados, y vemos, además, que están equilibradas las ocupaciones que podríamos denominar no manuales (42 por 100 entre

CUADRO 1

CARACTERISTICAS DE LOS 430 VARONES ENTREVISTADOS

Total de la muestra: 430 varo	nes	Estudiantes 5 Otros 1
Estado Civil:		Sin respuesta 10
Solteros	24 % 72 4	Nivel de estudios:
Edad:		Menos de primarios 14 % Primarios 39
18-29 años	24 % 43 33	Secundarios 28 Técnico grado medio 8 Universitarios y técnicos de grado superior 10
Ocupación:		Sin respuesta 1
Profesionales, gerentes y directivos	20 %	Nivel de ingresos mensuales:
Empleados y comercian- tes	22	Menos de 5.000 ptas 48 % 5.000 a 10.000 ptas 23
Trabajadores especializa-	26	10.000 a 20.000 ptas 10 20.000 ptas. o más 4
Trabajadores no especia- lizados	16	Sin respuesta 15

los profesionales, gerentes y directivos, y los empleados y comerciantes) y las manuales (42 por 100 también entre los trabajadores especializados y los no especializados). Asimismo es de señalar el bajo nivel de estudios (el 53 por 100 han terminado como máximo los estudios primarios), y el bajo nivel de ingresos (sólo el 14 por 100 tiene ingresos superiores a las 10.000 pesetas mensuales).

Estos cinco factores son los que hemos tomado como variables independientes con el fin de tratar de explicar o especificar las variaciones en el conocimiento de las cuestiones de política internacional.

Desde un principio debemos señalar, sin embargo, que existe a su vez cierta relación entre cada una de las cinco variables con las otras cuatro, aunque nunca existe una total asociación entre dos de ellas. Por consiguiente, cada una de ellas tiene una influencia relativamente independiente del efecto de las otras variables, como más adelante tendremos ocasión de ver.

RESULTADOS GENERALES

Queremos justificar, en primer lugar, nuestra decisión de estudiar sólo el grupo de varones. Primero, las mujeres muestran poca variación en dos de las cinco características: ocupación y nivel de estudios. Efectivamente, el 82 por 100 más o menos tienen como ocupación sus labores, y el 93 por 100 han alcanzado como máximo los estudios primarios. Incluso en lo que respecta a ingresos mensuales, alrededor de una tercera parte no contestaron. Por consiguiente, de las cinco variables que queríamos utilizar para intentar explicar la variaciones en el grado de conocimiento de la política internacional, tres quedaban casi excluidas en el caso de las mujeres, siendo además las tres que, según parece, mejor ayudan a diferenciar a los que están enterados de los sucesos internacionales de los que no lo están.

Pero además, las mujeres demostraban consistentemente estar peor enteradas de los acontecimientos internacionales que los varones, en proporciones tan bajas algunas veces que habría hecho el análisis muy poco útil. Se puede observar esto último en el cuadro 2.

CUADRO 2

PROPORCION QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLITICA INTERNACIONAL, POR SEXO (*)

Cuestiones de Política Internacional	Total	Varones	Mujeres
La victoria de los laboristas en Inglaterra.	36	53	19
La victoria de Wilson	25	40	10
La derrota de Home	12	21	3
La victoria de los demócratas en U.S.A.	45	59	32
La victoria de Johnson	72	82	60
La derrota de Goldwater	41	56	
La caída de Jruschov	67	82	25 52
Su sucesión por Breznev y Kosiguin	14	23	2
Total	(860)	(430)	(430)

^{*} Los porcentajes no pueden sumar 100 en ningún sentido, ya que cada uno de ellos se ve suplementado hasta 100 por aquellos que no acertaron la respuesta adecuada. Cada porcentaje está, por tanto, referido al total de casos que va expresado entre paréntesis al final de cada columna. La ventaja de este tipo de cuadro-resumen, que es el que utilizaremos a lo largo de este artículo, es que permite fácimente las comparaciones horizontal y verticalmente.

Una segunda conclusión que podemos obtener del cuadro 2 es la de que, en general, las elecciones norteamericanas y la caída de Jruschov eran mejor conocidas que las elecciones inglesas.

Centrándonos en el grupo de varones, que es el objeto de nuestro artículo, vemos que la sucesión de Juschov es un poco mejor conocida que la derrota de Home.

En general, parece evidente que las elecciones norteamericanas, debido a la gran abundancia de información que sobre ellas dieron los medios de comunicación de masas, fueron mejor conocidas que las inglesas. Pero es que también se observa que la figura de Wilson es poco conocida, si se la compara con Johnson y Jruschov. Asimismo, y confirmando la idea de que se está poco al corriente de la política inglesa, sólo un 21 por 100 dieron el nombre de Home como jefe del partido de la oposición, siendo así que hasta esas elecciones había sido el Premier británico. La gran proporción de varones que sabía el nombre de Jruschov es también una muestra evidente de que los asuntos soviéticos despiertan gran interés en nuestro país, aunque ello se debe, posiblemente, a la importancia que éstos puedan tener sobre la seguridad mundial. La diferencia de proporciones entre los que aciertan la caída de Jruschov y los que saben el nombre de sus sucesores puede significar precisamente eso, que a la gente lo que le preocupa es el cambio en el poder por sus posibles repercusiones internacionales, pero ya le importa menos quiénes puedan ser los nuevos dirigentes (entre otras rázones porque los nombres generalmente, por sí solos, no les dicen nada respecto a cuál sea su política futura). Esa diferencia (59 por 100), como se ve, mayor que la existente entre los que aciertan los nombres de Wilson y Home (19 por 100) o Johnson y Goldwater (26 por 100). El bajo porcentaje que da los nombres de Breznev y Kosiguin puede estar determinado, asimismo, por la confusión del momento y la información en ciertos casos contradictoria. Finalmente, parece como si las distintas estructuras constitucionales de Inglaterra y Estados Unidos se vieran reflejadas en la opinión pública española. Efectivamente, en el caso de Estados Unidos, régimen presidencialista, los entrevistados estaban bastante mejor enterados sobre el candidato elegido que sobre el partido, y casi igualmente informados sobre el candidato derrotado que sobre el partido vencedor. Por el contrario, en el caso de Inglaterra, donde lo que se elige es el partido y no la persona, resulta que también los entrevistados conocen mejor el nombre del partido vencedor que el de la persona que en virtud de ser el líder de ese partido es designado Premier.

En el cuadro 3 se pueden hacer algunas especificaciones sobre las anteriores afirmaciones, una vez que se controla en las variables que a nuestro entender pueden tener alguna influencia en el mayor o menor grado de conocimiento de las cuestiones de política internacional.

Al observar los resultados de este cuadro, vemos que sólo existen tres excepciones a la afirmación de que la sucesión de Jruschov era mejor conocida que la derrota de Home. Estas excepciones son, el grupo de más de cincuenta años, el de los empleados y comerciantes, y el de los de ingresos de 20.000 pesetas o más. En el grupo de cincuenta años o más, esto se puede deber al bajo nivel de conocimiento de este grupo sobre una y otra cuestión en relación con los otros dos grupos de edad. Este grupo es curioso en cuanto a que, en los acon-

CUADRO 3

PROPORCION QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLÍTICA INTERNACIO. NAL: VARONES, POR ESTADO CIVIL, EDAD, OCUPACION, NIVEL DE ESTUDIOS Y NIVEL DE INGRESOS (*)

sətnsibu	ntsH	(23)		78	78	22		83	100	91	96		23	54
satobajadores especia- asobs	rT on szil	(70)	á	70	6	9		30	61	19	63		∞	93
abajadores sobasilaios	Tra	(111)	9	₽	24	9	i	20	<i>L</i> #:	46	28		13	98
npleados comerciantes	En	(92)	8	5	49	32	;	40	88	2	87		97	02
tentes	98 86	(82)	81	;	92	33	G	8 9	8 8	00 00	%	42	7	34
гàт o () <u>c</u>	(142)	63	\$	7 ;	81	50)	3 \$	4 6	78	14	7	96
6 t - 0	£ 5	(104)	46	27	3 6	17	59	20	្ ខ	7 6	8	22	2	84
6Z - 81	1 2	(tor)	51	42	; ;	i	09	91	(%	2 6	5	33		84
SobeseO	(308)		53	39	70	}	09	83	53	2		20		39
Soliteros	(105)		22	46	27		29	87	20	83		36		22
JATOT	(430)	i	23	40	21		29	82	26	82		23		83
	Total	La victoria de los labo- ristas en Inglatoria	I a wieterie i wiii.	La Victoria de Wilson	La derrota de Home	La victoria de los demó-	ciatas en U.S.A	a victoria de Johnson	La derrota de Goldwater.	La caída de Jruschov	iu sucesión por Breznev	y Nosiguin	a victoria de los labo-	rous on ingiatelra
	Solteros Casados (8 - 29 0 - 49 Torresionales rentes directivos mpleados comerciantes conerciantes conerciantes conerciantes conecidizados	(430) TOTAL Soliteros 30 - 49	(430) (105) (201eros Casados Casados (105) (20 más Profesionales Profesionales Profesionales (104) (18 - 29 Profesionales (105) (20 más (106) (20 más (107) (20 más (107) (20 más (108) (20 más (Total Tota	53 55 53 7111) TOTAL TOTAL (430) (105) Casados Casados (104) (184) 30 - 49 Profesionales Profesionales Profesionales Profesionales (104) (184) 30 - 49 Profesionales (104) (184) 30 - 49 Profesionales (104) (184) (184) 30 - 49 Profesionales (105) (106) 18 - 29 Profesionales (107) (184) (184) (185) 7 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	70TAL (430) (105) (308) (104) (184) (142) (308) (104) (184) (142) (308) (104) (184) (142) (308) (104) (184) (142) (308) (TOTAL TOTA	TOTAL Tota	TOTAL Tota	TOTAL Tota	abo- 10 (105) (308) (104) (184) (142) (85) (95) (111) (70) (70) 11 (430) (105) (308) (104) (184) (184) (142) (85) (95) (111) (70) (70) 12 (7a) (20 and serionics) 13 55 53 51 46 63 81 58 40 20 7 14 40 46 39 42 37 42 65 49 24 9 7 15 59 59 60 60 59 59 80 64 50 30 88 16 56 70 53 69 52 49 88 64 46 19 91 17 61 100	TOTAL (430) (105) (308) (104) (184) (142) (85) (95) (111) (70) (36) 1. 53 55 53 51 46 63 81 58 40 20 7 21 27 20 27 21 18 39 32 6 6 6 5 5 82 87 88 91 79 80 98 88 177 61 100 82 83 84 87 80 82 96 87 78 61 100 83 99 97 10 100 especializados 10 100 100 100 100 100 100 100 100 100	TOTAL (430) (105) (308) (104) (184) (142) (308) (105) (308) (104) (184) (142) (308) (104) (184) (142) (308)	HOTAL 1. (430) (105) (308) (104) (184) (142) (85) (95) (111) (70) (300 or más sepecializados sepecializados sepecializados se

CUADRO 3 (Continuación)

	Я .8	(63)	4	23	29	83	63	98	31
RESOS	20.000 c más	(15)	80	8	, 83	93	93	100	40
NIVEL DE INGRESOS	De 10.000 a 20.000	(43)	09	35	62	86	80	92	42
NIVE	De 5.000 α 10.000	(100)	27	28	78	92	70	93	32
	Menos de 5.000	(209)	23	11	43	72	37	72	п
	Universitatios de récnicos de grado superior grado	(52)	83	52	87	86	86	100	28
DIOS	ob socince Stado medio	(25)	72	32	88	100	84	92	36
MIVEL DE ESTUDIOS	Secundarios	(42)	99	41	76	100	82	96	4
NIVEL	гоітвтіі Т	(169)	26	12	25	83	4	82	12
	Menos que primarios	(102)	13	4	32	28	23	61	4
	JATOT	(430)	40	21	59	82	26	82	23
		Total	La victoria de Wilson	La derrota de Home	La victoria de los demó- cratas en U.S.A	La victoria de Johnson	La derrota de Goldwater.	La caída de Jruschov	Su sucesión por Breznev y Kosiguin

^{*} Los porcentajes no pueden sumar 100 en ningún sentido, ya que cada uno de ellos se ve suplementado hasta 100 por aquellos que no acertaron ventaja adecuada. Cada porcentaje está por tanto referido al total de casos que va expresado entre paréntesis al principio de cada columna. La tales y verticalmente.

tecimientos que podríamos denominar principales, parece estar mejor enterado que el de 30 a 49 años, mientras que en los más secundarios (como lo serían estos dos que nos ocupan), es el peor enterado. La explicación que sugerimos es la de que los de más de cincuenta años, debido a su edad, posiblemente están más informados, por tener más tiempo para ello, pero al mismo tiempo tienen peor memoria, y por tanto tienden a olvidar las noticias más secundarias. En apoyo de esta sugerencia, obsérvese que la diferencia entre los que aciertan el partido vencedor en Inglaterra y los que aciertan el nombre de Home, es de 24 puntos porcentuales dentro del grupo de 18 a 29 años, de 25 puntos porcentuales en el grupo de 30 a 49 años, y de 45 puntos en el de los mayores de 50 años. En el caso del cambio de gobierno en la Unión Soviética, las diferencias son de 54, 58 y 68 puntos porcentuales, respectivamente. En cuanto a las elecciones norteamericanas no se observa esta tendencia, debido, posiblemente, a que los jóvenes muestran una gran proporción que acierta el nombre de Johnson, siendo así que la proporción que acierta el partido vencedor es muy similar en los tres grupos de edad (alrededor del 60 por 100).

La segunda excepción era la de los empleados y comerciantes. Se podría argumentar en este caso que este grupo ocupacional está compuesto por personas que aun estando relativamente enteradas de los acontecimientos internacionales, prestan poca atención a los detalles, quedándose preferentemente con lo que podríamos denominar «los grandes titulares». En este sentido sería lógico esperar que el nombre de Home les fuese más familiar, por haber estado en los titulares durante un período de tiempo más largo (mientras fue Premier británico), que los recientemente aparecidos en la vida política, esto es,

Breznev y Kosiguin.

En cuanto al grupo de varones con ingresos superiores a las 20.000 pesetas, es evidente que la diferencia estriba en el hecho de que, estando como están muy enterados de los acontecimientos internacionales en general, y debido, sobre todo, a lo pequeño del grupo (sólo 15), en cuanto que unos pocos no aciertan la respuesta, el porcentaje disminuye considerablemente. Por otra parte, es éste uno de los grupos en que se debería esperar una tendencia a no querer «equivocarse» en «acertar» la sucesión, y por ello, queriendo dar muestras de agudeza mental, son los que han ido detrás de los hechos observables, señalando a Suslof o a Kaganovitch como sucesores, o incluso diciendo que el verdadero sucesor no había aparecido todavía en la escena política. Es decir, que esa falta de conocimiento aparente, en la realidad no lo es, ya que lo que ocurre es que trataron de ir más allá de los acontecimientos visibles.

Nuestra segunda afirmación era la de que el conocimiento de las elecciones norteamericanas fue mayor que el de las elecciones británicas. Comparando en conjunto, esto es cierto en todos los casos. Incluso en casi todos los grupos especificados en el cuadro 3 se observa que la proporción de acertantes más baja en cualquiera de las tres preguntas referentes a Norteamérica, es mayor que la proporción de acertantes más alta en cualquiera de las tres preguntas sobre Inglaterra. Si comparamos partido con partido, candidato vencedor con candidato vencedor y candidato derrotado con candidato derrotado, se observa que la proporción de acertantes suele ser mayor en el caso de las elecciones norteamericanas, salvo en cinco ocasiones en que es mayor la proporción que acierta el partido vencedor en las elecciones británicas que la proporción que acierta el partido en las elecciones norteamericanas. Todos ellos son grupos que suelen acertar todo en proporciones bastantes altas (profesionales, gerentes y directivos; estudios secundarios: estudios universitarios; ingresos mensuales entre 10.000 y 19.997 pesetas). Ya explicamos antes que eso se puede deber al diferente papel del partido en unas y otras elecciones. En cuanto al grupo de cincuenta o más años, la explicación sería similar a la va ofrecida anteriormente.

Una tercera afirmación hacía referencia al hecho de que Wilson era menos conocido que Johnson y Jruschov. Esto es así en todos los grupos sin excepción alguna. Y no sólo eso, sino que Wilson es menos conocido que Goldwater, también en todos los estratos. Las proporciones que conocen a Johnson y Jruschov son muy similares dentro de cada estrato de la población, siendo las diferencias siempre menores de siete puntos porcentuales, a pesar de que en todos los casos la gran mayoría conoce a ambos. El porcentaje más bajo que sabía que Johnson había sido elegido Presidente de los Estados Unidos, fue el de los que tenían menos de estudios primarios (56 por 100), mientras que en ese mismo estrato un 61 por 100 acierta que Jruschov fue el jefe de gobierno soviético dimitido (constituyendo también la proporción más baja que acierta ese suceso). Por consiguiente, las variaciones en el conocimiento de Johnson son mayores que en el de Jruschov, lo cual indica, hasta cierto punto, que este último suceso atrajo más la atención de todos los grupos sin distinción de edad o estrato socio-económico.

La cuarta afirmación consistía en que la diferencia entre los que acertaban la caída de Jruschov y su sucesión era bastante mayor que la existente entre los que acertaban los nombres de Johnson y Goldwater, o Wilson y Home. Esto es así también en todos los grupos considerados, sin excepción, y por consiguiente nos remitimos a la explicación que dábamos anteriormente.

En cuanto a nuestro último comentario, que el conocimiento del partido vencedor en Inglaterra era mayor que el del candidato vencedor, mientras que en las elecciones norteamericanas sucedía lo contrario, es cierto en todos los casos salvo en dos. Por una parte, y respecto a las elecciones inglesas, un 78 por 100 acierta el partido y el candidato en la categoría de estudiantes. Por otra parte, y referido a las elecciones norteamericanas, un 93 por 100 acierta partido y candidato en la categoría de ingresos superiores a 20.000 pesetas mensuales.

Se pueden señalar aún otras tendencias en el cuadro 3, referentes a la mayor o menor «dispersión» de conocimientos con respecto a cada uno de los tres países y cada una de las variables controladas. Por «dispersión» de los conocimientos entendemos la diferencia porcentual entre el máximo y mínimo porcentaje que acertó las pregunas referentes a un mismo país dentro de cada grupo de población. Así, para el total, la «dispersión» respecto a las elecciones inglesas es de 24 puntos porcentuales (resultante de que el 53 por 100 acertó el partido y el 21 por 100 dio el nombre de Home), mientras que para las norteamericanas es de 26 puntos porcentuales, y para el cambio de gobierno en la Unión Soviética es de 59 puntos porcentuales. Pues bien, cuanto mayor sea la dispersión, más desigual es el conocimiento que se tiene sobre ese suceso (elecciones inglesas, o norteamericanas o cambio de gobierno en la Unión Soviética), y cuanto menor sea la dispersión, más igual es el conocimiento que se tiene sobre él (aunque esta igualdad se pueda producir a un alto o bajo nivel de conoci-

Según el cuadro 3 podemos decir que la dispersión del conocimiento es en todos los estratos bastante mayor en el caso del cambio de gobierno soviético, debido, como ya habíamos dicho, a que se conocía muy bien la caída de Jruschov, pero muy poco su sucesión. La dispersión es también casi siempre mayor en el caso de las elecciones británicas que en el de las norteamericanas. Las únicas excepciones parecen presentarse en los grupos socioeconómicos inferiores (trabajadores no especializados, varones con estudios primarios o menos de primarios, varones con menos de 5,000 pesetas mensuales), así como en los de menos de cincuenta años y los casados (aunque en estos casos las diferencias son pequeñas). Creemos que la razón de que la dispersión sea menor para las elecciones británicas en los grupos socioeconómicos inferiores reside en el hecho de que esa menor dispersión se produce a un nivel de conocimientos muy bajo, y por consiguiente hay pocas diferencias entre los que aciertan uno u otro aspecto de las elecciones británicas, ya que los porcentajes que aciertan son siempre muy pequeños. En conclusión se puede afirmar que las elecciones norteamericanas son las que mejor se conocían desde un punto de vista general, seguidas de las inglesas (en las que el desconocimiento de Home es responsable de la mayor dispersión), y finalmente del cambio de gobierno soviético (debido al desconocimiento

En primer lugar, el conocimiento general que se tenía de las recientes elecciones norteamericanas era mayor que el del cambio de gobierno soviético, y ambos eran sucesos mejor conocidos que el de las elecciones británicas. Segundo, en cuanto a personajes políticos, Johnson y Jruschov eran los más conocidos, seguidos de Goldwater. Wilson, Breznev y Kosiguin y Home. Tercero, de las elecciones británicas se conocía mejor el nombre del partido vencedor (laborista) que el del Premier que resultó de ellas (Wilson), mientras que de las elecciones norteamericanas se conocía mejor el nombre del candidato vencedor (Johnson) que el de su partido (demócrata). Cuarto, las diferencias entre los que acertaban la caída de Jruschov y su sucesión eran mayores que las diferencias entre los que acertaban los nombres de Johnson y Goldwater o los de Wilson y Home. Quinto, existía mayor dispersión del conocimiento respecto al cambio de gobierno soviético que respecto a las elecciones británicas, y más dispersión de conocimiento respecto a estas últimas que respecto a las norteamericanas, o lo que es lo mismo, había un conocimiento más profundo y extenso de las elecciones norteamericanas.

A continuación veremos si existen diferencias en el grado de conocimiento de estas cuestiones internacionales al controlar en cinco variables que consideramos importantes a estos efectos, a saber: estado civil, edad, ocupación, nivel de estudios y nivel de ingresos.

FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN SOBRE EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA POLÍTICA INTERNACIONAL

En el cuatro 4 se pueden observar las diferencias en el grado de conocimiento de la política internacional según el estado civil, la edad, la ocupación, el nivel de estudios y el nivel de ingresos.

Observamos que los solteros parecen tener un conocimiento ligeramente mayor que los casados sobre estas cuestiones, sobre todo en algunas, como la derrota de Goldwater y la sucesión de Jruschov. Sin embargo, esetas diferencias (que por otra parte no son siempre favorables a los solteros), son en general pequeñas, y desaparecen o se invierten cuando controlamos en la edad, la ocupación, el nivel de estudios o el nivel de ingresos. Es decir, la escasa diferencia existente parece poder atribuirse a las diferencias en otras variables y a la relación entre éstas y la composición de la población.

También se puede ver en el cuadro 4 que las diferencias en el grado de conocimiento de la política internacional por grupos de edad son relativamente pequeñas, aunque parece detectarse alguna ligera venta-

ja e nfavor de los jóvenes (18 a 29 años). Nuevamente, al controlar en las otras cuatro variables observamos que no existe ninguna tendencia concreta, y que por el contrario, existe una gran irregularidad. La diferencias aumentan en algunos casos a favor de los jóvenes, pero en otras ocasiones desaparecen o se invierten.

La ocupación parece que constituye una variable más eficaz para nuestros propósitos. Efectivamente, en las ocho preguntas que hemos tenido en cuenta, se ve que los estudiantes son los que siempre aciertan el suceso en cuestión en proporciones mayores, y que a éstos les siguen los profesionales, gerentes y directivos; los empleados y comerciantes, los trabajadores especializados y los trabajadores no especializados. En todos los casos la tendencia es la misma, con la única excepción de que los profesionales superan a los estudiantes en relación con el conocimiento del partido que venció en las elecciones inglesas.

Cuadro 4

PROPORCION QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLITICA INTERNACIONAL, POR OCUPACION Y ESTADO CIVIL (*)

		S	LTE	ROS		(CASA	DOS	
	TOTAL	Profesionales gerentes y directivos	Empleados y comerciantes	Trabajadores especializados	Trabajadores no especia- lizados	Profesionales, gerentes y directivos	Empleados y comerciantes	Trabajadores especializados	Trabajadores no especia- lizados
Total	(430)	(11)	(25)	(28)	(12)	(70)	(67)	(82)	(56)
La victoria de los laboristas en Inglaterra	53	82	60	32	25	80	58	43	
La victoria de Wilson	40	64	56	14	17	66	48	28	20
La derrota de Home	21	36	32	7	8	39	31	40 6	7
La victoria de los demó- cratas en U.S.A	59	100	88	61	58	94	87	87	5 50
La victoria de Johnson	82	91	100	71	58	99	85	79	64
La derrota de Goldwater.	56	91	88	39	33	89	57	49	16
La caída de Jruschov	82	100	92	68	50	96	87	83	68
Su sucesión por Breznev y Kosiguin	23	64	40	11	25	39	21	13	5

^{*} Ver explicación al pie del cuadro 2. De este cuadro 4 quedan eliminados los que contestan "orro" al estado civil, así como los de ocupación "estudiantes", "otros" y "sin respuesta". En total, el cuadro 4 se refiere a 351 varones de los 430 que componían la muestra.

Ahora bien, es necesario observar si existen estas diferencias aún después de controlar en otras variables que podrían intervenir en la relación. Es decir, debemos precisar si las diferencias entre grupos ocupacionales persisten realmente después de controlar otros factores, o bien desaparecen o se modifican cuando establecemos dichos controles. En el primer caso podremos asegurar, al menos tentativamente, que la relación es independiente de otros factores. En el segundo, diremos que la relación no existía o que es de signo diferente.

Pues bien, al controlar en el estado civil, observamos que salvo algunas pocas excepciones, sigue existiendo el mismo orden en cuanto al conocimiento de la política internacional, a saber, de mayor a menor: profesionales, gerentes y directivos, empleados y comerciantes, trabajadores especializados y trabajadores no especializados. Las únicas excepciones son entre los trabajadores solteros especializados y los no especializados con respecto a las preguntas sobre Wilson, Home y la sucesión de Jruschov, en los que se invierte los términos. Ello se puede deber simplemente a que las bases son pequeñas (12 casos solamente en la categoría de no especializados). También existe una inversión entre los profesionales y empleados dentro del grupo de solteros, y nuevamente se puede deber al escaso número de profesionales que hay como base. En conclusión, la relación entre ocupación y grado de conocimiento de la política internacional parece ser independiente del estado civil.

Hemos controlado la edad en el cuadro 5, y en conjunto, a pesar de las excepciones, se puede decir que la tendencia ya mencionada para la relación entre ocupación y grado de conocimiento de la política internacional sigue manteniéndose. La mayor parte de las excepciones, como se puede comprobar, son entre los de 18 a 29 años. Ello puede deberse a que las bases de esos grupos (salvo una), son pequeñas (menores de 25 casos), pero también podría ser que el mayor nivel promedio de conocimiento en este grupo de edad haga que disminuyan o incluso desaparezcan las diferencias entre grupos ocupacionales. En el grupo de 30 a 49 años no hay ninguna excepción a la relación señalada Y en el grupo de 50 o más años sólo existen tres excepciones (entre empleados y trabajadores especializados), que hacen suponer que existan algunas diferencias que no conocemos entre los empleados y comerciantes y los trabajadores especializados de este grupo de edad. Es curioso, sin embargo, que precisamente sea en las dos preguntas referentes a la Unión Soviética (además de la de los demócratas) en las que la tendencia se invierte, lo cual podría indicar que los trabajadores especializados de más de 50 años se interesan de una manera especial por los asuntos soviéticos. Pero en definitiva, la tendencia general señalada en el cuadro 3 se mantiene una vez que la observamos dentro de cada grupo de edad.

CUADRO 5

PROPORCION QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLÍTICA INTERNACIONAL POR OCUPACION Y EDAD (*)

σ.	estobajadores o especia- sobez	u 🧎	(9)	.	× ×	4	45	20	15	S 4
50 O MAS ANOS	rabajadores specializados	e S	<u></u>	۶ (7 0	× (£ 3	S 8	ያ 8	25
50 O N	empleados comerciantes		(26)	7 Y	S 5	بر ا	7 7	. .	00 %	16
	Profesionales, gerentes directivos	, K	3	7 89	3 5	‡ <u>§</u>	3 5	B) *	8 8	36
	Trabajadores on especia- lizades) 4	9 9	, ,	, <u>r</u>	8 9	5 =	3 2	3 ~
ANOS	Trabajadores especializados	(57)	3.5	21	4	. 62	3 5	₹ 4	: 2	=======================================
30 - 49 ANOS	Empleados y comerciantes	(40)		43	33	8	S &	5. 5.	8	30
	Profesionales, gerentes y directivos	(49)	8	69	39	92	! %	2 98	96	43
	Trabajadores no especia- lizados	(12)	33	17	17	75	29	42	58	33
ANOS	Trabajadores especializados	(30)	77	17	10	27	83	\$	11	7
18 - 29 ANOS	Empleados y comerciantes	(23)	57	22	30	96	100	83	96	35
	Profesionales, gerentes y directivos	(11)	64	36	27	91	100	100	100	55
	TOTAL	(430)	53	40	21	59	82	26	82	ĸ
		Total	La victoria de los laborista en Inglaterra	La victoria de Wilson	La derrota de Home	La victoria de los demócrtas en U. S. A	La victoria de Johnson	aL derrota de Goldwater	La caída de Jruschov	Su sucesión por Breznev y Kosiguin

ē ello, respuesta". Por "sin > ocupación "estudiantes", "otras" de casos eliminaron los se 5 cuadro * Ver explicación en el cuadro 2. En este total es de 361 en lugar de 430.

CUADRO 6

PROPORCION QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLÍTICA INTERNACIONAL, POR OCUPACION Y NÍVEL DE ESTUDIOS (*)

		PRID	PRIMARIOS Y MENOS	Y MENC	S		SECUNDARIOS	ARIOS			SUPE	SUPERIORES	
	JATOT	Profesiones gerentes y directivos	Empleados y comerciantes	zərobajadərT zəbazilər zəbazilər	Prabajadores no especia- sobazil	Profesionales, gerentes v directivos	Empleados y comerciantes	Trabajadores especializados	Patobajaderer no especia- sobaxil	Profesionales gerentes y directivos	y comerciantes Empleados	Trabajadores especializados	Trabajadores no especia- lizados
Total	(430)	(13)	(59)	(86)	(67)	(23)	(22)	(12)	(3)	(48)	(12)	Θ	1
La victoria de los laboristas en Inglaterra	53	31	46	33	18	91	89	92	29	96	100	100	1
La victoria de Wilson	40	39	34	20	∞	92	89	20	33	71	35	100	1
La derrota de Home	21	23	20	2	5	4	20	17	33	40	28	i	1
La victoria de los demócra- cratas en U. S. A	59	62	59	47	27	78	49	75	100	82	92	100	1
La victoria de Johnson	82	82	83	74	09	100	100	100	100	100	100	100	l
La derrota de Goldwater	26	69	49	41	16	87	91	83	29	8	35	100	l
La caída de Jruschov	82	82	81	92	63	100	96	100	<i>L</i> 9	86	100	100	1
Su sucesión por Breznev y Kosiguin	23	31	10	10	00	44	52	22	33	4	20	100	1
		:	-	1		, Marie 1995	4004		741100	"estudiantes" estudiantes"	קיים " פני	tudiantes	" "otras"

^{*} Ver explicación al pie del cuadro 2. Se han eliminado de este cuadro 6 aquellos que contestaron como ocupación las de "estudiantes", "otras" y "sin respuesta", y los de "sin respuesta", y los de "sin respuesta", y los de "sin respuesta", y en la de estudios. Asimismo, se agruparon en la categoría de estudios "primarios" y "menos de primarios", y en la de estudios "superiores" a los de "estudios técnicos de grado medio" y "universitarios y técnicos de grado superior".

El nivel de estudios del individuo podría ser en realidad el factor que explicase la relación entre ocupación y el grado de conocimiento de la política internacional. Esto se podría justificar teóricamente pensando en que el nivel de estudios debería ser un factor determinante de la ocupación. En el cuadro 7 podemos observar que, efectivamente, existe una relación entre nivel de estudios y ocupación, ya que los profesionales, gerentes y directivos tienen una proporción mayor de individuos con estudios superiores que con estudios primarios o secundarios, etc., etc.

CUADRO 7

DISTRIBUCION DE LA MUESTRA POR NIVEL DE ESTUDIOS Y OCUPACION, VARONES (PORCENTAJES)*

	Estudios primarios o menos	Estudios secundarios	Estudios superiores	TOTAL
Profesionales, gerentes y directivos	6 %	38 %	78 %	24 %
Empleados y comerciantes	25	37	20	26
Trabajadores especializados	41	20	2	30
Trabajadores no especializados	28	5	_	20
Total	(237)	(60)	(61)	(358)

^{*} Se etiminaron de este cuadro 7 los 52 casos correspondientes a varones que no especificaban su nivel de estudios o que contestaban "otro", "estudiantes" o "sin respuesta" a la ocupación.

Pues bien, a pesar de que existe una relación relativamente grande entre el nivel de estudios y la ocupación, en el cuadro 6 se observa que el nivel de estudios no «explica» totalmente la relación entre ocupación y grado de conocimiento de la política internacional. C lo que es igual, esta relación es relativamente independiente del nivel de estudios, sobre todo, como ya veremos, cuando ese nivel es bajo (estudios primarios). Efectivamente, en el cuadro 6 se puede observar, dentro de la categoría de estudios primarios, que la tendencia a que los profesionales acertasen cada pregunta en mayor proporción que los empleados y comerciantes, trabajadores especializados y trabajadores no especializados (en ese orden descendente), se mantiene en todos los casos. Sólo existe una excepción a los veinticuatro pares de comparación, y es entre los profesionales y empleados respecto a la victoria de los laboristas. Cuando consideramos el grupo de los que han termi-

nado estudios secundarios, la tendencia es mucho menos aparente. Una gran parte de las diferencias se invierten o simplemente desaparecen, y las que quedan están disminuidas. Y en la categoría de estudios superiores, aunque el número de casos en tres de los grupos ocupacionales es pequeño o casi nulo, parece como si las diferencias se invirtiesen en casi todos los casos.

Todo esto parece indicar que, dado un nivel de estudios bajos, se pueden esperar ciertas diferencias en el grado de conocimiento de la política internacional atribuibles a diferencias en el status ocupacional. En este caso, por tanto, la relación sería más o menos independiente del nivel de estudios. Ahora bien, cuando el nivel de estudios aumenta, las diferencias de conocimientos entre los distintos grupos ocupacionales parecen disminuir o desaparecer. Es decir, que a partir de un nivel de estudios secundarios parecería como si la relación entre ocupación y grado de conocimiento por la política internacional fuese inexistente o casi inexistente, es decir, que la relación está mediatizada por el nivel de estudios. Esta hipótesis nos parece muy interesante y merecería ser estudiada más a fondo en otros estudios, pues aquí no podemos continuar profundizando en su análisis debido al escaso número de casos.

Teóricamente podríamos pensar que, a igualdad de ingresos mensuales, las diferencias de conocimientos sobre cuestiones de política internacional entre los grupos ocupacionales disminuirán o desaparecerán, ya que la igualdad de ingresos produciría un cierto igualamiento de status socioeconómico. Pues bien, según los resultados del cuadro 8, en el que se controlan los ingresos mensuales, observamos que esto no es del todo cierto. La tendencia general observada originariamente en el cuadro 3 se mantiene en líneas generales dentro de cada grupo de ingresos, aunque bien es verdad que existen algunas excepciones y que, además, las diferencias inter-ocupacionales disminuyen. Es decir, podríamos afirmar que los ingresos mensuales explican parcialmente la relación originaria, pero que persiste la tendencia en líneas generales. Esta disminución que se observa puede deberse precisamente a la relación entre ocupación y nivel de ingresos. En el cuadro 9 se observa que, efectivamente, parece existir tal relación.

Así pues, podemos concluir que, en general, existen diferencias entre los distintos grupos ocupacionales con respecto a sus conocimientos sobre política internacional. La tendencia parece ser la de que los que más saben sobre estas cuestiones son los profesionales, gerentes y directivos, seguidos de los empleados y comerciantes, trabajadores especializados y trabajadores no especializados. Al controlar en distintas variables, hemos visto que la edad y el estado civil, aunque hacen disminuir un poco esas diferencias, no alteran básicamente la tendencia originaria; solamente en el grupo de 18 a 29 años parece que las diferencias disminuyen o desaparecen con más frecuencia, alterán-

PROPORCION QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLÍTICA INTERNACIONAL, POR OCUPACION Y NIVEL DE INGRESOS MENSUALES (*)

AS	oajadores sspecia-	fraT o on orail	θ	3	1	1	1		I	1	ı	1	1	
10.000 PTS. O MAS	sərobajad sobasilaiəs	Tra	(2)	ĵ ;	20	20	20	5	3 6	2	20	100	100	
10.000 P	pleados omerciantes	k c Em	(12)) 1	Ç !	29	20	6	1 5	3 3	22	100	25	
	esionales, entes irectivos	158	(37)		7 5	8 9	43	84	5	3 5	£ ;	100	46	
TS.	abaiadores especia- sobi	OII	(8)	63	S &	g i	3	20	5	3 2	2 3	88	38	
5.000 A 10.000 PTS.	sər-obajada sobazilaiəse	TT Įeo	(23)	7,	3 8	8	1	20	91	; ;	5 8	7	13	
E 5.000 A	sobeados comercientes	λ E ¹	(36)	69	3	\$ 8	કે	78	76	. 6	3 8	7,	31	
DE	ofesionales, rentes directivos	อิติ	(25)	22	! %	9 9	2	88	100	24	, y	₹	40	
rs.	rabajadores especia- sados	110	(55)	16	9	4	×	ដ	55	15	5	3	9	
MENOS DE 5.000 PTS.	sətəbajadərə sobasilaiəədə	sə L	(20	33	23	7		46	74	43	73)	13	
NOS DE	mpleados comerciantes	λ E	(36)	42	36	17		23	98	26	81		19	
ME	rofesionales, erentes directivos	₹ .	(H)	36	27	36		2	82	64	82		18	
	LOTAL	(436)	(430)	53	40	21	1	59	82	26	82		23	
		Total		La victoria de los laboristas en Inglaterra	La victoria de Wilson	La derrota de Home	La victoria de los demócra-	O. O. A	La victoria de Johnson	La derrota de Goldwater	La caída de Jruschov	Su sucesión por Breznew	Kosiguin	

dae los excluyeron " Ver explicación al pie del cuadro 2. Los casos que aquí se incluyen son sólo 316 de los 430, ya que nivel de ingresos mensuales o los que contestaron "estudiantes", "otros" o "sin respuesta" a la ocupación. dose muchas veces la tendencia misma, lo cual significaría que entre los jóvenes las diferencias inter-ocupacionales en el grado de conocimiento no existen o son pequeñas y sin una tendencia específica. Por el contrario, el nivel de estudios y el nivel de ingresos mensuales tiene en apariencia una mayor influencia sobre la relación originaria.

Así, hemos visto que, aunque en ambos casos persiste en gran parte la tendencia originaria, se pueden hacer, sin embargo, algunas especi-

CUADRO 9

DISTRIBUCION DE LA MUESTRA POR OCUPACION Y NIVEL DE INGRESOS, VARONES (PORCENTAJES) (*)

INGRESOS MENSUALES	Profesionales, gerentes y directivos	Emplea- dos y co- merciantes	Trabajado- res especia- lizados	Trabajado res no es pecializado	os TOTAL
Menos de 5.000 ptas	15 %	43 %	74 %	85 %	54 %
5.000 a 10.000 ptas	34	43	24	13	29
10.000 ptas. o más	51	14	2	2	17
Total	(73)	(84)	(95)	(64)	(316)

[&]quot; Se excluyen los mismos casos que en el cuadro 8.

ficaciones. En primer lugar las diferencias disminuyen bastante al controlar en cada uno de esos dos factores; en segundo lugar, ya dijimos que el nivel de estudios tiene mayor influencia a partir de los estudios secundarios, ya que para el grupo de estudios primarios, la tendencia persiste (aunque las diferencias sean menores). En cuanto a los ingresos, se observa también que la tendencia originaria persiste en general en los tres grupos, a pesar de que las diferencias inter-ocupacionales son menores. Esta influencia del nivel de estudios y el nivel de ingresos, finalmente, puede atribuirse a la relación positiva que ambas variables muestran con el status ocupacional.

A continuación querríamos volver nuevamente al cuadro 3, donde se puede observar la relación entre el nivel de estudios y el grado de conocimiento de estas cuestiones de política internacional. En dicho cuadro podmos ver que, salvo pocas excepciones, parece existir una relación positiva bastante señalada entre el nivel de estudios y el grado de conocimiento sobre cuestiones de política internacional. Las excepciones se refieren sobre todo a los grupos de estudios secundarios y estudios técnicos de grado medio, y en menor medida, a estos últi-

PROPORCION QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLÍTICA INTERNACIONAL, POR NIVEL DE ESTUDIOS Y OCUPACION (*)

res zados	Superiores	ĵ	1	1	1	ľ	1	I	1	1
Trabajadores no especializados	Secundarios	(3)	29	33	33	100	100	29	29	33
no	soirsmi1¶	(67)	18	60	10	77	8	16	63	00
res dos	Superiores	(1)	100	100	1	100	100	100	100	100
Trabajadores especializados	Secundarios	(12)	92	20	17	75	100	83	100	22
T es	Primarios	(86)	33	20	ĸ	47	74	#	92	10
s y tes	Superiores	(12)	100	92	28	92	100	35	100	20
Empleados y comerciantes	Secundarios	(22)	89	89	20	2	100	91	96	55
<u>ਜ਼</u> ੪	Primarios	(59)	46	34	20	59	83	49	81	10
erentes	Superiores	(48)	8	11	6	85	100	46	86	‡
Profesionales, gerentes y directivos	Secundarios	(23)	91	65	2	78	100	87	100	\$
Profesic y	Primarios	(13)	31	39	23	62	82	69	85	31
	JATO T	(430)	53	40	21	29	82	λς.	82	23
		Total	La victoria de los laboristas en Inglaterra	La victoria de Wilson	La derrota de Home	La victoria de los demócra- tas en U. S. A	La victoria de Johnson	La derrota de Goldwater	La caída de Jruschov	Su sucesión por Breznev y Kosiguin

⁸ su nivel especificaron excluyeron los * Ver explicación al pie del cuadro 2. El número totol de casos es de 358 y no de 430, porque estudios o contestaron "estudiantes", "otros" y "sin respuesta" a la ocupación.

CUADRO 11

PROPORCION QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLÍTICA INTERNACIONAL, POR NIVEL DE ESTUDIOS Y NIVEL DE INGRESOS (*)

MAS DE 10.000 PTS.	Secundarios Superiores	(12) (39)	92 95	22 19	50 49	100 100	•	001 001	
MAS DI	soi1smi1¶	(9)	33	17	17	100	•	/9	20
PTS.	Seroiredug	(24)	∞	88	42	100	8	?	35
DE 5.000 A 10.000 PTS.	soinabanos	(26)	81	62	39	100	100		11
DE 5.0	Primarios	(49)	22	39	16	98	92		55
PTS.	Superiores	(4)	75	75	20	100	100		100
MENOS DE 5.000 PTS.	Secundarios	(23)	78	65	30	91	100		87
MENO	eoi15mi1¶	(182)	28	17	7	62	62		30
	JATOT	(430)	53	40	21	29	82		፠
		Total	La victoria de los laboristas en Inglaterra	La victoria de Wilson	La derrota de Home	La victoria de los demócra- tas en U. S. A	La victoria de Johnson	,	La derrota de Goldwater

^{*} Ver explicación al pie del cuadro 2. El total de casos en este cuadro 11 es sólo de 365 y no de 430 debido a que se excluyeron los que no especifican su nivel de estudios.

mos y los universitarios o técnicos de grado superior. Sin embargo, esas excepicones son pocas, repetimos, y de pequeña cuantía.

Nuevamente hemos podido comprobar (y no creemos necesario incluir los cuadros correspondientes), que al entrolar el estado civil o la edad, la tendencia antes apuntada se mantiene prácticamente en todos los casos, y que las diferencias porcentuales no solo no suelen disminuir, sino que a veces aumentan. En resumen, parece ser que la relación es independiente de la edad y del estado civil.

Otra cosa ocurre cuando se controla en la ocpación y el nivel de ingresos mensuales.

En el cuadro 10 podemos ver que la tendencia general se mantiene prácticamente en todos los casos, salvo en cuatro, que apenas tienen importancia. Naturalmente, las diferencias entre niveles educativos dentro de cada grupo ocupacional suelen disminuir, debido a la relación que ya vimos que existía entre nivel de estudios y ocupación (cuadro 7). En resumen, se puede afirmar que las diferencias en el grado de conocimiento de la política internacional entre grupos de distinto nivel educacional persisten dentro de cada grupo ocupacional,, aunque disminuidas, y que por consiguiente, la ocupación explica en parte la relación originaria, debido, claro está, a la relación existente entre ocupación y nivel de estudios.

En el cuadro 11 se puede observar la relación entre el nivel de estudios y el grado de conocimiento de las cuestiones de política internacional a igualdad de nivel de ingresos, es decir, controlando en esa variable. Pues bien, como en el caso de la ocupación, tenemos que señalar que tal tendencia (relación positiva) se mantiene dentro de cada nivel de ingresos con muy pocas y casi nada significativas excepciones. Las diferencias, sin embargo, aunque persisten, disminuyen bastante, sobre todo en el grupo de 5.000 a 10.000 pesetas mensuales, lo cual significa que los ingresos explican parcialmente la relación originaria, aunque conviene recalcar que no la explican totalmente. Este efecto de los ingresos es consecuencia, naturalmente, de la gran relación entre nivel de estudios y nivel de ingresos por una parte ,y nivel de ingresos y grado de conocimiento de la política internacional, por otra.

En el cuadro 12 se ve perfectamente la gran relación, aunque no perfecta, entre el nivel de estudios y el nivel de ingresos mensuales. Así, mientras que el 77 por 100 de los que han alcanzado los estudios primarios como máximo, tienen ingresos inferiores a las 5.000 pesetas mensuales, entre los que tienen estudios superiores sólo hay un 6 por 100 con estos ingresos. Por el contrario, sólo un 2 por 100 de los que tienen estudios primarios o menos pasa de las 10.000 pesetas mensuales, mientras que entre los que han acabado estudios superiores existe un 58 por 100 que sobrepasan esos ingresos.

En conclusión, hemos podido observar al principio que existe una relación positiva bastante persistente entre el nivel de estudios y el grado de conocimiento sobre cuestiones de política internacional. Asimismo, hemos hecho notar que esta relación era casi totalmene independiente del estado civil y de la edad, y que por consiguiente estas variables no podían «explicar» la relación originaria. Luego hemos visto que la ocupación y el nivel de ingresos, aunque no «explican» la relación, sí hacen que disminuyan las diferencias en el grado de cono-

CUADRO 12 DISTRIBUCION DE LA MUESTRA POR NIVEL DE ESTUDIOS Y NIVEL DE INGRESOS (PORCENTAJES) (*)

INGRESOS MENSUALES	Estudios prima- rios o menos	Estudios secundarios	Estudios superiores	TOTAL
Menos de 5.000 pesetas	77 %	38 %	6 %	57 %
5.000 a 10.000 pesetas	. 21	42	36	27
10.000 pesetas o más	. 2	20	58	16
Total	. (237)	(61)	(67)	(365)

Se excluyen los mismos casos que en el cuadro 11.

cimiento entre los distintos niveles de estudios dentro de cada grupo ocupacional o de ingresos. Es decir en ambos casos, la tendencia de la relación se mantiene casi completamente, pero las diferencias entre los niveles de estudios disminuyen dentro de cada grupo ocupacional o de ingresos. Estas dos variables, por consiguiente, «explican» parte de la relación originaria, pero ello se debe principalmente a la relación existente entre cada una de ellas y el nivel de estudios.

Y finalmente, veamos si existe alguna relación entre el nivel de ingresos mensuales y el grado de conocimiento de las cuestiones de política internacional. Vimos en el cuadro 3 que la relación es aparentemente fuerte y positiva, además de ser bastante persistente. El estado civil y la edad no consiguen «explicar» esta relación, aunque las diferencias porcentuales se aminoran algo. Es decir, que cuando se controla en cualquiera de estas dos variables, la tendencia general se mantiene, aunque disminuyan algo las diferencias en el grado de conocimiento de los distintos niveles de ingresos dentro de cada estrato. Sólo se pudieron detectar algunas excepciones en las que se invertía el orden entre los del grupo de 5.000 a 10.000 pesetas mensuales y los de más de 20.000 pesetas, pero ello suele ocurrir entre los solteros y

PROPORCION QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLÍTICA INTERNACIONAL, POR NIVEL DE INGRESOS Y OCUPACION (*)

es ados	l0.000 pesetas săm o	(1)	1	1	ı	1	I	1	1	1
Trabajadores no especializados	5,000 a 10,000 pesetas	(8)	63	38	22	20	100	20	80	38
T no	Menos de 5,000 pesetas	(55)	16	9	4	22	22	15	8	9
res dos	10.000 pesetas o más	(2)	20	20	20	20	22	20	100	100
Trabajadores especializados	5,000 a 10,000 pesetas	(23)	65	30	1	20	91	61	91	13
T. cs	Menos de 5.000 pesetas	(20)	33	23	7	46	74	43	73	13
es y	10.000 pesetas sam o	(12)	75	29	20	92	100	92	100	25
Empleados y comerciantes	5,000 a 10,000 pesetas	(36)	69	2	39	78	94	69	92	31
Er	Menos de 5.000 pesetas	(36)	42	36	17	53	98	26	81	19
erentes 1S	10.000 pesetas o más	(37)	26	89	43	84	100	95	100	46
Profesionales, gerentes y directivos	5,000 a 10,000 pesetas	(25)	72	89	40	88	100	84	%	40
Profesic y	Menos de 5.000 pesetas	(11)	36	27	36	2	82	64	82	18
		(430)	53	40	21	29	82	26	82	23
		Total	La victoria de los laboristas en Inglaterra	La victoria de Wilson	La derrota de Home	La victoria de los demócra- tas en U. S. A	La victoria de Johnson	La derrota de Goldwater	La caída de Jruschov	Su sucesión por Breznev y Kosiguin

^{*} Ver explicación al pie del cuadro 2. El total de casos es sólo de 316, pues se excluyeron los que no especificaron su nivel de ingresos mensuales y los que contestaron "estudiantes", "otros" o "sin respuesta" a la ocupación.

Спарко 14

PROPORCION QUE DIO LA RESPUESTA ADECUADA A DIVERSAS CUESTIONES DE POLITICA INTERNACIONAL, POR NIVEL DE INGRESOS Y NIVEL DE ESTUDIOS (*)

1	10,000 pesetas o más	(39)	92	72	49	100	100	92	26	46
SUPERIORES	5,000 a 10,000 pesetas	(24)	88	88	42	100	96	92	96	42
SI	Menos de 5.000 pesetas	(4)	75	75	20	100	100	100	100	35
	10.000 pesetas o más	(12)	92	<i>L</i> 9	20	100	100	100	100	22
SECUNDARIOS	5,000 a 10,000 gestas	(56)	81	62	39	100	100	11	92	39
SE	Menos de 5.000 pesetas	(23)	78	65	30	91	100	87	100	4
	10.000 pesetas o más	(9)	33	17	17	100	29	20	83	I
PRIMARIOS	5,000 a 10,000 pesetas	(49)	53	39	16	86	92	. 52	35	18
Д	Menos de 5,000 pesetas	(182)	78	14	7	ç	3 6	; ;	8 8	7
	JATOT	(430)	5	8	21	02	S &	3 2	82	23
		Total	orist	en Inglaterra	La victoria de Wilson La derrota de Home	La victoria de los demócra-	tas en U. S. A	La victoria de Jonnson	La derrota de Goldwater La caída de Jruschov	Su sucesión por Breznev y Kosiguin

^{*} Ver explicación al pie del cuadro 2. El total de casos en este cuadro 14 es de 365 en lugar de 430 debido a que se excluyeron los que no especifican su nivel de ingresos o su nivel de estudios.

entre los de 18 a 29 años, debido, posiblemente, a que las proporciones que aciertan son en todos los casos muy altas (más de 80 por 100 por lo general), aunque bien pudiera ser debido al escaso número de solteros o de varones de 18 a 29 años con ingresos superiores a 10.000 pesetas en la muestra.

La ocupación, como podemos observar en el cuadro 13, no «explica» la relación, pero sí contribuye a disminuir las diferencias entre niveles de ingresos dentro de cada grupo ocupacional.

Ello se debe, naturalmente, a la relación positiva que existe entre el status ocupacional y el nivel de ingresos, por una parte, y a la relación también positiva, entre status ocupacional y grado de conocimiento que ya comentamos anteriormente.

Al controlar en el nivel de estudios (cuadro 14), las diferencias entre niveles de ingresos (dentro de cada nivel de estudios), quedan muy disminuidas e incluso se invierten en muchas ocasiones, indicando así que buena parte de la relación originaria entre nivel de ingresos y grado de conocimiento de las cuestiones de política internacional se puede atribuir a la relación positiva que existe entre el nivel de estudios y el nivel de ingresos (como ya vimos en el cuadro 12).

En resumen, y agrupando lo más fundamental de todo lo que hemos visto en esta parte del artículo, creemos que se pueden hacer las siguientes afirmaciones. Primero, el estado civil y la edad parecen tener poca influencia con respecto al grado de conocimiento de la politica internacional. La aparente relación que se observa en ciertas ocasiones parece poder atribuirse a diferencias de ocupación, nivel de estudios y nivel de ingresos, atributos todos ellos que, naturalmente, tienen su peculiar relación con el sexo y el estado civil. Segundo, los indicadores socio-económicos utilizados (ocupación, nivel de estudios y nivel de ingresos), están todos ellos positivamente relacionados con el grado de conocimiento de la política internacional. Cada uno de estos indicadores puede «explicar» parte de la relación positiva entre cualquiera de los otros dos y el grado de conocimiento, pero siempre persiste la relación orginaria que se esté examinando en cada caso. Así, cuando decimos, por ejemplo, que los profesionales, gerentes y directivos saben de política internacional más que los otros grupos ocupacionales, en realidad lo que ocurre es que aquéllos tienen un nivel de estudios generalmente más alto y unos ingresos mensuales también más altos; pero sin embargo, como hemos tenido ocasión de ver, persisten unas diferencias interocupacionales que son independientes del nivel de ingresos y del nivel de estudios. Tercero, existe una gran relación, aunque no absoluta, entre cada uno de estos tres indicadores de status-socioeconómicos y los otros dos. Estas relaciones, positivas en todos los casos, nos indican que es muy difícil estudiar la relación aislada entre cada uno de esos factores y el grado de conocimiento sobre política internacional, ya que en cada caso entraría necesariamente el efecto de las otras dos variables. Cuarto, creemos que después del análisis anterior se puede afirmar que de esas tres variables, el nivel de estudios es la que más influye sobre el grado de conocimiento de la política internacional. La ocupación y el nivel de estudios no pueden «explicar» esa relación, y hacen disminuir poco las diferencias entre los distintos niveles de estudios. Por el contrario, el nivel de estudios es la variable que más hace disminuir las diferencias interocupacionales y entre niveles de ingresos.

RESUMEN

En este estudio se han utilizado los datos correspondientes a 430 varones en relación con el conocimiento que tenían de ocho cuestiones de política internacional, referidas a Inglaterra, Estados Unidos y la Unión Soviética.

En primer lugar se examinan los resultados referentes a qué acontecimentos son más o menos conocidos, llegándose a la conclusión de que el orden es el siguiente: victoria de Johnson y caída de Jruschov, victoria de los demócratas, derrota de Goldwater, victoria de los laboristas, sucesión de Jruschov y derrota de Home.

Además se investigaron cuáles eran las principales variables que influyen sobre el mayor o menor conocimiento de la política internacional, llegárdose a la conclusión de que éstas son la ocupación, el nivel de estudios y el nivel de ingresos. Se vio también que la relación de cada una de ellas con la variable dependiente (grado de conocimiento) podía ser parcialmente «explicada» por la introducción de otra de esas tres variables independientes. Sin embargo, una parte de la relación parecía ser independiente de los otros dos factores.

Y precisando aún más, se sugiere, a la vista de los resultados, que el nivel de estudios es posiblemente el factor más importante de todos ellos en la determinación del grado de conocimiento de las cuestiones de política internacional.

GRADO DE INFORMACION Y OPINIONES SOBRE POLITICA INTERNACIONAL 1

INTRODUCCIÓN

Entre los numerosos problemas metodológicos y de otro tipo que existen en los sondeos de la opinión pública, uno de los que merece especial atención es el de que los entrevistados contestan muchas veces sin conocer realmente lo suficiente acerca del problema sobre

el que se les pregenta.

Katz, en un artículo ya clásico sobre esta materia (2), señala que deben aplicarse tres criterios para evaluar los sondeos de opinión pública: 1) Conocimiento (es decir, ¿está el entrevistado lo suficientemente enterado de la cuestión sobre la que responde como para que esas respuestas sean fiables y significativas?); 2) Convicción (¿tendrá el entrevistado una opinión formada como para que sus respuestas tengan cierta estabilidad si se le pregunta en sucesivas ocasiones sobre el mismo tema?); y 3) Significación (¿son las preguntas de importancia para la ciencia social?). Centrándose sobre el primero de estos criterios, Katz afirma más adelante que, si la gente carece de un conocimiento mínimo de (ciertas) cuestiones..., entonces sus respuestas serán función de otros elementos del método de la encuesta distintos al verdadero significado de la pregunta que se les haya

(2) DANIEL KATZ, Three Criteria: Knowledge, Conviction and Significance, en B. Berelson y M. Janowitz, Public Opinion and Communication, The Free

Pres, Glencoe, III., 1953, págs. 50-57.

⁽¹⁾ Los datos base para este análisis fueron recogidos por el I.O.P. en noviembre de 1964. El autor agradece al I.O.P. el permiso para utilizar estos datos, y a los colaboradores del Departamento Técnico, en especial, su ayuda en todo momento. Sin embargo, sólo el autor es responsable del contenido de este artículo.

formulado (3). En un trabajo basado en datos españoles, Martín Martínez ha puesto recientemente de manifiesto la influencia del entrevistador sobre el entrevistado, según cuál sea el sexo de aquéllos (4).

Pues bien, en este trabajo pretendemos, en primer lugar, describir los factores que diferencian a las personas bien informadas de las que lo están menos o no lo están en absoluto. En segundo lugar, queremos poner a prueba la hipótesis de que existen diferencias significativas entre las opiniones de los que están bien informados y las de los que no lo están. En tercer lugar, y como detalle de lo anterior, creemos que los que están poco informados tienden en general a opinar en proporciones significativamente menores que los que sí están informados.

EL GRADO DE INFORMACIÓN SOBRE POLÍTICA INTERNACIONAL

Los datos para este análisis forman parte de una encuesta que realizó el I.O.P. en noviembre de 1964 sobre política internacional (5). Para este artículo hemos tomado las ocho preguntas relativas a hechos objetivos relacionadas con los cambios de gobierno en Inglaterra, Estados Unidos y Unión Soviética. Por consiguiente, los entrevistados podían acertar un máximo de ocho cuestiones, todas ellas dentro del campo de los hechos objetivos, y lo suficientemente recientes como para no haber sido todavía borrados por el paso del tiempo.

Estas ocho preguntas nos permitieron dividir a la muestra en tres grupos: 1) Muy informados (6 por 100), si habían acertado todas las respuestas; 2) Algo informados (71 por 100), si habían acertado entre una y siete respuestas; y 3) No informados (23 por 100), si no acertaron ninguna respuesta en absoluto. Hemos seguido un criterio estricto en la división de estos tres grupos, porque lo que verdaderamente nos interesa es distinguir los extremos, es decir, los que están totalmente al corriente de la política internacional (y las preguntas eran verdaderamente generales y fáciles de contestar), y los que realmente no saben nada en absoluto de estas cuestiones.

Ya en otro trabajo, y referido a este mismo conjunto de datos, se han precisado toda clase de detalles sobre las respuestas a cada una de estas ocho preguntas en relación con el sexo, el estado civil,

(3) Daniel Katz, ibid., pág. 52.

(4) J. L. Martín Martínez, La entrevista en las encuestas de opinión pública, en Revista Española de la Opinión Pública, Madrid, núm. 0, eneroabril 1965.

(5) L. González Seara y J. Díez Nicolás, Informe sobre los Resultados de una Encuesta de Política Internacional, Instituto de la Opinión Pública, Madrid, 1965 (mineografiado).

la edad, la ocupación, el nivel de estudios y el nivel de ingresos del entrevistado (6). En este artículo señalábamos que, en general, los varones parecían mejor informados que las mujeres; los solteros mejor que los casados; los más jóvenes mejor que los de más edad; y los de status socio-económico alto mejor que los de status socio-económico bajo (7).

CUADRO 1

GRADO DE INFORMACION SEGUN EL SEXO

	Total	Varones	Mujeres
_	%	%	%
Muy informados	6	11	*
Algo informados	71	78	65
No informados	23	11	35
Total	(860)	(430)	(430)

Pues bien, al confeccionar este índice-resumen sobre el grado de información, vemos que estas afirmaciones quedan aún más reforzadas (cuadros 1 y 2).

En el cuadro 1 podemos observar que las diferencias entre varones y mujeres son manifiestas. Ello nos ha impulsado a eliminar a las mujeres de nuestro análisis posterior, especialmente por dos razones: en primer lugar, la proporción de mujeres que pertenece al grupo de los «muy informados» es menor del 1 por 100, razón por la que no podríamos observar cuáles son los factores que más influyen sobre su mayor o menor grado de información. En segundo lugar, las mujeres apenas varían en cuanto a la ocupación (pues la gran mayoría son «amas de casa» solamente) y al nivel de estudios (la mayor parte tienen estudios primarios o menos). Sólo varían, por consiguiente, con respecto al estado civil y la edad, que son factores menos importantes que los socio-económicos con relación al grado de información (8), y con respecto al nivel de ingresos mensuales (que en realidad es un factor de status socio-económico familiar, y generalmente proviene del varón, padre o marido).

(7) Ibíd., véase en especial el cuadro 3.

(8) Ibid.

⁽⁶⁾ J. Díez Nicolás, El Conocimiento de la Política Internacional, en Revista Española de la Opinión Pública, Madrid, núm. 0, enero-abril 1965. (Incluido en este volumen.)

CUADRO 2

GRADO DE INFORMACION SEGUN DIVERSAS CARACTERISTICAS DE-MOGRAFICAS Y SOCIO-ECONOMICAS (SOLO VARONES)

	ESTADO CIVIL			EDAD		
	Total	Solteros	Casados	18 - 29 años	30 - 49 años	50 ó más años
	%	%		%	%	%
Muy informados	11	16	9	14	12	8
Algo informados	78	75	80	79	75	79
No informados	11	9	11	7	13	13
Totales	(430)	(105)	(308)	(105)	(183)	(183)

OCUPACION

	Profe nal geren direc	es, dos y tes y comer-	Trabaja- dores especia- lizados	Trabaja- dores no especia- lizados	Estu- diantes
Muy informados	% 2 2.		% 3		% 35
Algo informados			82	72	65
No informados		- 7	15	27	
Total	(8	3) (95)	(111)	(71)	(23)

NIVEL DE ESTUDIOS TERMINADOS

	Total	Menos de primarios	Prima- rios	Secun- darios	Técnicos de grado medio	Universi- tarios y técnicos de grado superior
-	%	%	%		%	%
Muy informados	11	2	4	19	20	% 35
Algo informados	78	66	86	81	80	65
No informados	11	32	10	_		
Total	(430)	(103)	(168)	(79)	(25)	(52)

NIVEL DE INGRESOS MENSUALES

	Menos de 5.000 pesetas	De 5,000 a 10,000 pesetas	De 10,000 a 20,000 pesetas	Más de 20.000 pesetas	S. R.
Muy informados Algo informados	76	% 16 83	% 23 75	% 42 58	% 12 80
No informados	. 20	1		_	8
Totales	(209)	(100)	(43)	(12)	(66)

^{*} Las bases no suelen sumar 430 en algunos casos porque en los cuadros correspondientes no se incluyen los que no contestaron a esa característica determinada.

Al considerar sólo a los varones (cuadro 2), observamos que efectivamente el grado de información parece variar según ciertos factores demográficos y socio-económicos. Las diferencias por estado civil y edad parecen menos significativas que por ocupación, nivel de estudios y nivel de ingresos mensuales, lo cual corrobora lo ya indicado en nuestro otro estudio. Allí indicábamos, y posiblemente ello sea cierto también en este caso, que las diferencias por edad y estado civil eran consecuencia, casi en su totalidad, de las diferencias en los otros tres factores, mientras que, por el contrario, las diferencias encontradas respecto a los tres factores socio-económicos persistían significativamente aun después de realizar diversos controles (9).

Debemos indicar, por otra parte, que otros estudios indican tambien que en toda encuesta, y sean cuales sean los temas sobre los que se pregunta, existe siempre un grupo «crónico» que no sabe nada (10). Así, Hyman y Sheatsley, según un estudio en el que preguntaban sobre cinco cuestiones de gran interés y actualidad, encontraron que sólo un 12 por 100 daba la respuesta acertada a las cinco preguntas, un 74 por 100 acertaba entre una y cuatro respuestas, y un 14 por 100 no acertaba ninguna. Estos resultados son similares a los nuestros, sobre todo si tenemos en cuenta que nosotros incluíamos ocho preguntas en lugar de cinco, lo cual hace mayor la probabilidad de fallar, y menor la probabilidad de acertar todo. Hyman y Sheatsley resumían sus conclusiones de la forma siguiente: 1) Las personas que tienen interés adquieren más información; 2) La gente busca información que esté de acuerdo con sus actitudes previas; 3) La gente interpreta la misma información de diferente manera; y 4) La información no cambia necesariamente las actitudes.

No contamos ahora con datos suficientes como para observar si estas cuatro conclusiones son o no aplicables a España, pero muy pronto quizá se puedan poner a prueba las hipótesis 1 y 3 (11).

Una cuestión que tiene cierto interés es la de que existe una relación grande entre el acierto de unos sucesos y el de otros. Así, por ejemplo, considerando solamente las elecciones inglesas, podemos ver en el cuadro 3 que 311 personas (incluyendo varones y mujeres) acertaron la victoria de los laboristas, 214 la victoria de Wilson, y sólo 104 la derrota de Home.

Pues bien, se observa que de cada 100 personas que conocían la victoria del partido laborista, 60 sabían también el nombre de Wil-

64

⁽⁹⁾ Ibid., p. 28-29.
(10) H. H. HYMAN y P. B. SHEATSLEY, Some Reasons why Information Campaigns Fail, en E. E. MACCOBY, Th. M. NEWCOMB y E. L. HARTLEY, Readings in Social Psychology, Henry Holt, New York, 1958, págs. 164-173.

⁽¹¹⁾ El Instituto de la Opinión Pública realizó una gran encuesta nacional sobre Medios de Comunicación de Masas en España, cuyos datos están ya próximos a ser publicados.

CUADRO 3

PROPORCION DE LOS QUE ACERTARON UNA PREGUNTA QUE ACERTA-RON TAMBIEN OTRA (ELECCIONES BRITANICAS, TOTAL DE LA MUESTRA)*

Cuantos de los que acertaron:

Acertaron también:	La victoria de los laboristas	La victoria de Wilson	La derrota de Home
	%	 %	
La victoria de los laboristas		87	92
La victoria de Wilson	60	-	92
La derrota de Home	31	45	
Número total que acertó	(311)	(214)	(104)

^{*} Los porcentajes no pueden sumar 100 en ningún sentido,

son, y 31 sabían que Home se había convertido en líder de la oposición debido a la derrota de su partido. Por el contrario, de cada 100 personas que pudieron dar el nombre de Home, 92 sabían también la victoria de los laboritas y la designación de Wilson como Premier. Es decir, puesto que lo más difícil, al parecer, era conocer la derrota de Home, la persona que sí lo sabía tenía grandes probabilidades de saber también los otros dos hechos. Por el contrario, como la victoria de los laboritas era algo relativamente fácil de saber, muchos de los que conocían este suceso no sabían el nombre del Premier o el del líder de la oposición.

CUADRO 4

PROPORCION DE LOS QUE ACERTARON UNA PREGUNTA QUE ACERTA-RON TAMBIEN OTRA (ELECCIONES NORTEAMERICANAS, TOTAL DE LA MUESTRA)*

Cuantos de los que acertaron:

		100 q	
Acertaron también:	La victoria de los demócratas	La victoria de Johnson	La derrota de Goldwater
	%	%	%
La victoria de los demócratas	_	62	72
La victoria de Johnson	97	_	99
La derrota de Goldwater	65	57	_
Número total que acertó	(388)	(611)	(349)

^{*} Los porcentajes no pueden sumar 100 en ningún sentido.

CUADRO 5

PROPORCION DE LOS QUE ACERTARON UNA PREGUNTA QUE ACERTARON TAMBIEN OTRA (CAMBIO DE GOBIERNO EN LA UNION SOVIETICA, TOTAL DE LA MUESTRA)*

Cuantos de los que acertaron:

Acertaron también:	La caída de Jruschov	Su sucesión por Breznev y Kosiguin
		%
La caída de Jruschov	—	100
Su sucesión por Breznev y Kosiguin	20	_
Número total que acertó	(577)	(113)

^{*} Los porcentajes no pueden sumar 100 en ningún sentido.

Y finalmente (cuadro 5), observamos que, sólo un 20 por 100 de los que habían sabido que Jruschov era el jefe de gobierno soviético depuesto, supieron también nombrar a sus sucesores. Pero todos los que sabían este último hecho, por ser más difícil, sabían naturalmente que a quien sucedían era a Jruschov.

Así pues, y en resumen, se puede comentar que, en cada uno de estos tres acontecimientos internacionales el conocimiento de un aspecto no implica necesariamente que se conozcan los otros. Se ha puesto de manifiesto, por otra parte, que los acertantes de los aspectos menos conocidos en cada uno de los tres casos, suelen en gran parte conocer los otros aspectos. Lo contrario, sin embargo, no es cierto, y así se observa que mucha gente conoce solamente lo más sobresaliente de cada acontecimiento, pero pocos van más allá.

El grado de información y la situación internacional

El hombre, por lo general, teme a lo desconocido, siendo éste un hecho que se ha puesto de manifiesto en numerosos estudios sobre el comportamiento humano. Partiendo de ese supuesto, entonces deberíamos esperar que las personas mejor informadas sobre política internacional tenderán a ser más optimistas que las no-informadas, respecto a la posibilidad de un nuevo conflicto bélico universal.

CUADRO 6

GRADO DE INFORMACION Y ACTITUDES RESPECTO A LA POSIBILIDAD DE UNA GUERRA MUNDIAL EN LA ACTUALIDAD (VARONES)*

0 1	1 .	informa	-11-
(irado	de	intorma	CIÓD

	0.125 40			
El peligro de una guerra mundial con respecto a hace un año, es ahora	Total	Muy in- formados	Algo in- formados	No infor- mados
Mayor Igual Menor	% 24 20 56	% 8 23 69	% 26 20 54	% 46 8 46
Totales	(308)	(48)	(247)	(13)

^{*} Los porcentajes están calculados sobre el total de varones que dieron su opinión,

En el cuadro 6 se presentan las respuestas con respecto a si los entrevistados creían que el peligro de una guerra mundial era entonces (en el momento de las entrevistas), mayor o menor que hacía un año. Se observa que un 28 por 100 no opinaron (ya que el total de casos es sólo de 308, en lugar de 430). Entre los que opinaron, por otra parte, predomina el optimismo, ya que un 56 por 100 cree que el peligro era entonces menor que en el pasado, y sólo un 24 por 100 opina que el peligro era entonces mayor. Pero además, parece ser que el pesimismo aumenta cuanto peor informado se está, mientras que el optimismo es mayor cuanto mejor informado se está. Así, pues, parece ser que, efectivamente, la mayor o menor seguridad personal del individuo con respecto al mundo está en cierta manera condicionada por su conocimiento de los hechos objetivos de la política internacional del momento.

En el cuadro 7 observamos exactamente la misma tendencia en la relación entre el grado de información y las actitudes frente a la posibilidad de una guerra mundial en el futuro. Es decir, parece que el optimismo es mayor entre los informados, mientras que el pesimismo predomina entre los no informados.

Pero, además, una comparación entre los cuadros 6 y 7 nos permite reforzar aún más la hipótesis de que existe una relación positiva entre el grado de información y la seguridad personal frente al mundo

CUADRO 7

GRADO DE INFORMACION Y ACTITUDES RESPECTO A LA POSIBILIDAD DE UNA GUERRA MUNDIAL EN EL FUTURO (VARONES)*

Grado de información

El peligro de una guerra	Total	Muy in-	Algo in-	No infor-
mundial el año próximo será		formados	formados	mados
Mayor Igual Menor	%	%	%	%
	26	10	27	42
	30	37	29	29
	44	53	44	29
Totales	(270)	(41)	(215)	(14)

^{*} Los porcentaies están calculados sobre el total de varones que dieron su opinión.

(esto es, cuanto mayor es la información, mayor es la seguridad, y viceversa). Efectivamente, se puede argumentar que todo indidviduo conoce mejor el presente y el pasado que el futuro (compárese a estos efectos el número de los que opinan en uno y otro caso), y que, por consiguiente, si realmente existe la relación anteriormente establecida, debería ser mayor el pesimismo respecto al futuro que respecto al presente. Pues bien, vemos que la proporción que cree que el peligro será mayor el año próximo (26 por 100) es mayor que la de los que creen que el peligro es ahora mayor que el año pasado (24 por 100); de igual forma, mientras que un 56 por 100 opinaba que el peligro es ahora menor, sólo un 44 por 100 cree que el peligro será menor en el futuro de lo que lo es ahora. A igualdad de grado de información, además, la proporción que opina que el peligro es mayor, es más alta cuando se trata del futuro que cuando se trata del presente (a excepción de los no-informados, pero ello se puede deber al pequeño número de casos); y las proporciones que opinan que el peligro es menor son siempre más bajas cuando se trata del futuro que cuando se trata del presente.

Ahora bien, se podría argumentar que, en realidad, esa relación se debe a que las personas de más alto status socio-económico, que, como hemos visto, suelen ser los mejor informados, tienden a ser más optimistas que las de status socio-económico inferior, debido precisamente a su posición más segura en la vida. Este argumento diría entonces: a) Las personas bien situadas en la vida (las de mayor status socio-económico) tienden a ser más optimistas; b) Las personas de mayor status socio-económico están mejor informadas que las de status inferior; c) Por consiguiente, es lógico esperar que las personas mejor informadas sean también las más optimistas.

Nuestra hipótesis, por el contrario, sería la de que el mayor optimismo o pesimismo depende del grado de información aún después de controlar el status socio-económico. Veamos cuáles son los hechos. En primer lugar, vemos que la afirmación a) parece ser cierta, pues, según el informe ya citado (12), parece existir una relación positiva entre el status socio-económico y el optimismo sobre la posibilidad de una guerra (tanto en el presente como en el futuro). Asimismo, va hemos visto anteriormente, en este mismo artículo, que existe una relación positiva entre status socio-económico y grado de información. Pero el análisis más profundo de los datos parece sugerir que persisten las diferencias según el grado de información, aun después de controlar la ocupación, el nivel de estudios y el nivel de ingresos. Debemos señalar, sin embargo, que tanto la variable «grado de información» como la de «status socio-económico» parecen tener una cierta independencia la una de la otra por lo que respecta a las actitudes ante el peligro de una guerra mundial. La muestra con la que operamos es demasiado pequeña como para concluir nada definitivo, pero por lo que parece, los mejor informados suelen ser más optimistas que los no informados con respecto a las posibilidades de una guerra mundial, y esta relación persiste cuando se controla en los tres indicadores de status socio-económico de que disponemos. Y además, los de status socio-económico más alto suelen ser más optimistas que los de status socio-económico más bajo, incluso cuando se controla el grado de información de los entrevistados. Puesto que la relación entre grado de información y status socio-económico es tan grande, creemos que el tomar una u otra variable nos dice exactamente lo mismo. Pero, como en el aspecto temporal el status socio-económico es anterior al grado de información, creemos que, en definitiva, las actitudes sobre política internacional vienen en gran parte determinadas por el status socio-económico, y sólo son parcialmente modificadas por el mayor o menor grado de información, debido a que la asociación entre estas dos últimas variables no es perfecta.

Como corroboración de todo lo anterior, ya veremos más adelante que, al considerar las opiniones respecto a cómo serán las relaciones entre España y los Estados Unidos e Inglaterra, y entre Occidente y la Unión Soviética, no existe una pauta determinada de optimismo o pesimismo que esté asociada al mayor o menor grado de información o a un mayor o menor status socio-económico. Es decir, que el optimismo o el pesimismo no es algo que vaya ligado, de por sí, a ninguna de estas dos variables. Más bien parece, por el contrario, que el optimismo o pesimismo varía con cada hecho concreto, y que, por consiguiente, las opiniones sobre este particular dependen precisamente del grado de información, condicionado a su vez por el status socio-económico.

(12) L. González Seara y J. Díez Nicolás, Informe sobre los Resultados de una Encuesta de Política Internacinal, op. cit., págs. 20-21.

EL GRADO DE INFORMACIÓN Y LAS RELACIONES INTERNACIONALES

En la encuesta ya citada se incluían tres preguntas acerca de la posible repercusión de los cambios de gobierno en Inglaterra, Estados Unidos y Unión Soviética, sobre las relaciones entre los dos primeros países y España, y entre Occidente y la Unión Soviética.

En general, la opinión predominante fue la de que las relaciones entre España e Inglaterra serían peores; entre España y Estados Unidos, iguales o mejores, y entre la Unión Soviética y Occidente, iguales o mejores.

CUADRO 8

OPINIONES RESPECTO A COMO SERAN LAS RELACIONES HISPANO-BRITANICAS DESPUES DE LA VICTORIA DE LOS LABORISTAS (VARONES) *

Grado de información

Las relaciones hispano- británicas serán	Total	Muy in- formados	Algo in- formados	No infor- mados
Mejores	% 27 29 44	% 13 26 61	% 29 29 42	% 44 56
Totales	(281)	(47)	(225)	(9)

^{*} Se excluyen los que no opinaron.

El ambiente que se pudo observar en los medios informativos españoles antes y después de las últimas elecciones británicas, con o sin fundamento real, fue el de que una victoria laborista sería perjudicial para las relaciones hispano-británicas. Por ello no es de extrañar que sean precisamente los mejor informados quienes opinan en mayor proporción (61 por 100) que las relaciones empeorarán como consecuencia del resultado electoral. Se observa, además, que el pesimismo sobre las futuras relaciones es mayor cuanto mayor es el grado de información, y que, por el contrario, cuanto menor es éste mayor es el optimismo.

Las elecciones norteamericanas no parecían que habían de tener grandes consecuencias para las relaciones entre España y ese país. Al menos todas las informaciones aparecidas en los medios informativos españoles durante aquella época daban a entender que ni la elección de Johnson ni la de Goldwater supondrían necesariamente un cambio en las relaciones entre ambos países. Más bien, si acaso, se temía ligeramente que la elección de Goldwater habría traido como

consecuencia algunos cambios, debido sobre todo a que el programa político de éste difería bastante (especialmente en su política exterior) de la línea seguida por los Estados Unidos en los últimos años. Pero como fue Johnson el victorioso, todo parecía indicar que, al menos por algún tiempo, no habría variaciones fundamentales en política exterior. Pues bien, todo esto se refleja en el público, ya que la mitad o más de los entrevistados, sea cual sea su grado de información, opinan que las relaciones hispano-norteamericanas continuarán iguales. Sólo una pequeña proporción (6 por 100) cree que éstas empeorarán, y el resto cree que mejorarían. Nuevamente se puede señalar que el optimismo

CUADRO 9

OPINIONES RESPECTO A COMO SERAN LAS RELACIONES HIPANO-NORTEAMERICANAS DESPUES DE LA VICTORIA DE JOHNSON (VARONES)*

Grado	do	inform	naián
Grado	ue	HHOLI	Iacion

Las relaciones hispano- norteamericanas serán	Total	Muy in- formados	Algo in- formados	No infor- mados
Mejores	% 41 53 6	% 31 63 6	% 43 51 6	% 50 50
Totales	(335)	(48)	(279)	(8)

^{*} Se excluyen los que no opinaron.

es mayor cuanto peor informado se está, aunque las tendencias pesimistas son escasas y más o menos constantes, sea cual sea el grado de información. La opinión de que las relaciones permanecerán inalterables, a su vez, es proporcionalmente menor cuanto menor es la información.

Finalmente, la caída de Jruschov produjo una cierta preocupación en el mundo occidental, ya que en parte se temía una vuelta a la «línea dura» anterior a Jruschov, así como un acercamiento a China a costa de la coexistencia pacífica con Occidente. Sin embargo, parece ser que los nuevos dirigentes, Breznev y Kosiguin, se propusieron desde el primer momento tranquilizar al bloque occidental, afirmando la continuidad de la coexistencia pacífica, al mismo tiempo que se intentaba una reconciliación con Pekín que no implicase un retorno al stalinismo. Posiblemente ésta sea la causa de que, poco tiempo después del acontecimeinto, la mayor parte de los entrevistados opinaran que las relaciones soviético-occidentales permanecerían más o menos iguales, aunque una alta proporción también opinase que éstas serían mejores. Es curioso resaltar que el pesimismo, contrariamente

a los otros dos casos, es mayor cuanto menor es el grado de información, mientras que el optimismo tiende a ser mayor cuanto más alto es ese grado de información.

CUADRO 10

OPINIONES RESPECTO A COMO SERAN LAS RELACIONES ENTRE OCCIDENTE Y LA UNION SOVIETICA DESPUES DE LA CAIDA DE JRUSCHOV (VARONES)*

	Grado de información			
Las relaciones entre Occidente y la Unión Soviética serán	Total	Muy in- formados	Algo in- formados	No infor- mados
Mejores Iguales Peores	% 37 43 20	% 41 43 16	% 36 43 21	% 40 20 40
Totales	(268)	(44)	(219)	(5)

^{*} Se excluyen los que no opinaron.

En resumen, y como ya habíamos dicho anteriormente, parece que hay que descartar la hipótesis de que el status socio-económico, y por consiguiente el grado de información, estén relacionados con las actitudes u opiniones sobre seguridad mundial, por lo que se refiere al optimismo o pesimismo que predomine en ellas. Efectivamente, en ciertos casos el pesimismo es proporcionalmente mayor entre los mejor informados, pero en otros casos lo es el optimismo. Ello parece sugerir, por consiguiente, que el mayor o menor optimismo no viene determinado por el grado de información per se, o por su condicionante, el status socio-económico. Por el contrario, todo parece indicar que precisamente el grado de información está relacionado con las opiniones que se manifiestan respecto a las futuras relaciones internacionales, pero relacionado en cuanto que la mejor o peor información predispone hacia unas u otras opiniones concretas para cada situación. Por ello es por lo que los muy informados no son necesariamente siempre los más optimistas ni los más pesimistas. Los resultados obtenidos, por otra parte, están bastante de acuerdo con las opiniones más conocidas de los distintos medios informativos españoles, especialmente dentro del grupo de los mejor informados. Así, dentro de este último grupo, predomina la opinión de que las relaciones con Inglaterra serán peores o iguales; las relaciones con los Estados Unidos, iguales o mejores, y las relaciones entre Occidente y la Unión Soviética, iguales o mejores. Estas opiniones, ya hemos dicho, fueron también las predominantes en los medios de comunicación de masas nacionales, y, por tanto, es lógico que sea el grupo de los muy informados el que se encuentre más próximo a aquellas actitudes.

CARENCIA DE INFORMACIÓN Y FALTA DE OPINIÓN

Si no hay información no puede haber opinión. Esto es algo evidente, pero, sin embargo, la realidad suele demostrar que la gente opina (cuando se la pregunta) sin tener muchas veces un conocimiento previo de la cuestión sobre la que se le pregunta. Ello plantea el problema a que nos referíamos al comienzo de este artículo, y por ello hemos considerado importante ver hasta qué punto opina la gente sobre asuntos que no conoce.

CUADRO 11

PROPORCION DE VARONES QUE NO OPINAN SOBRE DIVERSAS CUES-TIONES DE POLITICA INTERNACIONAL *

Grado de información

	Total	Muy in- formados	Algo in- formados	No infor- mados
Administration of the second	%	%	%	%
Peligro de guerra mundial ahora Peligro de guerra mundial dentro de	28	_	26	74
un año	37	15	35	71
Relaciones hispano-británicas Relaciones hispano-norteameri-	35	2	32	82
canas	22	-	16	84
Relaciones soviético-occidentales	38	8	34	90
Totales	(430)	(48)	(333)	(49)

^{*} Los porcentajes no pueden sumar 100 en ningún sentido, puesto que en cada caso falta la proporcion de los que sí opinaron. Para cada columna, sin embargo, la base sí es la misma.

En el cuadro 11 se puede observar, en primer lugar, que la falta de opinión es más corriente en aquellos casos en que se está menos informado. Así, por ejemplo, y fijándonos solamente en la columna de total, se puede señalar que, respecto al peligro de una guerra mundial, hubo más abstenciones cuando se trataba de opinar sobre el futuro que cuando se trataba de comparar el presente con el pasado, lo cual es lógico porque el presente es más conocido que el futuro. Al comparar los diversos grupos según el grado de información, vemos que sólo entre los «no informados» se invierte la tendencia, aunque ello no constituye nada realmente significativo.

En cuanto a las tres preguntas sobre relaciones internacionales, ya vimos en otro estudio (13) que los hechos mejor conocidos fueron las elecciones norteamericanas, el cambio de gobierno en la Unión Soviética y las elecciones británicas, por ese mismo orden. Pues bien, en el cuadro 11 vemos que, efectivamente, los que no opinan constituyen la proporción menor en el caso de las elecciones norteamericanas, y eso es así también cuando se controla el grado de información (a excepción, nuevamente, de los «no informados»). Pero, sin embargo, la proporción de los que no opinan es mayor en el caso de las relaciones soviético-occidentales que en el de las hispano-británicas, siendo así que el cambio de gobierno soviético era mejor conocido que el británico; esto se mentiene además cuando se controla el grado de información.

Creemos que la inversión en esta relación conocimiento-opinión se puede deber a dos razones: En primer lugar, las relaciones soviético-occidentales dependen principalmente de quiénes y cómo sean los sucesores de Jruschov, y ya recordaremos que la proporción que sabía esto era muy pequeña, aunque fuese grande la que estaba enterada de la caída de Jruschov. En segundo lugar, pudiera ser que la gente fuese algo más reacia a contestar preguntas relativas a la Unión Soviética, siempre que éstas no se refiriesen a hechos concretos y observables por todos.

Pero el cuadro 11 todavía nos dice algo más. Claramente, y sin lugar a dudas, se observa que la proporción de los que no opinan es mínima entre los «muy informados» y máxima entre los «no informados». Es decir, parece que, según estos datos al menos, la gente se suele abstener de opinar sobre aquellas cosas de las que no sabe lo suficiente. Estas abstenciones llegan a constituir, en algunos casos, como en el de los «no informados», hasta un 90 por 100. Este hallazgo puede tener cierta importancia, pues, al menos indirectamente, parece sugerir que los investigadores sociales no deben preocuparse excesivamente por la posibilidad de que los entrevistados opinen sobre cuestiones de las que realmente no saben.

RESUMEN

Este artículo parte del supuesto de que las encuestas de opinión deben precaverse contra el hecho de que muchas personas dan su opinión sobre cuestiones de las que no conocen lo suficiente. Por ello es importante saber si el grado de información ded las personas tiene

^{13.} J. Diez NicolAs, El conocimiento sobre politica internacional en una gran ciudad española, op. cit., p. 7. (Incluido en este volumen.)

alguna relación con sus actitudes ante diversas cuestiones relacionadas con esos hechos.

Pues bien, basándonos en los datos de una encuesta del IOP sobre política internacional, hemos podido ver que, aparte de que los varones, los solteros y los jóvenes están mejor informados que las mujeres, los casados y los de más edad, existe una relación bastante grande entre status socio-económico y grado de información, hasta el punto de que hemos concluido que ni una ni otra variable están necesariamente relacionadas con las actitudes optimistas o pesimistas. Más aún, nuestro análisis sugiere que el status socio-económico es un factor bastante condicionante del grado de información de cada individuo, aunque ambos factores tienen una cierta independencia con respecto al otro. Hemos sugerido, además, que el mayor o menor optimismo viene más bien determinado por cada hecho concreto, y que no se puede decir que el grado de información, por sí solo, pueda determinar un mayor o menor optimismo independiente del hecho de que se trate.

Por otra parte, y mediante un análisis de los que no contestan a las preguntas, se ha observado que, en general, los peor informados son al mismo tiempo los que menos contestaron a las diversas cuestiones, y viceversa.

MOTIVACIONES, ASPIRACIONES E INFORMACION EN LA PROMOCION SOCIAL

Introducción *

Este breve estudio empírico tiene por objeto principal el de llamar la atención sobre algunos aspectos de la promoción social que generalmente no reciben un tratamiento adecuado por parte de los especialistas en esta materia. Concretamente, lo que pretendemos poner en evidencia es que, cuando un país se propone impulsar y acelerar la promoción social como fin político-social, no basta con crear las instituciones y otros mecanismos que faciliten esa promoción, sino que al mismo tiempo tiene que esforzarse en informar y motivar a la población, de forma masiva y repetitiva, sobre la existencia de dichos mecanismos de promoción social. Si las instituciones existen, pero la población no tiene conocimiento de ellas, el esfuerzo del Estado será inútil o por lo menos no tan útil como se hubiera deseado. Como en tantas otras cuestiones, hay que partir de la base de que en las modernas sociedades complejas e industriales, la comuicación (a pesar de las grandes ventajas de los medios de comunicación de masas) es cada vez más difícil y complicada. Por consiguiente, y adelantándonos un poco al material que presentamos en este trabajo, creemos que el Estado debe procurar, por todos los medios a su alcance, informar

^{*} Agradecemos al Instituto de la Opinión Pública el permiso para utilizar los datos primarios en que se basa este trabajo. Asimismo agradecemos la colaboración prestada por los miembros del Departamento Técnico del I.O.P., y en especial a don José Luis Martín Martínez. Asimismo, hemos recogido en esta versión final algunas de las sugerencias que se nos hicieron al exponer la ponencia en la Mesa Redonda, por lo que quedamos agradecidos a todos aquellos que participaron en la discusión. Sin embargo, sólo el autor es responsable de las ideas aquí expuestas.

lo más extensa e intensamente posible sobre los mecanismos de promoción social por él mismo creados. De otra forma, los frutos recogidos no compensarán, o lo harán sólo parcialmente, de los esfuerzos, grandes o pequeños, realizados para favorecer y facilitar la promoción social en nuestro país.

El artículo consta de tres partes. En la primera presentamos algunos datos relativos a la movilidad social en dos generaciones. Corrientemente se utilizan datos de estratificación social para poner a prueba hipótesis que en realidad son de movilidad social, y ello presenta ciertos peligros que no se justifican por el hecho de que los estudios de dinámica social sean metodológica y técnicamente mucho más difíciles de llevar a cabo que los de estática social (1).

En la segunda parte trataremos de interpretar algunos datos referentes a las aspiraciones y motivaciones respecto al futuro status social de la próxima generación.

En la tercera parte del artículo examinaremos el grado de información de la población sobre la existencia de un cierto número de instituciones cuyo fin es precisamente la promoción social.

Naturalmente, y aunque otros ponentes ya habrán hecho esta aclaración, consideramos que el concepto de promoción social no es un término sociológico, sino político-social, ya que la sociología se ocupa de la movilidad social (concepto que, teóricamente al menos, denota cierta neutralidad respecto a si es bueno o no ascender o descender socialmente). El concepto ded promoción social, aparte de que lleva implícito el juicio de valor de que el ascender socialmente es bueno (y no solamente eso, sino que además presupone que se puede determinar qué es ascender y qué es descender socialmente), denota asimismo la idea de que se puede (y es lícito) manipular a la sociedad para favorecerla (2).

(1) Naturalmente ya sabemos que estratificación social y movilidad social no son sino dos caras de una misma moneda. Cualquier estudio de una realidad social concreta tiene que tener en cuenta los aspectos estáticos y dinámicos conjuntamente. Sin embargo, y sólo a efectos de análisis, insistimos en que se puede pretender que se les puede estudiar por separado.

(2) Aceptamos plenamente las definiciones que propone AMANDO DE MIGUEL en su ponencia a esta Mesa Redonda, Análisis General de la Movilidad Social en España. Así De Miguel distingue entre cambio de locus, cambio de status y cambio de situs para referirse a los diversos tipos de movilidad. En nuestro trabajo nosotros hablamos en general de la movilidad para referirnos al cambio de status, es decir, a la movilidad vertical propiamente dicha.

Por otra parte, coincidimos con el profesor Ros Gimeno en cuanto a la necesidad que existe de concretar la terminología, y por ello insistimos nuevamente en que el concepto de promoción social, aunque pueda ser objeto de un análisis sociológico, como haremos nosotros mismos, no puede, sin embargo, ser considerado como concepto sociológico para explicar un determinado aspecto de la realidad social. Una cosa es que el sociólogo pueda estudiar los valores como objeto de análisis, y otra muy distinta que

OBJETO DEL ESTUDIO

La movilidad social existe, en mayor o menor grado, en todas las sociedades, y por consiguiente, esperábamos que los datos manejados (con las limitaciones derivadas del tipo de muestra utilizado y que luego detallaremos) pondrían de manifiesto la existencia de movilidad en nuestro país. Una hipótesis que dedsgraciadamente no se puede poner a prueba totalmente es la de que las expectativas sobre movilidad social ascendente de la población suelen ser mayores que la movilidad real que de hecho se produce. En tercer lugar, formulamos también la hipótesis de que los diversos grupos socioeconómicos de la población tienen ideas bastante diferentes respecto a los mecanismos para ascender socialmente (partiendo del supuesto comúnmente aceptado de que el cambio desde ciertos estratos socio-económicos a otros determinados significa un «ascenso» social). En cuarto lugar, opinamos que la población no está lo suficientemente bien informada sobre las instituciones creadas por el Estado para la promoción social, y que, puntualizando aún más, son los estratos que más necesitan esa información los que están peor informados sobre la existencia de los mecanismos de promoción social.

METODOLOGÍA

Los datos utilizados para este estudio proceden de una serie de preguntas correspondientes a una de las encuestas realizadas por el Instituto de la Opinión Pública en la primavera de 1965.

La población entrevistada consistía en una muestra por áreas de la población mayor de 18 años del municipio de Madrid (3). El total de entrevistas fue de 860, de las cuales sólo hemos elegido para nuestro estudio las correspondientes a varones (430). Más aún, para elimi-

estudie la realidad social partiendo desde determinados valores. Nosotros entendemos que el sociólogo puede hacer lo primero, pero no lo segundo y esto en sí, somos conscientes de ello, supone que nosotros mismos estamos partiendo de un juicio de valor: el de que el científico debe procurar ser éticamente neutral. (Véase Max Weber, The Methodology of the Social Sciences, The Free Press of Glencoe, Ill., 1949.)

(3) Véase cualquiera de los informes del I.O.P. o la Sección Encuestas en Investigaciones de la Revista Española de la Opinión Pública, n.º 0, para

más detalles sobre el procedimiento de muestreo utilizado.

nar algunos factores de variación innecesarios, dividimos a los varones en dos grupos: cabezas de familia (319) y no cabezas de familia (111). Para la primera parte del trabajo sólo utilizamos al grupo de cabezas de familia, y en la segunda y tercera parte (relativas a las expectativas de movilidad y al grado de información), analizamos por separado cada una de estas dos submuestras.

Por todo lo dicho, queda bien claro que los resultados de la primera parte del análisis sólo son estadísticamente generalizables (en el mejor de los casos) a los varones mayores de 18 años que fueran cabezas de familia españoles y residentes en el municipio de Madrid, mientras que los de la segunda y tercera parte se podrían generalizar a los varones mayores de 18 años que fueran españoles y residentes en Madrid.

Debemos señalar que, como ocurre en todas las encuestas, hay personas que no contestan a determinadas preguntas, lo cual complica el análisis, especialmente a efectos estadísticos de generalización de conclusiones. Acogiéndonos al sistema generalmente aceptado por otros especialistas, hemos eliminado de cada cuadro a aquellas personas que no hubiesen contestado a la pregunta o preguntas en cuestión. De aquí que los totales de unos cuadros no coincidan con los de otros.

Asimismo, queremos hacer constar que nuestro interés fundamental no reside en poder afirmar si un coeficiente de correlación entre dos variables es de 0.76 o de 0.78. El estado de las ciencias sociales en España, especialmente en su vertiente empírica, debe tener como misión el sugerir hipótesis más que el de ofrecer conclusiones categóricas. Creemos que los resultados obtenidos confirman algunas de las ideas que nosotros teníamos sobre el particular, es decir, que las tendencias observadas están bastante de acuerdo con las esperadas. Lo cual no quiere decir que defendamos a capa y espada la total exactitud y representatividad de los porcentajes obtenidos, pues somos lo suficientemente sensatos como para comprender que hacen falta muchos estudios empíricos sobre el mismo tema y con resultados similares para que comencemos a tener un conocimiento mejor respaldado sobre la realidad social española. Así pues, los datos que aquí se presentan tienen como fin el de ilustrar más palpablemente los fenómenos a los que nos queremos referir, y el de señalar la gran utilidad de las encuestas, que, aun a despecho de muchos escépticos, proporcionan resultados totalmente plausibles.

LA MOVILIDAD SOCIAL EN DOS GENERACIONES

Ya hemos dicho que los datos para este análisis se refieren a 319 varones mayores de 18 años, cabezas de familia, españoles y residen-

tes en el municipio de Madrid. A estas personas se les hizo ciertas preguntas sobre sus características socioeconómicas propias y las de su padre cuando ellos eran adolescentes. Concretamente se les preguntó por: 1) ocupación habitual de su padre cuando él mismo era adolescente; 2) nivel más alto de estudios que terminó su padre; 3) ocupación habitual suya propia en la actualidad; 4) nivel más alto de estudios que él mismo hubiese terminado; 5) nivel medio de ingresos mensuales en la actualidad.

Facilmente se puede ver que estos datos permiten hacer un análisis de estratificación social, así como de movilidad social, es decir, que se puede hacer un análisis intrageneracional de ciertas variables que podemos tomar como indicadores de la posición socio-económica. No se preguntó por los ingresos del padre por ser esta pregunta realmente difícil de contestar, y más aún de analizar comparativamente.

Puede ser útil comenzar por comparar a las dos generaciones con respecto a la ocupación y el nivel de estudios terminados.

Al examinar el cuadro 1 observamos una tendencia razonable al aumento proporcional de las ocupaciones no manuales respecto a las manuales, y al nivel cada vez más alto de estudios terminados. Esto, al menos como tendencia, no es un descubrimiento. Todos estaríamos de acuerdo en que el desarrollo económico de España, pasado y futuro, efectivamente se ha visto y se verá acompañado de estos dos fenómenos. Aún más, debido a que la muestra se refiere a Madrid, es de esperar que muchos de los padres de los cabezas de familia entrevistados procediesen de ambientes rurales, y que ellos o sus hijos (los actuales cabezas de familia) emigrasen a Madrid (4). Pero sin necesidad de recurrir a esos detalles, no cabe duda de que, en todo el mundo, los procesos de urbanización e industrialización se han visto acompañados por un mayor crecimiento relativo de las ocupaciones no-manuales, así como por un gran aumento en el nivel media de estudios de la población.

Se nos plantean ahora varias cuestiones. En primer lugar, ¿hasta qué punto existe una cierta asociación entre los diversos componentes del status socioeconómico de los individuos? En segundo lugar, ¿ha aumentado o disminuido esta relación, caso de existir? En tercer lugar,

(4) Este problema se nos planteó realmente al tener que comparar estas dos generaciones. Efectivamente, se puede afirmar que el sistema de estratificación rural-agrícola es algo completamente diferente al urbano-industrial. Cada uno, en cierta medida, constituye un orden social diferente. Sin embargo, la necesidad de poder comparar la composición ocupacional de una y otra generación nos indujo a asimilar las ocupaciones rurales a ocupaciones urbanas. Así, por ejemplo, los padres cuya ocupación fuese de jornalero agrícola, fueron codificados como trabajadores no especializados. Este caso no se presentó respecto a la ocupación de los entrevistados (los cabezas de familia), debido a que por ser residentes del municipio de Madrid, era difícil que tuviesen como ocupación habitual la de la agricultura.

¿hasta qué punto existe una transmisibilidad del *status* de una a otra generación?, o dicho de otra forma, ¿cuál es la influencia del *status* de un padre sobre el de su hijo?; y en cuarto lugar, ¿existe realmente una movilidad social en nuestro país?

Tomaremos cada una de estas cuestiones una por una.

CUADRO I

OCUPACION Y NIVEL DE ESTUDIOS TERMINADOS
DE DOS GENERACIONES

	Padres	Cabeza de familia
	%	%
Ocupación:		
Profesionales, gerentes y directivos	10 23 18 49	12 36 26 26
TOTAL	(304)	(271)
Nivel de estudios terminados:		
Universitarios Secundarios Primarios Menos que primarios	6 10 42 42	10 14 53 23
TOTAL	(314)	(319)

^{*} Recordamos que el número total de cabezas de familia entrevistados fue de 319. De ellos. 15 no contestaron cuál fue la ocupación de sus padres; 48 no dieron su ocupación propia (en realidad 2 eran estudiantes, 41 jubilados o sin ninguna ocupación y 5 no contestaron en absoluto); y 5 no supieron contestar cuál fue el nivel de estudios terminados por sus padres. Conviene seña lar asimismo que los 319 cabezas de familia se distribuían por edad de la siguiente forma: 6 por 100 de 18 a 29 años; 49 por 100 de 30 a 49 años, y 45 por 100 de 50 o más años. Ello explica que hubiese 41 jubilados o sin ocupación.

En el cuadro 2 se puede observar a simple vista que, efectivamente, existe una gran relación entre el nivel de estudios terminados y la ocupación de los padres de nuestros entrevistados. Así, mientras que un 79 por 100 de los que tenían estudios universitarios tenían ocupaciones de profesionales, gerentes o directivos, sólo un 1 por 100 de los que tenían menos de estudios primarios estaban incluidos en esas ocupaciones. Por el contrario, ni un solo caso de padre con estudios universitarios estaba ocupado como trabajador no especializado, mientras que un 74 por 100 de los que tenían menos de estudios primarios eran precisamente trabajadores no especializados. En general se ob-

CUADRO II

RELACION ENTRE EL NIVEL DE ESTUDIOS TERMINADOS Y LA OCUPACION DE LOS PADRES

NIVEL DE ESTUDIOS DEL PADRE

OCUPACION DEL PADRE	Universi- tarios	Secunda- rios	Primarios	Menos que primarios
	%	%	%	%
Profesionales, gerentes y directivos Empleados, comerciantes y	79	36	4	1
funcionarios	16	45	31	12
Trabajadores especializados. Trabajadores no especiali-	5	16	24	13
zados	-	3	41	74
TOTAL	(19)	(31)	(127)	(124)

 $X^2 = 181,20.$

serva una fuerte relación positiva entre ambas variables, es decir, que cuanto mayor era el nivel de estudios del individuo más elevada (o prestigiosa, socialmente) era la ocupación a la que se dedicaba. La relación es significativa más allá del nivel 0,001, al igual que todas las demás relaciones expresadas más adelante, con la única excepción de la relación entre el nivel de estudios terminados y el nivel de ingresos mensuales del cabeza de familia, que sólo es significativa más allá del nivel 0,005.

En el caso de los cabezas de familia (cuadro III), se observa también la existencia de una interrelación entre los tres indicadores de status socioeconómico. La menor relación que se observa entre el nivel de estudios y los ingresos mensuales puede tener diversas explicaciones La primera que se ocurre es la de que los ingresos son un indicador menos fiable que los otros, pues existe una mayor tendencia a mentir en esta característica que en otras. Otra explicación sería la de que, efectivamente, los ingresos no están tan determinados por los estudios como lo está la ocupación; las formas en que uno puede ganar dinero dependen de muchos otros factores y no necesariamente de los estudios. La ocupación, por el contrario, viene mucho más determinada por los estudios, ya que cada vez es más frecuente la exigencia de un determinado nivel para poder optar a determinadas ocupaciones. En cualquier caso, sin embargo, es evidente que las tres relaciones son positivas y significativas. Así, por ejemplo, mientras que un 30 por 100 de los que tienen estudios universitarios tienen ingresos superiores a las 20.000 pesetas mensuales, sólo un 2 por 100 de los que tienen es-

RELACION ENTRE EL NIVEL DE ESTUDIOS TERMINADOS, LOS INGRESOS MENSUALES MEDIOS Y LA OCUPACION DE DOS CABEZAS DE FAMILIA

	LIA	Trabajado- res no espe- cializados	8%	2 116- 82	(89)				1	
	OCUPACION DEL PADRE DE FAMILIA	Trabajado- res espe- cializados	%	2 41 53	(89)					
	ACION DEL P	Empleados, comercian- tes y fun- cionarios	%	4.0 4.2	(91)					
	ocni	Profesiona- les, gerentes y directivos	%	28 24 38 10	(29)					
	NIVEL DE ESTUDIOS DEL CABEZA DE FAMILIA	Menos de primarios	%		(71)		1	29 16	55	(63)
	EL CABEZA	Prima- rios ,	%	30 ³³ 2	(162)		က	33	24	(139)
	ESTUDIOS D	Secunda-	%	29 83 83 83 83 83 83 83 83 83 83 83 83 83	(41)		24	59	7	(42)
7	NIVEL DE	Universi-	%	9999 9999	(27)		29	211	i	(27)
			To los sensonales del co-	20.000 pesetas o más	Menos de 5.000 pesetase Total	Ocupación del cabeza de fa- milia:	Profesionales, gerentes y di- rectivos	Empleados, comerciantes y funcionarios	Trabajadores no especia-	TOTAL

Valores de X²: estudios-ingresos: 25,89, estudios-ocupación: 148,24, ocupación-ingresos: 87,81. tudios secundarios, un 2 por 100 de los que tienen estudios primarios, y nadie con menos de estudios primarios, ingresa esa cantidad mensualmente como promedio. Por otra parte, podemos señalar que un 82 por 100 de los trabajadores no especializados ingresan menos de 5.000 pesetas mensuales; que un 67 por 100 de los universitarios están ocupados como profesionales, gerentes y directivos; que el 55 por 100 de los que tienen menos de estudios primarios están ocupados como trabajadores no especializados, etc. En resumen, parece ser que la ocupación está muy determinada por el nivel de estudios terminados, ya que cada vez es más frecuente el exigir un determinado nivel para cada ocupación (nivel, por otra parte, que cada vez se establece más alto, ya que esto permite una mayor selectividad inicial). La ocupación determina también en buena parte los ingresos que uno reciba, pues a pesar de que existen grandes diferencias económicas por grupos ocuparcionales dentro de cada una de las cuatro categorías utilizadas, e incluso dentro de un mismo grupo ocupacional concreto, sin embargo, existen ciertos límites amplios dentro de los cuales se mueven las retribuciones a diversas ocupaciones. Finalmente, la relación estudiosingresos es la menos fuerte, lo cual se debe, aparte de lo ya dicho respecto a la fiabilidad de los datos sobre ingresos, al hecho de que los estudios sirven primordialmente para realizar una determinada ocupación, y es ésta la que proporciona los ingresos; es decir, la relación estudios-ingresos no es directa, sino que depende, por una parte, de la relación estudios- ocupación, y por otra, de la relación ocupación-ingresos. Puesto que estas dos últimas relaciones no son ni mucho menos perfectas, es lógico que la relación estudios-ingresos sea más débil.

Así, pues, a la primera pregunta que nos formulábamos debemos contestar que, efectivamente, los datos correspondientes a dos generaciones permiten afirmar que existe una interrelación significativa entre los indicadores del *status* socioeconómico que hemos considerado: nivel de estudios terminados, ocupación y nivel de ingresos.

En el cuadro IV se ofrecen los valores del coeficiente de contingencia C para cada una de las relaciones observadas (5). Inmediatamente se observa como los dos casos de relación entre estudios y ocupación

(5) Ya hemos indicado en cada cuadro correspondiente los diversos valores de la chi-cuadrada para cada relación, y también se dijo anteriormente que todas las relaciones eran estadísticamente significativas más llá del nivel 0,001 (salvo una que lo era sólo de 0,005). Sin embargo, a efectos de comparación no sirven los valores de X^2 a no ser que el número total de casos sea igual en todos los cuadros, así como el número de filas y de columnas; como la primera de estas condiciones no se daba aquí, se calculó el coeficiente de la contingencia $C = \frac{N \cdot X^2}{X^2}$, que es comparable siempre y cuando el número de columnas y filas sea el mismo, como en este caso, en el que todos los cuadros son de 4×4 .

CUADRO IV

VALORES DEL COEFICIENTE DE CONTINGENCIA «C» PARA LA RELA-CION ENTRE DIVERSAS VARIABLES SOCIOECONOMICAS

	Valor de C
Estudios del padre. Ocupación del padre	0,61
Estudios cabeza de familia. Ocupación cabeza de familia	0,58
Estudios cabeza de familia. Ingresos cabeza de familia	0,27
Ocupación cabeza de familia. Ingresos cabeza de familia	0,50

son más fuertes (valores de C más altos) que las relaciones entre estudios e ingresos y entre ocupación e ingresos. Esto hace posible una interesante discusión.

En primer lugar conviene tener en cuenta que el orden temporal de estas tres variables debe ser, lógicamente: estudios-ocupación-ingresos. Es decir, suelen ser los estudios terminados lo que en buena parte determinan el tipo de ocupación que uno realiza, y a su vez, es la ocupación la que constituye la fuente de ingresos. Por consiguiente, volvemos a insistir en que el orden causal lógico es el ya expresado. Ahora bien, observamos que la relación estudios-ocupación es la más fuerte (C=0.58), seguida de la de ocupación-ingresos (C=0.50), mientras que la relación estudios-ingresos es la más débil (C=0.27), posiblemente por ser una relación mediatizada por la otra variable: la ocupación. De todo ello parece deducirse que lo verdaderamente importante para el status socioeconómico del individuo es su ocupación, ya que el nivel de estudios parece ser una causa necesaria, pero no suficiente.

Moviéndonos ahora en otro plano, queremos señalar cómo la relación entre estudios y ocupación es menor en el caso de los cabezas de familia que en el de la generación de los padres. Es nuestra opinión que la disminución en la fuerza de la relación al pasar de la generación de padres a la de cabezas de familia, puede ser susceptible de una explicación. En efecto, en la época a que pertenece la generación de padres, los estudios universitarios eran muy limitados en cuanto a los campos de estudio, centrándose especialmente en las llamadas profesiones (abogados, médicos, etc.) y carreras técnicas (ingeniería). De aquí que la mayor parte de éstos se dedicaran a ocupaciones del primer grupo (profesionales, gerentes y directivos). La administración de aquella época se nutría preferentemente de personas con estudios secundarios, lo cual puede explicar (cuadro II) que un 45 por 100 de los de estudios secundarios estén incluidos en la categoría de empleados, comerciantes y funcionarios. Pero en la generación actual (la corres-

pondiente a los cabezas de familia), una gran parte de universitarios han pasado a la empresa privada y a la administración, lo cual explica el aumento relativo de los empleados, comerciantes y funcionarios entre los que han acabado estudios universitarios. Al mismo tiempo, el gran desarrollo industrial del país ha permitido que personas que ni siquiera han acabado sus estudios primarios pasen a desempeñar puestos de trabajadores especializados (así, por ejemplo, en el cuadro II se observa cómo un 74 por 100 de los que tienen menos de estudios primarios eran trabajadores no especializados, y el 13 por 100 trabajadores especializados; en el cuadro III estas proporciones fueron 55 por 100 y 29 por 100, respectivamente) (6).

En nuestra opinión, y con ello cerramos esta fase de la discusión, la relación entre estudios y ocupación será cada vez menor, por lo menos utilizando las categorías que ahora utilizamos, debido a que cada vez será una proporción mayor de la población la que haya acabado ese tipo de estudios. Eso por una parte, pero por otra, debemos esperar que la administración pública y la privada absorberán un número cada vez mayor de universitarios. El primero de los razonamientos se podría evitar refinando las distribuciones entre los niveles más altos de estudios y los de ocupación. En definitiva, sería en parte un problema de medición. Por consiguiente, es nuestra conclusión de esta parte que la variable estudios perderá fuerza predictiva del status socioeconómico de un individuo a medida que la población vaya adquiriendo, en mayores proporciones, un nivel promedio de estudios cada vez más alto. O dicho de otra forma, el nivel de estudios será una causa cada vez más necesaria de la ocupación, pero cada vez también menos suficiente de ésta. Las exigencias de nivel de estudios para cada ocupación aumentarán, pero la obtención de un determinado nivel de estudios no podrá garantizar por sí sola la adquisición de una determinada ocu-

(6) Es cierto que toda codificación de ocupaciones, especialmente cuando se consideran categorías amplias como en este caso, da lugar a ciertas dudas y confusiones. Una de las principales, muy bien señalada en la discusión de la ponencia por la señorita Durán y el señor Sánchez Agesta, es la de la codificación de los profesionales que trabajan para la Administración Pública: ¿se les ha de considerar como funcionarios o como profesionales? Pcro además, si como en este caso, se les considera como funcionarios, hasta qué punto se puede decir que el funcionario está por debajo del profesional? Ello dependerá de cada caso individual. Así, por ejemplo, se nos pedía que comparásemos a un abogado del Estado con un abogado que tuviese un pequeño «buffet». Pero nosotros podríamos presentar ejemplos opuestos: un abogado que preste sus servicios en una asesoría judicial de un organismo estatal frente a un abogado de fama nacional e internacional. No cabe duda que se trata de un problema difícil, y desde luego más difícil aún en el caso de España, donde apenas conocemos cual es el prestigio de las diversas ocupaciones. Por todo ello hemos utilizado las categorías tradicionales, teniendo en cuenta además que incluso es práctica corriente la de distinguir sólo dos categorías: trabajadores no manuales y manuales.

DE LOS PADRES Y LA OCUPACION, LOS ESTUDIOS CABEZAS DE FAMILIA OCUPACION Y LOS ESTUDIOS Y LOS INGRESOS DE LOS ĽŸ RELACION ENTRE

si- Secunda- rios		44 45	50 36	9 9	(31)		34 17 17 17	(19) (32)
Prima- Menos que rios primarios %		8 2	45 26 31 29	16 43	(109) (111)		8 14 6 76 43 2 51	(132) (131)
Profesiona- les, gerentes y directivos		41	41 11	7	(29)		25 33 34 35 35	(32)
Empleados, comerciantes y funcionarios		18	55 18	6	(99)	;	28 50 8	(71)
Trabajado- res especia- lizados %		6	30 54	7	(43)	t	16 16 16	(55)
Trabajado- res no espe- cializados		က	5 23	42	(122)	·	3.58 3.58 3.50 3.50 3.50 3.50 3.50 3.50 3.50 3.50	(146)
	Secunda- Prima- Menos que les, gerentes comerciar- res especia- rios primarios y directivos cionarios lizados	Prima- Menos que les, gerentes romercian- res especia- rios primarios y directivos cionarios %%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%	Secunda- Prima- Menos que les, gerentes comerciar- res especia- rios primarios y directivos cionarios primarios %%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%%	Secunda- rios Prima- rios Menos que primarios les, gerentes y directivos Empleados, comercian- res especia- rios Trabajado- primarios % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % 45 8 2 41 18 5 13 31 29 41 18 54	Secunda- rios Primatos que rios Menos que primarios Empleados, comerciar- comerciar- res especia- rios Trabajado- res especia- rios sepecia- rios % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % % 45 26 41 18 9 % 13 29 11 18 54 % 16 43 7 9 7	Secunda- rios Primatos que profesiona- rios Profesiona- comerciar- comerciar- res especia- rios Trabajado- res especia- res es	Secunda- rios Primatos que profesiona- comerciarios primarios Profesiona- comerciarios comerciarios Trabajado- res especializados 45 8 2 41 18 9 36 45 26 41 18 9 6 16 43 7 9 7 6 16 43 7 9 7 7 9 7 7 7 8 10 111 18 54 9 7 9 7 131 (109) (111) (29) (66) (43)	Secunda- rios rios rios Prima- rios rios rios rios Menos que rios rios Professiona- comercian- res especia- conarios Trabajado- rios sepecia- rios rios rios Trabajado- rios rios rios Trabajado- rios rios rios rios rios rios rios rios

CUADRO V (Continuación)

	Trabajado- res no espe- cializados %		1 21 75	(140)
EL PADRE	Trabajado- res especia- lizados %		2 36 57	(55)
OCUPACION DEL PADRE	Empleados, comercian- tes y fun- cionarios %		5 52 32	(63)
	Profesionales, gerentes y directivos %0		7 38 7 7 7 7	(29)
NIVEL DE ESTUDIOS DEL PADRE	Menos que primarios %		1 24 73	(127)
	Prima- rios %		36 55	(123)
EL DE ESTI	Secunda- rios %		22 7 56 15	(27)
NIVE Universitatios			16 32 16	(19)
		Ingresos mensuales del ca- beza de familia:	20.000 pesetas o más 10.000 a 20.000 pesetas 5.000 a 10.0000 pesetas Menos de 5.000 pesetas	TOTAL

Valores en X²: Estudios padre, ocupación cabeza de familia: 93,45.—Ocupación padre, ocupación cabeza de familia: 89,18.—Estudios padre, estudios cabeza de familia: 93,63.—Estudios padre, ingresos cabezas de familia: 93,54.—Ocupación padre, ingresos cabezas de familia: 93,54.—Ocupación padre, ingresos cabeza de familia: 66,58.

CUADRO VI

VALORES DEL COEFICIENTE DE CONTINGENCIA «C» PARA LA RELA-CION ENTRE DIVERSAS VARIABLES SOCIOECONOMICAS

		Valor de C
Ocupación padre. Estr Ocupación padre. Ocu Estudios padre. Estudios Estudios padre. Ocup	resos cabeza de familia udios cabeza de familia upación cabeza de familia, lios cabeza de familia vación cabeza de familia sos cabeza de familia	0,43 0,48 0,50 0,43 0,50 0,49

pación. Puesto que, en el cuadro I, vimos que ese nivel promedio ha aumentado desde la primera a la segunda generación, creemos que se puede esperar una relación cada vez menor entre estudios y ocupación (al mnos en los términos en que aquí se ha hecho). Lo anterior no quiere decir, ni mucho menos, que los estudios no serán importantes en la determinación del status; lo que si quiere decir es que los estudios por sí solos no bastarán, sino que tendremos que considerar conjuntamente estudios y ocupación, o refinar más la medición del nivel de ambos indicadores.

Pasemos ahora a contestar la tercera cuestión que nos habíamos planteado: ¿cuál es la influencia del status de un padre sobre el de su hijo?

En el cuadro V tenemos datos que nos sirven para estudiar la movilidad social bruta de la primera a la segunda generación (es decir, de los padres a los cabezas de familia). Todas las relaciones son signi-

ficativas más allá del nivel 0,001 y son de signo positivo.

Es evidente, a la vista de los resultados de este cuadro, que la transmisión del status se realiza fundamentalmente a través de la familia, es decir, que el individuo adquiere su status fundamentalmente a través de su familia. Se habla ahora mucho sobre la movilidad social, sobre la igualdad de oportunidades, sobre las posibilidades de promoción social, y con frecuencia nos olvidamos de que la mayoría de las veces lo que más pesa es precisamente ese condicionamiento familiar que nos socializa. Así, por ejemplo, en el cuadro V, se observa cómo el 44 por 100 de los entrevistados cuyos padres eran universitarios están ocupados en la categoría de profesionales, gerentes y directivos; de aquellos cuyos padres no terminaron ni siquiera los estudios primarios, el 72 por 100 trabaja en ocupaciones manuales. Ejemplos así existen suficientes en ese cuadro. Pero fijémosnos en algunos casos concretos. En el cuadro V, en la relación entre ocupación del padre y ocupación del cabeza de familia, se puede decir que, en total, un 47 por 100 de los cabezas de familia se encuentran en la misma categoría ocupacional que sus padres, un 15 por 100 han descendido de *status* ocupacional y un 38 por 100 han ascendido ocupacionalmente con respecto a sus padres. Con respecto a estudios, el 61 por 100 de los cabezas de familia tiene el mismo nivel de estudios que sus padres, un 33 por 100 lo tienen más alto y sólo un 6 por 100 lo tienen más bajo que sus padres.

Los resultados precedentes nos hacen pensar en que, efectivamente, la transmisión social del *status* a través de la familia es una realidad. Que hay movilidad social ascendente: cierto. Pero no es menos cierto que esta movilidad no es la regla, sino más bien la excepción.

En el cuadro VI se pueden observar los valores de los coeficientes C

de contingencia correspondientes al cuadro V.

Si nos fijamos en las medidas de movilidad observamos en primer lugar que las relaciones más fuertes son las que se dan entre la ocupación del padre y la del cabeza de familia. Las relaciones más bajas, por el contrario, son entre los estudios de una y otra generación, y entre la ocupación del padre y los ingresos del cabeza de familia. Las diferencias entre unos y otros valores de C son tan pequeñas, sin embargo, que es difícil sacar conclusiones definitivas sobre otras cuestiones.

En conjunto, por consiguiente, se puede afirmar con cierta confianza que existe movilidad social intergeneracional en nuestro país, pero que desde luego predomina la tendencia a que el *status* de un individuo tido de padres a hijos, o lo que es igual, que el *status* de un individuo está muy determinado por el *status* que tuviese su padre. Parece que a la vista de esos resultados es difícil hablar de igualdad de oportunidades (7).

MOTIVACIONES Y ASPIRACIONES DE MOVILIDAD SOCIAL

En la sección anterior hemos podido observar algunas características muy generales de la movilidad social de una a otra generación, concretamente, de la generación de padres a la de los actuales cabezas de familia (que son los que fueron entrevistados).

(7) Estos resultados no constituyen en sí ningún gran descubrimiento, desde luego. La ponencia de Amando de Miguel para esta misma Mesa Redonda, ya citada anteriormente, ofrece un análisis bastante más detallado, distinguiendo entre movilidad bruta y movilidad neta. Por otra parte, existen numerosos estudios en otros países que ya de por sí nos inducirían a pensar que en España debería existir movilidad social, aunque sólo fuese por el desarrollo económico que se está operando (véase, por ejemplo, R. BENDIX y S. M. LIPSET [eds.]: Class, Status and Power, The Free Press of Glencoe, Ill., 1953, y muy en especial, la parte IV). Sin embargo, a efectos del análisis que pretendíamos hacer en el resto de este trabajo, necesitamos conocer cuantitativamente la movilidad bruta existente en la muestra que estamos estudiando, con el fin de comparar ciertas medidas de asociación con las que luego veremos referentes a las expectativas de movilidad.

Ahora quisiéramos presentar algunos datos relativos a las expectativas que los cabezas de familia tienen respecto a sus hijos en cuanto a ocupación y nivel de estudios. Estas expectativas o aspiraciones, como mejor podrían denominarse, nos permitirán hacer algunas observaciones sobre la posible movilidad social de la generación de cabezas de familia a la de sus hijos.

En el cuestionario se preguntaba cuál esperaban los entrevistados (en este caso los cabeza de familia) que serían la ocupación y el nivel más alto de estudios que terminarían sus hijos varones. De acuerdo con sus contestaciones podemos ver, en el cuadro VII, cuál sería la distribución resultante según estas dos características.

CUADRO VII

EXPECTATIVAS DE LOS CABEZAS DE FAMILIA RESPECTO A LA OCUPA-CION Y EL NIVEL DE ESTUDIOS QUE TERMINARAN SUS HIJOS *

	%
Ocupación:	
Profesionales, gerentes y directivos	33 36 36 9
TOTAL	(191)
Nivel de estudios que terminarán:	
Universitarios	29 35 32 4
TOTAL	(255)

Recordamos que el número total de entrevistados fue de 319. De ellos, 128 no dieron la ocupación que esperaban que tendrían sus hijos (12 dijeron que "lo que ellos quieran", 7 que "la carrera que elijan", 3 "lo más que se pueda", y 106 no contestaron en absoluto; por otra parte, 64 no contestaron cuál creían que sería el nivel de estudios más alto que terminarían sus hijos.

Lo primero que hemos de señalar en este cuadro VII es la incertidumbre y duda de los entrevistados respecto al futuro de sus hijos. Esto en sí es significativo. No tenemos ni conocemos para España datos referentes a esta cuestión para la generación de padres de los actuales cabezas de familia, pero creemos que si se les hubiera preguntado, habrían tenido una idea más clara respecto al futuro de sus hijos (los actuales cabezas de familia). En aquella generación el sistema de

estratificación parecía a todos como algo relativamente más rígido y cerrado. Pero, como decimos, no existe posibilidad de comparar, y tenemos que conformarnos con los hechos, que en este caso ponen de manifiesto que casi la mitad de los actuales cabezas de familia varones no pueden prever cuál será la ocupación de sus hijos. De igual forma, un 20 por 100 no puede anticipar cuál será el nivel más alto de estudios que terminarán sus hijos.

Es lógico, por otra parte, que sea más fácil prever el nivel de estudios que la ocupación, ya que esta última es más lejana en el tiempo y ofrece además muchas más posibilidades de variación.

Pero, a pesar de todo, existe un 60 por 100 de cabezas de familia que contestan cuál es la ocupación que creen que tendrán sus hijos, y y un 80 por 100 que dicen cual es el nivel más alto de estudios que en su opinión terminarán.

Opinamos que en estas contestaciones sobre expectativas se mezclan diversos tipos de contestaciones. Fundamentalmente pensamos que existen dos marcos de referencia: unos contestan intentando sinceramente predecir lo que va a ocurrir, pero otros, creemos nosotros, contestan afirmando que va a ocurrir aquello que a ellos les gustaría que sucediera. Es decir, opinamos que en las respuestas se mezclan expectativas reales con aspiraciones (8).

Dejando aparte estas consideraciones podemos señalar que, si observamos con atención el cuadro VII, se pueden advertir unas expectativas (o aspiraciones) muy altas de movilidad social. Efectivamente, nos encontramos con que, de cumplirse estas expectativas, la futura generación estaría compuesta principalmente por profesionales, gerentes y directivos (33 por 100) y por trabajadores especializados (36 por 100). Recordaremos que la diferencia entre la distribución por ocupación de los padres y la de los cabezas de familia (cuadro I) consistía fundamentalmente en un alto incremento de la categoría de «empleados, comerciantes y funcionarios», así como de «trabajadores especializados», en un ligero aumento de los «profesionales, gerentes y directivos», y en una considerable disminución de los «trabajadores no especializados». La discrepancia porcentual entre ambas distribuciones era de 23 por 100. Pues bien, si comparamos ahora la distribución por ocupación de los cabezas de familia con la esperada (o deseada) para los hijos, encontramos que la discrepancia es mayor, un 31 por 100, resultante de grandes incrementos en la categoría de «profesionales, gerentes y

(8) Como decía José Castillo en la discusión de esta ponencia, muchas veces los sociólogos utilizamos descuidadamente términos psicológicos como motivación, expectativa, aspiración, deseo, etc., sin que de verdad estemos seguros de medir lo que decimos que medimos. Reconocemos esta limitación, ya que, efectivamente, la entrevista (salvo la entrevista de profundidad) puede no ser el mejor instrumento de medida tal y como generalmente lo utiliza el sociólogo para la recogida de sus datos.

directivos» y en la de «trabajadores especializados», así como de grandes disminuciones en las otras dos categorías. Debemos advertir que lo que nos extraña no es la magnitud de la discrepancia, puestos podría ser explicable como consecuencia de la aceleración del cambio social que se está operando en nuestros días. Lo que sí nos extraña más es precisamente la composición de esa discrepancia, pues nos parece poco realista en algún aspecto; concretamente creemos que es excesivo el incremento esperado en la categoría de «profesionales, gerentes y directivos», y en cambio nos parece poco probable que se produzca una disminución de la categoría de «empleados, comerciantes y funcionarios» (y sobre todo una disminución tan considerable), teniendo en cuenta que estamos siendo testigos del gran crecimiento que se se está operando en la administración pública y en la empresa pri vada. Estos errores de perspectiva (de expectativas), podrían resultar de que los cabezas de familia puedan anticipar con cierta exactitud el nivel de estudios que acabarán sus hijos (abogado, ingeniero, etc.), y de ahí infieren que serán profesionales, sin pensar que muchos de ellos trabajarán precisamente para la administración pública o la empresa privada.

Por lo que respecta al nivel de estudios, opinamos también que existe un exceso de optimismo, ya que los incrementos previstos en las categorías de estudios «universitarios» y «secundarios» nos parecen demasiado grandes. Realmente, y aunque ello sea deseable, no creemos que la estructura social de nuestro país cambie tan rápidamente en tan poco tiempo.

Al pensar un poco sobre los datos anteriores, se nos ocurrió que posiblemente hubiese alguna relación entre el status socioeconómico del cabeza de familia y su incertidumbre respecto al futuro de sus hijos. Concretamente esperábamos descubrir que la incertidumbre sería menor entre los de alto status socioeconómico, debido a que su posición social les daría confianza respecto a cuál sería el futuro de sus hijos. También se podría haber formulado la hipótesis de que los de status muy alto y los status muy bajo serían los que demostrarían una menor incertidumbre, debido a que la posición de unos y otros se podría considerar como determinante de la de los hijos. Igualmente se podrían haber formulado otras muchas hipótesis. Sin embargo, y después de ver cuáles son los porcentajes que nos contestan cuáles creen que será la ocupación y el nivel de estudios de sus hijos, controlando en la ocupación, el nivel de estudios y el nivel de ingresos de los cabezas de familia, debemos concluir que no se aprecia ninguna tendencia en absoluto, ni en alguna de las dos direcciones previstas en nuestras hipótesis, ni en ninguna otra. Es decir, parece que no existe relación alguna entre estas dos variables, ya que las proporciones que no contestan son similares en cada categoría de status, o si varían, no lo hacen siguiendo una pauta determinada.

Realmente, sin embargo, necesitaríamos estudiar dentro de varios años a los hijos de los actuales cabezas de familia para ver hasta qué punto se han cumplido o no las expectativas (o aspiraciones). Pero esto también es algo que no estamos en condiciones de analizar con los datos de que disponemos.

En el cuadro VIII podemos ver que la relación entre ocupación y estudios esperados para los hijos es bastante grande. El coeficiente de contingencia C, es mayor aquí (0,70) que el que observamos anteriormente para la generación de padres (0,61) y para la de cabezas de familia (0,58). La explicación creemos que está, como ya dijimos, en que los cabezas de familia, al pensar que sus hijos acabarán estudios universitarios, automáticamente piensan que serán «profesionales, gerentes y directivos», sin tener en cuenta que muchos de ellos probablemente

CUADRO VIII

RELACION ENTRE LA OCUPACION Y EL NIVEL DE ESTUDIOS TERMINADOS QUE SE ESPERAN PARA LOS HIJOS

NIVEL DE ESTUDIOS QUE ESPERAN QUE TERMINEN LOS HIJOS

OCUPACION QUE SE ESPERA QUE TENGAN LOS HIJOS	Universi- tarios	Secunda- rios	Prima- rios	Menos que pri- marios
	%	%	%	%
Profesionales, gerentes y directivos. Empleados, comerciantes y funcio-	98	16	3	_
narios		43	22	
Trabajadores especializados	2	39	62	44
Trabajadores no especializados	_	2	13	56
TOTAL	(60)	(57)	(67)	(9)

 $X^2 = 192,04.$ C = 0.70.

RELACION ENTRE LOS ESTUDIOS, LOS INGRESOS Y LA OCUPACION DEL CABEZA DE FAMILIA CON LOS ESTUDIOS Y LA OCUPACION DE LOS HIJOS

3ZA	Traba- jadores no es- peciali- zados		6	36	46	6	(28)		=	*
OCUPACION DEL CABEZA DE FAMILIA	Traba- jadores espe- ciali- zados		18	43	32	-	(5)		28	16
ACION D DE FAI	Empleados, comerciantes y funcionarios		41	\$	19	1	(75)		82	x
OCU)	Profesiona- les, gerentes y directivos		11	23	I	1	(36)		8	1
ZA	Menos de 5.000 pesetas %		10	37	64	4	(141)		17	76
EL CABE MILIA	5.000 a 10.000 pesetas %		40	45	12	3	(73)		51	17
INGRESOS DEL CABEZA DE FAMILIA	10.000 a 20.000 pesetas		81	19	1	1	(16)		88	11
ING	20.000 pesetas o más		8	10	1	1	(10)		88	1
S ILIA	Menos que prima- rios		7	24	55	19	35		6	21
NIVEL DE ESTUDIOS	Prima- rios		ដ	43	*	1	(136)		12	22
VEL DE	Secundarios		64	. ee	13	1	(40)		65	19
IN	Universitatios %		76	· •	1	1	(16)		95	İ
		Nivel de estudios de los		Universitarios	Drimarios	Menos que primarios	TOTAL	Ocupación de los hijos:	The feeting law at	Empleados, etc

CUADRO IX (Continuación)

ZA	Traba- jadores no es- peciali- zados	38	12	(45)
OCUPACION DEL CABEZA DE FAMILIA	Traba- jadores espe- ciali- zados	26	7	(43)
ACION D DE FAM	Empleados, comer- ciantes y fun- ciona- rios	23	2	(09)
OCUP	Profesionales, gerentes y directivos	20	1	(20)
¥;	Menos de 5.000 pesetas %	4	13	(108)
IL CABEZ	5.000 a 10.000 pesetas %	29	23	(59)
INGRESOS DEL CABEZA DE FAMILIA	10.000 a 20.000 pesetas 9%	J	1	6
	20.000 pesetas o más %	11	1	6
⊴	Menos que prima- rios %	35	35	£
STUDIOS DE FAMII	Primarios	*	7	(105)
NIVEL DE I	Secundarios	92	1	(31)
OEL C	Univer- sitarios %	N)	1	(19)
		Trabajadores especiali- zados	Trabajadores no especia- lizados	TOTAL

Estudios cabeza de familia. Betudios hijos: 10947. Estudios cabeza de familia. Ocupación hijos: 97,42. Ingresos cabeza de familia. Estudios hijos: 86,64. Ingresos cabeza de familia. Ocupación hijos: 47,36. Ocupación cabeza de familia. Estudios hijos: 60,22. Ocupación cabeza de familia. Ocupación hijos: 72,74. Valores de X1:

Estudios cabeza de familia. Estudios hijos: 0,55. Estudios cabeza de familia Ocupación hijos: 0,57. Ingresos cabeza de familia. Estudios hijos: 0,51. Ingresos cabeza de familia. Ocupación hijos: 0,45. Ocupación cabeza de familia. Estudios hijos: 0,46. Ocupación cabeza de familia. Ocupación hijos: 0,55. Valores de C:

trabajarán en la administración pública o en la empresa privada como «funcionarios» o «empleados» respectivamente.

En el cuadro IX podemos observar asimismo la relación entre el status socioeconómico de los cabezas de familia (medido por su ocupación, nivel de estudios y nivel de ingresos) y el status socioeconómico esperado para los hijos (medido por su ocupación y nivel de estudios). Al comparar los coeficientes de contingencia C del cuadro VI, relativos a la relación entre el status socioeconómico de los padres y el de los cabezas de familia, son sus correspondientes del cuadro IX entre los cabezas de familia y sus hijos, observamos que estos últimos son siempre mayores (salvo en la comparación entre ocupación y estudios). Ello parece indicar nuevamente que las expectativas de los cabezas de familia son posiblemente excesivas, a no ser que aceptásemos la idea de que vaya a hacerse más rígido el sistema de estratificación social, cosa que nosotros estamos lejos de aceptar como posibilidad.

Quisiéramos ahora pasar a otra cuestión relacionada con la anterior Puesto que los cabezas de familia parecen tener tanta confianza en las posibilidades de movilidad social para sus hijos, podemos tratar de co nocer, al menos de manera indirecta, cuáles son los mecanismos me diante los cuales creen que sus hijos realizarán ese objetivo. Así, ana lizamos a continuación las respuestas a la pregunta: ¿Cuál cree usteo que es el factor más importante para triunfar en la vida?

En el cuadro X hemos presentado las respuestas a esta pregunta no sólo para los 319 cabezas de familia que hemos estado considerando

CUADRO X

PROPORCION DE PERSONAS QUE MENCIONO CADA UNO DE LOS FACTORES SEÑALADOS COMO FACTOR MAS IMPORTANTE PARA TRIUNFAR EN LA VIDA: CABEZAS Y NO CABEZAS DE FAMILIA

	Cabezas de familia	de familia No cabezas
Trabajo	15	10
Salud	12	3
Dinero	16	11
Estudios	8	8
Suerte	12	17
Inteligencia	2	10
Voluntad v constancia	11	9
	- -	4
Seguir la vocación Cualidades individuales internas	าก	Ż
	6	11
Cualidades individuales externas	2	^£
Recomendaciones	3	3
Otras respuestas	Ţ	2
Sin respuesta	2	
TOTAL	(319)	(111)

hasta ahora, sino también para los 111 no cabezas de familia, pues sos pechábamos, no sin razón, que había diferencia significativa entre los dos grupos.

Efectivamente, mientras que para los cabezas de familia los factores más importantes son el dinero, el trabajo, la salud y la suerte, para los no cabezas de familia son la suerte, el dinero y ciertas cualidades individuales externas. Ya es significativo el que ambos grupos coincidan en dos factores: suerte y dinero. Es también significativo que ambos grupos concedan tan poca importancia a los estudios, a la inteligencia o a seguir la vocación, siendo así que, en el caso de los cabezas de familia sobre todo, sus expectativas (o aspiraciones) respecto al nivel de estudios de sus hijos eran tan elevadas. Ello sugiere dos explicaciones, siendo la primera la ya enunciada de que las expectativas son irrea les. La segunda explicación, sin embargo, es la de que consciente o inconscientemente, los cabezas de familia consideran que los estudios son necesarios, pero no suficientes, para triunfar en la vida; por eso, muy bien podría suceder que sus aspiraciones sobre los estudios de sus hiios fuesen altas y, sin embargo, no considerasen a ese factor como promotor del triunfo en la vida, es decir, que partiesen del supuesto de que un alto nivel de estudios es condición sine qua non, pero que éstos por sí solos no garantizan el triunfo.

En el cuadro XI hemos presentado los resultados para los cabezas de familia, pero ejerciendo un control sobre la edad, los estudios y la ocupación, lo cual nos permite hacer ciertas puntualizaciones que consideramos de interés. Así, mientras que los menores de cincuenta años creen que el triunfo se logra principalmente con trabajo, dinero y salud, los mayores de esa edad mencionan el dinero, la suerte y otras cualidades individuales internas. Pero al comparar conjuntamente los resultados relativos al nivel de estudios y la ocupación, nos damos cuenta que los de status muy bajo señalan el trabajo, la salud y el dinero, mientras que los de status alto dan como factores el trabajo y la voluntad y la constancia. No es de extrañar que los de status alto no mencionen apenas la salud, el dinero, los estudios o la suerte, cosas que para ellos están bastante garantizadas por su posición económica; ello les permite mencionar preferentemente otros factores «más dignos».

En el cuadro XII se pueden observar los resultados relativos a los varones no cabezas de familia. Debido a la mayor homogeneidad de este grupo y al menor número de personas que lo componen, especialmente al considerar la ocupación (ya que se eliminaron los que no trabajan), se observa que las variaciones son menores, y las que hay no siguen una pauta fácilmente observable. Aún así, y si nos fijamos sólo en algunos de los factores, nos damos cuenta que el factor dinero lo mencionan sobre todo los de dieciocho a diecinueve años, los de más de 30 ta años, los que tienen menos de estudios primarios, y los de ocupaciones manuales. El trabajo, en cambio, lo mencionan sobre todo los de

CUADRO XI

PROPORCION DE CABEZAS DE FAMILIA QUE MF. CIONO CADA UNO DE LOS FACTORES SENALADOS COMO FACTOR MAS IMPORTANTE PARA TRIUNFAR EN LA VIDA, POR EDAD, NIVEL DE ESTUDIOS Y OCUPACION

	Trabaja- dores no especia- lizados	17	17	23	9	#	1	8	Ī	9	7	m	m	4	(11)
CION	Trabaja- dores especia- lizados	21	13	14	4	11	1	9	-	16	4	m	m	3	(11)
OCUPACION	Empleados	п	10	14	10	14	7	16	•	10	6	m	1	1	(61)
	Profesionales	26	1	1	6	æ	9	32	6	•	•	1	1	1	(32)
	Superiores	23	ļ	١	l	9	10	42	ю	ю	10	1	60	ı	(31)
ESTUDIOS	Secun- darios	4	9	11	16	9	4	79	4	13	9	4	ł	1	(46)
	Primarios o menos	17	. 52	8	•0	13	1	4	-	11	ĸ	7	1	e 0	(242)
9	**************************************	12	=	1 61	1 01	19	1	60	-	13	•	-	7	7	(143)
EDAD	% ₅₀	9	; <u>r</u>	; <u>t</u>	•	. 00	7	12	7	60	••	m	1	m	(176)
	Total	Į ñ	3 5	, 1 2	2 «	2	7	11	7	10	•	m	-	7	(319)
	CABEZA DE FAMILIA		Irabajo	Salud	Fortigie	Cuerte	Inteligencia	Voluntad y constancia	Seguir la voluntad and tad	Cualidades individuales internas.	Cualidades indivi-	Recomendaciones.	Otras respinestas.	Sin respuestas	TOTAL

CUADRO XII

PROPORCION DE NO CABEZAS DE FAMILIA QUE MENCIONO CADA UNO DE LOS FACTORES SEÑALADOS COMO FACTOR MAS IMPORTANTE PARA TRIUNFAR EN LA VIDA, POR EDAD, NIVEL DE ESTUDIOS Y OCUPACION

			EDAD			ESTUDIOS		OCU	OCUPACION
NO CABEZAS DE FAMILIA	Total	18 - 19	20 - 29	30 +	Prima- rios o menos	Secun- darios	Superiores	No ma- nuales	Manuales
Trabajo	10	4	14	∞	7	14	6	15	7
Salud	e	1	7	••	7	1	1	I	ĸ
Dinero	11	15	7	16	18	7	4	'n	22
Estudios	••	18	က	•	6	4	14	12	90
Suerte	17	22	12	20	21	16	14	12	77
Inteligencia	10	4	15	4	4	6	74	12	S
Voluntad y constancia	6	7	14	1	4	16	4	7	60
Seguir la vocación	4	4	5	4	4	7	ı	7	1
Cualidades individduales internas	7	4	m	20	11	7	į	ın	00
Cualidades individuales externas	11	11	14	4	1	16	ឌ	14	រហ
Recomendaciones	Ŋ	4	••	1	7	4	4	7	Ŋ
Otras respuestas	7	4	1	4	4	I	I	7	ı
Sin respuesta	က	1	m	4	4	1	4	7	5
TOTAL	(111)	(27)	(59)	(25)	(45)	(44)	(22)	(42)	(40)

veinte a veinticinco años y los de ocupaciones no manuales. Es de señalar la fe que tienen en los estudios los muy jóvenes (dieciocho a diecinueve años); así como los que ya tienen estudios superiores o trabajan en ocupaciones no manuales. Sin embargo, los de dieciocho a diecinueve años, así como los de más de 30, los de menor nivel de estudios y los de ocupaciones manuales, dan mayor importancia al factor suerte. La inteligencia y las cualidades individuales externas aparecen también con mayor frecuencia entre los de veinte a veintinueve años, los de estudios superiores y los de ocupaciones no manuales.

Es difícil poder matizar con excesivo detalle teniendo tan pequeño número de casos en que basar nuestras conclusiones, pero al considerar en conjunto los cuadros XI y XII parece que se observa una tendencia, por parte de los pertenecientes a estratos socioeconómicos bajos, a confiar más en factores sobre los que ellos no tienen ningún control: suerte, dinero, con lo cual justifican en parte su posición socioeconómica inferior. Por el contrario, los de estratos socioeconómicos altos tratan de ocultar su favorable posición ante la vida y, por consiguiente, mencionan factores que significan un esfuerzo individual independiente de la posición que tienen: trabajo, voluntad y constancia, cualidades individuales externas. Es decir, los de posiciones inferiores mantienen una actitud más fatalista de la vida, el triunfo no depende de ellos, sino de condiciones externas a ellos mismos, mientras que los de posiciones socioeconómicas superiores adoptan la actitud de que el triunfo depende de uno mismo y no de las condiciones externas.

LA INFORMACIÓN EN LA PROMOCIÓN SOCIAL

Ya hemos visto que la movilidad social no es tan amplia como algunos suponen. También hemos señalado que los actuales cabezas de familia tienen cierto optimismo respecto al porvenir de sus hijos.

Esta movilidad social prevista, sin embargo, debería corresponderse con un amplio conocimiento de aquellos mecanismos que puedan facilitar esa promoción social a sus hijos, ya que, si no es así, las expectativas no pasarían de ser simples deseos. Pues bien, en la encuesta a que ya hemos hecho referencia, se preguntó a los entrevistados si conocían o no una serie de estas instituciones, si habían tenido contacto con ellas, y si creían que servían o no para mejorar la posición social. La lista de instituciones incluía una amplia representación de aquellas que se han creado para mejorar el nivel educacional de las clases trabajadores (Balchilleratos Nocturnos, Centros Nocturnos de Estudios Universitarios, Comisaría de protección Escolar, etc.), o su formación profesional (Centros de Formación Profesional Acelerada, Programa de Promoción Profesional Obrera, etc.). No es que creamos que éstos son los únicos medios de lograr una movilidad social ascendente, pero sí opinamos que son una muestra amplia de los que el Estado ha creado

con la intención de favorecer, precisamente, la promoción social de las clases trabajadoras.

En el análisis de estos datos hemos tomado en cuenta no sólo los 319 varones cabezas de familia ya utilizados anteriormente, sino también 111 varones no cabezas de familia. Este último grupo, naturalmente, estaba formado por personas de menos edad, de mayor nivel de estudios y de ocupaciones preferentemente no manuales (9).

Queremos señalar que ,con el fin de tener una cierta idea de la proporción de personas que mienten o simplemente se equivocan al contestar, añadimos a la lista de instituciones una que no existe en la realidad: Servicio Internacional de Ocupaciones Auxiliares. En el cuadro XIII se puede apreciar que el porcentaje que dice haber oído hablar de él es de 7 por 100, en el caso de los cabezas de familia, y 11 por 100 en los otros; menos del 1 por 100 y nadie, respectivamente, dicen haber tenido contacto con ese organismo. Es decir, las proporciones son ínfimas y ciertamente diferentes del resto, por lo cual tenemos que presumir una gran sinceridad por parte de los entrevistados.

Si nos fijamos en los cabezas de familia, observamos que de lo que más han oído hablar es del Instituto Español de Emigración (75 por 100) y de las Universidades Laborales (70 por 100); de lo que menos han oído, del Centro Español de Nuevas Profesiones (21 por 100), del Programa de Promoción Profesional Obrera (33 por 100) y del Patronato de Igualdad de Oportunidades (33 por 100). Entre los no cabezas de familia los más conocidos son los mismos, aunque alterado su orden: Universidades Laborales, 85 por 100, e Instituto Español de Emigración, 77 por 100. Los menos conocidos son también el Centro Español de Nuevas Profesiones (32 por 100) y el Programa de Promoción Profesional Obrera (32 por 100) (10). Creemos que es verdadera-

(9) La distribución por edad es como sigue: 18 a 19 años, 24 por 100; 20 a 29 años, 54 por 100; 30 o más, 22 por 100. Por ocupación: no manuales, 38 por 100; manuales, 36 por 100; sin ocupación, 26 por 100. Por estadios: primarios o menos 40 por 100; secundarios, 40 por 100; superiores, 20 por 100.

⁽¹⁰⁾ La señorita María Angeles Durán opinaba que los porcentajes que decían haber oído hablar del Programa de Promoción Profesional Obrear, aunque bajos, eran, sin embargo, elevados teniendo en cuenta que dicho Programa existe desde hace muy poco tiempo. Sin embargo, debemos recordar que hay un 7 por 100 de cabezas de familia y un 11 por 100 de no cabezas de familia que también afirman haber oído hablar del Servicio Internacional de Ocupaciones Auxiliares. Por otra parte, aunque las muestras del I.O.P. son representativas de Madrid a efectos de actitudes y características generales de la población, pueden no serlo cuando se quiere inferir de ellos un parámetro totalmente exacto de la población (ejemplo, número exacto de habitantes de Madrid que han oído hablar o han tenido contacto con un determinado servicio). En este último caso, un pequeño error de muestreo puede originar una enorme diferencia en dicho número de habitantes. La muestra, para estos propósitos, tendría que ser posiblemente de otro tipo.

CUADRO XIII

PROPORCION DE PERSONAS QUE HAN OIDO HABLAR, HAN TENIDO CONTACTO Y CREEN QUE SIRVEN, DE UNA SERIE DE INSTITUCIONES PARA LA PROMOCION SOCIAL *

Han tenido contacto

Han oído hablar

Cree que sirven

CABEZAS DE FAMILIA N = 319

NO CABEZAS DE N = 111

	46	89	8	9	89	20	53	8	47	8	78	46	49	41	6
-	13	6	4	4	1	7	m	4	1	7	•	œ	7	8	ı
1	. 52	72	82	73	73	11	26	89	22	32	32	20	23	47	11
	31	48	99	49	51	89	39	39	34	31	19	34	35	32	9
	ıcı	2	7	7	4	6	ĸı	, ~	ı - -	7	7	m	4	ю	*
	33	20	202	25	55	75	42	: 2	38	33	21	37	38	37	1
	Patronato de Igualdad de Oportunidades (P.I.O.)	Centros de Formación Profesional Acelerada	(U.F.F.A.)	Deskillente Mechine (RM)		Instituto Español de Emigración (I.E.E.)	Servicio Nacional de Orientación Profesio-	nal (S.N.O.F.)	Bachillerato Kadiolonico (B.K.) Formación Intensiva Profesional (F.I.P.)	Programa de Promoción Profesional Obrera (P.P.P.O.)	Centro Español de Nuevas Profesionales	Centros Nocturnos de Estudios Universitarios	Comisaría de Protección Escolar (C.P.E.)	Fondo Nacional de Protección al Trabajo	Servicio Internacional de Ocupaciones Auxi-

cabezas de no caso ا و familia, Los números son porcentajes calculados sobre el total de cada grupo (319) si cabezas consiguiente, no pueden sumar 100 ni horizontal ni verticalmente. mente penoso que sólo un 38 por 100 de los cabezas de familia haya oído hablar de la Comisaría de Protección Escolar, y que sólo un 35 por 100 sepa de la Formación Intensiva Profesional. Y sin embargo, un 75 por 100 ha oído hablar del Instituo Español de Emigración. Creemos que esto es significativo; que los cabezas de familia estén más enterados sobre el I.E.E. que sobre el F.I.P. puede ser peligroso, ya que naturalmente buscarán la promoción social más a través del primero que del segundo servicio indicado. Así, vemos cómo un 9 por 100 de los cabezas de familia han tenido contacto con el I.E.E., un 7 por 100 con las Universidades Laborales y sólo un 1 por 100 con el F.I.P. Los no cabezas de familia, sin embargo, han tenido contacto preferentemente con el Patronato de Igualdad de Oportunidades (13 por 100), los Centros Nocturnos de Estudios Universitarios (8 por 100) y los Cenros de Formación Profesional Acelerada (9 por 100), aunque no han tenido ningún contacto con los Institutos Laborales.

Los no cabezas de familia, por ser más jóvenes, conocen en mayores proporciones que los cabezas de familia cada una de las instituciones citadas en la lista (a excepción del Programa de Promoción Profesional Obrera). Asimismo, en odos menos cuatro casos (Universidades Laborales, Institutos Laborales, Instituto Español de Emigración y Fondo Nacional de Protección al Trabajo), los no cabezas de familia. Por otra parte, la mayoría de los que han oído hablar de cada uno de los servicios, creen que éstos sirven para mejorar la promoción social.

En resumen, del cuadro XIII podemos obtener las siguientes conclusiones: 1) existe bastante sinceridad en las respuestas, como lo ponen de manifiesto los bajos porcentajes relativos a la falsa institución que denominamos Servicio Internacional de Ocupaciones Auxiliares; 2) el mayor conocimiento y contacto de los no cabezas de familia respecto a la casi totalidad de las instituciones citadas en la lista; 3) la gran preponderancia de conocimientos y contactos en relación con las Universidades Laborales y el Instituto Español de Emigrarción; 4) aunque no presentamos los datos, por considerarlo innecesario, queremos señalar de todas formas que las personas que han oído hablar de un determinado servicio son generalmente las mismas que han oído hablar ded otros servicios, y viceversa, o dicho de otra forma, que existe un conocimiento o desconocimiento generalizado sobre los mecanismos de promoción social. Esto, con respecto a otro tipo de conocimientos, lo hemos estudiado ya en otras ocasiones (11).

⁽¹¹⁾ Véase por ejemplo nuestro artículo «Los conocimientos de política Internacional en una Gran Ciudad Española», Revista Española de la Opinión Pública, n.º 0, Madrid, abril de 1965; y también «El Grado de Información sobre la Política Internacional», Revista del Instituto de Ciencias Sociales, n.º 6, Barcelona, 1965. (Incluidos ambos en este volumen.)

Respecto a este último punto conviene señalar que, en nuestra opinión, este gran conocimiento que se tiene sobre las Universidades Laborales se debe principalmente, aparte de su antigüedad, a la gran publicidad que sobre ellos se ha hecho a través de todos los medios de comunicación de masas. En cuanto al Instituto Español de Emigración, la razón posiblemente es la de la gran cantidad de españoles que han emigrado en los últimos años. Creemos que el poco impacto causado por las demás instituciones de promoción social debe atribuirse a la gran proliferación de éstos, que tiene por consecuencia una gran dispersión de los recursos existentes, siendo así que todas ellas buscan el mismo fin. En la actualidad todos estos organismos dependen del Ministerio de Trabajo, del Ministerio de Educación Nacional, de Sindicatos, de la Secretaría General del Movimiento, etc. Si se agrupasen muchos de estos organismos cuyos fines son idénticos, estamos seguros de que los esfuerzos y recursos combinados darían mejores reultado, pues ofrecerían la posibilidad de incrementar su difusión y su capacidad de actuación. En esto, como en casi todo, lo peor es la existencia de pequeños «reinos de taifas».

En cuadros sucesivos hemos eliminado los resultados correspondientes al Servicio Internacional de Ocupaciones Auxiliares, así como las columnas correspondientes a «creen que sirven», pues, como hemos dicho, estas cifras son siempre algo más bajas que las de «han oído

hablar», y, por tanto, carecen de interés ulterior.

Naturalmente, esperábamos que hubiese diferencias entre los cabezas de familia respecto a sus conocimientos sobre la lista de organismos. Realmente esperábamos que los jóvenes estuviesen más enterados, e igualmente pensábamos de los de más baja posición socioeconómica (medida por ocupación y estudios), debido a sus mayor necesidad de estos servicios. En el cuadro XIV se puede observar el porcentaje de cabezas de familia que habían oído hablar de cada institución, clasificados por ocupación, edad y estudios. Claramente se ve que, aunque se confirma nuestra hipótesis sobre la edad, en las otras dos variables sucede precisamente lo contrario a lo que esperábamos. Así, con respecto a la ocupación, el porcentaje de los que han oído hablar es mayor cuanto mayor es el status ocupacional. Sólo en dos ocasiones (F.I.P. y P.P.P.O.) se observa un porcentaje mayor entre los trabajadores especializados que entre los no especializados. De igual forma, cuanto mayor es el nivel de estudios mayor es el porcentaje que ha oído hablar de cada servicio, a excepción de cuatro ocasiones (P.I.O., I.E.E., C.P.E. y F.N.T.P.) en que es mayor el porcentaje de los de estudios secundarios que el de los de estudios superiores. Podemos afirmar también, que, entre los cabezas de familia, sea cual sea el control que utilicemos, las dos instituciones más conocidas son, por orden, el Instituto Español de Emigración y las Universidades Laborales.

CUADRO XIV

			CUADKU AIV	۸۲۷					
PROPORCION DE CABEZAS DE FAMILIA, QUE HAN OIDO HABLAR DE CADA UI	DE FAMI AR DE CAL	LIA, CLAS	SIFICADO E LAS IN	S POR C	OCUPACIO	N, EDAD PROMOC	AMILIA, CLASIFICADOS POR OCUPACION, EDAD Y NIVEL DE ESTUDIOS. CADA UNA DE LAS INSTITUCIONES DE PROMOCION SOCIAL CITADAS	L DE ES (AL CITA)	TUDIOS, DAS
		OCUPACION	CION		ED	EDAD	NIVE	NIVEL DE ESTUDIOS	SOIC
	Profesio- nales, ge- rentes y directivos	Empleados, comerciantes y functionarios	Trabaja- dores especia- lizados	Trabaja- dores no especia- lizados	Menores de 50 años	50 años o más	Primarios o menos	Secun- darios	Supe- riores
P.I.O	69	47	29	20	39	27	23	65	\$
CF.P.A	84	58	55	36	54	45	40	78	87
U.L	91	78	78	49	73	29	64	87	94
B.N	81	29	55	31	53	49	41	83	84
I.L	88	29	61	29	57	52	46	78	87
LE.E	91	87	62	59	81	99	70	91	87
S.N.O.P	75	20	49	25	44	41	34	<i>L</i> 9	11
B.R	81	20	43	21	47	36	32	72	81
F.I.P	99	39	43	20	37	34	27	54	74
P.P.P.O	53	37	45	18	33	33	28	20	52
C.E.N.P	40	29	20	9	22	20	16	35	42
C.N.E.U	72	45	43	17	36	39	26	<i>L</i> 9	81
C.P.E	69	20	38	15	38	37	28	70	61
F.N.P.T	69	49	32	21	36	38	29	19	22
TOTAL	(32)	(26)	(71)	(71)	(176)	(143)	(242)	(46)	(31)

Si consideramos ahora los no cabezas de familia (cuadro XV), observamos asimismo que los que tienen ocupaciones no manuales han oído hablar de todas y cada una de las instituciones en mayores proporciones que los de ocupaciones manuales. Asimismo, el porcentaje de los que han oído hablar de estos servicios es mayor cuanto más alto es el nivel de estudios (sólo ha dos excepciones, B.R. y F.I.P., en los que los de estudios secundarios muestran porcentajes mayores que los de estudios superiores). Con respecto a la edad, sin embargo, los de 20 a 29 años han oído hablar de cada una de las instituciones señaladas en mayores proporciones que los de 18 a 19 años y los mayores de 30 años. La relación, por consiguiente, parece ser curvilínea, con un máximum en el grupo de 20 a 29 años.

Asi pues, si comparamos con los cabezas de familia, notamos que las relaciones con la ocupación y el nivel de estudios son similares. En cuanto a la edad, combinando ambos cuadros, se llegaría a la conclusión de que la edad de 20 a 29 años es el período en que más enterado se está sobre los mecanismos de promoción social, lo cual es lógico, ya que es a esta edad principalmente cuando se está realmente decidiendo el porvenir del individuo, cuado más preocupado está por encontrar su posición en la sociedad. En cuanto a las instituciones más conocidas entre los distintos grupos de no cabezas de familia, debemos señalar que las Universidadeds Laborales y el Instituto Español de Emigración son las más conocidas entre los de ocupaciones no manuales, siendo el ordden inverso entre los manuales. Parece ser, por consiguiente, que son estos últimos los más interesados o afectados por las emigraciones. Entre los de 18 a 19 años predominan las instituciones educativas (U.I., B.N. y B.R.) entre los de 20 a 29 los U.L. y C.F.P.A., y entre los de más de 30 años destaca muy especialmente el I.E.E. Y finalmente, por estudios, entre los de más bajo nivel predomina el I.E.E. y las U.L., mientras que las instituciones educativas (U.L. e I.L.) son más conocidas en los otros dos niveles.

En los cuadros XVI y XVII se presentan datos respecto al contacto que se ha tenido con cada una de las diversas instituciones. En primer lugar, y salvo excepciones, la proporción que ha tenido contacto con estas instituciones es verdaderamente pequeña. Ciertamente que en algunos casos aislados se llega al 30 por 100 de personas que han tenido contacto, pero en la mayor parte de las ocasiones no hay nadie o el porcentaje es menor del 10 por 100. Entre los cabezas de familia se puede observar que el contacto ha sido mayor entre profesionales, gerentes y directivos, y trabajadores especializados. Los porcentajes de mayores de 50 años, salvo en dos ocasiones, son también mayores que los de menos de 50 años. Y en general, los porcentajes aumentan cuando mayor es el nivel de estudios de los entrevistados. De igual forma, entre no cabezas de familia, la situación parece similar a lo ya dicho anteriormente.

CUADRO XV

			CUADR 0	X				
PROPORCION DE NO C QUE HAN OIDO HA) CABEZAS DE HABLAR DE CA	E FAMILIA, CADA UNA	CLASIFICA DE LAS IN	DOS POR C	OCUPACION TES DE PR	EDAD Y	CLASIFICADOS POR OCUPACION, EDAD Y NIVEL DE ESTUDIOS, DE LAS INSTITUCIONES DE PROMOCION SOCIAL CITADAS	STUDIOS, TADAS
	OCUP	OCUPACION		EDAD			NIVEL DE ESTUDIOS	UDIOS
	No manuales	Manuales	18 a 19 años	20 a 29 años	30 a más años	Primarios	Secundarios	Superiores
P.I.O	7.1	30	56	63	24	24	20	73
CF.P.A.	80	SS	23	88	99	21	\$	%
NT	95	72	82	86	99	<i>L</i> 9	86	100
B.N	98	28	20	83	26	49	88	96
II	93	45	<i>L</i> 9	81	99	42	91	100
I.E.E	81	78	29	98	72	69	11	91
S.N.O.P.	62	38	48	29	26	33	20	73
B.R	98	48	70	78	4	38	91	98
FIP.	99	32	48	52	4	31	20	20
P.P.P.O.	48	18	11	40	36	24	30	73
CENP	45	70	19	40	24	16	39	7.
C.N.E.U.	2	23	41	28	Q	24	61	11
C.P.E.	69	22	4	99	32	22	70	82
F.N.P.T.	9	30	33	28	36	33	25	89
TOTAL	(42)	(40)	(27)	(59)	(25)	(45)	(44)	(22)

En resumen, y después de haber examinado toda la evidencia anterior, debemos señalar que, al parecer, los que están más enterados sobre los instrumentos de promoción social son los que teóricamente menos lo necesitan, y viceversa. Ello quita fuerza a muchos de esos servicios, ya que, si la población que necesita de ellos no sabe de su existencia, difícilmente se podrá lograr su fin. Como ya hemos dicho antes, no basta con crear las oportunidades, sino que hay que ofrecerlas a sus posibles usuarios en forma eficaz y completa de manera que les puedan ser útiles para satisfacer sus deseos de mejora.

RESUMEN

Este breve análisis, basado en los resultados de una encuesta entre varones españoles mayores de 18 años y residentes en Madrid, realizada en la primavera de 1965 por el I.O.P., ha tratado de ofrecer algunas ideas sobre la movilidad social y sobre el papel de la información en este proceso.

Respecto al primer punto, hemos puesto de manifiesto la gran interrelación que existe y ha existido entre algunos de los componentes del status socioeconómico de un individuo, señalándose la gran importancia del nivel de estudios en cuanto que es éste el que más o menos condiciona el tipo de ocupación que uno pueda realizar, siendo ésta a

su vez la que condiciona parcialmente los ingresos.

Pero así como los estudios parecen ser el factor de mayor importancia en cuanto a la adquisición individual de una posición social, los datos parecen indicar que la ocupación es el factor de más importancia en cuanto a la transmisión del status de una a otra generación. Hemos visto que, aunque en España exista movilidad social, la transmisión intergeneracional del status sigue teniendo más importancia. Asimismo, hemos ofrecido algunos datos sobre las expectativas que los cabezas de familia tienen respecto al futuro de sus hijos, y sobre las diferencias existentes entre los distintos estratos sociales en cuanto a cuáles son los factores determinantes del triunfo en la vida.

Finalmente, creemos haber proporcionado los datos suficientes para ver que, en general, existe un nivel muy bajo de conocimiento de las instituciones sociales para la promoción social. Pero lo peor no es eso, sino que los grupos que teóricamente deberían estar mejor informados (ejemplo, los que han de utilizarlos), son precisamente los

que menos los conocen y los utilizan.

Creemos, por consiguiente, que si el Estado se propone como fin político-social el aumento de la promoción social, para lograrlo no bastará con crear instituciones que sirvan de medio a ese fin. Será necesario dar a conocer de manera intensiva la existencia de estos medios, y deberá procurar motivar a la población para que los utilice.

CUADRO XVI

PROPORCION DE CABEZAS QUE HAN TENIDO CONTAC	CABEZAS DE FAMILIA, CONTACTO CON CADA		ASIFICAL	OS POR S INSTIT	OCUPACIO	ON, EDA	CLASIFICADOS POR OCUPACION, EDAD Y NIVEL DE ESTUDIOS, UNA DE LAS INSTITUCIONES DE PROMOCION SOCIAL CITADAS	L DE ES	TUDIOS
		OCUPACION	NOIC		EDAD	Q	NIVE	NIVEL DE ESTUDIOS	SOIOS
	Profesio- nales, ge- rentes y directivos	Empleados, comerciantes y funcionarios	Trabaja- dores especia- lizados	Trabaja- dores no especia- lizados	Menores de 50 años	50 años o más	Primarios o menos	Secun- darios	Supe- riores
P.I.O	12	5	9	4	7	8	m	6	16
C.E.P.A	12	22	10	•	ĸ	9	2	17	13
U.T	15	ĸ	10	3	9	00	2	6	16
B.N	15	ł	1	J	-	3	*	7	13
II II.	15	m	ю	1	2	2	7	9	13
I.E.E	19	2	11	10	6	6	œ	6	19
S.N.O.P	6	2	ιΩ	1	2	4	2	4	13
B.R	12	2	1	I	2	2	I	11	9
F.I.P	9	7	1	I	1	2	*	4	9
P.P.P.O	9	1	1	1		7	-	7	•
CENP	9	т	1	1	2	***	1	7	9
C.N.E.U	12	m	ю	1	3	m	7	9	10
C.P.E	18	5	-	I	4	22	7	9	16
F.N.P.T	6	7	ю	2	2	4	2	7	10
TOTAL	(32)	(67)	(71)	(71)	(176)	(143)	(242)	(46)	(31)

CUADRO XVII

PROPORCION DE NO CABEZAS DE FAMILIA, CLASIFICADOS POR OCUPACION, EDAD Y NIVEL DE ESTUDIOS, QUE HAN TENIDO CONTACTO CON CADA UNA DE LAS INSTITUCIONES DE PROMOCION SOCIAL CITADAS

	OCUP	OCUPACION		EDAD		IN	NIVEL DE ESTUDIOS	SOI
	No ma- nuales	Manuales	18 a 19 años	20 a 29 años	30 o más años	Primarios	Secundarios	Superiores
	12	,	=	1	1	2	30	4
F.1.0	3 3	1 0			4	4	16	4
C.F.P.A	1 4	0	• (•		o	7
U.L	10	7	00		l	1	n	•
B.N	10	7	4	7	1	7	O	I
II	ı	1	i		1	l	ı	t
LEE	7	7	1		ı	7	1	4
SNOP	7	7	ł	5	ł	7	7	4
88	2	7	60		ì	7	7	l
FIP	1	ł	1	2	1	i	7	ı
P.P.D	ĸ		i		I	I	7	4
CENP	7		4		1	1	6	4
CNEU	14		11		I	1	16	σ,
C.P.E.	12		7		1	1	16	◀ '
F.N.P.T	7		ī		l	7	1	4
TOTAL	(42)	(49)	(21)	(59)	(25)	(45)	(44)	(22)

Por otra parte, es nuestra opinión que la excesiva proliferación de instituciones cuyos objetivos son muy similares (y que sólo difieren en cuanto al departamento ministerial en que estén encuadrados), dificulta aún más el conocimiento que la población tenga de los mismos. Más vale, creemos, aunar todos los esfuerzos para conseguir el éxito de ciertos programas, y evitar así que se piense en el Instituto Español de Emigración, más que en los demás organismos de promoción social, como forma de realizar la ascensión social.

STATUS SOCIOECONOMICO, RELIGION Y TAMAÑO IDEAL DE LA FAMILIA URBANA

NATALIDAD Y POBLACIÓN

Aunque ya es casi un tópico en nuestros días hablar del «problema de la población» o de la «explosión de la población» no por ello deja de ser cierto que la población del mundo está creciendo a un ritmo nunca conocido en la historia de la Humanidad. La tasa de crecimiento de la población mundial es ahora aproximadamente de 1,7 por 100 anual, lo cual significa que de una población total de 2.900 millones en 1960 pasaríamos a 4.062 millones en 1980, a 5.691 millones en el año 2000 y a 13.200 millones en el año 2050, siempre y cuando esta tasa de crecimiento continuase incambiable durante todos estos años (1).

Naturalmente no es probable que esta tasa se mantenga durante mucho tiempo, y ya hemos indicado que nunca antes llegó a ser tan alta. La alta tasa de crecimiento actual se debe sobre todo al enorme crecimiento de los países más subdesarrollados (por ejemplo, Costa Rica tiene un crecimiento de 4,4 por 100 anual), que, por otra parte, constituyen la mayor parte de nuestro planeta. Este hecho tiene una explicación en que la mortalidad ha disminuido considerablemente en todos los países, aun en los subdesarrollados, mientras que la natalidad sólo ha disminuido de manera similar en los países que pudiéramos denominar industrializados o desarrollados. Tradicionalmente ha sido la mortalidad el factor que más influía sobre el crecimiento de una población (pues la natalidad solía mantenerse relativamente cons-

⁽¹⁾ Como detalle curioso se puede calcular que si el mundo hubiese comenzado hace seis mil años con solo dos personas, Adán y Eva, y hubiese tenido un crecimiento constante de 1,7 por 100 por año, la población del mundo sería ahora, aproximadamente, 1.664. 000.000.000.000.000.000.000.000.000 × 10^{x7}.

tante a un alto nivel). Sin embargo, una vez que la mortalidad ha disminuido hasta llegar a niveles tan bajos que resulta extremadamente difícil rebajarla aún más, la natalidad pasó a convertirse en el factor

mas importante como determinante del crecimiento.

Esta importancia tan decisiva de la natalidad en la poca actual, cuando muchos países ya han realizado la «transición demográfica» (2) y muchos otros están a punto de acabarla, ha determinado que los sociólogos presten cada vez mayores esfuerzos a descubrir cuáles son los valores existentes respecto a la natalidad, y sobre todo, cuáles son los factores socio-económicos que determinan esos valores. La importancia de la natalidad se pone de manifiesto cuando pensamos que la total eliminaçión de la mortalidad influiría menos sobre el crecimiento de la población hoy en día en España, que un aumento de un 10 por 100 en las tasas de natalidad (3).

Lo importante en todo lo anterior es el hecho de que en la actualidad, aquellos países que como España ya han alcanzado un nivel bajo de mortalidad, deben prestar una atención cada vez mayor a las tendencias de natalidad, con el fin de mejor predecir el crecimiento de su población. Hasta hace relativamente pocos años, los especialistas en estas cuestiones acostumbraban a hacer sus proyecciones de la población a base de extrapolar estadísticamente unas hipotéticas tasas de natalidad y mortalidad basadas principalmente en las tendencias de ambas durante los últimos años. Así, la mayor parte de los demógrafos norteamericanos y europeos profetizaban que los países occidentales llegarían en pocos años a tener una natalidad tan baja que apenas serviría para sustituir a los que muriesen, es decir, estas profecías anunciaban que a partir de un cierto momento las poblaciones occidentales no crecerían en absoluto, y que poco más tarde comenzarían a disminuir en números absolutos (4). Sin embargo, las poblaciones occidentales no sólo no se convirtieron en estacionarias, sino que, todo lo contrario, experimentaron un alto crecimiento debido al incremento en las tasas de natalidad que dio origen a que se hablase del «baby boom». En España también se originaron errores como consecuencia de una excesiva confianza en las curvas logísticas. Así, por ejemplo, Ros Gimeno, llevado por la opinión predominante entre los

(2) Sobre los diversos tipos de crecimiento recomendamos la lectura de Donald O. Cowgill, «The Theory of Population Growth Cycles», en Population Theory and Policy, ed. por Joseph J. Spengler, y Otis D. Duncam, The Free Press of Glencoe, Ill, 1956.

(3) Se trata, naturalmente, de un modelo teórico en cuya explicación no podemos entrar aquí, entre otras cosas, porque al parecer todavía estamos

lejos de que la humanidad alcance la inmortalidad.

máximos especialistas mundiales, afirmaba que la natalidad y la fecundidad en España estaban disminuyendo tanto que se llegaría a una población estacionaria en 1980 (5). En otra ocasión realizó unas predicciones de población que si han sido erróneas es precisamente por haber supuesto unas tasas de natalidad siempre decrecientes. Concretamente, en 1946 predecía unas tasas de natalidad que disminuían paulatinamente desde 21,47 por mil habitantes en 1945, a 14,97 por mil habitantes en 1965. Ello le llevó a subestimar el crecimiento y por consiguiente el total de la población que se alcanzaría; sólo en quince años (de 1945 a 1960) su estimación fue de 641.385 habitantes menos que los que realmente tenía España en esa fecha (6). Sin embargo, como decíamos, ese tipo de error fue cometido por los máximos especialistas de cada país, pues en realidad reflejaba la confianza existente en aquella época en los grandes ciclos históricos, las líneas de tendencias, curvas logísticas, interpolaciones y extrapolaciones, etc.

Precisamente fue ese «baby boom» de los años cuarenta el que motivó un cambio de mentalidad en los especialistas de población, que entonces se dieron cuenta de la importancia que tenía la voluntad del hombre en las tendencias de natalidad. Son los hombres quienes deciden, por una serie de factores de todo tipo, cuál será la edad en que contraerán matrimonio, cuál será el número de hijos que tendrán, cuál el espaciamiento entre sus hijos, etc. Es decir, se puso de manifiesto que el «baby-boom» se habría podido anticipar si se hubiesen conocido una serie de actitudes y expectativas de la población, y ello requería no solo un detallado análisis de estadísticas, sino también una investigación sobre el posible comportamiento humano respecto a estas cuestiones. Por todo el mundo comenzaron a realizarse encuestas e investigaciones encaminadas a conocer mejor los planes y actitudes de los distintos estratos de la población sobre la natalidad, lo cual a su vez permitió conocer los factores socio-económicos que más parecen influir sobre ésta. Concretamente, uno de los estudios más antiguos que conocemos sobre España en este campo es el realizado por Bustinza Ugarte y Sopeña Ibáñez en 1957 (7), en el que dan cuenta de una encuesta entre médicos y curas párrocos respecto al control de la natalidad, esa «lepra neomalthusiana», como la denominaba un ilustre académico español (8). De esa encuesta decía Ros Gimeno que «de los

(5) José Ros Gimeno, «La natalidad y el futuro desarrollo de la población de España», Revista Internacional de Sociología, núm. 1, Madrid, 1943.

(7) «Análisis de la natalidad española», Revista Internacional de Sociolo-

gia, núm. 60, Madrid, 1957.

⁽⁴⁾ Véase, por ejemplo, HAROLD F. DORN, «Pitfalls in Population Forecasts and Projections», en *Demographic Analysis*, ed. por JOSEPH J. SPENGLER y OTIS D. DUNCAN, The Free Press of Glencoe, Ill, 1956.

⁽⁶⁾ José Ros Gimeno, «La natalidad en España después de la guerra, y la población futura», Revista Internacional de Sociología, núms. 15-16, Madrid, 1946, pág. 183.

⁽⁸⁾ SEVERINO AZNAR, «El problema de la natalidad diferencial en las clases sociales de Madrid y Barcelona». Revista Internacional de Sociología, núm. 20, Madrid, 1947, pág. 374.

resultados obtenidos interesa aquí poner de relieve el más importante, a saber: el 80 por 100 de las contestaciones recogidas en -1946 y en 1957 confirma la existencia de una limitación voluntaria de los nacimientos en las distintas provincias de España» (9).

Más recientemente, y utilizando también métodos indirectos, Salustrano del Campo ha proporcionado datos sobre una encuesta entre médicos, en los que se pone de manifiesto que, en opinión de éstos, alrededor de un 50 por 100 de la población utiliza métodos anticonceptivos (10).

En resumen, está claro que el crecimiento de la población depende fundamentalmente de las variaciones que se produzcan en las tasas de natalidad; segundo, está también demostrado que la población contro-la (en el sentido más amplio de este término) la natalidad; y tercero, se ha comprobado que las proyecciones de población, debido a lo anterior, no puedan basarse solamente en la observación de tendencias seculares, sino que deben tener en cuenta precisamente las actitudes de los individuos sobre las cuestiones que afecten a ese factor demográfico.

CUADRO I

TASAS BRUTAS DE NATALIDAD Y MORTALIDAD, Y CRECIMIENTO VEGETATIVO. ESPAÑA, 1901-1960

Año	Natalidad (por mil hab.)	Mortalidad (por mil hab.)	Crecimiento vegetativo (por mil hab.)
1901-05	35,1	26,0	9,1
100/ 10	33,2	24,0	92
	30,7	21,2	9,2 9,5
1911-15			2,0
1916-20	28,9	26,0	2,9
1921-25	29,9	20,2	9,7
1926-30	28,6	17.9	10,7
1001 00	27,0	16.3	10,7
1931-35	21,0	10,0	,.
1026 20	20.9	18,3	2,6
1936-39	24.4	16.5	7,9
1940	24,4	10,5	7,7
1936-40	22,6	17.4	5,2
			7,2
1941-45	21,6	14,4	7,2
1946-50	21,5	11,6	9,9
1951-55	20,3	9,8	10,5
10F((0	21,5	9,2	12,3
1930-00		- ,-	3-7-

(9) José Ros Gimeno, «Algunos aspectos de la natalidad en España», Revista Internacional de Sociología, núm. 67, Madrid, 1959, pág. 422.

(10) Salustiano del Campo Urbano, «Los médicos ante el problema de la limitación de la natalidad», Revista Española de la Opinión Pública, número 1, Madrid, 1965, pág. 31.

Para terminar esta introducción querríamos referirnos brevemente también a las tendencias de la natalidad en nuestro país.

En el cuadro 1 se observa que aunque la natalidad española disminuyó desde primeros de siglo hasta la década de 1940, también es cierto que luego apenas ha variado y, por supuesto, no se ha acercado a las bajas tasas anunciadas para nuestros días. Pero la mortalidad ha disminuido también, y esos dos factores conjuntamente han determinado el mayor crecimiento que actualmente está experimentado nuestra población (compárese, sin embargo, el 1,2 por 100 anual ,en el período 1956-60, con el 1,7 por 100 anual que tiene el mundo en su conjunto).

La mayoría de los demógrafos españoles, al ocuparse de la disminución de la natalidad, han señalado ciertos factores económicos como principales causas de este fenómeno. Así, Ros Gimeno afirma: «mantenimiento o elevación del tenor de vida, de la posición económica o el rango social: he aquí la causa predominante de la restricción voluntaria de la natalidad, la causa final que induce a tantos padres a limitar el número d ehijos» (11). Pero este mismo autor, así como otros, considera que el racionalismo es la verdadera causa de la disminución de la natalidad: consecuencia de ese racionalismo es también la irreligiosidad o falta de sentimiento religioso, según estos mismos autores.

En general, por tanto, la mayoría de los estudiosos españoles de estas cuestiones señalan el «status» socio-económico y la religiosidad (o falta de ella) como factores más importantes en la determinación de la natalidad, coincidiendo así con la mayoría de los especialistas de otros países. Por ello hemos tratado de hacer una pequeña investigación empírica sobre dichos factores, con el fin de complementar, al menos en una pequeña escala, las conclusiones obtenidas en posibles investigaciones sobre las estadísticas de natalidad.

ACTITUDES SOBRE EL TAMAÑO DE LA FAMILIA URBANA

Los datos en que se basa nuestro artículo proceden de tres encuestas realizadas en Madrid por el Instituto de la Opinión Pública en julio de 1964, noviembre de 1964 y enero de 1965. En estos tres estudios se formuló la misma pregunta: «En general, ¿cuál cree usted que es el número ideal de hijos para una familia más o menos como la suya?» Debemos señalar que nuestra íntención en un principio no fue la de obtener datos que nos permitan hacer predicciones sobre las tasas de natalidad en un futuro más o menos próximo. Realmente, y debido sobre todo a la falta de investigaciones en España sobre ese problema concreto, nuestras intenciones son más modestas. En primer

⁽¹¹⁾ José Ros Gimeno, «El decrecimiento de la natalidad y sus causas», Revista Internacional de Sociología, núm. 7, Madrid, 1944, pág. 112.

lugar, queríamos averiguar hasta qué punto la población estaría o no dispuesta a contestar sobre ese tipo de cuestiones. En segundo lugar, pretendíamos saber si existen o no ciertos valores determinados sobre el tamaño de la familia, y en caso afirmativo, cuáles son esos valores. En tercer lugar, deseábamos saber si, al igual que en otros sistemas sociales, son diferentes o no los valores que sobre el tamaño de la familia mantienen los diferentes estratos de la población. Y en cuarto lugar, teníamos un gran interés por observar la relación entre los valores sobre el tamaño de la familia y el factor religioso. Por último, contábamos con suficientes datos de otros países como para poder comparar nuestros resultados con aquellos.

Las personas entrevistadas en cada una de las encuestas en que se basa este trabajo fueron 1.408 en la de julio y 860 en las de noviembre y enero, respectivamente. De todas ellas, nosotros sólo hemos basado nuestro análisis en las respuestas de las mujeres, que fueron

923, 430 y 430 en cada uno de los estudios mencionados (12).

En términos generales se puede estimar que cada una de las tres muestras es representativa de las mujeres mayores de dieciocho años que residían en el municipio de Madrid. Existen, sin embargo, algunas

diferencias, como se puede observar en el cuadro 2.

Las diferencias por estado civil son pequeñas, aunque la proporción de casadas es algo mayor en la última encuesta, lo cual podría tener alguna influencia sobre los resultados, como luego veremos. En cuanto a la edad, se observa asimismo que las discrepancias son mínimas. Al considerar el nivel de estudios, sí vemos grandes discrepancias, que trataremos de explicar; la muestra de noviembre de 1964 tiene una gran proporción de mujeres con estudios menores que primarios (42 por 100), y ello parece indicar que hubo algún sesgo por parte de ciertos entrevistadores en esa encuesta, o bien que lo hubo en los otros dos estudios. En cualquiera de las dos alternativas lo importante es que el porcentaje de mujeres que tienen studios secundarios o más altos oscila entre el 17 por 100 y el 20 por 100 y, por consiguiente, ello nos induce a pensar que efectivamente se trata de alguna cuestión relacionada con las entrevistas en sí. Por lo que respecta al nivel de ingresos, ya en otras ocasiones habíamos señalado que los que no contestan a los ingresos posiblemente se encuentran en la categoría de 5.000 a 9.999 pesetas v. dentro de ella, más cerca dedl límite inferior que del su-

CUADRO 2

CARACTERISTICAS DE LAS TRES MUESTRAS DE MUJERES MAYORES DE DIECIOCHO AÑOS RESIDENTES EN EL MUNICIPIO DE MADRID

	Julio 1964	Noviembre 1964	Enero 1965
Número total de casos	(923) %	(130)	(430) %
Estado civil:			
Solteras	19 66 15	16 70 14	16 74 10
Edad:			
18 a 29 años	19 29 21 14 15 2	20 27 23 16 13	20 30 20 17 13
Nivel de estudios terminados:			
Menos que primarios	29 50 16 3 2	42 40 13 4 1	27 53 18 2
Nivel de ingresos mensuales:			
Menos de 5.000 pesetas	46 20 8 26	44 19 7 30	47 34 9 10
Número de hijos habidos:			
0	29 17 23 15 8 4 3	28 10 23 19 8 6 6	24 15 24 16 11 6 4
Situación laboral:			
Están trabajando No están trabajando	28 7 2	18 82	19 81

⁽¹²⁾ El sistema de muestreo fue distinto en la encuesta de julio respecto a los otros dos. Se puede ver el sistema de muestreo utilizado en cada caso consultando la sección «Encuestas e Investigaciones» de la Revista Española de la Opinión Pública, núms. 0 y 1, Madrid, 1965, o bien en los informes correspondientes a cada una de las encuestas: «Informe sobre los Medios de Comunicación de Masas: Análisis de Audiencias», «Informe sobre los Resultados de una Encuesta de Política Internacional», «Informe sobre los Resultados de una Encuesta de Actitudes Religiosas».

perior (13). La comparación de las tres muestras sugiere que efectivamente estábamos en lo cierto, ya que, al disminuir la proporción de los «sin respuesta» en la muestra de enero de 1965 (cosa que, por otra parte, creemos se debe al mejor entrenamieno de los entrevistadores del Instituto de la Opinión Pública a medida que transcurre el tiempo), la única categoría que resulta alterada es precisamente la de 5.000 a 9.999 pesetas, pues las otras dos categorías tienen proporciones similares en las tres muestras. La distribución por números de hijos habidos varía algo de una a otra muestra, reflejando posiblemente las pequeñas diferencias existentes entre ellas con respecto a edad y estado civil. Y, finalmente, la mayor proporción de mujeres que trabajan, en la muestra de julio de 1964, posiblemente sea atribuible a la mayor proporción de solteras en esa muestra.

En general, por consiguiente, creemos que el cuadro 2 pone de manifiesto un parecido bastante grande entre las tres muestras con respecto a las características mencionadas, y ello, creemos nosotros, dice en primer lugar bastante respecto a la representatividad de las muestras del Instituto de la Opinión Pública, ya que cada una de las muestras de estos estudios fue elegida independientemente de las otras, e incluso mediante un método diferente en el caso de la correspondiente

a julio de 1964.

La primera cuestión que nos planteábamos era la de la propensión de las mujeres a contestar respecto a cuál creían que era el número ideal de hijos para una familia más o menos como la suya. Freedman, Goldberg y Sharp (14) pusieron de manifiesto la importancia que tenía el formular esta pregunta de dos maneras diferentes (15).

(13) En efecto, en la mayoría de las preguntas de actitudes de cualquiera de las encuestas realizadas por el I.O.P., se observa que las respuestas de los que no dicen sus ingresos mensuales se encuentran en una posición intermedia entre las correspondientes a las categorías de «Menos de 5.000 pesetas» y «De 5.000 a 9.999 pesetas».

(14) RONALD FREEDMAN, DAVID GOLDBERGS Y HARRY SHARP, «Ideals about family size in the Detroit Metropolitan Area: 1954», The Milbank Memorial

Fund Quarterly, April, 1955, Vol. XXXIII, núm. 2.

(15) Estas dos formas eran: «La gente tiene diferentes ideas respecto a los niños y a las familias. Tal y como están las cosas en este momento, ¿Cuál cree usted que es el número ideal de hijos para la familia americana promedio?»; y «En su opinión, ¿Cuál sería el número ideal de hijos para una pareja joven, si su standerd de vida fuese más o menos como el suyo?». R. FREEDMAN, D. GOLDBERG y H. SHARP, *Ibid.*, pág. 187. De estas dos formulaciones parece que la segunda obtenía una respuesta más personal, y ello daba lugar a que los resultados fueran opuestos; así, mientras que con la pregunta sobre la familia americana promedio se observó una correlación negativa entre el status socioeconómico del entrevistado y el número ideal de hijos, con la segunda se observó que dicha relación era positiva. Debemos añadir, por otra parte, que nosotros hemos elegido una tercera formulación, utilizada por FREEDMAN y GOLDBERG en su estudio posterior sobre «Family Growth in Detroit», en 1961-1962, que parece originar una respuesta personal sin que se recalque demasiado el aspecto económico-financiero.

CUADRO 3

PROPORCION DE MUJERES QUE NO CONTESTARON A LA PREGUNTA SOBRE NUMERO IDEAL DE HIJOS, CLASIFICADAS POR DIVERSAS CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS

	Proporción	que no contesta	ron (en %)
	Julio 1964	Noviembre 1964	Enero 1965
	%	%	%
TOTAL	5	9	12
Estado civil:			
Solteras	6	23	19
Casadas	4	.5	9
Otras	10	11	21
Edad:			
18 a 29 años	2 3	9	12
30 a 39 años	3	4	.5
40 a 49 años	6 5	8 9	13 14
60 ó más años	10	15	20
Nivel de estudios terminados:			
Menos que primarios	6	9	17
Primarios Secundarios	4 3	7 7	10
Superiores	3	20	10 10
	3	20	10
Nivel de ingresos mensuales:			
Menos de 5.000 pesetas	6	7	14
De 5.000 a 9.999	4 6	.8	8
10.000 pesetas o más	b	12	12
Número total de hijos habidos:			
0	6	16	17
1	2 3	4	10
2	<i>3</i> 4	3	15 9
4	4	8	4
5	12	12 3	4
6 ó más años	7	3	20
Situación laboral:			
Están trabajando	5	13	18
No están trabajando	5	8	11

Pues bien, en general no hemos encontrado apenas resistencia a contestar a nuestra pregunta sobre el ideal de hijos en ninguna de las tres encuestas. Aunque los porcentajes de las que no contestaron son siempre superiores a los porcentajes que no contestaron a las características generales que ya mencionamos en el cuadro 2 (a excepción de los ingresos mensuales, en los que la falta de contestación fue considerablemente mayor), sin embargo, debemos señalar que dichos porcentajes son menores a los obtenidos en la mayoría de las preguntas de actitudes de cualquiera de las tres encuestas. En el cuadro 3 se puede observar, en primer lugar, que en la encuesta de julio de 1964 la proporción es mínima, siendo máxima en la de enero de 1965. La única explicación que nos parece plausible es la de que en esta última encuesta (enero de 1965) la mayor parte de las preguntas se referían a actitudes religiosas, y puede que ello motivara una mayor abstención en las respuestas debido a la relación que los entrevistados pudieran percibir entre las preguntas sobre religiosidad y tamaño ideal de familia.

Cuando fijamos nuestra atención en cada una de las variables incluidas en el cuadro 3, se pueden hacer algunas precisiones. La primera de ellas es que las mujeres casadas contestan a la pregunta sobre tamaño ideal de familia en mayores proporciones que las solteras, viudas, divorciadas o separadas. En las tres encuestas el porcentaje de casadas que no contesta es considerablemente menor que en los otros dos grupos, y eso, creemos, se debe a que las casadas están más próximas a ese tipo de problemas; muchas de las mujeres solteras puede que todavía no hayan pensado en esa cuestión, y las «otras» (viudas, separadas, divorciadas, etc.) ya han pasado la época de su vida en que tengan que enfrentarse con ese problema en forma realista. Esta razón puede explicar también que sean las mujeres de treinta a treinta y nueve años las que contestan a esas preguntas en mayores proporciones, aparte de que las mujeres de más edad son, en general, como luego veremos, más tradicionales y conservadoras en sus creencias religiosas, y ello les lleva a no querer ni siquiera pensar en un tamaño ideal de familia, ya que están más acostumbradas a la ideología de que hay que tener «los hijos que Dios quiera». La relación con el nivel de estudios no parece muy clara, aunque en dos de las encuestas parece que es directa, es decir, que cuanto menor es dicho nivel, menor es la proporción que contesta a la pregunta (observamos, sin embargo, una excepción importante en el grupo de estudios superiores correspondiente a la encuesta de noviembre de 1964). Por ingresos, la relación no parece tampoco ser muy clara, aunque el grupo de mujeres cuyos ingresos familiares oscilan entre 5.000 y 9.999 pesetas son las que contestan en mayores proporciones. En cuanto a la falta de respuesta según el número de hijos habidos se nota la influencia de dos factores. Por una parte, las que no tienen hijos «no contestan» en mayores proporciones que las que sí los tienen, posiblemente debido a que la mayor parte de ese grupo son mujeres jóvenes y solteras. Por otra parte, la proporción de «sin respuesta es también mayor entre las mujeres con un elevado número de hijos, quienes, aparte de ser de mayor edad, posiblemente pertenecen a grupos más conservadores, del tipo de las que contestan «lo que Dios quiera». Y, finalmente, con respecto a la situación laboral, las que trabajan suelen «no contestar» en mayores proporciones que las que no trabajan, debido probablemente a que son solteras y de menor edad que estas últimas.

Pero veamos ya cuáles son los valores predominantes respecto al número ideal de hijos. Según los datos de las tres encuestas aquí analizadas se observó que las mayores frecuencias, en todos los casos, correspondían a las que contestaban que el número ideal eran dos, tres o cuatro hijos. En el cuadro 4 hemos presentado los datos agrupados esgún el ideal fuese de 0 ó 1 hijo, de 2 a 4 hijos, o de 5 o más. Fácilmente se puede comprobar que la inmensa mayoría de las mujeres (85 por 100 en julio 1964, 82 por 100 en noviembre 1964 y 81 por 100 en enero 1965) señalan un ideal de 2 a 4 hijos. La proporción que señala este ideal, cuando se controla en diversas características socioeconómicas, casi nunca es inferior al 70 por 100 (sólo en seis ocasiones es inferior el porcentaje, aunque de todas formas sea siempre superior al 55 por 100, y creemos que eso se debe a que las bases sobre las que fueron calculadas son demasiado pequeñas, menores de 50 casos). Así, pues, parece haber indicios de que existe una norma social respecto al número ideal de hijos sobre la que existe un consenso bastante amplio, va que parece ser relativamente independiente del estado civil, la edad, el nivel socioeconómico, la propia experiencia por hijos habidos y la situación laboral, de las mujeres entrevistadas. Aunque todos estos factores están relacionados con el ideal concreto de tamaño de familia, no parece que tengan influencia en cuanto a la norma social de dos a cuatro hijos como tamaño ideal. Como luego veremos, los factores mencionados influyen sobre el ideal promedio, pero las diferencias se mantienen siempre entre dos y cuatro como límites inferior y superior, respectivamente.

Diveresos autores norteamericanos habían descubierto ya esta norma social de dos a cuatro hijos como tamaño ideal de familia en ese país. Concretamente, afirmaron ya hace tiempo que «todos los estratos de la población norteamericana están llegando a compartir un conjunto común de valores sobre el tamaño de la familia» (16), y que «el consenso respecto a la familia de dos a cuatro hijos puede ser un indicador importante de una orientación más familística de la vida

⁽¹⁶⁾ R. FREEDMAN, P. K. WHELPTON y A. A. CAMPBELL, Family Planning, Sterility and Population Growin, Mc. Graw-Hill Book Co., Inc., New York, 1959, pag. 402.

S PROPORCION DE MUJERES QUE CONSIDERAN QUE EL NUMERO IDEAL DE HIJOS ES DE 0 A 1, DE 2 A 4, O DE O MAS, POR DIVERSAS CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS *

		Julio 196	Julio 1964 (en %)		Ž	viembre	Noviembre 1964 (en %)	(%)		Enero 1965 (en %)	5 (en %)	
	Fotal	0-1	2 - 4	5 ó más	Total	0 - 1	2 - 4	5 о тая	Total	0-1	2-4	5 ó más
Estado civil:												
Solteras	(169)	9	62	15	(55)	11	69	20	(29)	7	75	23
Casadas	(578)	9	87	7	(586)	6	82	9	(290)	6	82	0
Otras	(130)	4	11	19	(49)	10	78	12	(33)	9	82	12
Fdad.												
2 20 años	(176)	9	87	7	(81)	4	81	15	(75)	×	11	15
30 ((259)	7	98	7	(108)	6	82	6	(122)	6	68	2
a 49 años	(187)	4	98	10	(63)	12	83	Ŋ	(75)	7	11	16
a 59 años	(119)	Ŋ	787	œ	(62)	14	98	ŀ	(64)	22	81	14
ó más años	(123)	9	62	15	(46)	9	11	17	(43)	6	72	19
Nivel de estudios:												
Menos de primarios	(256)	6	98	Ŋ	(164)	12	83	S	(26)	10	81	6
Primarios	(435)	4	87	6	(130)	6	98	S	(202)	6	83	∞
:	(142)	4	82	14	(54)	7	20	78	(20)	I	11	23
:	(29)	ю	69	28	(12)	1	29	33	(6)	1	78	Z

Ct adro ↓ (Continuación)

		Juio 196	Juito 1964 (en "a)		Ž	Noviembre 1964 (en "n)	1964 (en	4 u)		Enero 19	Enero 1965 (en %)	0
	logal	0-1	2 +	5 o már	Fata I	0 - 1	7 :	5 о шах	F6 4		2 - 4	5 ó ma
Nivel de ingresos mensuales:	**************************************	4	i	1								
Menos de 5.000 pesetas.	(401)	7	88	Ŋ	(178)	∞	82	7	(173)	14	11	6
De 5.000 a 9.999	(175)	7	98	7	(42)	4	84	12	(136)	7	85	13
10.000 pesetas o más	(72)	-	28	21	(23)	4	99	30	(35)	I	80	70
Número de hijos habi- dos:												
	(251)	9	80	14	(96)	12	20	18	(84)	Ŋ	75	70
1 1	(150)	11	84	ις	(43)	23	75	2	(09)	18	80	7
2	(207)	4	92	4	(93)	4	93	8	(98)	Ŋ	94	1
3	(133)	5	91	4	(74)	7	90	33	(64)	11	77	12
4 4	(72)	က	91	9	(34)	9	82	6	(45)	7	88	6
5 s	(30)	ı	20	30	(23)	6	74	17	(23)	1	20	30
6 ó más	(27)	4	99	30	(28)	7	75	18	(16)	12	22	31
Situación laboral:												
Están trabajando	(250)	9	98	∞	(99)	11	72	17	(99)	8	11	23
No están trabajando	(627)	S	98	6	(327)	6	8	7	(313)	6	81	10
TOTAL	(877)	9	82	6	(393)	6	82	6	(379)	80	81	=

^{*} Quedan excluidas en todas las bases aquellas mujeres que no contectaron, pues además ya nos hemos referido a cllas en el Cuadro 3.

CUADRO 5

ESPAÑA × LA FAMILIA EN ESTADOS UNIDOS, FRANCIA, ALEMANIA OCCIDENTAL (EN PORCENTAJES) TAMANO IDEAL DE

	Estados	Unidos		Fra	Francia			1	Espana
	1952	1954	1945	1949 %	1955	1960	1958	1964-VII	% %
	2	9	ı	2		c		9	6
	91	80		90		91		82	82
	7	9		۲		<i>د</i> ٠		6	6
:	. 6	100		100		100		100	100
	100	7 04		2.88		2,77		2,95	2,80
Promedio «ideai».	5,t2 683	718		2		c·		923	430

Sin datos.

americana» (17). Es de señalar, por otra parte, que esta norma social de dos a cuatro hijos como tamaño de familia se ha descubierto no sólo con respecto al ideal, sino también respecto al tamaño de familia «esperado» y «deseado» (18). Pero en muchos otros países se han observado resultados similares referentes al tamaño ideal de dos a cuatro hijos. En el cuadro 5 presentamos algunos datos comparativos referentes a Estados Unidos (19), Francia (20), y Alemania Occidental (21). Los datos que se incluyen sobre España proceden, naturalmente, de las tres encuestas aquí analizadas.

Como vemos, los resultados para España están en consonancia con los de estos otros países de cultura occidental, teniendo en cuenta que las muestras de cada uno de estos estudios fueron elegidas con criterios diferentes, y que las fechas a que se refieren son dispares. En España, si acaso, parece que el acuerdo sobre la norma social que indica el tamaño de dos a cuatro hijos como ideal es algo menor que en los otros países, lo cual se debe, sobre todo, a la mayor proporción que señala cinco o más hijos como tamaño ideal. Sin embargo, al considerar el promedio «ideal», España se encuentra en una posición más intermedia, ya que el valor más alto corresponde a Estados Unidos en 1952 (3,15), y el más bajo a Alemania Federal en 1958 (2,60). Todos los estudios realizados ponen de manifiesto, por otra parte, que esta norma social se refiere no sólo al tamaño ideal de familia, sino también al número de hijos «deseado» y «esperado», hasta el punto de que en un informe reciente sobre estas cuestiones (22), al tratar de comparar un gran número de países, se ofrecen como datos sobre el número ded hijos deseado muchos que en realidad se refieren al ideal. De este informe hemos tomado los datos que presentamos en el cuadro 6, y en el que añadimos los correspondientes a España, como si éstos también se refiriesen a tamaño de familia deseado.

Los datos del cuadro 6 nos permiten observar que la norma social de dos a cuatro hijos predomina en los países occidentales especialmente, aunque también hay países no occidentales (generalmente de mayor nivel de desarrollo socioeconómico) en los que parece predo-

(17) Ibid., pág. 404.
(18) R. FREEDMAN, P. K. WHELPTON, «Social and Psychological Factors Affecting Fertility», Milbank Memorial Fund Quartely, 1949; CH. WESTOFF, R. C. POTTER, PH. C. SAGI y E. G. MISHLER, Family Growth in Metropolitan America. Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1961.

(19) R. FREEDMAN, D. GOLDBERG Y H. SHARP, op. cit., pág. 190.

(20) JACQUES DEROGY Y PAUL LESCAUT, Population sur Mesure, Editions du

(21) R. FREEDMAN, G. BAUMERT y M. BOLTE, «Expected Family Size and Family Size Values in West Germany», Population Studies, Vol. XIII, núm. 2, noviembre, 1959, pág. 141.

(22) Studies in Family Planning, núm. 7, The Population Council, New

York, 1965, pág. 4.

minar esa norma. Parece que un promedio de más de cuatro sólo se da en países generalmente subdesarrollados (23), y ello porque en estos países, acostumbrados a la necesidad de una alta natalidad para contrarrestar la alta mortalidad predominante, la «transición demográfica» se ha producido tan rápidamente que la población no ha podido variar de mentalidad (en cuanto a sus preferencias de un gran número de hijos) al mismo ritmo que se ha producido la disminución de la

CUADRO 6

TAMAÑO DE FAMILIA DESEADO (IDEAL EN EL CASO DE ESPAÑA) EN DIVERSOS PAISES SELECCIONADOS

	Fecha	Promedio de hijos deseado
Pais		
	1960	2,0
Austria	1960	2,2
Alemania Occidental	1959	2,3
Checoslovaquia	1958-60	2,4
Hungría	1960	2,8
Gran Bretaña	1960	2,8
Francia	1961	2,8 2,8
Japón	1960	2,9
Suiza		3,1
Italia	1960	3,1
Noruega	1960	3,1
Países Bajos	1960	3,3
Estados Unidos	1960	3,3
Ceilán	1963	3,2
Jamaica	1957	3,4-4,2
Turquía	1963	3,8
Sur Africa	1957-58	3,6
Our IIII	1962-63	3,9
I WITH COLD TO THE	1964	3,8 4,0
	1960	4,0
Pakistán	1959	4,1
Chile	1960	4,2
Canadá		•
India:	1952	3,7
Mysore	1958	3,8
India Central	1957-60	4,1
Nueva Delhi	1961-62	4,3
Indonesia	1962	43
Korea		4,3 5,5
Ghana	1963 1963	5,0
Filipinas		3,0
España (ideal)	1965	3,0

(23) Muy recientemente se ha visto que también en Perú el promedio de hijos preferido oscila entre cuatro y cinco: J. Mayone Stycos. «Social Class and Preferred Family Size in Peru», The American Journal of Sociology, vol LXX. núm. 6, mayo, 1965, págs. 651-658.

FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN SOBRE LAS ACTITUDES RESPECTO AL TAMAÑO DE FAMILIA URBANA

Las numerosas investigaciones que se han venido realizando durante los últimos años sobre la natalidad parecen indicar ciertas tendencias repetitivas en la relación entre diversas características socioeconómicas y el número de hijos que se esperan, se desean, se consideran ideales o se tienen en la realidad.

Tradicionalmente se pensaba que en las modernas sociedades urbanas e industriales las diversas medidas de fecundidad (fertility) estaban inversamente relacionadas con el «status» socioeconómico. Es decir, se estimaba que las personas con un nivel socioeconómico bajo tenían una mayor natalidad, y viceversa. Muy especialmente se señalaba que la religión y el nivel de estudios eran de la máxima importancia, de forma que, con respecto a la primera variable, los católicos parecían tener una natalidad más elevada que los protestantes, y los que practicaban su religión con mayor regularidad más que los que la practicaban con poca regularidad. Asimismo se señalaba que la natalidad disminuía cuanto mayor era el nivel de estudios, lo que hizo pensar en que una forma de reducir la natalidad en un área determinada era precisamente a través de una elevación del nivel de estudios.

Hace ya algunos años, uno de los más ilustres precursores de la sociología española realizó un estudio empírico, muy laborioso, en el que analizó la natalidad diferencial entre las distintas clases sociales de Madrid y Barcelona (24). Antes de mostrar los datos obtenidos en nuestro estudio, quisiéramos comentar dos cuadros del artículo citado anteriormente.

En el cuadro 7 observamos claramente que, entre las mujeres que en 1940 tenían cuarenta y cinco años o más, la fecundidad bruta describía una pauta en U, tanto en Madrid como en Barcelona, con máximos en las clases altas y bajas y el mínimo en la clase media. Entre las menores de cuarenta y cinco años, sin embargo, y a pesar de ciertas irregularidades, se puede observar que la fecundidad es menor cuanto más inferior es la clase social (especialmente en Barcelona), lo cual parece indicar que en aquella época la práctica del control de la natalidad estaba más generalizada entre las mujeres más jóvenes, o

⁽²⁴⁾ Severino Aznar, «El promedio de la natalidad diferencial en las clases sociales de Madrid y Barcelona». op. cit., vide especialmente páginas 378 y 388.

CUADRO 7

PROMEDIO DIFERENCIAL DE HIJOS POR MADRE CASADA Y VIUDA *

FECUNDIDAD BRUTA

	Mayores d	le 45 años	Menores	le 45 años
CLASES SOCIALES	Madrid	Barcelona	Madrid	Barcelona
Noble	3,98 3,91 3,57 3,80 3,88	3,94 3,51 2,67 2,88 3,25	3,84 4,35 2,74 2,53 2,96	3,28 3,33 2,51 2,47 2,29

^{*} Datos obtenidos por Severino Aznar, op. cit., p. 378, relativos a 1940.

lo que es igual, que, al pasar el tiempo, los conocimientos sobre prácticas limitativas de la natalidad ha pasado desde las clases medias a las obreras. Efectivamente, Severino Aznar, al comparar su análisis de 1940 con el que ya hizo para 1920, señalaba cómo en el curso de esos veinte años las clases altas habían incrementado o mantenido su fecundidad bruta, mientras que las clases medias la habían reducido.

CUADRO 8

PROMEDIO DIFERENCIAL DE HIJOS POR MADRE CASADA Y VIUDA *

	Toda	edad	Mayores d	e 45 años
CLASES SOCIALES	1920	1940	1920	1940
Noble	3,34 3,79 3,95 3,61	3,60 3,79 2,90 2,90 3,05	3,96 4,50 4,88 4,53	3,98 3,91 3,57 3,80 3,88

^{*} Datos obtenidos de Severino Aznar, op. cit., p. 388.

El cuadro 8 parece confirmar lo anterior, aunque se pueden señalar algunas discrepancias pequeñas. En general, parece como si la fecundidad en 1920 hubiese seguido una pauta en N, mientras que la de 1940 siguiera una en U. Es decir, se podría formular la hipótesis de que, al disminuir la mortalidad y desaparecer o atenuarse la importancia de determinados factores socioeconómicos (por la urbanización e industrialización), las clases medias españolas comenzaron a ejercer un control voluntario sobre la natalidad. Pero al continuar estos procesos de urbanización e industrialización, las clases obreras adquieren esos nuevos conocimientos y valores y comienzan a ejercer un control de la natalidad. Las clases altas, podría argumentarse, comenzaron a realizar ese control con anterioridad a las clases medias. Se trataría entonces de un descenso escalonado de la natalidad hasta un nivel en que, por haber disminuido ésta en todas las clases sociales, quedaría al descubierto la relación positiva entre posición socioeconómica y natalidad.

Pero existe otro factor importante sobre el que queremos llamar la atención: el factor religioso. Ya es sorprendente que en un país tradicionalmente católico, como es España, se produjera la disminución de la natalidad a lo largo de este siglo en la forma en que hemos podido apreciar en el cuadro 1 (cosa que es aún más sorprendente cuando tenemos en cuenta la gran disminución de la mortalidad, especialmente la mortalidad infantil). A propósito de esto, decía Ros Gimeno que «la irreligiosidad, en sus formas de olvido absoluto de lo sobrenatural, tibieza del sentimiento religioso o indiferencia entre los mandatos de la religión, contribuye, sin duda, poderosamente a que la voluntad siga ansiosa el camino del placer y rehuya los sacrificios que la procreación impone a los padres conscientes de su responsabilidad... El caso de España es completamente distinto del de aquellos países donde existen religiones diversas. Nuestro problema es de intensidad del sentimiento religioso, de fortaleza ante los múltiples factores que, según hemos visto, obran en pro de la limitación voluntaria de la natalidad. Hemos aludido antes a ciertas formas de irreligiosidad, y debemos añadir ahora, como simple expresión de un hecho real, que en un gran número de españoles la condición de católico es puramente nominal y que, entre los aparentemente religiosos, no debe haber pocos que limitan el número de hijos sin atribuir al hecho ninguna gravedad» (25).

Pues bien, al comenzar el estudio sobre el tamaño ideal de familia en 1965 podíamos formular como hipótesis que este tamaño sería mayor cuanto mayor fuese el «status» socioeconómico del individuo y cuanto mayor fuese su religiosidad. Asimismo, podíamos esperar que existirían diferencias atribuibles a la edad (en el sentido de que las mujeres jóvenes contestarían un ideal más bajo). Queremos recalcar una vez más que, según múltiples estudios realizados en otros países, la relación status socioeconómico-natalidad es negativa, mientras que en España parecía ser lo contrario. En cuanto a la de religión, se había comprobado también en otros países que los católicos más fervientes

⁽²⁵⁾ José Ros Gimeno, El decrecimiento de la natalidad y sus causas», op. cit., pág. 113.

CUADRO 9

TAMAÑO IDEAL DE LA FAMILIA URBANA SEGUN CIERTAS CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS. MADRID, 1964-65

PROMEDIO (MEDIA ARITMETICA) DE HIJOS IDEALES

CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS	Julio	Noviembre	Enero
	1964	1964	1965
TOTAL	2,85	2,80	3,01
Estado civil:			
Solteras	3,27	3,25	3,52
	2,85	2,72	2,89
	2,98	2,82*	3,15*
Edad:			
18 a 29 años	2,94	3,12	3,07
	2,83	2,68	2,63
	3,01	2,78	3,20
	2,86	2,55	3,26
	3,21	2,96*	3,26*
Estudios terminados:			
Menos que primarios	2,64	2,60	2,89
	2,96	2,63	2,81
	3,33	3,74	3,67
	3,83*	3,92*	3,64*
Ingresos mensuales:			
Menos de 5.000 pesetas	2,72	2,68	2,71
De 5.000 a 10.000 pesetas	2,90	2,99	3,21
10.000 pesetas o más	3,75	4,26*	3,80°
Número de hijos habidos:			
0	3,96	3,05	3,32
	2,55	2,32*	2,23
	2,66	2,41	2,72
	2,96	2,89	3,00
	3,39	3,15*	3,44*
	3,43*	2,91*	3,52*
	3,70*	3,28*	3,81*
Situación laboral:			
Trabajan	3,01	3,09	3,41
	2,93	2,75	2,92

^{*} El número de casos en que se basa el promedio es inferior a 50.

Veamos en primer lugar los resultados obtenidos, antes de comenzar la discusión y comparación con otros estudios. En primer lugar, se observa un gran parecido en el promedio total de hijos que resulta de cada investigación, lo cual, en cierto modo, garantiza la validez y representatividad de las muestras del IOP. Con respecto a las diferencias según el estado civil, se puede observar una diferencia significativa entre las mujeres solteras y las casadas; creemos que el mayor tamaño ideal señalado por las solteras puede atribuirse al hecho de que su contestación responde a una idea más romántica y menos real de la responsabilidad y dificultad que supone el criar y educar a muchos hijos; las casadas, por el contrario, al estar en contacto directo con esos aspectos de la vida familiar, puede que den una contestación teniendo en cuenta más directamente la realidad de la vida familiar en nuestros días. En las diferencias por edad no existen tendencias muy claras, aunque algunos aspectos parecen poder tener una explicación; así, el alto ideal señalado por las mujeres de 18 a 29 años puede atribuirse al hecho de que en este grupo de edad hay una mayor proporción de solteras; a partir de los 30 años parece como si el tamaño ideal fuese mayor cuanto mayor es el grupo de edad (con alguna excepción en el grupo de 50 a 59 años). Esta relación con la edad confirma lo que en realidad ha sucedido en las últimas décadas, es decir, confirmaría que el descenso en la natalidad se ha producido como consecuencia de un cambio en los valores sobre el número de hijos. Por otra parte, esa relación con la edad podría también atribuirse a una adaptación de las mujeres a su situación real; nos explicamos: se puede suponer que las mujeres de más edad tienen mayor número de hijos que las jóvenes; al mismo tiempo, podemos suponer que las mujeres tenderán a considerar como ideal el número de hijos que ya tienen, y eso, combinado con lo anterior, daría por resultado un mayor ideal cuanto mayor fuese el número de hijos habido, lo cual ocurre efectivamente en el cuadro que comentamos; el alto promedio de tamaño ideal de la familia para las mujeres sin hijos es una excepción fácilmente explicable si consideramos que la mayor parte de ellas son solteras.

Resumiendo las tres características demográficas, por consiguiente, podemos formular la hipótesis de que existe una gran diferencia entre solteras y casadas porque estas últimas posiblemente tienen más experiencia y conocimiento de lo que realmente significa un determinado número ded hijos. En cuanto a las otras diferencias, se pueden atribuir por una parte a cambios reales en los valores de unas a otras generaciones, y por otra parte al deseo de las mujeres de adaptar sus ideales a su propia realidad concreta.

En cuanto al «status» socioeconómico, los dos indicadores de que disponemos (estudios e ingresos), parecen sugerir de manera muy consistente la existencia de una relación directa entre esas dos variables y los ideales de natalidad, lo cual parece confirmar la hipótesis de Severino Aznar, respecto a la relación clase social-natalidad.

Finalmente, la relación entre situación laboral y tamaño ideal de familia es contraria a las encontradas en otros países. Naturalmente el número de las que trabajan es muy pequeño, y está compuesto sobre todo por mujeres solteras, que como ya vimos tenían unos ideales más altos que las casadas, y esto puede explicar esta contradicción con los

datos de otros países.

Por lo que respecta a la relación entre el factor religioso y el ideal de tamaño de familia, hemos presentado en el Cuadro 10, los resultados respecto al tamaño ideal promedio según las contestaciones a diversas preguntas que pueden tomarse como indicadores de las actitudes religiosas. Los datos proceden de la encuesta realizada por el IOP en enero de 1965. En la mayoría de los casos observados podemos señalar que el promedio de tamaño ideal de familia es mayor en aquellos grupos de mujeres que parecen ser más religiosas o adoptan una postura más conservadora desde el punto de vista de la religión católica. Algunas de las excepciones a esta tendencia se podrían atribuir al pequeño número de casos en que se basa el promedio. Por otra parte, hay que tener en cuenta que alrededor de un 20 por 100 de las mujeres no contestó a las cuatro preguntas últimas (excluyendo el índice de consevadurismo-progresismo). En cuanto a este último, se confeccionó precisamente combinando las respuestas a esas cuatro preguntas. En general, por consiguiente, parece demosrtarse la hipótesis de Ros Gimeno respecto a la relación positiva entre religiosidad y tamaño de la familia.

Así pues, los datos obtenidos mediante tres encuestas del IOP en Madrid parecen demosrtar que existe una relación positiva entre el tamaño ideal de la familia urbana, el status socioeconómico y la religiosidad.

DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS RESPECTO A TAMAÑO IDEAL DE LA FAMILIA URBANA

Parece llegado el momento de sistematizar y resumir los resultados anteriores. En primer lugar, debemos señalar que las preguntas sobre el número ideal de hijos no pueden tomarse como indicadores respecto al número de hijos deseado, esperado o habido. Ya hemos dicho que las cuatro variables suelen estar bastante relacionadas, pero esa relación puede no garantizar la existencia de iguales tendencias en cada una de ellas según los diferentes estratos socioeconómicos. Así, por

ejemplo, a pesar de que ya hemos dicho que en Estados Unidos, Francia y Alemania Occidental, existe bastante relación entre estos cuatro indicadores, de hecho se puede observar que la relación entre cada uno de los indicadores y el status socioeconómico puede ser diferente. Concretamente, en estudios realizados en otros países se ha observado una relación inversa entre el status socioeconómico y el número de hijos habidos, el número de hijos esperado, y el número de hijos deseado. La relación no es tan clara con respecto al número ideal de hijos, y de hecho ya vimos anteriormente que en Estados Unidos se observaron resultados totalmene diferenes según la manera como se fomuló la pregunta. En los Cuadros 11 y 12 ofrecemos algunos datos referentes al número ideal y real de hijos en ese país.

CUADRO 10

TAMAÑO IDEAL DE LA FAMILIA URBANA SEGUN LAS RESPUESTAS A DETERMINADAS PREGUNTAS SOBRE ACTITUDES RELIGIOSAS. MADRID, ENERO 1965

ACTITUDES RELIGIOSAS	Promedio (media arit- mética) de hijos ideales
TOTAL	3,01
¿Podría decirnos cómo se considera desde el punto de vista religioso?	
Muy religioso	3,29 2,87
¿Con qué regularidad practica su religión?	
Con mucha regularidad	3,52 2,82 3,00*
¿Siente usted especial devoción por la Virgen María?	
Mucha	3,45 2,89 2,36 2,89*
En relación con el tema del acercamiento entre las religio- nes cristianas, ¿qué cree usted que se debería hacer?	
Separación radical entre las distintas religiones	2,44*
Tratar de acercarse, pero manteniendo cada una las partes esenciales de su religión	3,39
Lograr la unión de todos los cristianos aun a costa de ceder en principios importantes	3,03

Promedio

3,29 2.87

tmeat
métic
hijos

En relación con	el culto	а	la Virgen	Maria,	¿que cre	e u	stea
que se debe	hacer	on	relación	con la	unidad	đе	los
	nacei	CII.	701401011	00.,			
cristianos?							

2Cuál	cree	usted	aue	debe	ser	la	postura	que	adoptemos
24	Esna	na res	necto	10	s Ac	atói	licos?		

No se debe ceder en absoluto Se puede ceder en algo para llegar a un acuerdo

Seguir sólo la religión católica	2,89
Permitir la práctica de los cultos no católicos de una	2.44
forma privada	3,66
pero prohibiendo campañas para atraerse a la gente.	3,29*
Hacer que católicos y acatólicos sean iguales en todo	2,86

En relación con el control de la natalidad, ¿qué postura cree usted que se debe adoptar?

No se debe permitir en ningún caso	3,17
Se debe permitir en la forma autorizada por la Iglesia.	3,61
Se debe permitir por cualquier medio sólo cuando exis-	0.50
tan razones graves	2,78 2,50°
Debe haber libertad para tener o no hijos	2,30

Indice de conservadurismo-progresismo religioso (25 bis)

Conservadoras	3,50
Indeterminadas	3,00
Progresistas	2,71 2.60*
Apáticas	2,00

^a El número de casos en que se basa el promedio es inferior a 50

Concretamente, en el cuadro 11 se observa claramente que la relación entre «status» socioeconómico y número real de hijos es negativa, mientras que es positiva en el caso del número ideal.

Pues bien, el problema que no podemos resolver es el de saber si nuestros datos sobre el número ideal de hijos reflejan los valores predominantes en nuestra sociedad sobre la natalidad, o por el contrario son producto del tipo de pregunta que hemos utilizado. Si tenemos en cuenta el estudio de Severino Aznar creemos que se pueden tomar

(25 bis) Este índice de conservadurismo religioso será explicado con todo detalle en un artículo que el autor y Luis González Seara publicarán próximamente en otra revista de cuestiones sociológicas, (incluido en el presente volumen).

CUADRO 11

NUMERO IDEAL DE HIJOS EN DOS ENCUESTAS DIFERENTES, SEGUN CIERTAS CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS. ESTADOS UNIDOS, 1952 Y 1954 *

	N.º ideal de hijos	
	1952	1954
TOTAL	3,15	2,94
Ingresos anuales del cabeza de familia:		
Menos de \$ 3.000 De \$ 3.000 a 3.999 De \$ 4.000 a 4.999 De \$ 5.000 a 6.999 De \$ 7.000 ó más	3,21 3,17 3,00 3,01 3,19	2.59 2.64 2.92 3.17 3.15
Ocupación del cabeza de familia:		
Trabajadores no especializados, trabajadores de servicios y peones	3,11 3,14 3,16 3,13	2,64 2,99 3,30 3,24
Estudios (años de):		
Menos de 7 años	3,56 3,20 3,05 3,08 3,04	2,82 2,81 2,82 3,11 3,10

R. Freedman, D. Goldberg v H. Sharp, op. cit., p. 191.

como reflejo de los valores actuales, es decir, que existe en general, en Madrid al menos, una relación positiva entre «status» socioeconómico y natalidad (real, ideal, esperada o deseada). Sin embargo, muy pronto podremos resolver esta cuestión, ya que en la actualidad estamos recogiendo los datos sobre una encuesta en que hemos preguntado por esas cuatro cuestiones, con el fin de poder resolver nuestras dudas.

Pero aún antes de tener esos datos, queremos formular aquí la hipótesis de que el status socioeconómico se encuentra positivamente relacionado con cada una de las cuatro medidas de la natalidad. Y basamos nuestra hipótesis precisamente en la influencia del factor religioso. En los tres países que hemos mencionado en este artículo existe una evidencia clara de que la religiosidad (entre los católicos) está positivamente relacionada con cualquiera de las cuatro medidas, y también en España hemos visto que esto sucede así con respecto al

CUADRO 12

COMPARACION ENTRE EL NUMERO REAL Y EL NUMERO IDEAL DE HIJOS, SEGUN CIERTAS CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS.

ESTADOS UNIDOS, 1954 *

	N.º real	N.º ideal
TOTAL	2,46	3,19
Ingresos anuales del cabeza de familia: Menos de \$5.000	2,49 2,25	3,17 3,40
Ocupación del cabeza de familia: Trabajador manual	3,76 1,97	3,04 3,40
Estudios (años de): Menos de 12 años	2,85 1,79	3,17 3,26

^{*} R. Freedman, D. Goldberg y H. Sharp, op. cit., p. 195,

número ideal de hijos. En un trabajo nuestro anterior, en el que analizábamos datos referentes a una gran metrópoli norteamericana, demostrábamos que entre los católicos había una relación positiva entre status y natalidad, mientras que la relación era negativa entre los no católicos. Como explicación de ese fenómeno sugeríamos que «entre los católicos, un status alto significa una identificación más fuerte con los valores de la Iglesia Católica, debido a que ello suele significar el haber asistido, con bastante probabilidades a escuelas parroquiales también» (26).

Pues bien, creemos que en España se puede afirmar lo mismo. En nuestra opinión, los estratos socioeconómicamente superiores de nuestra sociedad han estado y están más identificados con los principios y normas de la Iglesia Católica. No es este el momento de decidir si es que la Iglesia les ha prestado mayor atención, o si es que los miembros de estratos superiores han sido más religiosos espontáneamente. En un estudio que estamos terminando sobre el conservadurismo y el progresismo religioso en Madrid, y que publicaremos en fecha próxima, hemos podido observar que existe una gran relación entre status socioeconómico alto y conservadurismo religioso. Por consiguiente, com-

(26) JUAN DÍEZ NICOLÁS, «La natalidad en una Gran Metrópoli», Revista Internacional de Sociología, núm. 85, Madrid, 1964, pág. 97.

Por consiguiente, creemos que las relaciones positivas con el número ideal de hijos que se han observado en este análisis no son reflejo del tipo de pregunta, sino que responden a una tendencia general en España referente a una relación positiva entre el status y cualquier medida de natalidad. Y creemos que eso es así precisamente porque existe una gran identificación con las normas de la Iglesia católica por parte de los pertenecientes a estratos socio-económicos altos. Pero, en definitiva, muy pronto podremos comprobar si esto es o no así, y por consiguiente, si se pueden o no corroborar las apreciaciones de Severino Aznar hace ya bastantes años.

Conclusión

En resumen, y debido a la gran importancia que tiene para el crecimiento de la población cualquier pequeña variación en las tasas de natalidad, hemos puesto de manifiesto la gran importancia que tiene el conocer las actitudes de los individuos respecto a la natalidad, pues de esa forma se podrán confeccionar las proyecciones de la población con una cierta posibilidad de éxito. Y una vez demostrada la necesidad de conocer esas actitudes, hemos tratado de descubrir el conjunto de valores, o norma social, que predomina en nuestro país respecto al tamaño de la familia urbana.

En ese sentido hemos determinado que esa norma es de 2 a 4 hijos, con muy pequeñas variaciones de unos estratos a otros, lo cual confirma hallazgos similares en otros estudios y países.

Pero además, hemos demostrado que,, respecto al número ideal de hijos, existe una relación positiva entre éste y el «status» socioeconómico y la religiosidad o conservadurismo religioso.

Hemos sugerido que estas dos relaciones positivas se darían también en España si se utilizase cualquiera de las otras tres medidas de natalidad.

Finalmente, hemos sugerido que estas relaciones positivas se deben principalmente a la gran identificación de los estratos socio-económicos altos con la Iglesia Católica.

PROGRESISMO Y CONSERVADURISMO EN EL CATOLICISMO ESPAÑOL

con Luis González Seara

Introducción

Es de sobra conocida la tendencia de todo individuo a convertir en proposición de valor universal lo que es simple opinión o creencia suya. Y es igualmente archisabido que esa actitud es contraria al más elemental método científico. Sin embargo, por motivos en los que ahora no vamos a entrar, tal modo de comportamiento es muy frecuente en amplios sectores conservadores de la sociedad española. Llega un día y un señor, muy serio, dice que «ser español es consustancial con ser católico»; al día siguiente, otro, no menos serio, afirma que «los españoles -así, en su totalidad- no están de acuerdo con el control de la natalidad»; y aún se da un tercero dispuesto a sostener que los españoles no queremos oír hablar de libertad religiosa. Este hecho es tanto más preocupante, cuanto que, salvo rarísimas excepciones, dichas afirmaciones no se apoyan en un previo conocimiento de la realidad, sino que forman parte de un entramado ideológico que se quiere mantener a toda costa. Resulta muy productivo atribuir a los «españoles» las ideas que nos gustan o nos convienen, como individuos o como grupos, pero está claro que ese modo de obrar acaba produciendo consecuencias muy poco favorables para la sociedad en su conjunto y para muchos individuos concretos. En lo relativo al catolicismo español, esa actitud está muy extendida entre algunos grupos, y es necesario realizar una serie de investigaciones que clarifiquen la situación. Es muy aventurado decir que los españoles pensamos de tal o cual manera acerca de ciertas materias religiosas, porque hay pocos datos para apoyar las afirmaciones que se hagan. Y, en cualquier caso, es evidente que no nos vamos a encontrar con una opinión unánime, sino que habrá distintas corrientes de opinión.

En este artículo, nosotros vamos a intentar una primera aproximación para determinar el grado de conservadurismo o progresismo religiosos de algunos españoles (concretamente, de los residentes en Madrid), tomando como base los datos de una encuesta realizada por el Instituto de la Opinión Pública, en Madrid, en enero de 1965. El Concilio Vaticano II ha venido a significar un hecho fundamental para una nueva orientación de la Iglesia Católica, más acorde con el nivel del tiempo. Esta importancia general del Concilio presenta, en el caso de España, unas peculiaridades especialísimas, consecuencia de nuestra propia circunstancia histórica. Dejando a un lado a los «ultras», para quienes todo cambio implica una catástrofe que acaba con el paraíso tradicional, numerosos sectores conservadores de la sociedad española, que se encontraban aparentemente a gusto en una tradición más o menos rutinaria del catolicismo, de momento, de forma inesperada, se encuentran con unos padres conciliares que empiezan a decir en Roma unas cosas que ellos venían considerando, cuando menos, propias de un rebelde heterodoxo. El desconcierto inicial era evidente y a nadie debe sorprenderle que un individuo se extrañe si se encuentra con que le han cambiado el paisaje durante su siesta. Pero, poco a poco, las cosas fueron clarificándose. Y resultaba que, efectivamente, el Concilio iba poniendo en claro que un protestante, o un liberal, pongamos por caso, no son necesariamente una encarnación del Maligno, y que la religión es algo muy íntimo de la persona y, por tanto, que nadie tiene derecho a entrar a saco en la conciencia de otro para imponerle una determinada creencia.

Ante ese hecho, se produjo, por un lado, la reacción instintiva de los «ultras», de querer aferrarse al pasado, viendo casi con alegría la desaparición del Papa Juan XXIII, de cuya ortodoxia no estaban muy seguros. Esta vez no se hicieron en España rogativas por la conversión del Papa, «que se ha vuelto socialista», ni se creó ninguna sociedad semejante a la del Angel Exterminador que, bajo la presidencia del obispo de Osma, se fundó en 1821 para acabar con los liberales, porque las circunstancias son otras muy distintas. Pero sí se produjeron anatemas contra la libertad religiosa referida a España, aduciendo, como argumento en contra, la unanimidad de creencias de todos los

españoles.

Por otra parte, algunos conservadores más moderados, aun comprendiendo la oportunidad de las decisiones conciliares, consideran que los españoles tenemos unos planteamientos diferentes de otros pueblos católicos y, en consecuencia, que hace falta ser muy prudentes con las nuevas orientaciones. Por último, los sectores liberales y progresistas han encontrado en el Concilio la posibilidad de revitalizar el catolicismo español y de introducir un aire renovador de tolerancia y libertad, del que muchos sectores están necesitados, estimando que la generalidad de los españoles no son lo que los «ultras» pretenden.

Este artículo sólo pretende señalar algunos puntos muy concretos y esperamos que sea una incitación para ulteriores estudios. Sus conclusiones no son, por supuesto, verdades inconmovibles, pero, al menos pretenden recoger lo que algunos españoles piensan de su religión. Y si se analizan con cuidado esos pensamientos, descubriremos que no se puede seguir situando a esos españoles donde un tradicionalismo reaccionario quiere.

EL ÍNDICE DE CONSERVADURISMO - PROGRESISMO RELIGIOSO

Basándonos en los resultados de un encuesta sobre cuestiones religiosas realizada en Madrid (1), hemos confeccionado un índice de conservadurismo-progresismo religioso, mediante la combinación de las respuestas a cuatro preguntas que hemos considerado indicadoras de una actitud conservadora o progresista, desde el punto de vista religioso.

Las cuatro preguntas hacían referencia a otras tantas cuestiones que fueron debatidas, en mayor o menor grado, durante la celebración del Concilio Vaticano II: la cuestión del acercamiento de las religiones cristianas, la del culto a la Virgen María, la de la actitud frente 2 los no católicos, y la del control de la natalidad. En la pregunta relativa a la postura acerca de los no católicos, nos hemos limitado a referirla a España. Vamos a ver cómo hemos confeccionado el índice pero antes, en el Cuadro 1, podemos observar las respuestas dadas a cada

⁽¹⁾ Véase la Sección Encuestas e Investigaciones de la Revista Española de la Opinión Pública, núm. 0, abril, 1965.

CUADRO 1

RESPUESTAS A CUATRO PREGUNTAS SOBRE CUESTIONES RELIGIOSAS (EN PORCENTAJES)

	Varones	Mujeres
	%	%
En relación con el tema del acercamiento entre las religiones cristianas, ¿qué cree usted que se debería hacer?		
Hacer una separación radical entre las distin- tas religiones cristianas	3	4
Tratar de acercarse, pero manteniendo cada una las partes esenciales de su religión	34	33
Lograr la unión de todos los cristianos, aun a costa de ceder en principios importantes	48 15	40 23
En la Religión Católica unas creencias son más importantes que otras. En relación con el culto a la Virgen María, cree usted que:		
No se debe ceder en absoluto Se puede ceder en algo para llegar a un acuerdo. No saben o no contestan	28 47 25	36 39 25
¿Cuál cree usted que debe ser la postura que adoptemos en España respecto a los católicos?		
Seguir sólo la religión católica Permitir la práctica de los cultos no católicos	10	15
de una forma privada	13	16
tólicos, pero prohibiendo campañas para atraer-	13	6
Hacer que católicos y no católicos sean iguales en todo	54 10	43 20
En relación con el control de la natalidad, ¿qué postura cree usted que se debe adoptar?		
No se debe permitir en ningún caso Se debe permitir en la forma autorizada por la	15	15
Iglesia	29	30
cuando existan razones graves	26 20	26 11
Debe haber libertad para tener o no hijos No saben o no contestan	10	18
Total	(430)	(430)

una de las preguntas por los sujetos entrevistados, distinguiendo entre varones y mujeres.

Teniendo en cuenta los resultados del Cuadro 1, para cada una de las preguntas se dicotomizaron las respuestas en dos grupos: conservadoras y progresistas. De esta forma, pensamos que, respecto al acercamiento de las religiones cristianas, las dos primeras respuestas representaban posturas conservadoras, mientras que la tercera era claramente progresista. En la pregunta sobre el culto a la Virgen María, hemos considerado a la primera respuesta conservadora y a la segunda progresista. En cuanto a las otras dos preguntas, hemos considerado conservadoras a las dos primeras respuestas, y progresistas, a las dos últimas, siguiendo, claro está, el orden señalado para cada pregunta en el Cuadro 1.

Naturalmente, hubiera sido más exacto considerar distintos grados de conservadurismo o de progresismo, es decir, distinguir entre conservador y ligeramente conservador, o entre ligeramente progresista y progresista a ultranza, pues está claro que no indica el mismo grado de progresismo la respuesta «Hacer que católico y acatólico sean iguales en todo», que la de «Permitir la práctica pública de los cultos no católicos, pero prohibiendo campañas para atraerse a la gente». Pero el reducido número de casos con que contábamos nos decidió a dicotomizar cada uno de estos cuatro indicadores, para que el análisis pudiera hacerse con cierto detalle.

Por otra parte, era necesario resolver previamente una cuestión. Si queríamos hablar de conservadurismo o progresismo católico, debíamos eliminar primeramente a los no católicos y a los que practicaban la religión católica con poca o ninguna regularidad, pues el incluirlos podría dar lugar a que considerásemos como progresistas a personas que en realidad estaban fuera de una escala de conservadurismo- progresismo religioso. Así, pues, antes de comenzar el análisis, eliminamos a los no católicos y a los que afirmaban practicar la religión católica con poca o ninguna regularidad, logrando una mayor homogeneidad

CUADRO 2

PROPORCION DE ENTREVISTADOS QUE AFIRMARON SER CATOLICOS PRACTICANTES, NO PRACTICANTES O NO CATOLICOS

Religión	Total	Varones	Mujeres
Católicos:	%	%	%
Practicantes No practicantes No católicos	83 15 2	75 21 4	90 9 1
Total	(860)	(430)	(430)

en el grupo sobre el que habríamos de realizar nuestro análisis. En el Cuadro 2 se pueden ver los resultados de esta separación nicial.

La proporción de no católicos, como puede observarse, es realmente pequeña, pero, en cambio, el número de católicos no practicantes es bastante elevado, especialmente entre los varones. De todas formas, es posible que dicha cifra sea inferior a la realidad, pues personas que sólo practican la religión muy de tarde en tarde, pueden haber contestado que son practicantes. En realidad, según otros estudios realizados, parece ser que es imposible, en Madrid, por falta de iglesias, que un 83 por 100 de la población pueda asistir, por ejemplo, a la misa dominical. Pero nosotros vamos a partir de lo que han dicho realmente los individuos entrevistados, sin entrar ahora en la consideración de otros factores.

Al eliminar a los no practicantes y no católicos, los 860 casos iniciales quedan reducidos a 714, de los cuales 325 son varones y 389 mujeres. Después procedimos a distribuir a los entrevistados en tres grupos: conservadores, intermedios y progresistas, según las contestaciones dadas a cada una de las cuatro preguntas del Cuadro 1.

Debido a la dicotomización realizada entre respuestas «conservadoras» o «progresistas», los individuos se distribuirían en tres grupos en cada pregunta, pues su respuesta podía ser «conservadora», «progresista» o no existente (si no había sabido o querido responder). Pues bien, después de un detenido estudio, creímos conveniente considerar como «conservadora» a todo aquel que hubiese dado cuatro o tres respuestas conservadoras; como «progresista» al que hubiese dado cuatro o tres respuestas progresistas; como «no contesta» a todo el que no supo o no quiso contestar en cuatro o tres preguntas; y como «intermedio» o «indeciso» a los demás, los cuales sólo podían haber dado un máximo de dos respuestas, pertenecientes a cualquiera de las categorías antes señaladas. La distribución resultante, que hemos reproducido también para los católicos no practicantes, puede verse en el Cuadro 3.

CUADRO 3

DISTRIBUCION SEGUN LA ESCALA DE CONSERVADURISMO-PROGRESIS-MO RELIGIOSO, DE LOS ENTREVISTADOS CATOLICOS, PRACTICANTES Y NO PRACTICANTES (EN PORCENTAJES)

	Pra	acticantes	%	No p	racticant	es %
	Total	Varo- nes	Muje- res	Total	Varo- nes	Muje- res
Conservadores	23 35 30 12	23 31 37 9	23 38 25 14	7 36 48 9	10 35 49 6	38 46 16
Total	(714)	(325)	(389)	(126)	(89)	(37)

Al examinar el Cuadro 3 podemos ver que, entre el total de católicos practicantes, el grupo más numeroso es el de los situados en un lugar intermedio entre el conservadurismo y el progresismo; si bien predominan los progresistas sobre los conservadores. Ahora bien; si hacemos la división por sexos, podemos comprobar que entre los varones predominan los progresistas sbore los otros grupos, mientras que las mujeres son más conservadoras, como era de esperar, pues en España la mujer ha estado más ligada a lo que pudiéramos denominar espíritu tradicional o conservador del catolicismo. Por otra parte, debe señalarse que los varones dejan de contestar en menor proporción que las mujeres, lo cual puede ser un reflejo del todavía escaso interés y de la baja formación cultural de la mujer española sobre temas importantes que le afectan. Es evidente que la mujer española ha cambiado mucho últimamente. La condesa de Campo Alange, al historiar los cien últimos años de la mujer española, ha creído conveniente declarar, al principio de su estudio, que «en 1963 la mujer goza en España de una libertad semejante a la que tiene en el resto de Europa. Ha perdido su tradicional recato, y desvelado el misterio de su cuerpo —que guardó celosamente durante siglos—, lo exhibe, con malicia o sin ella, a la mirada lasciva o indiferente de los hombres... La española es la compañera del hombre en institutos, universidades, clínicas, hospitales, laboratorios, fábricas, oficinas, cafeterías, comercios...» (2). Aun reconociendo parte de verdad en esa afirmación, lo cierto es que el cuadro es excesivamente optimista. Tal vez en Madrid, en los núcleos urbanos, el panorama sea parecido, pero en ningún caso la afirmación es válida para grandes sectores de España, donde la mujer sigue teniendo un nivel cultural bajo. Incluso entre universitarios, en un estudio de Salustiano del Campo, referido a la familia española, la mayoría se pronunciaba por una educación de la mujer de tipo conservador, orientada hacia el hogar (3). Y si eso ocurría entre universitarios jóvenes, puede uno imaginarse las respuestas de otros sectores. Nuestra experiencia nos indica que, en la mayoría de los temas acerca de los que se les pregunta, las mujeres españolas tienen un gran desconocimiento y el aspecto religioso no es una excepción.

Vamos a comparar ahora a los católicos practicantes con los no practicantes. En primer lugar observamos que los no practicantes dejan de opinar en menor proporción (9 por 100) que los practicantes (12 por 100). Sin embargo, esto puede ser debido al peso relativo de los varones, pues las mujeres no practicantes dejan de expresar su opinión en mayor proporción (16 por 100) que las practicantes (14 por 100). En buena lógica

(2) Condesa de CAMPO ALANGE: La Mujer en España (Cien años de su historia), Madrid, Aguilar, 1964, pág. 9.

⁽³⁾ SALUSTIANO DEL CAMPO: La familia espanota en transición, Madrid, 1960, págs. 90 y ss.

podría pensarse que los no practicantes de uno y otro sexo dejarían de opinar en mayores proporciones que los practicantes, teniendo en cuenta, como luego veremos, su inferior *status* socioeconómico, pero en el caso de los varones no ha ocurrido así.

El segundo aspecto en el que contrastan practicantes y no practicantes es en el de su distribución relativa según su conservadurismo-progresismo. Por supuesto, los no practicantes son mucho más progresistas que los practicantes, especialmente entre las mujeres. Este último hecho merece comentarse. A nuestro juicio, la anterior situación permite formular la hipótesis de que, cuando una mujer se declara no practicante, realmente está lejos de catolicismo tradicional, y, por consiguiente, se aleja más radicalmente de toda postura conservadora. Es decir, no es corriente que una mujer española se considere no practicante, pero las que así lo hacen parecen apartarse más radicalmente que los varones de las posturas tradicionales.

Antes de pasar al análisis propiamente dicho, vamos a ver cuál es la relación entre el índice de conservadurismo-progresismo y cada uno de los componentes de dicho índice. Por supuesto, dado el procedimiento que hemos seguido para la contrucción del índice, la relación ha de ser muy fuerte, y así lo podemos comprobar en el Cuadro 4. Sin embargo, conviene señalar algunas peculiaridades patentes en dicho cuadro.

En primer lugar, si nos fijamos en la columna del total, en cada una de las cuatro preguntas, observamos que las dos cuestiones donde más se manifiesta el sentido progresista son las referentes a la unión de las religiones cristianas y la postura a adoptar, en España, frente a los acatólicos. Como es sabido, en relación con la unión de las religiones cristianas, hasta hace pocos años predominaban entre los católicos la idea de una separación radical entre las distintas religiones. El Concilio Vaticano II ha venido a señalar la necesidad de conseguir un acercamiento lo más estrecho posible entre todos los cristianos y por consiguiente, tanto la postura del acercamiento, manteniendo lo esencial, como la que pide una «unión aun a costa de ceder en principios importantes», podrían ser consideradas como progresistas. Sin embargo, dado que los partidarios del acercamiento lo que en realidad quieren es que cedan los demás, hemos considerado como progresista sólo a los que desearían la «unión». Aun así, un 52 por 100 de los varones y un 52 por ciento de las mujeres son partidarios de esa solución, pero sin añadimos los que favorecen el «acercamiento», obtendríamos un 96 por 100 de los varones y un 96 por 100 de las mujeres a los que, desde un punto de vista «ultra», se podría considerar progresista. Incluso entre los conservadores se puede observar la existencia de un 14 por 100 de varones y un 23 por 100 de mujeres, que favorecen la «unión», y sólo un 5 y 6 por 100, respectivamente, son partidarios de la «separación radical». En cuanto a los progresistas, la gran mayoría son partidarios de la «unión» entre todas

CUADRO 4

RELACION ENTRE EL INDICE DE CONSERVADURISMO-PROGRESISMO Y CADA UNO DE LOS COMPONENTES DE DICHO INDICE, VARONES Y MUJERES (EN PORCENTAJES)	NSERVAI DICE, VAI	OURISMO- RONES Y	PROGRES MUJERES	ISMO Y (EN PO)	CADA UN	O DE LO	s compo	NENTES
		VARONES	NES			MUSE	MUJERES	
	Total	Conser- vadores	Inter- medios	Progre sistas	Total	Conser- vadores	Inter- medios	Progre- sistas
Acercamiento entre las religiones cris- tianas:								
Sepaarción radical	4	Ŋ	33	ĸ	m	9	9	-
Acercamiento	44	81	62	9	4	71	45	16
Unión a toda costa	52	14	35	91	22	23	49	83
TOTAL	(278)	(74)	(88)	(116)	(301)	(68)	(118)	(94)
Culto a la Virgen María:								
No se debe ceder en absoluto	43	88	57	7	51	35	54	10
Se puede ceder en algo	27	11	43	93	49	∞	46	06
TOTAL	(250)	(70)	(65)	(115)	(285)	(88)	(100)	(62)
Postura ante los católicos de España:								
Sólo la religión católica	12	22	13	4	70	34	23	4
Práctica privada	18	39	15	ιO	21	48	15	4
Práctica pública sin proseli- tismo	15	16	15	14	œ	9	10	7
Igualdad total	55	23	27	11	51	12	25	82
Total	(284)	(74)	(92)	(118)	(307)	(88)	(123)	(95)

VARONES

MUJERES

	Total	Conser-	Intermedios	Progre- sistas	Total	Conser- vadores	Inter- medios	Progre- sistas
Control de natalidad:								
En ningún caso	16	56	12	14	19	21	21	13
En la forma autorizada por la Iglesia	38	99	41	16	38	27	32	17
Por cualquier medio si existen	82	m	33	42	31	9	35	49
Libertad absoluta	17	52	14	28	12	1	12	21
TOTAL	(284)	(74)	(94)	(116)	(302)	(06)	(124)	(16)

las religiones cristianas, «aun a costa de ceder en principios importantes» (91 por 100 entre los varones y 8 por 100 entre las mujeres).

Por lo que se refiere a la postura a adoptar en España con relación a los no católicos, el progresismo es algo menor. En la actualidad la situación real es la de permitir la práctica privada de las religiones no católicas, pero el Gobierno está elaborando un Estatuto que modificará dicha situación. Dadas las circunstancias actuales, hemos considerado que la postura de permitir la práctica pública de cualquier religión, aunque sin proselitismo, y la de reconocer la igualdad total, responden a actitudes progresistas. En este sentido, los datos señalan un 70 por 100 de varones y un 59 por 100 de mujeres, que favorecerían una postura más progresista que la existente ahora, en españa, frente a los acatólicos. En ambos casos, más de la mitad de los varones (55 por 100) y de las mujeres (51 por 100) serían, incluso, partidarios de una total igualdad entre católicos y acatólicos, en nuestro país. Las diferencias entre progresistas y conservadores son, en este caso, más notables. Sin embargo, incluso entre los varones conservadores existe un 16 por 100 partidario de permitir la práctica pública sin proselitismo, un 23 por 100 favorecería la igualdad total. En las mujeres estas proporciones son mucho más bajas, 6 y 12 por 100, respectivamente. Por otra parte, entre los varones progresistas, sólo un 77 por 100 favorecería la igualdad total (85 por 100 entre mujeres progresistas), aunque un 14 por 100 adicional (7 por 100 entre las mujeres), serían partidarios de la práctica pública sin proselitismo. Esta actitud de los católicos españoles ofrece un enorme interés. Mientras los grupos ultras y reaccionarios claman contra cualquier intento de liberalización en el orden religioso, utilizando como argumento la posible ruptura de la unidad religiosa en España, más de la mitad de los entrevistados, católicos practicantes, se declara partidario de la igualdad total entre los católicos y las demás religiones. Ello tiene que preocupar a los «ultras», que se aprestan a defender su postura tradicional con nuevos argumentos. Ahora ya es difícil que un nuevo P. Montaña pueda afirmar que el liberalismo es pecado, pero, en cambio, se dice con frecuencia que los partidarios del diálogo, y de la libertad religiosa, son «comunistas» disfrazados, o «compañeros de viaje». Pero es difícil que su postura pueda prosperar, si los católicos españoles son tan progresistas como revela la encuesta. Cuando se produjo, a comienzos de siglo, el gran choque entre liberales y clericales, con motivo del estreno de la Electra de Galdós, a pesar de que se debatían una serie de puntos, como el del control de la educación, el de la limitación de las órdenes religiosas y el de la tolerancia de otras religiones, lo único que se consiguió, como señala Brenan, fue un permiso para que las iglesias protestantes pudieran erigir una cruz -u otro símbolo religioso- sobre sus edificios. Y, no obstante, esta mínima concesión dio lugar a violentas protestas de los obispos españoles y a manifestaciones por

las calles de señoras elegantes que protestaban de la medida (4). Ahora es presumible que las cosas no se resuelvan del mismo modo, porque la mayoría de los católicos —al menos, en Madrid— no parecen dispuestos a apoyar la postura «ultra» (5).

En cuanto al control de la natalidad, la doctrina que se venía atribuyendo a la Iglesia, era la de no autorizar dicho control en ningún caso. Hace ya algunos años, sin embargo, la Iglesia autorizó (con mayor o menor número de restricciones) la licitud de utilizar el sistema de la continencia periódica, o sistema de «Ogino», con el fin de controlar el número o espaciamiento de los hijos. Hasta este momento, a pesar de los debates conciliares, no se ha producido cambio alguno en la postura «oficial» de la Iglesia respecto a este problema. Por ello, podemos considerar que las otras dos respuestas constituyen actitudes progresistas con relación a la doctrina vigente. Según esta caracterización, un 46 por 100 de los varones y un 43 por 100 de las mujeres sostienen posturas progresistas en relación con el control de natalidad. Sin embargo, y a pesar de que la fórmula «por cualquier medio, siempre que existan razones graves», puede tener una interpretación muy amplia, podemos comprobar que el progresismo es en esta cuestión más débil que en las otras integrantes del índice, pues sólo un 17 por 100 de los varones y un 12 por 100 de las mujeres se manifiestan a favor de la «libertad absoluta» para tener o no tener hijos. Las diferencias entre conservadores y progresistas con respecto a esta cuestión son mayores que en las dos cuestiones examinadas anteriormente, pues aunque un 5 por 100 de los varones conservadores y un 1 por 100 de las mujeres conservadoras son partidarios de la libertad absoluta, también es cierto que un 14 por 100 de los varones progresistas, y un 13 por 100 de las mujeres progresistas, afirman que no se debe permitir el control en ningún caso.

Finalmente, y en relación con el culto a la Virgen María, es bien conocida la extensión del culto mariano en España. Sabido es también que éste es uno de los motivos de discrepancia entre los católicos y otras religiones cristianas. Por ello decidimos formular la pregunta de manera radical, para que se destacaran los que no estaban dispuestos a tran-

(4) Véase G. Brenan, El laberinto español, Ruedo Ibérico, 1962, pág. 32. (5) Madariaga se refiere también a la intolerancia que caracterizó los primeros años de este siglo. «El Ministerio clerical de 1900 —escribe—publicó un decreto declarando nulos los matrimonios civiles celebrados sin oír la opinión del párroco sobre la religión de los contrayentes. De modo que no sólo se colocaba a los futuros esposos en la situación de tener que declarar que no pertenecían a la fe católica para poder ejercitar su derecho legal de casarse por lo civil, sino que, según este inicuo decreto, su propia opinión no podía aceptarse como definitiva, y era menester llamar al párroco para que dijese si en efecto eran o no católicos. Este monstruoso engendro fue abrogado por Romanones en 1906, como ministro de Gracia y Justicia, mas no sin una protesta violenta del episcopado». Ver S. DE MADARIAGA: España, Buenos Aires, 1964, págs. 158-159.

Resumiendo un poco lo anterior y, en líneas generales, podemos decir que las actitudes progresistas son más numerosas cuando se trata de cuestiones de orden más general, externas al individuo que contesta (unión de las religiones cristianas, postura frente a los acatólicos en España), y menos numerosas cuando se trata de cuestiones más concretas, cercanas e internas al individuo (control de la natalidad y culto a la Virgen María). Por otra parte, las mayores diferencias entre progresistas y conservadores se dan respecto a la posibilidad de ceder en el culto a la Virgen María, mientras que las menores diferencias son las que se dan respecto al acercamiento entre las religiones cristianas. Y, en cualquier caso, las actitudes progresistas predominan sobre las conservadoras, lo cual viene a cambiar bastante el estereotipo del católico español, que algunos pretenden mantener a toda costa.

EL INDICE DE CONSERVADURISMO-PROGRESISMO, EL STATUS SOCIOECONOMICO Y LA EDAD

El estudio de la historia de España durante los siglos XIX y XX permite establecer unas cuantas hipótesis acerca del comportamiento religioso de los españoles. La Iglesia española, que había sido la gran aliada del pueblo en otras épocas, promoviendo las ideas de igualdad social que tanto iban a influir en la idiosincrasia de los españoles, al llegar el siglo XIX, por una serie de circunstancias se alió con la clase dirigente. Todavía en las guerras carlistas, el clero lucha al lado del pueblo contra la centralización creciente del poder político y, anteriormente, la guerra de la Independencia la hace el pueblo dirigido por el clero. Pero a lo largo del XIX se va a producir el divorcio entre Iglesia y pueblo, a lo que contribuye en gran medida, la desamortización de Mendizábal, que privó a la Iglesia de sus tierras, la alejó del pueblo y la inclinó hacia las clases ricas. Este proceso que se inició en el siglo xIX, se agudizó en el xx. Es cierto que aparecen movimientos renovadores, de purificación del catolicismo popular y especialmente debe repararse en el nuevo cristianismo social, que ahora surge, así como en el grupo de «El Debate». Pero, como muy bien ha señalado Vicens Vives, «en su conjunto. la Iglesia española adoptó un marcado carácter conservador, no sólo desde el punto de vista político, sino también desde el social» (6). No es

(6) Historia de España y América, dirigida por J. VICENS VIVES, tomo V. Redacción de J. Vicens Vives, J. Nadal y R. Ortega. Barcelona, 1961, pág. 406.

RELACION ENTRE EL STATUS SOCIECONOMICO Y LA EDAD CON EL GRADO DE CONSERVADURISMO-PROGRESISMO RELIGIOSO, VARONES Y MUJERES, PRACTICANTES Y NO PRACTICANTES (EN PORCENTAJES)

EDAD (4)	18 a 29 30 a 49 más		17 21 35 33 33 38 50 46 27	(138)	49 39 48 28 34 22 23 27 30	(169)		17 9 8 33 39 36 50 52 56	(41)
	Bajos		23 36 41	(114)	22	(143)		33.9	(57)
INGRESOS (3)	Madios		25 28 47	(106)	40 33 27	(123)		20 30 50	(20)
11	Altos		31 38 33	(52)	19 33 48	(36)		75	(4)
ESTUDIOS (2)	Bajos		19 35 46	(165)	48 30 22	(256)		34	(65)
EST	Altos		32 34 34	(130)	28 27 45	(78)		16 47 37	(10)
z	Manua- les		19 35 46	(84)	111	1		55 55	130)
CUPACIO	No ma- N nuales		25 4 22 4 22	(151)	[11	1		32 53	(3.6)
C	Total		35 40	(295)	27 29	(334)		11 37 52	160
		Practicantes:	Varones: Conservadores	Total	Mujeres: Conservadoras	TOTAL	No practicantes:	Varones: Conservadores	

CUADRO 5 (Continuación)

	50 ó más	717	(2)
EDAD (4)	30 a 49	50	
	18 a 29	1009	(5)
	Bajos	37	(61)
INGRESOS (3)	Medios	78	(6)
Z	Altos	1 100	(3)
ESTUDIOS (2)	Bajos	144	(27)
ESTU (Altos	188	(4)
P.7	Manua- lcs	111	1
CUPACION (1)	No ma- nuales	[]]	1
ŏ	Total	45	(31)
		Mujeres: Conservadoras	Tral

uales, las de trabajadores no especializados. Se han excludo los casos de jubilados, sin ocupación, sus labores, estudiantes, el caso de las majores no especializados y especializados. Se han excludo los casos de jubilados, sin ocupación, sus labores, estudiantes, el caso de las majores no se ha tabulado esta pregunta debido al pequeño número de casos que tenian alguma ocupación, ya que la mayoría se dedicaban a sus labores. Hemos querido hacer una marcada división entre ocupaciones manuales y no manuales y, por ello, eliminamos esos grupos. A sun reconociendo la excesiva simplicidad de esta dicotomia, hemos considerandes y no manuales y, por ello, eliminamos esos grupos. A estudios bajos los restantes. Persona es 10,000 ptas. mensuales, ingresos medios los des secundarios (terminados) en adelante. Sonosideran ingresos altos es ses nos referimos a ingresos familiares, y no sóle a los del entrevistado. Se excluyen del cuadro los casos que no contestaron a esta pregunta. La denominación de "ingresos altos", por tanto, tiene un sentido muy peculiar, referido a este estudio.

de extrañar, por tanto, que las clases inferiores se alejen de la Iglesia y se radicalicen, a veces de forma extremosa y violenta. Esas circunstancias hacen pensar que a la hora de hablar de un conservadurismo o progresismo religioso, debemos tener presente el *Status* socioeconómico, porque, probablemente, nos encontraremos con un progresismo mayor en las clases inferiores que en las superiores. Nuestro índice viene a confirmar esa hipótesis, a través de todos los indicadores de *status*, como pone de manifiesto el Cuadro 5.

En el Cuadro 5 podemos ver que, en general, los entrevistados de status socioeconómico alto suelen ser más conservadores que los de status bajo, y los de más edad, más conservadores que los de menos. Concretamente, se puede observar que los dedicados a ocupaciones no manuales son más conservadores que los dedicados a ocupaciones manuales. Y esta relación entre conservadurismo y ocupaciones no manuales se da tanto entre los católicos practicantes como entre los no practicantes.

Por lo que se refiere a los estudios, los de estudios altos son más conservadores que los de estudios bajos y la relación es observable tanto entre los practicantes como entre los no practicantes, y tanto entre los varones como entre las mujeres.

Al considerar los ingresos familiares mensuales, se observa también una tendencia a que la proporción de conservadores sea mayor cuanto más altos son los ingresos, y la proporción de progresistas mayor cuanto más altos sean los ingresos. Sin embargo, se pueden señalar algunas excepciones. Así, los varones practicantes de ingresos medios parecen ser relativamente más progresistas que los de ingresos bajos y las mujeres practicantes de ingresos bajos son menos progresistas que las de ingresos altos y medios. En cuanto a las excepciones que se observan entre los varones y mujeres de ingresos altos obedecen posiblemente al pequeño número de casos (4 y 2, respectivamente).

Por último, en relación con la edad, se observa una ligera tendencia general a que el conservadurismo sea mayor cuanto mayor es la edad, y el progresismo mayor cuanto menor es ésta. Sin embargo, hay también algunas excepciones. Así, las mujeres practicantes de 30 a 49 años son relativamente más progresistas que las de 18 a 29. Esta actitud puede deberse a que las mujeres comprendidas entre los 18 y 29 años están todavía muy próximas a su período de formación educativo, educación fuertemente conservadora, pues muchas han pasado por instituciones docentes de religiosas. Además algunas de las mujeres de 30 a 49 años han sido educadas en una circunstancia en que el poder educativo de la Iglesia fue algo menor que el existente en la España de la posguerra. Entre los no practicantes (varones y mujeres), existen también ciertas excepciones que es necesario señalar. Sobre todo entre los varones, la tendencia se invierte completamente, siendo más conservadores los jóvenes y más progresistas los viejos. Teniendo en cuenta que se trata de

varones no practicantes, puede apuntarse que la práctica de la religión durante un mayor número de años tiene un efecto agregativo sobre la formación de una mentalidad progresista, si bien hay otros elementos que no hemos considerado y que pueden ser decisivos. Pensamos, por ejemplo, en la procedencia de organizaciones extremistas, muy radicalizadas en contra de la Iglesia. Muchos de los jóvenes varones no practicantes pueden estar atravesando un período de rebeldía frente al orden establecido, sin una consolidación clara de su postura. Por el contrario, los varones no practicantes de más edad han sedimentado sus ideas durante años y lógicamente expresan unas actitudes progresistas más elaboradas y firmes. Entre las mujeres no practicantes parece darse algo parecido, pero no se puede aventurar ninguna interpretación con un mínimo de seguridad debido a que el número de casos es muy reducido.

En definitiva, de acuerdo con nuestra investigación, podemos decir que las personas de status socieconómico alto son más conservadoras que las de nivel bajo y que el progresismo religioso está más afincado, por tanto, en las personas de status bajo. La cuestión es tanto más interesante cuanto que no se trata sólo de un progresismo religioso, sino también de un paralelo despegue y separación de la Iglesia, cuyo arranque apuntamos más arriba. Gerald Brenan señala que el pueblo espanol, «el más espontáneamente religioso de Europa, aunque aislado de las influencias del siglo por no saber leer, se separa gradualmente y con repugnancia de la Iglesia, cuando se convence de que es una institución egoísta, que no se preocupa en absoluto de los intereses populares» (7). Esta afirmación ha de ser muy meditada, pues en ella pueden encontrar explicación muchas violencias y excesos de la historia española del siglo xx y, por otra parte, los historiadores más responsables coinciden en subrayar esa alianza entre la Iglesia y las clases dirigentes como la causa del alejamiento del pueblo. Si a ello unimos la actitud de los intelectuales, normalmente apartados por el recelo de la Iglesia española contra el progreso, en contradicción con algunos antecedentes gloriosos de otrora, tendremos bosquejado un marco que puede contribuir al mejor entendimiento de los resultados de nuestro índice de conservadurismo-progresismo religioso.

Introducción

Generalmente, cuando se analizan datos procedentes de encuestas, lo primero que se hace es «pasar» las diversas variables dependientes por cada una de una serie de «controles» o variables independientes, con el fin de tener una primera «visión» de los resultados. Es lo que, en el «argot» sociológico, se conoce bajo el nombre de «análisis de marginales». Estas variables independientes, en el IOP por ejemplo, son el sexo, la edad, la ocupación del cabeza de familia, el nivel de estudios terminados, los ingresos mensuales de la familia, el tamaño del municipio donde reside el entrevistado, etc., etc. (1). Sin embargo, pocas veces se toman dos o más de esas variables independientes simultáneamente, pues generalmente el tamaño de la muestra no es suficientemente grande para el gran núcleo de subgrupos que aparecerían, y por ello tenemos que contentarnos casi siempre con inferir cuál pueda ser el efecto combinado de algunas de esas variables después de examinar cada tabulación separadamente para cada una de las varibles independientes.

* El autor quiere expresar su agradecimiento al profesor J. Galtung, director del International Peace Research Institute de Oslo, de quien hemos tomado el marco teórico de referencia, y que nos alentó a realizar este trabajo de análisis, haciéndonos algunas sugerencias muy útiles. Asimismo agradecemos a Luis González Seara, director del Instituto de la Opinión Pública de Madrid, el permiso para utilizar los datos procedentes de las encuestas del IOP, y a José Luis Martín Martínez y Pío Navarro Alcalá-Zamora su ayuda en la elaboración del índice de posición social. Sin embargo, sólo el autor es responsable de la interpretación de los datos que aquí se presentan.

(1) Véase la Sección Escuetas e Investigaciones de cualquiera de los números de la Revista Española de la Opinión Pública, Instituto de la

Opinión Pública, Madrid.

Pues bien, el índice de posición social, que más adelante explicaremos, nos parece que constituye un buen utensilio para el análisis, ya que combina ocho variables simultáneamente. Por esa razón, y aun en el caso de que no se esté de acuerdo con el planteamiento teórico que vamos a adoptar, creemos que el índice de posición social siempre tendrá un valor instrumental desde el punto de vista operativo.

EL MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

Una de las cuestiones que han preocupado a los sociólogos de todos los tiempos y escuelas es la de la desigualdad existente, y al parecer persistente entre los hombres dentro de cualquier sistema social. No es cuestión ahora de plantearnos el hacer un resumen de todas las teorías que se han elaborado a este respecto, pero sí queremos señalar que la mayor parte de los grandes sociólogos parecen haber llegado, por caminos muy diversos, a la conclusión de que esas desigualdades vienen determinadas no por características individuales, sino por la posición que el individuo ocupa en la sociedad. Los conceptos de status, rol, función, posición, clase, estrato, élite, masa, nicho, y tantos otros derivados, como poder, inflencia, autoridad, dominación, sumisión, conflicto, así como muchas otras, no son sino producto de este deseo de conocer la estructura y dinámica de los sistemas sociales. Casi todas las teorías estarían de acuerdo, sin embargo, en que, en cualquier sociedad y en un determinado momento, existen ciertas posiciones a las que la sociedad recompensa, y otras a las que no recompesan o incluso rechaza (valora negativamente).

De acuerdo con este supuesto, Galtung afirma que en toda sociedad podemos distinguir dos grandes grupos: «el centro social, que ocupa posiciones socialmente recompensadas, y la periferia social, que ocupa posiciones menos recompensadas e incluso rechazadas» (2). Dentro del centro Galtung distingue, posteriormente, un núcleo central o núcleo donde se toman las decisiones (decision making nucleus), y en la periferia una periferia externa (external periphery) constituida por las posiciones menos recompensadas o más rechazadas por la sociedad. Este sería, por consiguiente, el modelo concéntrico de la sosiedad.

A grandes rasgos, se supone que el centro y la periferia se diferencian estructuralmente en que: 1) el centro tiene un alto grado de partipicación social, que manifiesta a través de comunicaciones secundarias

(2) J. Galtung, "Foreign Policy Opinion as a Function of Social Position", Journal of Peace Research, 3-4, 1964, págs. 207-208. Este modelo dicotómico de la sociedad lo encontramos, con características más o menos similares, en autores por otra parte tan distintos como Simmel, Marx, Pareto, Mosca, Aron, Mills Kornhauser, Hawley y Dahrendorf, por sólo citar unos pocos.

(asociaciones) y terciarias (medios de comunicación de masas), mientras que la periferia tiene un bajo nivel de participación, que realiza generalmente a través de comunicaciones primarias (especialmente interpersonales, como las conversaciones); 2) el centro tiene un alto grado de conocimiento, especialmente sobre las directrices (policies), mientras que la periferia tiene un nivel de conocimiento bajo, y sobre todo, no de las directrices; 3) y finalmente, el centro tiene un alto grado de opinión, sobre todo respecto a las directrices, mientras que la periferia apenas tiene opiniones.

Todo esto lleva a Galtung a afirmar que «la sociedad pertenece al centro —y puesto que el centro tiene acceso a los medios de comunicación (asociaciones, medios de comunicación de masa) y además tiene algo que comunicar (conocimientos y opiniones; cogniciones y evaluaciones), el proceso de comunicación tendrá que ser principalmente desde el centro hacia la periferia... Pero la periferia estará ligada, sin embargo, al sistema de comunicación a través de contactos más informales con el centro: como el padre que comunica las noticias a su familia con los comentarios que estime oportunos» (3).

Lo anterior es importante por lo que respecta a la formación de actitudes y opinones. Efectivamente, para que exista una opinión sobre algo (evaluación), tiene que haber previamente un conocimiento o percepción de la cuestión. Así pues, podemos diferenciar tres etapas en este proceso. En la primera de ellas no existe conocimiento de las alternativas y por consiguiente tampoco existe evaluación. En una segunda etapa se perciben (conocen) las alternativas, pero no se las evalúa todavía (se conoce un hecho pero se demora de momento la formación de una opinión sobre ese hecho). Y finalmente, en la etapa tercera, se evalúan las alternativas que previamente se habían conocido. Ahora bien, como muy bien señala Galtung, suele ocurrir muchas veces que el individuo recibe el conocimiento de un hecho y su evaluación conjuntamente, sin realizar por sí mismo la evaluación y por consiguiente la selección de alternativas. En todo caso, parece que, teóricamente, la extrema periferia suele encontrarse en la primera etapa (ni tiene conocimientos ni opiniones), mientras que la periferia suele encontarse en la etapa segunda en cualquiera de las formas antes descritas (con conocimientos y sin opiniones, o con conocimientos y opiniones adquiridos simultáneamente). El centro, por su parte, suele encontarse en la tercera etapa de este proceso, con conocimientos y evaluaciones realizadas después de una selección de alternativas (4).

(3) J. Galtung, "Foreign Policy...", op. cit., pág. 208.
(4) Como se ve, este esquema elude al mismo tiempo el voluntarismo racionalista pre-sociológico a lo Bentham y el irracionalismo de Pareto, combinando la orientación racional y no racional de igual forma que ya hicieron, entre otros, Toennies y Max Weber.

Así pues, las ideas nuevas se originan en el centro y de allí pasan gradualmente a la periferia, que las internaliza a lo largo de un cierto período de tiempo cuya duración puede ser más o menos larga según cuál sea la intensidad de la comunicación y el contenido de la idea transmitida (5).

Una secuencia típica de este proceso de transmisión-internalización de actitudes sería, según Galtung: «1) las ideas nacen en el centro y son comunicadas a la periferia; 2) el centro comienza una discusión, la periferia permanece apática; 3) se llevan las ideas a la práctica y nacen nuevas estructuras sociales; la periferia siente sus efectos; 4) el centro comienza a buscar nuevas ideas, la periferia comienza a internalizar lo que ya ha sido institucionalizado y aceptado; 5) el centro propone nuevas soluciones, la periferia las resiste, y defiende el status quo; 6) el centro sigue adelante y lleva la idea a la práctica, y la periferia acaba por aceptarla una vez que está institucionalizada socialmente» (6). Esta defensa del status quo o resistencia al cambio constituye también algo comúnmente aceptado en la literatura sociológica, tanto por lo que se refiere al individuo (7) como a los sistemas sociales (8), pues al parecer todo sistema biótico (individual o social) se defiende del cambio mediante ciertas fuerzas homeostáticas que tratan de restaurar el equilibrio inicial.

Sin embargo, no siempre la periferia defiende el status quo, y ello lleva a Galtung a proponer un segundo modelo alternativo que se puede observar en deterrminadas circunstancias. «Según este modelo la periferia carece de información, de conocimientos sobre alternativas... pero tiene una gran moralidad. Ciertas ideas morales muy básicas penetran en el pensamiento de la periferia, derivadas de creencias religiosas o enormemente ideológicas» (9). En este caso, la periferia defenderá el status quo o el nuevo orden con gran ardor, según cuales sean sus principios morales sobre el tema en cuestión. Pero sea cual sea el modelo que se adopte, el centro realizará generalmente la evaluación de las alternativas de una manera diferencial, individualmente, mientras que la periferia será más propensa a hacer evaluaciones globales, lo cual lleva a su vez a que centro y periferia muestren diferentes orientacio-

(5) Respecto a la internalización en general conviene recordar la vigencia que todavía tiene lo expuesto por Durkheim en su Sociología y Filosofía. Se pueden ver asimismo, por lo que respecta a las actituddes sobre política exterior, los cinco modelos expuestos por N. H. Halle, «Social Position and Foreign Policy Attitudes», Journal of Peace Research, 1, 1966, páginas 46-75.

J. Galtung, «Foreign Policy...», op. cit., pág. 210.
 L. Coch y J. R. P. French, jr., «Overcoming Resistance to Change»,

Human Relations, 1948, I, págs. 512-532.

(9) J. Galtung, «Foreign Policy...», op. cit., pág. 210.

nes hacia el cambio social. Así, por lo que respecta a la amplitud del cambio, la periferia, más moralista, querrá que sea total, mientras que el centro, más pragmático, deseará que sea parcial; en cuanto a su duración, la periferia lo querrá lo más rápido posible, el centro preferirá que se realice más lentamente; y por lo que se refiere a su iniciación, la periferia lo deseará de inmediato, y el centro preferirá no apresurarse. En otras palabras, la periferia será absolutista y el centro gradualista en sus orientaciones hacia el cambio social, orientaciones que a su vez vienen determinadas por diferentes estilos intelectuales: la periferia, deductiva, moralista, más preocupada por los fines; el centro, inductivo, pragmático, más preocupado por la adecuación de medios a fines (10).

Hasta aquí, por consiguiente, hemos tratado de resumir brevemente el enfoque teórico de Galtung, que en principio aceptamos, y que creemos tiene bastante en común con la más amplia tradición sociológica. Pero aún quisiéramos citar a este autor, a riesgo de parecer excesivo, en un punto que consideramos de la máxima importancia, la relación entre estructura social y política. Según nos dice, «...las revoluciones deberán buscar su apoyo en una combinación de absolutismo por parte de la periferia y absolutismo por parte de una de las élites intelectuales... Es fácil ver también cómo se produce estructuralmente el revisionismo; excluyendo a la periferia del proceso de toma de decisiones y dejándole esta tarea a los pragmatistas des-ideologizados... Por esa razón no hay sitio en una democracia operante para los intelectuales con orientación deductiva e ideologizados, ni para los planificadores globales -ambos tienen más posibilidades dentro de formas de gobierno más autocráticas y absolutistas donde el cambio se puede realizar de acuerdo con las reglas del absolutismo» (11).

HIPÓTESIS PRINCIPALES

De acuerdo con el esquema teórico expuesto, Galtung formula las siguientes hipótesis (12):

Desgraciadamente no tenemos datos suficientes para poner a prueba cada una de estas hipótesis, pero sí hemos podido manejar suficientes datos como para estudiar las qe consideramos básicas.

Las hipótesis que se van a considerar en este trabajo son las siguientes: 1) participación social, 2) conocimiento, 3) opiniones y 4) perspectivas del cambio.

(11) J. GALTUNG, «Foreign Policy...», op. cit., pág. 213.

(12) Ibid, pág. 216.

⁽⁸⁾ A. H. Hawley, La estructura de los sistemas sociales, Ed. Tecnos, Madrid, 1966; vide en especial el capítulo que lleva el mismo título.

⁽¹⁰⁾ J. GALTUNG, «Foreign Policy...», op. cit., pág. 211.

E.I	TABLEE	131:	POSTCIÓN	SOCIAL
	2.10.14	1/10	LOGICION	OOCT II

Partiendo de que cada persona ocupa diversas posiciones en la sociedad, que se derivan de los diferentes grupos de referencia a que pertenece (de los diversos «papeles» que realiza), y partiendo del supuesto de que cada posición está más o menos recompensada (o incluso rechazada) por la sociedad, Galtung decide fijar su atención en ocho características que dicotomiza, de manera que, para facilitar la composición del índice, cada posición en cada una de esas características recibe una puntuación de 1 si es principalmente recompensada, y 0 si es recompensada menos o incluso rechazada.

Siguiendo su mismo sistema (13), hemos dicotomizado las variables de la siguiente manera:

Caracteristicas	Centro (valor 1)	Periferia (valor 0)
 Sexo Edad Nivel de estudios Nivel de ingresos 	Varón 30-59 Secundarios o más 10.000 o más ptas. al mes	Mujer Menos de 30. Más de 60 Primarios o menos Menos de 10.000 ptas. al mes
 Localización ecológi- ca Localización geográfi- 	Urbana	Rural
ca 7. Ocupación 8. Actividad económica	Central No manual Secundaria, terciaria	Periférica Manual Primaria

Algunas de las variables que componen el índice no necesitan ninguna explicación ulterior, como el sexo, la edad, el nivel de estudios, el nivel de ingresos, la ocupación o la actividad económica. La localización ecológica se ha dicotomizado considerando como urbano al habitante de municipios de 50.000 o más habitantes, y como rural a los demás. Por lo que se refiere a la localización geográfica, en la mayoría de los países parece ser que una localización central en el país suele corresponder a regiones más desarrolladas desde el punto de vista socioeconómico y viceversa; en España, sin embargo, y a excepción de Madrid, lo central (geográficamente) suele ser más periférico (socioeconómico) v viceversa. Por ello, hemos denominado central a las provincias con costa, más Madrid, y periféricas a todas las demás provincias.

(13) <i>Ibid.</i> , págs. 217 y ss	(13)	Ibíd.,	págs.	217	y	SS
------------------------------------	------	--------	-------	-----	---	----

		Cer	1110	Perif	eria
1	Definición	Recomp	ensados	Recha	zados
Consecu	iencias generales				
H ₂ : Co. H ₃ : Op	rticipación social nocimiento inión municación	Al Al Al Emisor,	to ta	Ba Ba Ba Receptor,	jo ja
Formac	ión de actitud es				
ció	odo de orienta- n nsistencia:	Evaluación	diferencial	Evaluació	n global
1.	Entre actitudes Actitudes y con-	Al	ta	Ba	ja
(ducta	Al	ta	Ba	ja
•	En el tiempo, es- tabilidad	Al	ta	Ba	ja
	ternalización de evas directrices	Antes de su naliza		Después de cionaliz	su institu- zación
Canu					
	nología social				
H ₀ : Est mid H ₁₀ : Act	rspectiva del mbio tilo de pensa- ento titudes hacia el den social exis- tre	Gradu Inductivo, orientado ha Aceptación parcial, res	pragmático acia medios y rechazo	Absolu Deductivo, orientado h Aceptación total, status voluc	moralista, acia fines y rechazo quo o re-
	n kacia los q ue las decisione s				
H ₁₁ : Con		Discusión, be rancia p A través de zaciones exis las redes de	luralista las organi- stentes o de	Protesta o a en ignorancia A través de ciones ad ho expre	demostra- oc o de no

Pero antes de comenzar con el análisis e interpretación de los datos, parece conveniente describir el índice de posición social y compararlo con las distribuciones de este índice en otros países para el que se ha calculado (Francia, Polonia y Noruega).

ción

Sabemos que es difícil que el lector acepte estas dicotomías, pues posiblemente cada uno sería capaz de elaborar otras mejores (al menos desde su punto de vista). Sin embargo, en las ciencias sociales existe una gran necesidad de tener estudios comparativos (internacionales), y ello nos ha parecido suficiente justificación para no elaborar nuestro propio índice. Más adelante, una vez que hayamos podido poner a prueba la teoría desarrollada anteriormente, podremos seguramente intentar elaborar un índice modificado y más de acuerdo con el sistema social español. Pero, por ahora, preferimos elegir la alternativa de la comparabilidad a la de la originalidad, pidiendo al lector que espere a ver el valor operativo de este índice, con todas sus aparentes faltas, hasta después de leer las páginas que siguen.

En primer lugar, hemos presentado en el cuadro 1 la distribución del índice de posición social para España. Noruega, Francia y Polonia, y de la comparación de estas cuatro distribuciones se pueden deducir ya algunas interpretaciones interesantes.

CUADRO 1

EL INDICE DE POSICION SOCIAL EN CUATRO PAISES EUROPEOS

Indice de Posición Social	(a) Noruega %	(a) Francia %	(a) Polonia %	(b) España %
8 7	4 9	${3}$ (c)	2 6	2 4
6	15	10	12	7
4	22	21	16	15
3 2	18 8	21 14	16 18	21 21
1	3	9	13	14
0				
Total	(1.000)	(1.209)	(2.749)	(3.535)

⁽a) Fuente: J. Galtung, "Public Opinion and the Economics of Disarmament", artículo presentado a la International Conference on the Economic Aspects of World Disarmament and Interdependence. Oslo, 29 de agosto - 1 de septiembre, 1965; PRIO 12-3, International Peace Research Institute. Oslo (mimeografiado).

En primer lugar, por lo que sabemos de estos cuatro países, esperaríamos encontrar que la distribución de este índice sería en España más parecida a Polonia (por la todavía gran población rural), que a Francia, y desde luego más diferente respecto a Noruega (sobre todo por lo que se refiere a los componentes de nivel de estudios e ingresos) que respecto a los otros dos. Pues bien, si calculamos los coeficientes de discrepancia entre estas distribuciones porcentuales, de dos en dos, vemos que la diferencia entre España y Polonia es del 11 por 100, entre España y Francia del 17 por 100, y entre España y Noruega del 31 por 100; es decir, se ajusta a lo que habíamos imaginado. Pero, además, Francia se parece más a Polonia (15 por 100) que a España (17 por 100) o Noruega (17 por 100). Noruega se parece más a Francia (17 por 100) que a Polonia (22 por 100) o a España (31 por 100). Y finalmente, Polonia se parece más a España (11 por 100) que a Francia (15 por 100) o a Noruega (22 por 100).

En definitiva, la diferencia más pequeña es la que se da entre España y Polonia, y la máxima entre España y Noruega. Pero además, podemos construir una escala con estos cuatro países sobre este máximo y mínimo, y vemos que efectivamente, las diferencias porcentuales siguen una pauta monotónica en todos los casos.

Cuadro 2

DIFERENCIAS PORCENTUALES ENTRE LAS DISTRIBUCIONES DE LOS INDICES DE POSICION SOCIAL

	N	F	P	E
Noruega	17	17	22	31
	22	15	15	17
	31	17	11	11

con Noruega y España en los lugares extremos de la escala y Francia y Polonia en los lugares medios.

Algo más se puede decir de estas distribuciones, y es que reflejan de una manera bastante visual la estructura social de los cuatro países. Así, Polonia, país socialista, presenta una distribución algo más igualitaria, aunque con predominio de la periferia (0-1-2), que representa un 33 por 100, sobre el centro (6-7-8), que significa un 20 por 100. España, que como Polonia tiene un medio poco numeroso en relación con los otros dos países (47 por 100 en Polonia, 48 por 100 en España, 61 por 100 en Noruega y 62 por 100 en Francia), se diferencia de ella, sin embargo, en los extremos de la distribución. Efectivamente, en Polonia encontramos un 33 por 100 de periferia contra un 20 por 100 de centro, mientras que en España encontramos un 39 por 100 contra un 13 por 100 respectivamente. Noruega y Francia, ambas con un gran «medio», se diferencian (aunque posiblemente menos de lo que aparenta (14), en que en Norue-

(14) Recordemos que en Francia no hay 8 porque sólo se tuvieron en cuenta siete características.

⁽b) Fuente: Calculado por el autor de este artículo a partir de una muestra nacional obtenida por el Instituto de la Opinión Pública, Madrid, en junio 1965. (Véase sección de Encuestas. Revista Española de la Opinión Pública, núm. 4, oct.-dic. 1965.)

⁽c) El índice para Francia se basa solamente en siète variables, razón por la cual nadie podia obtener una puntuación de 8.

ga predomina el centro (28 por 100) sobre la periferia (11 por 100), mientras que en Francia sucede lo contrario (13 por 100 contra 25 por 100 respectivamente). Así pues, de los cuatro países, España resulta ser el que presenta mayores diferencias entre centro y perifria (con el centro de gravedad desplazado bastante hacia la periferia). Polonia sería el país más igualitario de los tres, aunque con tendencia hacia una periferia excesiva (que se compensa en parte por su mayor centro). Y Noruega y Francia se encontrarían en un lugar intermedio, con el centro de gravedad desplazado hacia el centro en Noruega y hacia la periferia en Francia; pero en los dos casos, la distribución pone de manifiesto que la mayoría de la población se encuentra alejada de los extremos (15).

Otro detalle que nos puede ayudar a confiar en la validez del índice es la comparación entre dos muestras nacionales de España con respecto a esa medida.

CUADRO 3

COMPARACION ENTRE DOS DISTRIBUCIONES DEL INDICE DE POSI CION SOCIAL PARA ESPAÑA PROCEDENTES DE DOS MUESTRAS, NACIONALES DIFERENTES

Indice de Posición Social	(a) España 1965	(b) España 1966
	2 4	1 4
	. 7	7
	15	17
	21	20 25
	14	11
	4	2
lúmero total de casos	(3.535)	(1.962)

 ⁽a) Estos datos proceden de una muestra nacional del IOP en el verano de 1965, y es la que utilizaremos en el resto del artículo.
 (b) Los datos proceden de una muestra nacional del IOP en invierno de 1965-66, y sólo se han

utilizado para validación del índice.

Debemos señalar que la coincidencia entre las dos distribuciones porcentuales es notable, teniendo en cuenta sobre todo el diferente tamaño de la muestra en cada encuesta. Es importante asimismo comprobar que la discrepancia entre estas distribuciones es sólo de un 7 por 100, es

(15) Auque es fácil caer en la fácil comparación de centro-medio-periferia con los términos clase alta-media-baja, debemos tener presente que los conceptos de clase o estrato son sólo una parte del índice, ya que hay otros, como el sexo, la edad, la posición geográfica, etc., que no son indicadores de clase social en absoluto, sino solamente de posición social.

decir, más baja que cualquiera de las discrepancias internacionales que hemos visto antes.

Pasemos pues a estudiar las hipótesis anteriormente enunciadas, una vez que el índice parece mostrar cierta validez y fiabilidad.

PARTICIPACIÓN SOCIAL

Según la teoría ya citada, se debe esperar que el centro muestre un mayor grado de participación social que la periferia, puesto que se supone que el centro utiliza más los canales de comunicación secundarios (asociaciones) y terciarios (medios de comunicación de masas), que los primarios (contactos personales relaciones cara-a-cara).

Los datos de que disponemos sólo nos permiten examinar la participación primaria y terciaria, pues carecemos de datos sobre el número de asociaciones a que pertenezcan los individuos encuestados. En el cuadro 4 hemos señalado la fuente de información utilizada respecto al

Plan de Desarrollo.

Claramente se observa que sobre todo la prensa, es un medio utilizado por el centro, mientras que la radio es más bien de la periferia. Respecto a TV apenas existen diferencias, a excepción de la extrema periferia. Pero lo más interesante del cuadro 4 es que la proporción de los que utilizaron cualquier medio de comunicación de masas (participación ter-

CUADRO 4

PROPORCION DE PERSONAS QUE UTILIZARON COMO FUENTE DE INFORMACION SOBRE EL PLAN DE DESARROLLO CADA UNO DE LOS MEDIOS QUE SE INDICAN, POR INDICE DE POSICION SOCIAL °

۱	ndi	ce o	te Po	osici	ón S	locial		Prensa	TV	Radio	Otros MCM		Conversa- ciones personales	Número de casos
7 6 5 4 3 2 1							•••	54 49 51 48 41 33 31 26 18	20 22 21 23 24 26 22 23 18	3 7 9 13 16 20 19 26	15 12 9 5 3 5 1	92 90 90 89 84 82 77 76 54	8 10 10 11 16 18 23 24 46	(74) (125) (234) (332) (370) (386) (299) (179) (23)

Fuente: Datos primarios procedentes de la encuesta realizada por el IOP sobre el Plan de Desarrollo (véase Revista Española de la Opinión Pública, núm. 4, sept.-dic., 1965), y elaborados por el autor para este artículo.

* Se han excluido de las bases las personas que no habían oido hablar del Plan de Desarrollo o no contestaron por qué medio siguieron las informaciones sobre el Plan de Desarrollo, con el fin de evitar variaciones atribuibles a esos factores.

ciaria) disminuye clara y progresivamente desde el centro a la periferia. mientras que las conversaciones personales (participación primaria), aumenta desde el centro a la periferia.

La hipótesis inicial, por consiguiente, no se puede rechazar con los datos que aquí hemos considerado, y por consiguiente se puede aceptar con bastante confianza al menos por el momento, hasta que podamos ponerla a prueba con otros datos, aunque va está verificada en otros lugares (16).

CONOCIMIENTO

La hipótesis sobre el conocimiento de cuestiones establece que el centro, por su mayor participación social, está enterado (percibe mayor número de cuestiones), que la periferia (de quien se afirma que ni siquiera percibe las cuestiones o alternativas) (17). Para poner a prueba esta hipótesis hemos utilizado las respuestas a la pregunta sobre si conocían la existencia en España de un Plan de Desarrollo Económico v Social.

CUADRO 5

PROPORCION DE PERSONAS QUE NO SABEN QUE EXISTE UN PLAN DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL EN ESPAÑA, POR INDICE DE POSICION SOCIAL

Indice de Posici	ón Social	Proporción que no sabe del Plan	Número de casos
8		1 5 11 21 32 48 59 65	(75) (131) (262) (424) (542) (734) (734) (507) (126)

(16) J. Galtung, «Foreign Policy...», op. cit., págs. 218-219.

El cuadro es suficientemente evidente por sí mismo, y muestra sin lugar a dudas que el conocimiento disminuye de manera continuada y progresiva desde el centro a la periferia, o lo que es lo mismo, que la falta de conocimiento aumenta desde el centro a la periferia.

Por consiguiente, como en el caso anterior, los datos parecen confirmar la hipótesis inicial, que este caso queda aún más afianzada por nuestros trabajos anteriores ya citados, así como por los resultados que muestra Galtung (18).

OPINIONES

Como consecuencia de las dos hipótesis anteriores, la teoría afirma que el centro tendrá una mayor capacidad de evaluar alternativas y de formar sus actitudes, lo cual se manifestatará en una mayor propensión a expresar opiniones sobre diversas cuestiones.

Pues bien, en el cuadro 6 hemos presentado los porcentajes que no opinan sobre una serie de cuestiones.

CUADRO 6

PROPORCION DE PERSONAS QUE NO OPINAN SOBRE DETERMINADAS CUESTIONES POLITICO-ECONOMICAS EN ESPAÑA POR INDICE DE POSICION SOCIAL

	Ind	ice o	ie P	osici	ón S	ocia.	ı	Relación entre el Estado y la Eco- nomía	Situación de·la eco- nomía es- pañola en la actua- lidad	Evolución reciente de la eco- nomía es- pañola	Nivel de vida pro- pio en la actua- lidad	España	Número de casos
8			144	***			***	3	5	1	-	4	(75)
7								3	4	2	1	.5	(131)
6		7.5						7	7	5	1	10	(262)
2	***			***		***		R	5	6	1	16	(424)
5		***	***	***	***	***		12	0	7	2	21	(542)
4				***	115	***		12	.0	4.5	2		(734)
3	1	033		222				24	12	13	2	24	10.0
2		****		***	230	200		39	16	18	2	42	(734)
4		***	***			***	***	12	20	21	4	39	(507)
1				***	***	***		42	21	22	5	48	(126)
0		200					***	43	21	23	3	40	(120)

Fuente: Ver cuadro 4.

Salvo dos excepciones en el caso de las opiniones sobre la situación de la economía en la actualidad, y una en el de cuáles son los dos problemas más importantes para España en la actualidad, los resultados

(18) J. Galtung, «Foreign Policy...», op. cit., pág. 218.

⁽¹⁷⁾ Ya en otras ocasiones hemos podido señalar este fenómeno, aunque utilizando un sistema de análisis diferente. Véase J. Díez Nicolás, «El conocimiento de la política internacional en una gran ciudad española», Revista Española de la Opinión Pública, núm. 0, Madrid, enero-abril 1965; «Grado de información y Opiniones sobre Política Internacional», Revista del Instituto de Ciencias Sociales, núm. 6, Barcelona, 1965; y «Motivaciones, Aspiraciones e Información en la Promoción Social», Anales de Moral Social y Económica, núm. 11, Centro de Estudios Sociales de la Santa Cruz del Valle de los Caídos, Madrid, 1966. (Incluidos todos en el presente volumen.)

demuestran de forma evidente que la proporción de los que no opinan aumenta persistentemente desde el centro a la periferia.

Por si esto no fuera suficiente, hemos hecho otro tipo de análisis en relación con la pregunta de cuáles son los problemas más importantes para España en la actualidad. Puesto que cada persona podía mencionar hasta dos problemas, si la teoría es cierta, deberíamos esperar encontrar más respuestas por individuo en el centro que en la periferia.

CUADRO 7

PROMEDIO DE RESPUESTAS (MAXIMO DE 2,00) POR INDIVIDUO, A LA PREGUNTA SOBRE CUALES SON LOS DOS PROBLEMAS MAS IMPORTANTES PARA ESPAÑA EN LA ACTUALIDAD, POR POSICION SOCIAL

Promedio de respuestas por individuo

Indice de Posición Social	Sin eliminar a los que no contestaron	Número de casos	Eliminando a los que no contestaron	Número de casos
8	1,88	(75)	1,95	(72)
6	1,83 1,66	(262)	1,92 1,84	(236)
5	1,55	(424)	1,84	(258)
4	1,41	(542)	1,79	(428)
3	1,34	(734)	1,76	(559)
	1.00	(734)	1,72	(42 9)
1	0,99	(507)	1,63	(307)
	0,80	(126)	1,54	(66)

Fuente: Ver cuadro 4

Etá claro, por consiguiente, que la falta de opinión aumenta persistentemente desde el centro a la periferia, y que el número de opiniones distintas disminuye también persistentemente desde el centro a la periferia. La hipótesis, por consiguiente, se ve respaldada por nuestros datos, y está de acuerdo con los resultados de otros estudios (19).

ORIENTACIÓN HACIA EL CAMBIO

Finalmente hemos tratado de poner a prueba, utilizando los datos de que disponíamos, la hipótesis de que el centro es más gradualista en su orientación hacia el cambio o hacia distintas alternativas, mientras que la periferia es más absolutista. Puesto que realmente no disponíamos de preguntas sobre actitudes hacia cambios de una manera con-

creta, hemos utilizado dos preguntas que sí pueden asimilarse a esa cuestión, y que reflejan también un tipo de actitud gradualista o absolutista.

Cuadro 8

OPINIONES RESPECTO A LA RELACION QUE DEBE EXISTIR ENTRE EL ESTADO Y LA ECONOMIA POR INDICE DE POSICION SOCIAL*

		Relación		Altern		
Indice de Posición Social	Socia- lista	Planifi- cadora	Liberal	Gradua- lista	Absolu- tista	N.º de casos
8	12	76	12	76	24	(72)
7	23	64	13	64	36	(128)
6	22	69	9	69	31	(255)
-	29	59	12	59	41	(416)
4	34	55	11	55	45	(530)
3	33	57	10	57	43	(710)
7	35	53	12	53	47	(695)
1	42	46	12	46	54	(465)
0	37	50	13	50	50	(83)

Fuente: Ver cuadro 4.

Se excluyen los que no contestaron a la pregunta,

La pregunta en cuestión trataba de descubrir, de manera indirecta, si el entrevistado consideraba que la economía debería ser fundamentalmente «socialista» (el gobierno debe fijar unas directrices y unos planes a seguir obligatoriamente), «planificadora» (el gobierno debe establecer unas orientaciones generales pero dejando libertad a la empresa privada para organizar su producción), o «liberal» (el gobierno no debe de intervenir para nada en esas cosas). Pues bien, si sumamos las dos respuestas extremas «socialista» y «liberal», y consideramos que constituyen una alternativa absolutista, frente a la postura «gradualista» de la planificación, se ve claramente que se confirma la hipótesis del mayor absolutismo de la periferia y el mayor gradualismo del centro.

Pero, con el fin de tener alguna evidencia más de esta cuestión, hemos calculado las proporciones de los que contestan «todo va bien» y «todo va mal» a la pregunta de cuáles son los dos problemas más importantes de España en la actualidad. Hemos considerado que el contestar de cualquiera de estas dos formas implica una actitud moralista, global y generalizadora (absolutista) más propia de la periferia que del centro ,y los resultados que mostramos en el cuadro 9 parecen confirmar nuestra suposición.

CUADRO 9

PROPORCION DE PERSONAS QUE AFIRMAN QUE EN ESPAÑA «TODO VA BIEN» O «TODO VA MAL», POR INDICE DE POSICION SOCIAL "

		ndie	ce d	e P	osic	ión	Soc	ial		"Todo va bien" y "todo va mal" (abso- lutismo)	Número de casos
8					111	-212		2.0		-	(72)
7								***	2.02	1	(125)
1	***				***	***		***		Ã	(238)
6							**1			4	
5				elst-						4	(363)
4					***		-			3	(435)
4		***	***	***			***			2	(566)
3										3	\
2										5	(439)
-		***		***	***				6.0	3	(311)
1		444				***			***	2	(49)
0									***	0	(00)

Fuente: Ver cuadro 4. * Se excluyen los que no contestaron a la pregunta.

Pues bien, aunque los porcentajes no siguen una tendencia tan clara como en otras ocasiones, en conjunto sí se puede decir que confirman la hipotesis, ya que el absolutismo en el centro es de 0 por 100 (medido por los de posición 8), y en la periferia 6 por 100 (considerando los 0), y de 2 por 100 en el centro (definiendo como centro a los 8, 7 y 6) frente a 4 por 100 en la periferia (definiendo a ésta como los 2, 1 y 0).

En conjunto, pues, se puede aceptar la hipótesis de que la orientación absolutista tiende a ser más frecuente en la periferia, mientras que la orientación gradualista predomina en el centro.

Los resultados, por otra parte, están también de acuerdo con la

hipótesis formulada por Galtung (20).

En conjunto, por tanto, vemos que las cuatro hipótesis formuladas, parece que no se pueden rechazar a la vista de los resultados que he-

mos presentado.

En futuros trabajos que tenemos ya elaborando trataremos de poner a prueba las demás hipótesis de la teoría, incluido un análisis de formación de actitudes y opiniones, y su transmisión a través del sistema social. Pero por el momento, creemos que es suficiente el haber expuesto la teoría a grandes rasgos, el haber validado el índice de posición social, y el haber verificado cuatro de las hipótesis principales de la teoría.

(20) J. Galtung, «Foreign Policy...», op. cit., pág. 223; y «Attitudes towards different forms of disarmament», PRIO, 114, Peace Research Institute, 1965 (mimeografiado).

Introducción **

Durante mucho tiempo las ciencias sociales se han enfrentado con el problema de relacionar conceptos definidos teóricamente y definiciones operativas. Como ha señalado Blalock, parece como si los científicos sociales utilizaran dos lenguajes diferentes: uno, teórico, para pensar, y otro, operativo, para investigar (1). En realidad, este divorcio aparente entre teoría e investigación ha caracterizado diferentes etapas del pensamiento sociológico, a medida que esta nueva disciplina se hizo mayor de edad. Desde un primer momento en que la investigación estaba subordinada a la «teoría» (ej. Comte, Spencer), la Sociología pasó a una etapa antitética de desencanto con la «teoría» (ej., Von Wiese), hasta que finalmente alcanzó la acutal síntesis que reconoce la interacción entre teoría e investigación (ei., Merton) (2).

* Publicado originariamente en inglés en «POLLS», vol. III, núm. 2 (Amsterdam, 1967), págs. 1 a 15. Traducción española del propio autor.

(1) H. M. BLALOCK Jr., Theory, measurement, and replication in the social sciences, «American Journal of Sociology», núm. 66 (1961), págs. 342-347.

(2) Me complace tener esta oportunidad de expresar mi agradecimiento al profesor Landecker, que me proporcionó este esquema dialéctico para enfocar el estudio de diferentes dimensiones de la teoría sociológica.

^{**} Agradezco al Instituto de la Opinión Pública el permiso para utilizar los datos originales sobre los que se basa este trabajo. Asimismo quiero agradecer a Pío Navarro y a Jacinto Seara su ayuda en la tabulación. José Ramón Torregrosa y José Luis Martín Martínez me hicieron sugerencias muy interesantes, por las cuales les quedo también reconocido. Sin embargo, sólo a mí me corresponde la responsabilidad por la interpretación de los datos.

Esta síntesis entre teoría e investigación, así como el reconocimiento de que la interacción entre ambas será beneficiosa, en lugar de perjudicial, para la Sociología, parece haber concluido con el antiguo conflicto entre conceptos teóricos y operativos (3).

El índice de posición social, diseñado por Galtung, intenta ser una

definición operativa de un concepto teórico (4).

No voy a entrar en detalles sobre el modelo en esta ocasión, puesto

que se pueden encontrar fácilmente en sus publicaciones (5).

A la vista del éxito de Galtung con el índice como variable explicatoria (independiente), para poner a prueba algunas de las hipótesis de su modelo teórico, me interesé en su utilidad para la investigación y decidí verificar parte de sus hallazgos empíricos en un contexto social y cultural diferente (6). Los resultados fueron muy estimulantes y he continuado explorando algunas de las implicaciones que puede tener el índice para el análisis sociológico. El propósito de este artículo es, entonces, básicamente, reproducir algunos de mis anteriores hallazgos e informar sobre algunas otras hipótesis que he explorado desde entonces.

EL ÍNDICE DE POSICIÓN SOCIAL

Siguiendo los procedimientos de Galtung, he construido una adaptación del índice de la siguiente forma:

(3) G. A. LUNDBERG, Operational definitions in the social sciences, «American Journal of Sociology», núm. 47 (1942), págs. 727-740; y H. Blumer, Science without concepts, «American Journal of Sociology», núm. 36 (1931), páginas 515-533.

(4) J. Galtung, Foreing policy opinion as a function of social position,

«Journal of Peace Research», núm. 3-4 (1964), págs. 206-231.

(5) Véase, netre otros, J. Galtung, Public opinion and the economics of disarmament, comunicación presentada en la International Conference on the Economic Aspects of World Disarmament and Interdetendence (Oslo, 29 de agosto a 1 de septiembre, 1965); «PRIO», núms. 12-3 (Oslo, International Peace Research Institute) (mimeografiado); J. GALTUNG, A structural theory of aggression, «Journal of Peace Research, núm. 2 (1964), págs. 95-119; J. GALTUNG, Attitudes towards different forms of disarmament, «PRIO», número 114 (Oslo, International Peace Research Institute) (mimeografiado); J. GALTUNG, Popular inspections of disarmanent process, «PRIO», núm. 115 (Oslo, International Peace Research Institute) (mimeografiado).

(6) J. Diez Nicolás, Posición social y opinión pública, «Anales de Socio-

logía», núm. 2 (1966), págs. 63-75.

COMPOSICION DEL INDICE DE POSICION SOCIAL PARA ESPAÑA

	CARACTERISTICA	Centro (valor 1)	Periferia (valor 0)		
1.	Sexo (a)	Varón.	Mujer. Menos de 30 y más		
2.	Edad (b)	30-59 años.	de 60.		
	Educación (c)	Secundaria o mayor.	Primaria o menor.		
4.	Renta (d)	10.000 ptas, al mes o más.	Menos de 10.000 pe- setas al mes.		
5.	Posición ecológica (c)	Urbano.	Rural.		
6.	Posición geográfica (f)	Central.	Periferia.		
7.	Ocupación (g)	No manual.	Manual.		
8.	Actividad económica (h).	Secundaria, terciaria.	Primaria.		

(a) Según el censo de 1960, alrededor del 48,5 por 100 de la población eran varones, y el 51.5 por 100 eran mujeres.

(b) Según el censo de 1960, alrededor del 37 por 100 de la población total tenían entre treinta

veneuenta y nueve años de edad,

(c) Puesto que se carece de estadísticas oficiales sobre este aspecto, hay que basarse en datos procedentes de encuestas. Según datos del IOP, se puede estimar que sólo un 15 por 100 aproximadamente de la población de dieciocho y más años tiene una educación secundaria o superior.

(d) En base asimismo a datos del IOP, se puede estimar que aproximadamente el 12 por 100

de los hogares perciben 10,000 pesetas al mes o más.

(c) Se definen aquí como urbanos los municípios de 50,000 y más habitantes. Según el censo

de 1960, el 33 por 100 de la población total residia en estos municipios.

(1) Central se refiere a la provincia de Madrid más todas las provincias con costa. La periferia se refiere a las provincias del interior. Aproximadamente el 55 por 100 de la población total vivia en provincias centrales en 1960.

(g) Según datos censales, aproximadamente el 27 por 100 de la población activa en 1960 eran

trapajadores no manuales.

(h) Aproximadamente el 57 por 100 de la población activa en 1960 trabajaba en actividades económicas secundarias o terciarias.

La distribución del índice para España, basado en diferentes encuestas por muestreo del I.O.P., se presenta en la tabla 1.

TABLA 1 COMPARACION ENTRE DISTRIBUCIONES DIFERENTES DEL INDICE DE POSICION SOCIAL PARA ESPAÑA, BASADAS EN MUESTRAS NACIONALES Y DE MADRID (EN PORCENTAJE)

Indice de Posición Social	Nacional 1965 (a)	Nacional 1966 (a)	Madrid VII-1964	Madrid XI-1964	Madrid III-1965
8	2	1	2	3	3
7	4	4	4	7	8
6	7	7	11	11	12
5	12	13	17	20	20
4	15	17	19	16	15
3	21	20	35	32	31
2	21	25	12	11	10
1	14	11	_	_	
Ō	4	2		_	_
N =	(3.535)	(1.962)	(1.408)	(860)	(860)

(a) Fuente: J. Díez Nicolás, Posición Social y Opinión Pública, "Anales de Sociología". número 2 (1966), págs. 63-75. (Incluido en el presente volumen.)

No se debe olvidar que Galtung siempre aconseja construir el índice para muestras nacionales de manera que pueda obtenerse una distribución de 0 a 8. Así, en el caso de muestras de una sola ciudad, como Madrid, nadie tendrá 0 en las características de posición ecológica y geográfica, y, por consiguiente, la distribución va de 2 a 8. Otra dificultad con las muestras no nacionales, especialmente cuando son pequeñas (por ejemplo, XI-64 y III-65), es que la distribución puede ser bimodal. En esos dos casos particulares, la menor proporción de cuatros resulta del solapamiento de las distribuciones de varones y mujeres (pues los varones están más concentrados en la parte superior de la distribución, y las mujeres en la parte inferior), así como de la notable asociación entre educación, renta, ocupación y actividad económica (7).

Es de señalar, sin embargo, que las distribuciones que resultan de muestras comparables no son muy diferentes. Así, el coeficiente de discrepancia para las dos muestras nacionales es sólo del 7 por 100, teniendo en cuenta que las dos muestras son bastante diferentes en tamaño. De igual forma, el coeficiente de discrepancia entre las dos últimas muestras de Madrid (XI-64 y III-65) es sólo del 3 por 100, siendo los otros 7 por 100 (VII-64 vs. XI-64) y 10 por 100 (VII-64 vs. III-65).

A pesar de las mayores ventajas de las muestras nacionales, creo que las muestras no nacionales pueden también ser útiles, como se verá más adelante, debido a que el índice de posición social resultante será todavía un buen instrumento de investigación para discriminar entre individuos con respecto a diversas variables de «origen social» simultáneamente.

PARTICIPACIÓN SOCIAL

Teóricamente, el centro debería mostrar un grado mayor de participación social a través de comunicaciones secundarias (asociaciones voluntarias) y terciarias (medios de comunicación de masas), mientras que la periferia debería mostrar un mayor uso de comunicaciones primarias (contactos personales, relaciones cara a cara). Esta hipótesis ya fue verificada para España utilizando datos de una muestra nacional (1965) (8). La tabla 2 presenta una reconfirmación de esta hipótesis

(7) Véase la relación entre las tres primeras variables, en una muestra de Madrid, en J. Díez Nicolás, Motivaciones, aspiraciones e información en la promoción social, «Anales de Moral Social y Económica», núm. 11 (Madrid, Centro de Estudios Sociales, 1966. (Incluido en el presente volumen.)

(8) Díez Nicolás, Posición Social..., op. cit., pág. 71. (Incluido en el pre-

sente volumen.)

utilizando tres índices similares, pero no totalmente comparables, de participación social en base a datos procedentes de tres muestras diferentes de Madrid.

TABLA 2

INDICE DE PARTICIPACION SOCIAL (PARSO) A TRAVES DE LOS MEDIOS DE COMUNICACION DE MASAS, POR POSICION SOCIAL (a)

INDICE DE POSICION SOCIAL	PARSO-1	PARSO-2	PARSO-3
8	4,07	3,4	2,4
7	4,13	3,6	2,5
6	3,87	2,9	2,0
5	3,67	2.7	1,9
4	3,53	2,6	1,9
3 ,	3,47	1,9	1,7
2	3,35	1,4	1,4
TOTAL	3,58	2,4	1,9

(a) Las tres muestras se refieren a Madrid, y fueron realizadas por el IOP (VII-64, XI-64 \times III-65, respectivamente).

PARSO-1 puede variar de 0 a 6, y se construyó combinando respuestas relativas a los medios utilizados para obtener información sobre programas de televisión, a las razones que influyen sobre las decisiones para ver una determinada película, a las actividades de ocio y a los medios utilizados para verificar un rumor.

PARSO-2 puede variar de 0 a 4, y se basó en los medios utilizados para enterarse del resultado de las elecciones en los Estados Unidos y Gran Bretaña y cambio de Gobierno en la U.R.S.S., y en las actividades realizadas durante el tiempo libre.

PARSO-3 puede variar de 0 a 5, y se basó en los siguientes temas: medio utilizado para estar informado sobre el Concilio Vaticano, sobre el Nuevo Estatuto de los Acatólicos, sobre el resultado de las elecciones italianas, sobre la muerte de Churchill y sobre las actividades en vacaciones.

A pesar de que los tres índices difieren entre sí, todos ellos muestran una pauta de mayor utilización de los medios de comunicación de masas por parte del centro, confirmando así la hípótesis una vez más. Es especialmente interesante señalar que, en los tres casos, los sietes muestran una participación ligeramente superior que los ochos,

y se podría argumentar que ello se debe a que los sietes tienen mayores expectativas de movilidad social, puesto que todavía no han «llegado». Si esta explicación es correcta, podría relacionarse con la sugerencia de Galtung respecto a que las revoluciones, generalmente, son dirigidas por alguna élite, más probablemente por individuos próximos a las fuentes de poder, pero que no están realmente en el poder y que, por consiguiente, serían más activos socialmente en cuanto a su participación, como resultado de su necesidad —como líderes—de obtener el máximo de información posible.

CONOCIMIENTO

Puesto que el centro muestra un mayor grado de participación social (secundaria y terciaria), debería tener mayores conocimientos (mayor número y más variados objetos de percepción y cognición), es decir, debería estar mejor informado cualitativamente, así como cuantitativamente. Esta hipótesis ya la verifiqué en mi anterior artículo con respecto al primer Plan de Desarrollo Económico y Social de España (9).

En la tabla 3 se presentan datos sobre tres investigaciones realizadas en Madrid que parecen confirrmar esta hipótesis una vez más.

TABLA 3

INDICE DE INFORMACION (INFO), POR POSICION SOCIAL (a)

INDICE DE POSICION SOCIAL	INFO-1	INFO-2	INFO-3
8	2,46 1,64 1,28 0,89 0,81 0,35 0,27	7,0 7,0 4,7 3,6 3,8 2,0 1,3	5,0 4,6 3,4 3,0 2,8 2,4 1,8
TOTAL	0,70	3,3	2,9

(a) Véase la Tabla 2

INFO-1 puede variar de 0 a 4, y se basa en el conocimiento tel nombre del director o de algún columnista del periódico que se lee

(9) Ibid., pág. 71. (Incluido en el presente volumen.)

generalmente, en el conocimiento de que se está estudiando por el Gobierno una nueva Ley de Prensa, y en la percepción de la mayor apertura en materia de censura cinematográfica.

INFO-2 puede variar de 0 a 9, y se basa en el conocimiento sobre las elecciones en U.S.A., Gran Bretaña y Francia, así como sobre el cambio de Jefe de Gobierno en la U.R.S.S.

INFO-3 puede variar de 0 a 8, y se basa en el conocimiento sobre el Concilio Vaticano, el nuevo Estatuto de los Acatólicos, las elecciones italianas y francesas, y la muerte de Churchill.

Una vez más, aunque había cierta variación en cuanto a los valores que podían adoptar los tres índices y en cuanto a los temas que habían servido para elaborarlos, la pauta exhibe de manera persistente una relación entre posición social y conocimiento.

OPINIÓN

Estando más y mejor informado, se podría esperar que el centro tenga asimismo más opiniones, y más variada, que la periferia. La proporción de «sin respuesta» a cinco cuestiones de opinión puso de manifiesto que, como se había anticipado: el centro tiene considerablemente más opiniones que la periferia (10). Los datos procedentes de otras tres encuestas, y que se muestran en la tabla 4, apoyan una vez más esta hipótesis.

TABLA 4

INDICE DE OPINION (OPI), POR POSICION SOCIAL (a)

INDICE DE POSICION SOCIAL	OPI-1	OPI-2	OPI-3
8	6,89 6,84 6,55 6,29 6,30 5,93 5,63	5,7 5,3 4,5 3,9 4,0 2,9 2,3	8,4 8,0 7,5 7,0 7,0 6,4 5,8
TOTAL	6,14	3,6	6,9

(a) Véase la Taule 2

(10) Ibíd., pág. 72. (Incluido en el presente volumen.)

OPI-1 puede variar de 0 a 9, y se basa en si se dio o no respuesta a 17 preguntas de opinión.

OPI-2 puede variar de 0 a 6, y se basó en si se respondió o no a seis preguntas de opinión.

OPI-3 puede variar de 0 a 9, y se basó en la respuesta a nueve preguntas de opinión.

Una vez más, y a pesar de la gran variedad de temas incluidos en las preguntas de opinión de las tres encuestas mencionadas, e independientemente de las variaciones en cuanto a los posibles valores de cada índice, los resultados muestran una pauta muy similar, apoyando así la hipótesis originaria.

FORMACIÓN DE ACTITUDES

Aunque los datos no permiten, hasta el momento, verificar todas las hipótesis relativas a la formación de actitudes (es decir, el modo de orientación, la consistencia entre actitudes, la consistencia entre actitudes y comportamiento, la consistencia de las actitudes en el tiempo, y la internalización de nuevas directrices), dos de ellas sí han podido ser puestas a prueba: la consistencia entre actitudes y la internalización de nuevas directrices.

Según el modelo teórico, el centro, al tener unas constelaciones de actitudes más estructuradas, debería mostrar un mayor grado de con-

TABLA 5

INDICE DE CONSISTENCIA ENTRE ACTITUDES E INDICE DE INTERNALIZACION DE NUEVAS DIRECTRICES, POR POSICION SOCIAL (a)

INDICE DE POSICION SOCIAL	CONSIS	INTER-1	INTER-2
8	1,9 1,5 1,5 1,3 1,3 1,1 0,9	1,11 1,43 1,28 1,26 1,16 0,97 1,02	2,9 2,9 3,5 2,9 2,9 2,8 2,4
TOTAL	1,3	1,11	2,9

(a) Los datos para la confección de CONSIS e INTER-2, proceden de la encuesta III-65. Los utilizados en la confección de INTER-1 proceden de la encuesta VII-64.

sistencia entre actitudes. Al mismo tiempo, puesto que la comunicación va desde el centro a la periferia, las cuestiones y directrices nuevas deberían ser internalizadas primero por el centro, que posteriormente las comunicará a la periferia.

CONSIS puede variar de 0 a 3, y se basa en la consistencia de las respuestas dadas a tres pares de preguntas relacionadas, y relativas a la libertad religiosa, la devoción a la Virgen y el problema mundial de población.

INTER-1 puede variar de 0 a 3, y se basa en la aceptación de la norma de 2 a 4 como tamaño ideal de la familia, en la aceptación de más libertad de prensa, y en la aceptación de más libertad para la cinematografía.

INTER-2 puede variar de 0 a 6, y se basa en la aceptación de la idea de necesidad de establecer relaciones más estrechas entre las iglesias cristianas, la aceptación de la necesidad de llegar a un compromiso con respecto al culto a la Virgen, la aceptación de una mayor libertad en España para los no-católicos, el reconocimiento de que existe un problema de población en el mundo, la aceptación de la necesidad del control de la natalidad, y la aceptación de la norma social de 2 a 4 como tamaño ideal de la familia.

Estoy de acuerdo en que, a diferencia de los otros índices considerados hasta ahora, éstos están sujetos a disensión y desacuerdo. Este es uno de esos casos en que los propios valores del investigador social pueden fácilmente interferir con el proceso de conceptualización. Sin embargo, en mi opinión personal, las familias pequeñas, la liberalización, la libertad religiosa, el control de la natalidad, y otras cuestiones similares, se puede considerar con bastante seguridad como cuestiones y directrices relativamente recientes para los españoles, independientemente de opiniones personales. Son cuestiones que han sido muy debatidas recientemente en la prensa y otros medios, y sobre las cuales todavía no hay una opinión pública cristalizada. Con respecto al tamaño de la familia y las actitudes religiosas, por ejemplo, algunos estudios recientes han puesto en evidencia que se están produciendo algunos cambios en la opinión pública española (11).

(11) Véase J. Díez Nicolás, Status socioeconómico, religión y tamaño ideal de la familia urbana, «Revista Española de la Opinión Pública», núm. 2 (1965) (incluido en el presente volumen), J. Díez Nicolás, Evolución y previsiones de la natalidad en España (1900-1960), en Centro de Estudios Sociales, La Familia Española, «Anales de Moral Social y Económica» (Madrid, 1967); L. González Seara y J. Díez Nicolás, I Progresismo y conservadurismo en el catolicismo español, «Anales de Sociología», núm. 1 (1966) (incluido en el presente volumen.

En cualquier caso, los datos de la tabla 5 parecen respaldar las dos hipótesis: que la consistencia entre actitudes es mayor en el centro que en la periferia y, en segundo lugar, que el centro internaliza las cuestiones y directrices nuevas antes de que se institucionalicen.

Como comentario final sobre la tabla 5, se debe señalar que, en INTER-2, los seis tienen una puntuación mayor que los sietes y los ochos. La explicación podría ser que este índice se compone principalmente de actitudes sobre cuestiones religiosas, y ya se ha mencionado que, en España, la élite ha estado generalmente muy relacionada con la Iglesia, y por consiguiente, es bastante conservadora en materia religiosa (12). Además, no hay que olvidar que, sobre la base del modelo teórico que aquí se ha postulado, los seis están considerados como parte del centro, y específicamente, como esa parte del centro que, debido a sus mayores expectativas de movilidad social, podría ser más favorable al cambio.

COSMOLOGÍA SOCIAL

La clase de hipótesis que se refieren a la cosmología social incluyen la perspectiva hacia el cambio social, el estilo de pensamiento y la actitud hacia el orden social existente.

TABLA 6

INDICE DE ORIENTACION GRADUALISTA HACIA EL CAMBIO SOCIAL.
POR POSICION SOCIAL (a)

INDICE DE POSICION SOCIAL	PERCA-1	PERCA-2
8 7	1,3 1.1	64
6	0,9 0.7	62 52
4	0,6 0,5	60 37
2	0,3	40
TOTAL	0,6	53

(a) Los datos se refieren a XI-64 y III-65, respectivamente.

(12) Véase L. González Seara y J. Díez Nicolás, op. cit. (Incluido en el presente volumen.) Utilizando un índice de progresismo-conservadurismo se puso de manifiesto que, mientras el 56 por 100 de los seis pueden ser considerados como progresistas, sólo el 37 por 100 de los ocho y el 28 por 100 de los siete, pueden ser clasificados así.

Con respecto a las actitudes hacia el cambio social, se supone que el centro es más gradualista, mientras que la periferia es más absolutista (con deseos de un cambio total, rápido e inmediato). Algunos datos utilizados anteriormente parecen rerspaldar esta hipótesis (13), pero los datos que se presentan a continuación pueden ser utilizados para verificarla una vez más.

PERCA-1 puede variar de 0 a 3, y se basa en las respuestas a tres preguntas sobre cambios esperados en las relaciones diplomáticas entre España y los Estados Unidos, España y Gran Bretaña, y entre Occidente y la U.R.S.S., como consecuencia de los recientes cambios de gobierno en estos tres países. La respuesta de que no ocurrirán cambios importantes de manera inmediata, que las relaciones continuarían siendo «más o menos como hasta ahora», parecería implicar una orientación gradualista.

PERCA-2 no es un índice, sino la distribución porcentual de una pregunta similar a las anteriores sobre relaciones diplomáticas entre España e Italia.

Aunque las preguntas aquí utilizadas, así como las que utilicé en un anterior artículo, no miden realmente actitudes hacia el cambio social de una manera muy directa, sí que pueden aceptar como primeras aproximaciones hasta que se disponga de otros datos.

Los resultados, sin embargo, apuntan en la dirección esperada.

ORIENTACIONES HACIA CUESTIONES NACIONALES

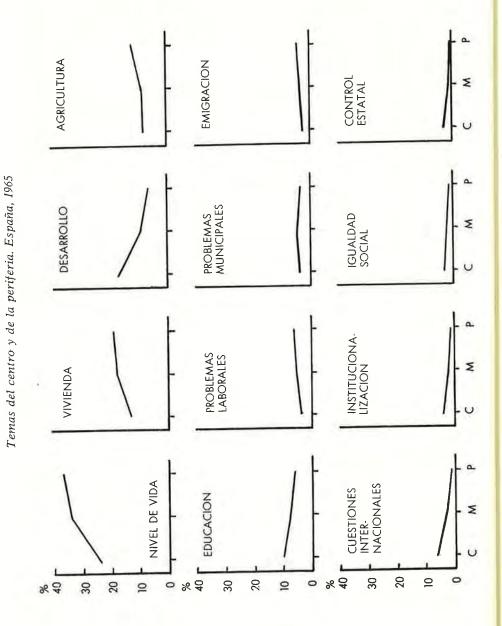
El modelo utilizado aquí, y especialmente el proceso de comunicación descrito más arriba (por ejemplo, el centro internaliza los temas nuevos primero, y luego los comunica a la periferia) puede ser útil para la investigación en otros sentidos.

Hall, por ejemplo, lo ha utilizado para describir la propagación de la opinión (14). Si el proceso de comunicación es correcto, implicaría que los temas que están «entrando en» la sociedad lo harían a través del centro; serán comunicados posteriormente al medio, y eventualmente a la periferia, a medida que pasa el tiempo; finalmente, «saldrán» de la sociedad a través de la periferia. Por consiguiente, en una presentación gráfica, habría que esperar que los temas que están «en-

(13) J. Díez Nicolás, Posición social..., op. cit., págs. 73-74. (Incluido en el presente volumen.)

(14) N. H. HALL, Social Position and Foreign Policy Attitudes, «Journal of Peace Research», núm. 1 (1966), págs. 46-74.

GRAFICO 1



trando» en la sociedad podrán ser identificados debido a que recibirán un apoyo proporcionalmente mayor en el centro, menor en el medio y aún menor en la periferia. (El apoyo se mediría, desde luego, por medio de los porcentajes de individuos que respaldan una determinada cuestión.) El gradiente de la distribución porcentual, en este sentido, indicaría si un tema determinado está «entrando» o «saliendo» de la sociedad.

Un buen ejemplo de este tipo de estudio estructural y de tendencias es el que se obtiene con la ayuda de datos del IOP sobre respuestas relativas a los problemas más importantes para España en el año 1965.

Se preguntó a los entrevistados que mencionaran cuáles eran, en su opinión, los dos problemas más importantes que tenía España en ese momento. (La pregunta, naturalmente, era abierta.) Los resultados relativos a los problemas mencionados en primer lugar se presentan en la tabla 7, en donde se ha agrupado el índice de posición social en tres categorías: centro (8, 7 y 6), medio (5, 4 y 3) y periferia (2, 1 y 0).

Lo primero que se observa en la tabla 7 es que un problema especialmente, el nivel de vida, parecía ser el más importante para los españoles en 1965. Cinco temas fueron reconocidos como «problemas más importantes» por parte de un gran número de entrevistados: el nivel de vida, la vivienda, el desarrollo, la agricultura y la educación. El resto de los temas fueron considerados como importantes sólo por una minoría.

Según la teoría centro-periferia, y siguiendo el argumento de Hall, siete de los catorce temas estaban «entrando» en la sociedad (véase el gráfico 1). Serían los siguientes: Desarrollo, educación, problemas internacionales, institucionalización del régimen, igualdad social, excesivo control estatal y otros problemas. De los sietes restantes, uno parece estar pasando del centro a la periferia (problemas municipales) y los otros seis estarían «saliendo» de la sociedad: nivel de vida, vivienda, agricultura, problemas laborales, emigración y paz.

Sin embargo, se pueden interpretar estos datos también de una manera diferente. Si los catorce temas se dividen en dos grupos según hayan sido considerados como problemas por parte de una mayoría o una minoría de la población, se observará que, en términos relativos, el centro está más preocupado por problemas minoritarios, mientras que la periferia parece estar más reocupada por problemas mayoritarios.

Este hallazgo parece implicar un cierto divorcio entre centro y periferia, puesto que el centro parece estar más preocupado por cuestiones minoritarias. Las únicas dos cuestiones mayoritarias (de las primeras seis de la tabla 7) respaldadas por el centro son el desarrollo y la educación, que, desde luego, son muy reales para el centro. Con res-

TABLA 7

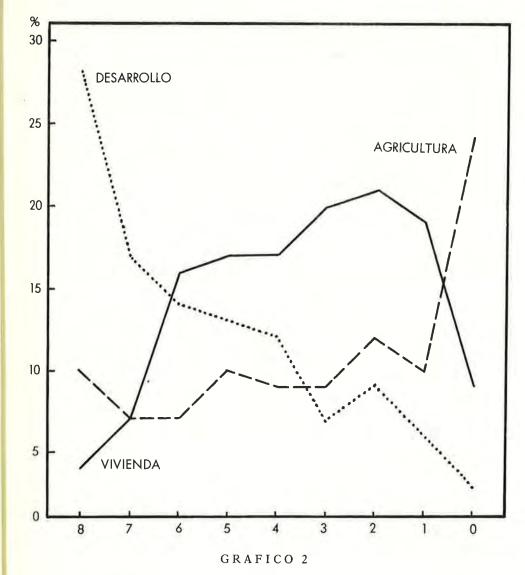
PROBLEMAS MAS IMPORTANTES PARA ESPAÑA, POR
POSICION SOCIAL (a)

	INDICE	TOTAL		
	Centro	Medio	Periferia	N =
Nivel de vida	24	33	37	(843)
Vivienda	13	18	19	(451)
Desarrollo	17	10	7	(268)
Agricultura	8	9	12	(253)
Educación	11	8	6	(199)
Problemas laborales	- 3	5	6	(136)
Problemas municipales	ž	4	3	(95)
	2	3	4	(82)
Emigración	6	3	i	(76)
Problemas internacionales.	4	2	i	(49)
Institucionalización	4	2	1	(48)
Igualdad social	3	2	*	(20)
Excesivo control estatal	3	1	4	(12)
Paz	_	*	Ţ	(12)
Otros	3	2	2	(48)

⁽a) Los datos se refieren a Nacional 1965.

pecto al desarrollo, no hay que olvidar que beneficiará especialmente a los grupos financieramente mejor dotados, y asimismo, que estos grupos han realizado extensas e intensivas campañas de propaganda con el fin de obtener el apoyo similar a sus políticas (véase el gráfico número 2).

La educación, por otra parte, es desde luego mucho más accesible para el centro que para la periferia, razón por la cual no es sorprendente que el centro se preocupe más sobre ella. Parece, entonces, que el centro ha tenido éxito al comunicar a la periferia su propia preocupación por los temas que son especialmente operativos y actuales para el centro mismo. Pero, por otra parte, el centro no parece preocuparse tanto como la periferia por otros problemas que son de interés vital para esta última: el nivel de vida, la vivienda, la agricultura y los problemas laborales. Los dos primeros no parecen ser tan importantes, hablando en términos relativos, para el centro como para la periferia, y la razón es, evidentemente, que el centro, al no estar personalmente afectado por estos dos problemas (debido a sus mayores ingresos), no los considera como tales para el resto de la sociedad. En relación con esto, se construyó un índice de disparidad entre el nivel de vida y el standard de vida, bajo el supuesto de que la disparidad sería mayor para la periferia, puesto que este grupo ya ha internalizado el «modo de vida» ideal, sin tener la capacidad económica para alcanzarlo.



Algunos ejemplos de temas del centro y de la periferia. España, 1965

Evidentemente, el centro ha propagado a la periferia su propio modo de vida (con respecto al consumo material) a través de la publicidad, creando así una mayor diferencia entre aspiraciones y logros para la periferia. Ambos índices (nivel y standard de vida) se establecieron sobre la base de si el entrevistado poseía y/o consideraba necesario un cierto número de artículos personales y para el hogar —frigorífico, baoñ, aspiradora, radio, teléfono, TV, máquina de coser, automóvil, moto, agua caliente, lavadora y tocadiscos—. En la tabla 8 se muestran los resultados para estos tres índices.

La tabla 8 indica claramente que las diferencias entre centro y periferia con respecto al nivel son sustanciales, mientras que son prácticamente inexistentes con recpecto al standard de vida. El resultado, como se muestra por el índice de disparidad, es que la disparidad entre aspiraciones y logros es mayor en la periferia.

TABLA 8

INDICES DE NIVEL DE VIDA, STANDARD DE VIDA Y
DISPARIDAD ENTRE NIVEL Y STANDARD, POR
POSICION SOCIAL (a)

INDIC	CE DE	POS	SICIO	N	SOCIAL	-	Nivel de vida	Standard de vida	Disparidad entre nivel y standard (b)
8							3,97	2,50	0,14
7		***	***		*** ***		2,98	2,62 2,54	0,34
5			***		*** ***		2,19	2,98 2,33	0,68
3					*** ***		1,81	2,34	0,74
2					*** ***		1,69	2,92	0,02

(a) Los datos se refieren a VII-64.
 (b) Este indice fue calculado directamente a partir de los datos, y no en base a la diferencia entre los otros dos.

Con respecto a la agricultura y los problemas laborales, es obvio que afectan más a la periferia que al centro, puesto que la periferia sufre más directamente las consecuencias de los problemas en ambos sectores (salarios bajos, desempleo).

Si ahora se atiende a los temas minoritarios, se observará que los problemas municipales constituyen principalmente un tema del «medio». La explicación lógica parecería ser que las posiciones medias están probablemente más identificadas con la escena local. La periferia, posiblemente inmigrantes recientes procedentes de áreas más rurales, pueden que estén menos preocupados por la nueva comunidad local,

mientras que el centro estará más bien preocupado por aquellos problemas que transciendan la comunidad local.

De todas las otras cuestiones minoritarias, sólo dos parecen ser tomadas de la periferia: la emigración y la paz. La explicación parece ser diferente en cada caso. La emigración es evidentemente un problema nacional importante, según la periferia, porque son precisamente ellos los que emigran. El centro no parece estar tan preocupado por un problema que no le afecta personalmente. La paz, por otra parte, es considerada como cuestión más importante por parte de la periferia, puede que a causa de su mayor propensión a asimilar propaganda procedente del centro, que durante los últimos años ha estado recalcando la gran importancia de preservar la paz internacional y la interna. Sin embargo, las proporciones que dan estas respuestas puede que sean demasiado pequeñas como para servir de base a conclusiones definitivas.

Los cuatro temas minoritarios restantes (aparte de la categoría «otros temas» por supuesto) son temas para el centro. Efectivamente, era de esperar que el centro estuviese más precoupado por los problemas internacionales a causa de su mayor información sobre el mundo. La institucionalización del régimen y el excesivo control estatal son por supuesto cuestiones para el centro; tienen poco interés para una periferia con tan escasas oportunidades de implicarse personalmente en los asuntos nacionales. Y la igualdad social, como podría preverse, preocupa al centro (aunque posiblemente como concepto abstracto que es útil defender).

La periferia, más pragmática, no se preocupa de esas abstracciones, sino que se ocupa de aspectos más concretos de la realidad (por ejemplo, el nivel de vida y la vivienda).

Hablando en términos generales, por consiguiente, parece como si este tipo de análisis pudiera ser útil no sólo para estudiar la difusión de temas desde el centro a la periferia, sino también para comparar el interés relativo del centro y la periferia en cuestiones mayoritarias y minoritarias. Los datos que aquí se han considerado parecen sugerir una falta de acuerdo entre centro y periferia respecto a los asuntos nacionales que tienen mayor importancia. Puede que no haya suficiente comunicación (feedback) desde la periferia al centro, con el resultado de que la periferia no estima que sus intereses estén bien representados en el centro. La cuestión de si este tipo de situación puede ser conflictiva es diferente, y será tratada en otro trabajo.

APLICACION DE LA ESCALA DE CANTRIL EN ESPAÑA: RESULTADOS DE UN ESTUDIO PRELIMINAR

con José Ramón Torregrosa Peris

En los estudios por encuesta la medición de ciertas variables de orden sociopsicológico es un auténtico reto para el investigador. Si cuando se trata, incluso, de obtener información sobre cuestiones relativamente objetivas en las que resulta sencillo clasificar las respuestas de los individuos de una muestra nos encontramos frecuentemente con dificultades, ¿qué no ocurrirá cuando queramos indagar, por ejemplo, cuál sea el grado de «autoritarismo» (1) o de «dogmatismo» (2) de distintos grupos sociales, o cuáles son las actitudes u orientaciones de distintos grupos hacia un mismo objeto social, etc.?

De los comportamientos verbales de un indidviduo o grupo de individuos no podemos, como se hace a veces con cierto apresuramiento, inferir sin más cuál sea la predisposición auténticamente real -si es que existe-, la actitud de ese individuo o grupo, hacia un objeto determinado. En este sentido, saber qué es lo que realmente miden o indican muchas de las preguntas o items utilizados en las encuestas constituye un verdadero problema.

Una clarificación conceptual —que generalmente echamos de menos en muchos estudios empíricos— de términos tales como opinión, actitud, valor, creencia, mentalidad, etc., sería sumamente útil para no confundir el nivel explicativo en el que nos estamos moviendo (3).

- (1) Pinillos, J. L: «Análisis de la escala «F» en una muestra española: Estudio comparativo», Rev. de Psicología General y Aplicada, vol. XVIII, núm. 70, 1963, págs. 1155-1174; PINILLOS, J. L.; ROS, M.; SERNA, J., y VELA, M.: «El problema de la aquiescencia en la escala "F'», Revista de Psicología General y Aplicada, vol. XXII, núms. 86-87, 1967, págs. 49-81.
 (2) ROKEACH, M.: The open and closed mind, Basic Books, Nueva York,
- año 1960.
- (3) CAMPBELL, D. T.: «Social Attitudes and other Acquired Behavioral Dispositions», en S. Koch (ed.): Psychology: A Study of a Science, vol. 6,

La utilización de escalas de actitudes ha supuesto, desde las primeras investigaciones de Thurstone, un gran avance en la posibilidad de medición de los aspectos subjetivos de la estructura social. Las técnicas de Thurstone, Likert, Guttman, Lazarsfeld, Osgood, etc., han

posibilitado, ulteriormente, estudios de gran alcance (4).

No obstante, las características de estos tipos de escalas actitudinales ofrecen muchos obstáculos, tanto teóricos como prácticos, para su utilización generalizada en encuestas representativas de poblaciones heterogéneas, con diferencias de lenguaje, cultura y tradición, dentro de un mismo marco político nacional (5). Ni qué decir tiene que los problemas se multiplican en el plano de los estudios comparados. En el orden práctico aparece de inmediato el problema de que la inclusión de una escala de 20 ó 25 items para medir una sola dimensión, aunque en mayor profundidad, resulta la mayoría de las veces inasequible para el investigador, que pretende, con el mínimo de recursos, obtener el máximo de información posible. Es cierto que, en muchos casos, se han obtenido sensibles reducciones del número de items que componían la escala original y que estaban muy correlacionados con la misma (6). Pero, incluso en este caso, el mismo conjunto de items resulta difícilmente aplicable a muestras heterogéneas, con individuos de distinto nivel educativo o económico, de distintas edades, etc. En cada uno de estos grupos, quizá, habría que utilizar un instrumento distinto, validado según criterios significativos en esos grupos. Pero. entonces, seguiría subsistiendo el problema de en qué medida serían comparables esos instrumentos y las dimensiones actitudinales subvacentes que pretendiesen medir. En este sentido, la significación de muchos estudios que, por ejemplo, nos hablan del mayor grado de «autoritarismo» de las clases obreras frente al de las clases medias o altas, queda bastante en entredicho.

Habría que preguntarse primero si esa dimensión «subyacente» que llamamos «autoritarismo» puede compararse entre distintos grupos, con experiencias individuales y sociales cualitativamente distintas

McGraw-Hill, Nueva York, 1963, págs. 94-172; Katz, D., y Stotland, E.: «A Preliminary Statement of a Theory of Attitude Structure and Change», en S. Koch (ed.): Op cit., vol. 3, págs. 423-475; Newcomb, T. M.: «Individual Systems of Orientation», en S. Koch (ed.). Op. cit., vol. 3, págs. 384-422.

(4) GREEN, B. F.: «Attitude Measurement», en G. Lindzey (ed.): Handbook of Social Psychology, Addison-Wesley, Cambridge, Mass, 1954, págs. 335 y 369; Torgerson, W. W.: Theory and Methods of Scaling, Wiley, Nueva

York, 1958.

(5) DE FLEUR, M., y WESTIE, F. F.: «Attitude as a Scientific Concept», Social Forces, vol. 42, núm. 1, 1963, págs. 17-31; PINILLOS, ROS, SERNA y VELA: Op. cit.

(6) Véase por ej.: TROLDAHL, V. C., y POWELL, F. A.: «A Short-Form Dogmatism Scale for Use in Field Studies», Social Forces, vol. 44, núm. 2, 1965, págs. 211-214.

entre sí. Por otra parte, habría que preguntarse si la diferencia de respuestas verbales a una serie de *items* indica realmente una respuesta característica o síndrome actitudinal psicodinámicamente significativo, o una mera diferencia en estilos de organización cognitiva, tan estrechamente relacionados con el nivel educativo. Porque, ciertamente, si la mayor parte de la varianza puede ser explicada por diferencias de complejidad cognitiva —de nivel educativo-intelectual—, la utilidad descriptiva y/o predictiva de un supuesto continuo actitudinal latente queda muy reducida, por lo que a estudios socio-psicológicos comparados se refiere (6 bis).

Es pues, en el contexto de esta problemática en el que cabe considerar como muy sugestiva la aportación de Cantril a la medición de aspectos psicológicos de la estructura social (7). Cantril parte de la base de que la comprensión adecuada de un individuo o grupo de individuos implica una penetración en la «realidad» de su mundo. ¿Cuál es el «mundo real» de un individuo o grupo de individuos? ¿Cuáles son los componentes de ese «mundo real» al cual referencian su comportamiento los individuos? En lenguaje más clásico, ¿cuál es «su» definición de la situación?, ¿en qué términos o dimensiones definen «su» situación?

Esta perspectiva, aplicada en un contexto comparativo, plantea el problema metodológico de «instrumentar algunas técnicas que permitan obtener una visión global de los «mundos reales» en los que vive la gente; una visión expresada por las personas entrevistadas «en sus propios términos». Y hacerlo de modo que, sin sacrificar autenticidad ni imponer categorías preconcebidas, sea posible hacer comparaciones significativas entre distintos individuos, grupos de individuos y sociedades» (8).

Tal problema fue abordado por Cantril por medio de lo que él ha llamado «the Self-Anchoring Striving Scale», que consiste, en realidad, en un continuum definido por el sujeto mismo. En sus propias palabras: «Se le pregunta al sujeto que defina sobre la base de "sus propios" supuestos, percepciones, metas y valores, los dos extremos o puntos de anclaje del continuum en el que deseamos alguna medida escalar —por ejemplo, puede pedírsele que defina "lo bueno" y "lo malo", "lo mejor" y "lo peor"—. Y este continuum auto-definido es

(7) CANTRIL, H.: The Pattern of Human Concerns, Rutgers University

Press, New Brunswick, N. J., 1965.

⁽⁶ bis) Harvey, O. S.; Hunt, D. E., y Schroder, H. M.: Conceptual Systems and Personality Organization, Wiley, Nueva York, 1961; Harvey, O. S. (Ed.): Motivation and Social Interaction: Cognitive Determinants, The Ronald Press, Nueva York, 1963; Kelman, H. C. y Barclay, J.: «The «F» scale as measure of breadth of perspective», Journal of Abnormal and Social Psichology, vol. 67, 1963, págs. 608-15.

⁽⁸⁾ CANTRIL: Op. cit., pág. 21.

utilizado como instrumento de medición» (9). Las puntuaciones obtenidas de este modo son, pues, subjetivas, es decir, que una misma puntuación numérica no quiere decir lo misom en distintos individuos o países. Las puntuaciones están ancladas en el mundo de las percepciones y valores del propio individuo, en «su» mundo real. Es un instrumento por el que el sujeto mismo evalúa su propia experiencia, sus aspiraciones, sus satisfacciones y frustraciones, así como sus expectativas o experiencias con respecto a cualquier objeto, desde su propio marco de referencia. Ahora bien, del hecho de que una misma puntuación numérica no indique lo mismo no se sigue que no sean comparables. Lo que ocurre es que las comparaciones e interpretaciones de las puntuaciones auto-asignadas por los sujetos debe hacerse teniendo en cuenta el significado de tales puntuaciones dentro del marco de referencia de los propios individuos, desde su propia situación.

9	En el caso concreto de nuestro estudio —como en el es-
8	tudio de Cantril- el entrevistado describe como uno de los
7	puntos extremos del continuum -el superior- sus deseos y
1	esperanzas tal y como él mismo las concibe, y cuya realiza-
6	esperanzas tar y como er mismo nas conoco y cuju como
5	ción constituiría «la mejor vida» posible para él. En el otro
4	extremo, el entrevistado expresa sus miedos y preocupacio-
2	nes, la realización de las cuales constituiría «lo peor» que
3	lles, la lealización de las edales constituinas de puntos de
2	podría ocurrirle. Una vez establecidos estos dos puntos de
1	anclaje, y utilizando el continuo de 1 a 9 (vase fig. 1), se le
-	pregunta dónde cree que está situado actualmente, dónde
	Dieguita dollar cice dae com altante

cree que estaba situado hace cinco años, y dóndo cree que se situará dentro de cinco años. Preguntas similares son formuladas con respecto a España y con respecto al mundo.

Las preguntas, tal y coom se formularon en nuestro estudio preliminar, son:

 Trate de imaginar su propio futuro desde la mejor perspectiva posible, con todos sus deseos y esperanzas. ¿Cuál es la cosa mejor que a usted, personalmente, le podría pasar?

2. Ahora, trate de imaginar su propio futuro desde la peor perspectiva posible, con todos sus temores y preocupaciones. ¿Cuál es la cosa peor que a usted, personalmente, le podría pasar?

 Imaginemos una escala como ésta (el entrevistador muestra al entrevistado una tarjeta con la fig. 1), en la cual la parte de

(9) CANTRIL: Op. cit., pág. 22.

arriba, esto es, el número 9, representa la mejor vida posible para usted, y la parte de abajo, es es, el número 1, la peor, representando los otros números posiciones intermedidas. Utilizando esta escala:

- ¿Dónde piensa usted que está siuado en este momento?
- ¿Dónde diría usted que estaba situado hace cinco años?
- ¿Y dónde cre usted que se situará en el año 2000?

En el mismo tipo de preguna se formuló con respecto a España y con respecto al mundo. Hemos de hacer notar que nosotros utilizamos un *continuum* de 1-9 y que, en la versión de Cantril se utilizó de 0-10.

Que la técnica que nos ocupa es un instrumento úttil en el estudio de aspectos psicológicos de la estructura social, lo demuestra, sobre todo, el mismo trabajo de Cantril, quien ha obtenido pautas bien definidas con muestras de catorce países. Actualmente, además del estudio comparado en el que los autores de este trabajo se hallan implicados, la técnica de Cantril está siendo utilizada en sendas investigaciones comparadas de las Universidades de Princeton y Harvard *.

Por otra parte, los profesores Nehnevajsa y Frances utilizaron ya en 1960 una escala similar, de 0 a 10, para medir las expectativas y evaluaciones presentes y pasadas del nivel de tensiones internacionales. La fase española de ese estudio fue realizada en 1962 bajo la dirección de los profesores Fraga Iribarne y Del Campo Urbano (9 bis).

RESULTADOS DE UN ESTUDIO PRELIMINAR EN ESPAÑA

En la primavera de 1967 el Instituto de la Opinión Pública realizó en Madrid una encuesta preliminar con una pequeña muestra de 110 personas de ambos sexos comprendidas entre los 18 y los 35 años de edad, residentes en el municipio de Madrid. El estudio tenía como fin principal el ensayar una primera versión de un cuestionario sobre «El mundo en el año 2000», estudio que, bajo los auspicios del Centro Europeo para la Coordinación de la Investigación, y dirigido por el profesor noruego Johan Galtung, se realiza simultáneamente en diversos países.

Como es lógico, la muestra de este estudio preliminar, aunque elegida al azar (se utilizó una muestra al azar por áreas), no puede

^{*} Comunicación personal del profesor Joël Praeger.
(9 bis) Véase Salustiano del Campo: «La teoría de las anticipaciones»,
Revista de Estudios Políticos, núm. 125, sept-oct., 1962, págs. 45-91.

ser totalmente representativa. Sin embargo, y con todas sus limitaciones, hemos creido conveniente utilizar esa pequeña muestra para tratar de comprobar las posibilidades de aplicación de la escala de Cantril en nuestro país. Es evidente que, si en una muestra tan pequeña los resultados obtenidos son plausibles cuando se les interpreta a la luz de la teoría ya existente en este campo, dispondremos de una base mucho más sólida para formular ciertas hipótesis respecto a sus resultados con una muestra nacional que, en estos momentos, se está ya llevando a cabo.

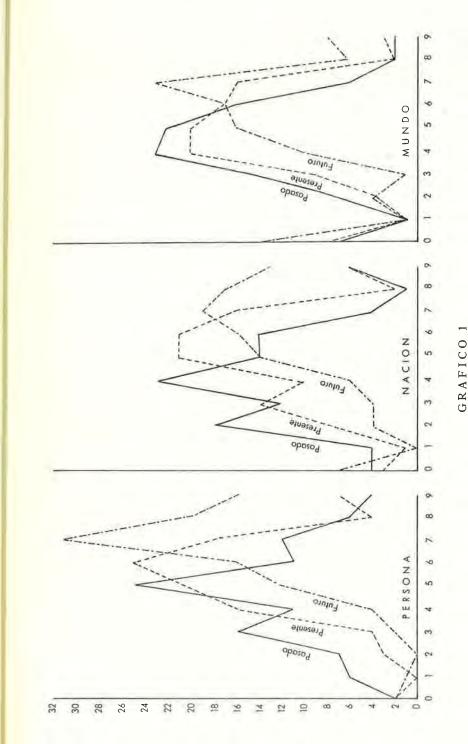
El propósito de este análisis es, por consiguiente, doble. Por una parte, examinar los resultados que nos ofrece la escala de Cantril aplicada a una pequeña muestra española, haciendo así posible, además, su comparación con muestras de tamaño similar a aquellas en que el propio Cantril basa su teoría. Por otra parte, la reflexión sobre estos datos nos ayudará, evidentemente, a formular con mayor precisión algunas hipótesis más concretas con respecto al estudio definitivo que, a escala nacional, se está ya realizando en España y en varios otros países. No es del todo imposible, por consiguiente, que el análisis posterior de la muestra nacional sirva precisamente para descartar las hipótesis que formulemos. Sin embargo, y conscientes de ese riesgo, hemos procedido con honradez profesional, puesto que, en definitiva, lo que importa no es tanto que las hipótesis se verifiquen o no, cuanto que en uno u otro caso podamos explicar el porqué. Al proceder de esta manera, por consiguiente, intentamos cumplir con uno de los requisitos esenciales de toda investigación: la formulación de las hipótesis antes de considerar los datos. Por ello, no nos preocupa la posibilidad de que los datos de nuestra encuesta nacional puedan contradecir las hipótesis que hayamos formulado en base a los resultados obtenidos en el estudio preliminar y en base a la teoría ya existente sobre esta escala.

Para empezar, diremos que la muestra no era demasiado heterogénea, ya que era muy pequeña, lo cual impide, en cierto modo, la posibilidad de un análisis detallado para los diferentes subgrupos de la sociedad española. Pero esta limitación es también una ventaja, puesto que nos obliga a centrarnos sobre los objetivos más generales.

Hemos prescindido en el análisis de las puntuaciones relativas al año 2000, debido a que la falta de respuestas a estas preguntas, en una muestra tan pequeña como la que estábamos utilizando, hacía prácticamente imposible la deducción de cualquier conclusión mínimamente fiable.

La distribución de las puntuaciones asignadas a cada uno de los tres objetos (el propio entrevistado, España y el mundo) pueden observarse en el gráfico 1 y en el cuadro 1.

Una simple exploración de los datos del cuadro 1 pone de manifiesto la existencia de tres regularidades. En primer lugar, que el en-



al propio individuo, España, 1967 pasado, el presente y el futuro. CANTRIL ESCALA DE Distribución de puntuaciones asignadas en la mundo, en el

al

Nación

la

DISTRIBUCION DE LAS POSICIONES ASIGNADAS POR EL ENTREVISTA-DO EN LA ESCALA DE CANTRIL A SI MISMO, A LA NACION Y AL MUNDO, EN EL MOMENTO PRESENTE, HACE CINCO AÑOS Y DENTRO DE CINCO AÑOS. ESPAÑA, 1967

PERSONA			NACION			MUNDO			
Escala de Cantril	Pasado	Presente	Futuro	Pasado	Presente	Futuro	Pasado	Presente	Futuro
0 *	2 %	2 %	2 %	4 %	3 %	7 %	7 %	8 %	14 %
1	6	-	1	4	1	_	1	1	1
2	7	3		18	6	4	7	4	4
ž	16	4	2	12	14	4	14	9	1
4	iĭ	16	4	23	10	6	23	20	10
Ś	25	21	12	14	21	14	22	20	16
6	i1	25	16	14	21	16	16	17	17
7	12	18	31	4	16	19	6	16	23
Ŕ	6	4	18	i	2	17	2	2	6
9	4	7	14	6	6	13	2	3	8
Total	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)

 $^{^\}circ$ El 0 no es un punto en la escala; es la proporción de entrevistados que no contestó a la pregunta correspondiente.

trevistado tiene más dificultades para evaluar la posición de un objeto cuanto más alejado está éste de su propio conocimiento directo; de aquí que la proporción de «sin respuesta» sea mayor para el mundo que para España, y mayor para España que para sí mismo. Este hecho está en gran medida de acuerdo con las teorías existentes sobre la formación de actitudes, ya que, para que exista evaluación sobre un objeto, es preciso en primer lugar que exista un conocimiento sobre ese objeto (10), y aparentemente el individuo cree tener un mayor conocimiento de sí mismo que de su país y del mundo en general, dada la mayor proximidad de su propio «yo» como objeto de evaluación.

En segundo lugar parece también observarse que la falta de respuesta es, en general, mayor con respecto al futuro que con respecto al presente y al pasado (11). En este punto creemos que la pequeñez de

(10) Véase, entre otros, D. Katz «Three Criteria: Knowledge, Conviction and Significance», en B. Berelson y M. Janowitz: Public Opinion and Communication, The Free Press, Glencoe, III, 1953, págs. 50-57; y J. Galtung: «Foreign Policy Opinion as a Function of Social Position», Journal of Peace Research, Oslo, 1964, págs. 3-4.

(11) En una encuesta realizada por el I. O. P., en Madrid, en 1964, se observó algo similar. Mientras que un 48 por 100 no contestaba a la pregunta de si el peligro de guerra mundial sería mayor o menor el año siguiente, un 39 por 100 no opinaba sobre el peligro de guerra era en el presente mayor o menor que el año anterior. Véase Revista Española de la Opinión Pública, núm. 0, Madrid, abril 1965, págs. 81-82.

la muestra ha impedido que se observe, asimismo, que la falta de respuesta es también mayor para el pasado que para el presente. Esperamos que la encuesta nacional permita verificar esta hipótesis con más claridad. La razón en este caso es también obvia; el individuo se siente más capacitado y seguro para evaluar el presente porque es la experiencia más cercana que posee, mientras que tanto el pasado como el futuro están ya más alejados de su experiencia directa. Y precisando aún más, el pasado le es más próximo en cuanto que se trata de una experiencia ya vivida, mientras que el futuro siempre es más incierto.

En tercer lugar, se observa un cierto optimismo al evaluar la posición de los tres objetos en la dimensión temporal. Efectivamente, si consideramos cada uno de ellos por separado se observará que la puntuación asignada tiende a ser mayor a medida que pasamos del pasado al presente y del presente al futuro. Realmente, la mayoría de los entrevistados parecen participar de una visión evolucionista lineal y progresista, demostrando así un cierto optimismo no sólo con respecto a sí mismos, sino también con respecto a la nación y al mundo (12). En cada uno de los tres objetos (véase nuevamente el gráfico 1) la curva se desplaza siempre hacia el valor más alto de la escala a medida que el marco temporal se desplaza desde el pasado hacia el futuro. Una explicación de esta tendencia podría ser el hecho, puesto de manifiesto en diversos estudios sobre España, de que efectivamente España está pasando por un proceso de desarrollo económico y social que genera una cierta dosis de movilidad social vertical bruta ascendente (13); sin embargo, esta experiencia no parecería poder explicar el optimismo respecto al mundo. ¿Qué significado tiene realmente ese aumento progresivo de la posición del mundo en la escala? ¿Significa que el entrevistado cree en un paulatino e ininterrumpido crecimiento económico y social del mundo? ¿Significa la creencia en un mayor igualitarismo a escala mundial? ¿O es simplemente un reflejo de esta actitud optimista generalizada también para el mundo? Nosotros nos inclinamos a pensar que se trata de esta última alternativa, y que, por consiguiente, puede que el individuo no tenga una plena conciencia de lo que ese incremento en la escala significa realmente con respecto al mundo.

(13) Véase, por ejemplo: Centro de Estudios Sociales, La promoción social en España, Anales de Moral Social y Económica, núm. 11, Madrid, 1966.

⁽¹²⁾ Por lo que respecta al grado de optimismo de la población española, se pueden conslultar, entre otros, los trabajos siguientes: J. Díez Nicolás: «Grado de información y opiniones sobre política internacional», Revista del Instituto de Ciencias Sociales, núm. 6, Diputación Provincial de Barcelona, 1965, págs. 129 y ss. (incluido en el presente volumen); Fundación FOESSA, Informe Sociológico sobre la situación social de España, Euramérica, Madrid, 1966, págs. 247-251, y algunas de las encuestas de la Revista Española de la Opinión Pública, en especial los números 2, 3, 4, 7 y 9.

Por último, parece observarse también en el cuadro 1 que la posición en la escala es menor cuanto más alejado está el objeto del propio individuo. Así, se observa que, en general, la puntuación que se asigna a sí mismo el entrevistado es superior a la que asigna al mundo (a igualdad de momento temporal). Dicho de otra forma, parece como si el individuo tuviese una idea de sí mismo superior a la de los otros dos objetos. Esto puede atribuirse a que cuanto más fuertes son los lazos afectivos que nos unen al objeto de evaluación, mayor es la valoración que le asignamos. En este sentido no puede negarse que el individuo, en general, se siente afectivamente más ligado a sí mismo, y que, en el orden de sus valoraciones, se encuentra mucho más desligado afectivamente del mundo que de la propia nación. No parerece ahora preciso demostrar la influencia que las relaciones afectivas tienen sobre las evaluaciones (aun cuando éstas pretendan ser objetivas).

Una de las hipótesis de trabajo de que partimos al iniciar este breve análisis de la escala de Cantril en España fue la de que, por lo que respecta a la posición del propio individuo en el presente, esta medición podía muy bien ser un buen indicador general del grado de satisfacción de la persona. Partíamos del supuesto de que una persona que estuviese, de una manera muy general, satisfecha de sí misma y de cómo le iba en la vida, tendería a situarse más alta en la escala que una persona que no estuviese tan satisfecha, independientemente

CUADRO 2

SEGURIDAD RESPECTO A QUE LA PROPIA VIDA HA SIDO MAS O MENOS LO QUE UNO HA QUERIDO QUE SEA, SEGUN LA POSICION PERSONAL PRESENTE EN LA ESCALA DE CANTRIL. ESPAÑA, 1967 (EN PORCENTAJES)*

Posición personal presente	Bastante seguro	No muy seguro	Sin respuesta	Total
Baja (1 a 4) Media (5 a 6) Alta (7 a 9)	28 56 70	68 42 30	4 2	(25) (50) (33)
TOTAL	55	44	1	(108)

* Se excluyen dos casos que no contestaron a la pregunta sobre posición personal presente

de la posición objetiva que el individuo ocupe en el sistema de estratificación social. Es decir, que un individuo puede «objetivamente» estar más alto o más bajo en la escala social; pero si cree que las cosas «le han ido bien», tenderá a autoclasificarse «subjetivamente» en una posición alta dentro de la escala social. O, lo que es lo mismo, que la posición «objetiva» no tiene por qué coincidir con la «subjetiva», ya que esta última dependerá de la propia estimación, basada a su vez en la propia experiencia.

Los datos de que disponemos nos han permitido verificar esta hipótesis, al menos por el momento. Así, en los cuadros 2 y 3 se puede observar que los entrevistados que se autoclasificaron más alto tenían una mayor tendencia a estar seguros de que «su propia vida había sido más o menos lo que ellos quisieron que fuera», y que esos mismos individuos opinaban también en mayor grado que en general habían tenido «buena suerte» en la vida.

Esto mismo ocurre cuando observamos la satisfacción del individuo con respecto al trabajo que realiza (véase cuadro 4) o con respecto a la influencia que estima que él mismo tiene en su sociedad (véase cua-

CUADRO 3

CREENCIA DE QUE, EN GENERAL, SE TIENE BUENA O MALA SUERTE, SEGUN LA POSICION PERSONAL PRESENTE EN LA ESCALA DE CANTRIL. ESPAÑA, 1967 (EN PORCENTAJES)*

Posición personal presente	Mala suerte	Buena suerte	Sin res- puesta	Total
Baja (1 a 4) Media (5 a 6) Alta (7 a 9)	20 24 12	40 48 68	40 28 20	(25) (50) (33)
TOTAL	19	52	29	(108)

Se excluven dos casos que no contestaron a la pregunta sobre posición personal presente

CUADRO 4

SATISFACCION CON EL TRABAJO SEGUN LA POSICION PERSONAL PRESENTE EN LA ESCALA DE CANTRIL. ESPAÑA, 1967 (EN PORCENTAJES)*

SATISFACCION CON EL TRABAJO

Posición personal presente	Satisfecho	Insatisfecho	Sin res- puesta	Total
Baja (1 a 4) Media (5 a 6) Alta (7 a 9)	48 66 91	32 30 6	20 4 3	(25) (50) (33)
TOTAL	69	24	7	(108)

Se excluyen dos casos que no contestaron a la pregunta sobre posición personal presente

dro 5). En ambos casos parece que las personas más satisfechas de sí mismas se autoclasifican en posiciones más altas que las personas que no están tan satisfechas.

Por el contrario, cuando se trata de la satisfacción del individuo por lo que respecta a si los ingresos que recibe son o no adecuados a su educación y conocimientos, la relación no es tan clara. En general, pa-

CUADRO 5

OPINION SOBRE LA INFLUENCIA PERCIBIDA EN LA SOCIEDAD, SEGUN LA POSICION PERSONAL PRESENTE EN LA ESCALA DE CANTRIL. ESPAÑA, 1967 (EN PORCENTAJES)*

Posición personal presente	Adecuada **	Demasiado pequeña	Sin respuesta	Total
Baja (1 a 4) Media (5 a 6) Alta (7 a 9)	52 46 61	44 40 36	4 14 3	(25) (50) (33)
TOTAL	54	39	7	(108)

Se excluyen dos casos que no contestaron a la pregunta sobre posición personal presente.
 Se ha incluido en esta categoría un caso que afirmaba tener demaciada influencia social.

rece existir una mayor insatisfacción cuanto más alta es la posición en que el entrevistado se autoclasifica, pero esta relación no es del todo clara (aun en el caso de que se calculen los porcentajes eliminando los que no contestan). La explicación puede residir en dos factores. Primero, que el elevado porcentaje de personas que no contestan a la pregunta (30 por 100) no permita realmente deducir conclusiones media-

CUADRO 6

SATISFACCION CON LA RENTA PERSONAL SEGUN LA POSICION PERSONAL PRESENTE EN LA ESCALA DE CANTRIL. ESPAÑA, 1967 ESPAÑA, 1967 (EN PORCENTAJES) *

Posición personal presente	Adecuada **	Demasiado baja	Sin respuesta	Total
Baja (1 a 4) Media (5 a 6) Alta (7 a 9)	48 44 33	24 30 27	28 26 40	(25) (50) (33)
TOTAL	42	28	30	(108)

^{*} Se excluyen dos casos que no contestaron a la pregunta sobre posición personal presente.

** Se ha incluido en esta categoría un caso que afirmaba recibir unos ingresos demasiado altos.

namente fiables. Segundo, que una buena parte de los entrevistados, al ser demasiado jóvenes, carecen de un marco de referencia real, pues no perciben ingresos propios, o si los perciben, no tienen que vivir de ellos. Incluso si se admite que la relación observada es real, podría explicarse ésta a base de la existencia de un mayor conformismo (menores expectativas) por parte de los que se autoclasifican a un nivel bajo, frente a unas mayores aspiraciones de los que ya se consideran en una posición media o alta. Sin embargo, esta hipótesis tendrá que ser verificada con más detalle cuando dispongamos de los datos de la encuesta nacional.

CUADRO 7

POSICION PERSONAL PRESENTE EN LA ESCALA DE CANTRIL SEGUN CIERTAS MEDIDAS DE POSICION SOCIAL. ESPAÑA, 1967 (EN PORCENTAJES)*

POSICION PERSONAL PRESENTE

	Baja (1 a 4)	Media (5 a 6)	Alta (7 a 9)	Total
Estudios terminados:				
Ninguno	4 40 4 28 20 4	4 42 18 20 16	6 18 3 49 21 3	6 34 10 30 18 2
Ingresos mensuales familiares:				
Menos de 5.000 pesetas De 5.000 a 9.999 pesetas De 10.000 a 19.999 pesetas 20.000 pesetas o más Sin respuesta	20 32 16 4 28	26 36 10 2 26	27 27 — 46	25 33 8 2 32
Posición Social: b				
Baja Media Alta	20 64 16	32 50 18	12 82 6	23 63 14
TOTAL	(25)	(50)	(33)	(108)

^{*} Se excluyen dos casos que no contestaron a la pregunta sobre posición personal presente.

** El índice de posición social se ha calculado de la misma forma que se señala en J. Díaz Nicolás: "Posición Social y Opinión Pública". Anales de Sociología, número 2, Barcelona, 1966, pags. 63-75 (incluido el presente volumen). En este caso, por estar la escala referida a una población exclusivamente madrileña, los valores oscilan entre 2 v 8; se ha considerado posición cocial baja a los que tuvieran 2 y 3, media a los de 4 y 5, y alta a los de 6, 7 y 8 puntos, respectivamente.

Pero, señalábamos antes, la autoclasificación personal en el presente probablemente depende del grado de satisfacción consigo mismo y con su vida en general, y no de la posición social objetiva. Pues bien, en el cuadro 7 parece que efectivamente se observa una falta de relación (e incluso una relación negativa a veces) entre la propia autoclasificación y ciertas medidas objetivas de posición social. Los datos no permiten asegurar rotundamente que nuestra interpretación sea adecuada, pero desde luego parece evidente que, en la medida en que los datos sean fiables, los resultados confirman nuestra suposición inicial en sus dos facetas; en todo caso no parecen contradecirla, pero ésta es una de las cuestiones que habría que estudiar con más detalle en el análisis de la encuesta nacional.

ALGUNAS COMPARACIONES INTERNACIONALES

Aunque próximamente podremos disponer de datos comparables para gran número de países, afortunadamente tenemos ya suficiente material comparativo con el que confrontar estos primeros resultados

PUNTUACIONES PERSONALES Y NACIONALES MEDIAS EN LA ESCALA DE CANTRIL CORRESPONDIENTES AL PASADO, AL PRESENTE Y AL FUTURO, POR PAISES a

CUADRO 8

	Р	ERSONA	. L	N	IACIONA	L
PAIS	Pasado	Presente	Futuro	Pasado	Presente	Futuro
India Nigeria Egipto Brasil	3,4 2,8 4,6 4,1	3,7 4,8 5,5 4,6	5,1 7,4 8,0 7,3	3,5 4,0 3,5 4,9	4,9 6,2 5,9 5,1	6,7 8,2 7,5 7,6
República Dominicana	1,6 4,9 4,3 4,5 4,1 4,0 4,6 4,7 4,1 5,9	1,6 4,9 5,0 4,8 6,4 4,4 5,2 5,3 6,6	5,8 6,7 6,7 7,0 8,4 5,5 6,2 6,9 6,2 7,8	1,7 6,1 4,9 5,0 2,2 4,2 4,0 4,1 6,5	2,7 5,1 6,8 6,0 7,0 5,3 5,5 6,2 6,7	7,0 6,1 8,6 7,7 8,8

a Los datos para estos países, a excepción de España, proceden de Cantril, H.: Op cur b No existen datos para Polonia referentes a la posición de la nación.

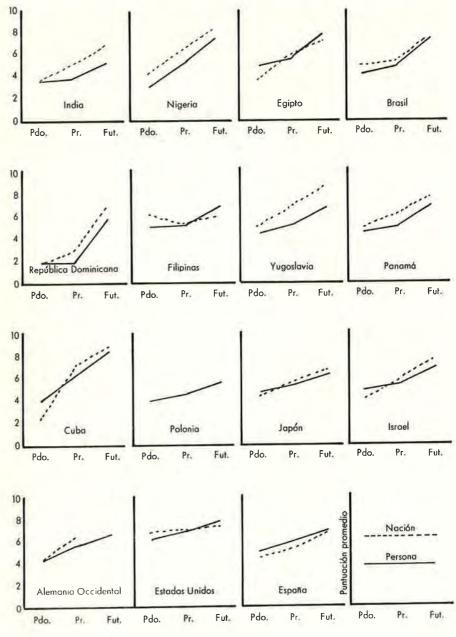


GRAFICO 2

Medias Nacionales y Personales de Posición en la ESCALA DE CANTRIL, para el pasado, el presente y el futuro

c No existen datos para Alemania Occidental referentes a la nación en el futuro

para España. Efectivamente, Cantril ha utilizado ya su escala en catorce píses (14).

En el cuadro 8 y en el gráfico 2 pueden compararse las puntuaciones personales y nacionales medias para estos 14 países y España en

el pasado, el presente y el futuro (15).

La primera observación que podemos señalar es la de que, como ya habíamos comprobado en el caso de España, parece existir un cierto grado de optimismo respecto a la evolución de la posición personal y nacional a lo largo del tiempo. Efectivamente, la puntuación media para ambos objetos es mayor en el presente que en el pasado, y se espera que sea mayor en el futuro que en el presente. Las únicas excepciones a esta pauta general son la República Dominicana y, sobre todo, Filipinas. En el caso de la República Dominicana, la puntuación personal en el pasado y en el presente son iguales .Se debe tener en cuenta que la encuesta se realizó al poco tiempo de la caída del régimen de Trujillo, y, por consiguiente, es probable que la población no diferenciase demasiado su evaluación personal presente; sin embargo, como luego veremos, sí tenían unas enormes expectativas hacia el futuro, lo cual parace ser típico de situaciones postrevolucionarias. Por lo que respecta al caso de Filipinas, la puntuación personal en el pasado y en el presente son iguales, pero, sobre todo, destaca el que la puntuación que se asigna a la nación en el presente sea considerablemente más baja que la que se le asigna en el pasado. Este hecho habría que explicarlo teniendo en cuenta que la encuesta se realizó en un momento en que la opinión pública estaba muy agitada con motivo del aparente descubrimiento de varios casos importantes de corrupción gubernamental, lo cual, evidentemente, se refleja en la baja evaluación del presente (16). En general, sin embargo, parece que se puede afirmar que, salvo en épocas de crisis, el individuo tiende a mantener una actitud optimista ante la vida, tanto por lo que se refiere a sí mismo como a su propia nación (y es probable que también con respecto al mundo), es decir, que considera la vida como un continua progreso lineal (17).

En segundo lugar, parece observarse que la puntuación que el individuo asigna a la nación suele ser superior a la que se asigna a sí mismo, a igualdad de momento en el tiempo. Este es el caso, por ejem-

(14) CANTRIL, H.: Op. cit.
(15) Los datos de CANTRIL no permiten la comparación con relación al

mundo como objeto de puntuación. (16) Véase CANTRIL: Op. cit., pág. 144.

plo, de India, Nigeria, Brasil, República Dominicana, Yugoslavia, Panamá y Alemania Occidental. Esto podría reflejar una cierta modestia con respecto a la evaluación de sí mismo, combinada con una fuerte dosis de nacionalismo. Sin embargo, merece la pena examinar las excepciones con algún detalle. En el caso de Egipto, se puntúa más alto al individuo que a la nación en el pasado y en el futuro, lo cual no parece congeniar con el pretendido nacionalismo árabe. La menor puntuación de la nación en el pasado podría reflejar la influencia del desencanto sufrido después de la derrota frente a Israel en 1956, mientras que la menor puntuación de la nación en el futuro podría significar una menor confianza respecto a lo que Egipto podría lograr en el exterior comparado con lo que se esperaba que realizase en el interior (de aquí que la puntuación de la persona aumente tanto del presente al futuro). El caso de Filipinas, donde observamos una mayor puntuación de la persona que de la nación, en el futuro, podría reflejar poca confianza en lo que el Gobierno pudiese realizar en el futuro. Cuba representa, asimismo, un caso muy especial; la puntuación más baja de la nación que de la persona, en el pasado, sin duda refleja un enorme deseo de valorar negativamente el régimen de Batista, mientras que la mayor valoración de la nación en el presente y en el futuro parece que puede interpretarse como una fuerte valoración positiva y confianza en el Gobierno de Fidel Castro. En Japón e Israel se sitúa a la nación por debajo del individuo, en el pasado, y ello podría significar un deseo por resaltar un mayor cambio en la marcha ascendente de la nación, desde el pasado, más que por resaltar efectivamente una mavor posición del individuo. En cuanto a Estado Unidos, la persona sólo se sitúa por encima de la nación en el futuro, y ello puede responder a la creencia de que el país no puede ya ir mucho más arriba de la posición en que ahora se encuentra, mientras que el individuo puede todavía hacerlo en virtud de las posibilidades de movilidad que le ofrece una sociedad relativamente establece. Todas estas explicaciones son naturalmente interpretaciones a posteriori y, por consiguiente, no se se deben tomar como auténticas explicaciones, sino como simples sugerencias, que habrían de ser verificadas con ayuda de muchos otros datos. Lo que sí se puede resaltar, sin embargo, es que, salvo en España, como luego veremos, en todos los países se cumple la regla general enunciada más arriba por lo que respecta al momento presente, es decir, se puntúa a la nación siempre más alto que al propio individuo. El caso de España constituve la mayor anomalía, pues no se ajusta a la pauta ni en el pasado, ni en el presente, ni en el futuro. Ello parece implicar una enorme desconfianza respecto al papel de la nación en el concierto internacional, y nos atreveríamos a sugerir como explicación la de que el énfasis que en general se pone en España respecto a la gran importancia internacional que tuvo el país en la época del «Im-

⁽¹⁷⁾ Vease Cartrell. Op. Ch., pag. 171.

(17) No es de extrañar, por tanto, que entre algunos sociólogos se encuentre también esta concepción del cambio social como proceso evolutivo hacia formas más perfectas; véase, entre otras, las teorías sobre el cambio social de Saint-Simon, Comte, Spencer e incluso Marx, por sólo citar algunos precursores.

perio», contrasta con la realidad de la situación en el momento actual (incluido ese pasado próximo de hace cinco años). Es probable que la evaluación del actual peso de España esté objetivamente infraestimado pero ello podría resultar de su comparación con la idea de un pasado lejano supraestimado. Por otra parte, la explicación podría también residir en la existencia de una exagerada valoración de la posición del propio individuo. En todo caso, convendría esperar a los resultados de la encuesta nacional antes de ¿omar como válidos estos intentos de explicación, pero sí debe señalarse, desde luego, que el caso de España s totalmente anómalo por lo que respecta a su comparación con otros países, ya que, ni siquiera en el presente, se puntúa a la nación por encima de la persona.

Por lo que respecta a la proporción que no contesta, ya habíamos señalado, en el caso de España, que era mayor a medida que el objeto estaba más distante del individuo en el espacio y en el tiempo, es decir, que era mayor para la nación que para el individuo, mayor para el mundo que para la nación, mayor para el pasado que para el presente, y mayor para el futuro que para el pasado.

Pues bien, los datos que presentamos en el cuadro 9 parecen confirmar en general, a escala internacional, esa misma pauta. Las únicas

CUADRO 9 PORCENTAJE DE «SIN RESPUESTA» EN RELACION CON LAS PREGUN-TAS SOBRE LA ESCALA DE CANTRIL, POR PAISES a

PAIS	P	ERSONA	L	N	ACIONA	L
	Pasado	Presente	Futuro	Pasado	Presente	Futuro
India	18 6 1 21	15 5 2 19	22 27 1 44	29 16 2 34	27 16 2 30	29 28 4 47
cana	2 1 1 3 1	2 1 1 2 3	3 5 2 11 3	4 1 1 6 2	3 1 1 4 2	4 4 9 3
Polonia b Japón Israel Alemania Ocdtal. c. Estados Unidos España	14 2 4 1 2	11 2 3 1 2	33 11 20 8 2	31 6 11 6 3	29 4 10 3 6	43 10 10 8

a Los datos para estos países, a excepción de España, proceden de Cantril, H.: Op. cit. b No existen datos para Polonia referentes a la posición de la nación.

excepciones que se nos aparecen son las de Filipinas (un 5 por 100 no contesta sobre el futuro personal, mientras que un 4 por 100 no lo hace para el futuro nacional), Panamá (un 11 por 100 no contesta sobre el futuro personal y un 9 por 100 no contesta sobre el futuro nacional), Cuba (un 3 por 100 no contesta sobre el presente personal y por 100 no contesta sobre el futuro personal y un 10 por 100 no contesta sobre el futuro nacional). En cuanto a la pauta temporal, sólo hay tres excepciones, Egipto (donde el porcentaje de «sin respuesta» para el presente personal, 2 por 100, es superior al del pasado y futuro personal, 1 por 100), Cuba (la proporción es mayor para el presente personal, 3 por 100, que para el pasado, 1 por 100) y España (la proporción que no contesta sobre el presente nacional es superior a la que no responde sobre el pasado). Se debe resaltar, por otra parte, la gran cantidad de personas que no contestan, en general, en la India, Nigeria, Brasil y Japón; los tres primeros países citados podrían explicarse por su bajo nivel de desarrollo socio-económico, pero el caso de Japón es más difícil de explicar en esos términos, y habría que pensar en la existencia de deficiencias en los datos, como el mismo Cantril señala en su análisis.

Una cuestión enormemente interesante, ligada a la creencia en el progreso antes enunciada, es la del ritmo del cambio que se estima se ha producido del pasado al presente, y el que se prevé para el futuro. En general, se puede señalar un mayor optimismo con respecto al futuro a nivel personal. Efectivamente, la tasa de cambio que se prevé para el futuro, en relación con el presente, es superior a la que se señala entre el presente y el pasado. Las únicas excepciones son Nigeria, Cuba, Alemania Occidental y España. En los dos primeros casos se trata de un país recientemente nacido como tal y de otro que se encuentra en una típica situación postrevolucionaria; ambas situaciones serían enormemente propicias para que el individuo supervalore su posición presente, bien por glorificación de ese presente o por denigración del pasado. En cuanto a los otros dos países, han pasado recientemente por épocas de mayor prosperidad, y es probable que el individuo, aunque confíe en el progreso (como parece hacer), sin embargo, no crea que su ritmo hacia el futuro pueda ser tan alto como el experimentado en el período inmediatamente anterior.

A nivel nacional, la pauta no es ni mucho menos tan clara. De las trece comparaciones posibles, en siete casos (India, Nigeria, Egipto, Yugoslavia, Cuba, Japón e Israel) el ritmo de aumento en la posición desde el pasado al presente parece ser más alto que el que se espera desde el presente hacia el futuro. En los otros seis casos (Brasil, República Dominicana, Filipinas, Panamá, Estados Unidos y España) ocurre lo contrario, se espera que el ritmo futuro sea más rápido que el presente. Por el momento no se nos ocurre ninguna explicación sobre

c No existen datos para Alemania Occidental referentes a la nación en el futuro.

este fenómeno que sea no solamente plausible, sino suficientemente verificable con los datos de que disponemos. Sin embargo, es curioso que los países que creen en un desarrollo nacional más acelerado sean predominantemente americanos o de influencia norteamericana, de clara economía capitalista, mientras que en los otros parece poder seña-larse una mayor dosis de socialismo. Esto no quiere decir, ni mucho menos, que creamos en que los resultados pueden verse confirmados en la realidad, sino que, más probablemente, la ideología subyacnte a cada uno de esos dos sistemas económicos crea en el individuo unas diferentes expectativas respecto al futuro. Por otra parte, sería también plausible que en los países del primer grupo el individuo sienta una mayor necesidad de sobrevalorar el presente, lo cual daría, lógicamente, una mayor tasa de cambio del pasado al presente, y menor del presente al futuro (éste sería el caso, especialmnte, de Cuba).

Lo que sí debemos destacar es el enorme cambio personal hacia el futuro que esperan los entrevistados en la República Dominicana, así como el gran cambio que afirman haber experimentado los cubanos del pasado al presente (a nivel nacional), y el que los dominicanos esperan, a nivel nacional, para el futuro. En ambos casos parece evidente que la

CUADRO 10

RAZONES ENTRE LAS PUNTUACIONES MEDIAS PARA EL PRESENTE Y EL PASADO, Y PARA EL FUTURO Y EL PRESENTE, PERSONAL Y NACIONAL, POR PAISES ^a

PAIS	Razón entre la posición personal en el presente y en el pasado	Razón entre la posición personal en el futuro y en el presente	Razón entre la posición nacional en el presente y en el pasado	Razón entre la posición nacional en el futuro y en el presente
India	1,08	1,37	1,40	1,36
Nigeria	1,71	1,54	1,55	1,32
Egipto	1,19	1,45	1.68	1,27
Brasil	1,12	1.58	1,04	1,49
República Dominicana	1,00	3,62	1.58	2,59
Filipinas	1,00	1,36	0,83	1,19
Yugoslavia	1,16	1.34	1,38	1,26
Panamá	1,06	1.45	1,20	1,28
Cuba	1,56	1,31	3,18	1,25
Polonia b	1,10	1,25	5,10	1,23
Japón	1,13	1.19	1,26	1,20
Israel	1,12	1,30	1,37	1,36
Alemania Occidental c	1,29	1,16	1.51	1,30
Estados Unidos	1,11	1,18	1,03	1,10
España	1,21	1,15	1,20	1,10

a Los datos para estos países, a excepción de España, proceden de Cantrill, H.: Op. cir b No existen datos para Polonia referentes a la posición de la nación.

c No existen datos para Alemania Occidental referentes a la nación en el futuro.

CHADRO 11

EL EZ PERSONA Y A LA NACION EN EL PASADO FUTURO, POR PAISES (EN PORCENTAJES)* LA EL COMPARACION ENTRE LA POSICION ASIGNADA A PRESENTE, Y EN EL PRESENTE Y EN

				1	/226								
		P(POSICION PERSONAL	PERSONA	۔			PC	POSICION NACIONAL	NACIONA	님		
	Pasa	Pasado y presentc	entc	Prese	Presente y futuro	luro	P. sa	Pusado y presente	sente	Pres	Presente y futuro	ıturo	
	Presente niás alto	នៃបន្ទា	Presente más bajo	orniuT oila sām	leugl	Fuluro	olnoson¶ olla säm	leugI	Presente más bajo	Futuro más alto	[gn3]	onniuA cicd skm	
India	43	21	16	59	13	4	63	m	75	53	4	10	
Nigeria	83	9	ις	29	5	1	76	7	9	99	- 617		
Egipto	29	12	70	98	6	4	85	Ŋ	∞	81	י וי	2 ا	
Brasil	41	15	23	47	9	33	32	7	27	43	4	2 '9	
República Dominicana	34	40	24	94	7	1	26	22	18	8	. س	7	
Filipinas	37	30	33	20	21	4	19	23	58	28	20	9	
Yugoslavia	22	18	24	92	12	10	77	9	16	88	∞	2	
Panamá	46	21	32	71	6	6	29	∞	70	74	6	0	
Cuba	65	17	17	74	17	9	98	m	∞	73	10		
Polonia b	54	18	27	99	19	14	I	1	']	:	1	,	
Japón	42	30	13	44	18	4	48	13	7	43	6	4	
Israel	25	23	23	62	21	9	75	7	12	79	· •	۰, ۲۰	
Alemania Occidental c	20	18	28	42	31	7	71	14	4	: 1	۱ ۱	, 1	
Estados Unidos	46	50	23	25	30	10	37	30	27	47	28	14	
España	29	22	16	20	31	7	78	19	7	77	22	m	

Los datos para estos países, a excepción de España, proceden de CAN. No existen datos para Polonia referentes a la posición de la nación. No existen datos para Alemania Occidental referentes a la nación er **പ** വ

caída de los regímenes de Batista y Trujillo podrían ofrecer una explicación. Por otra parte, y en sentido contrario, cabe señalar que el único caso en que se señala un cambio negativo es el nivel nacional de Filipinas del pasado al presente, que se explica, como ya hemos señalado antes, por la preocupación pública respecto a supuestos casos de corrupción gubernamental en las fechas en que realizaron las entrevistas.

Otra observación que se puede hacer respecto al cuadro 10 es la de que, en general, se percibe un mayor cambio de posición a nivel personal que a nivel nacional. Por lo que respecta al cambio de presente a futuro, las únicas excepciones son Japón, Israel y España, países en los que se percibe un mayor ritmo de cambio nacional que personal. En cuanto al cambio de pasado a presente la situación es algo más confusa. En nueve países el ritmo de cambio parece haber sido mayor a escala nacional que personal (India, Egipto, República Dominicana, Yugoslavia, Panamá, Cuba, Japón, Israel y Alemania Occidental), y sólo en cinco es mayor el cambio percibido a nivel personal que a nivel nacional (Nigeria, Brasil, Filipinas, Estados Unidos y España). Parece, por tanto, que la pauta general es distinta según se trate del pasado o del futuro, de manera que, en el primer caso, el ritmo de cambio percibido suele ser mayor a nivel nacional que a nivel personal, mientras que, porlo que respecta al futuro, se espera un mayor ritmo de cambio de posición a escala personal que nacional.

Todo lo anterior, en definitiva, no hace sino confirmar la hipótesis de que el individuo suele tener una visión más bien optimista del curso de la historia individual y colectiva, y ello porque se tiende a olvidar experiencias menos gratificantes para la propia personalidad y a esperar las más gratificantes, como forma de afirmación del «yo». Siempre en definitiva, es más reconfortante para nuestra propia «autovaloración» el creer que «hoy» estamos mejor que «ayer», y que «mañana» estaremos mejor que «hoy», aunque la realidad nos demuestre lo contrario. El cuadro 11 nos da una muestra más de esta aparente regularidad.

En este cuadro podemos observar cómo el porcentaje de los que dan a un mismo objeto (persona o nación) una puntuación más alta en el presente que en el pasado, o en el futuro que en el presente, es mayor que el porcentaje de los que asignan puntuación, o que el porcentaje de los que asignan a una posición más baja en el presente que en el pasado, o en el futuro que en el presente. Las dos únicas excepciones son la República Dominicana, en donde predominan los que contestan que es igual su posición personal presente que la pasada, y Filipinas, donde un 58 por 100 asigna a la nación una posición más baja en el presente que en el pasado. Es de señalar, asimismo, que la proporción que asigna a la persona o a la nación una posición más baja en el fununca al 20 por 100, y sólo en algunos casos es superior a 10 por 100).

En definitiva, en las páginas precedentes hemos pretendido demostrar la utilidad de este tipo de escala, en la que el individuo define la propia escala y la posición de objetos en ella en tres momentos diferentes del tiempo. Creemos que, a pesar de la pequeña magnitud de la muestra, los resultados son bastante congruentes con los que existían para otros países, y, además, permiten explorar una cuestión que consideramos de la máxima importancia: la percepción de la dimensión temporal por el propio sujeto, cuestión que no siempre recibe suficiente atención en los estudios sociológicos.

En este sentido, hemos apuntado la tendencia que parece observarse a que el individuo tenga una visión relativamente optimista de la
historia individual y colectiva. Sin embargo, no se debe olvidar que
se observa en los datos una cierta proporción que mantiene más bien
una visión relativamente pesimista del devenir histórico y personal (los
baja en el presente que en el pasado, o en el futuro que en el presente),
como también una cierta proporción de los que no perciben ni esperan
ningún cambio, tanto por lo que se refiere a sí mismos como al propio grupo nacional del que forman parte. Pensamos que esta dimensión
optimismo-pesimismo deberá formar parte de la cosmología social del
individuo, y en este sentido deberá estar relacionada con la posición
social y otras variables contextuales y psicológicas (18). Pero estas y
otras cuestiones son las que pretendemos explorar en sucesivos trabajos, una vez que dispongamos de los datos procedentes de la encuesta
internacional que está en curso de realización.

⁽¹⁸⁾ Sobre la utilidad de la técnica de Cantril en la medición de la privación relativa, véase Gurr, T.: «The Genesis of violence: frustration-aggression theory as a framework for the study of violent civic conflict», comunicación presentada en la Conferencia Anual de la American Psychological Association, Nueva York, sept. 2-6, 1966.

POSICION SOCIAL, ASPIRACIONES Y EXPECTATIVAS *

con José Ramón Torregrosa Peris

INTRODUCCIÓN

En el presente estudio intentamos considerar algunas de las sugerencias que, en un trabajo anterior (1), y como fruto del análisis de los datos de un estudio piloto, hicimos sobre la utilidad del tipo de escala que Cantril, en su libro *The Patterns of Human Concern* (2), ha llamado «The Self Anchoring Striving Scale», y de cuyas posibilidades, como instrumento para detectar pautas en las aspiraciones y expectativas de la gente, deja evidencia manifiesta en el libro citado.

Pero, a diferencia de nuestro estudio anterior, nos proponemos ahora ir más allá de consideraciones metodológicas, para describir las pautas de las respuestas obtenidas mediante este instrumento de medición con una muestra de la población española. Al hilo de esta descripción intentaremos —aunque ello suponga, en muchos casos, salirse del terreno delimitado por los datos— ofrecer una interpretación de las diferentes puntuaciones en la escala de distintos grupos sociales. En este punto, conviene recordar que los datos que vamos a presentar constituyen una elaboración de los obtenidos por el Instituto de la Opinión Pública en una encuesta realizada en 1967 (3), en colaboración con el

(1) J. Díez Nicolás y José R. Torregrosa: Aplicación de la escala de Cantril en España: Resultados de un estudio preliminar, R.E.O.P., núm. 10, octubre-diciembre, 1967.

(2) H. CANTRIL: The Patterns of Human Concern, Rutgers University Press. New Brunswick, N. J., 1965.

(3) Véase la sección de «Encuestas» de la R.E.O.P., números 12 y 13, 1968.

^{*} Los autores agradecen al IOP el permiso para utilizar sus datos y, asimismo, quieren dejar constancia de su especial agradecimiento a don José Pio Navarro Alcalá Zamora por su ayuda en la tabulación de los datos.

Centro Europeo para la Coordinacion de la Investigación. La temática general del Estudio viene subsumida genéricamente en su título: Imágenes del mundo en el año 2000: perspectivas sobre el desarrollo nacional e internacional.

La variable dependiente de este trabajo son las puntuaciones en la Escala de Cantril, tal y como se ha esplicado en un trabajo anterior

Deberíamos hacer notar que la significación de las puntuaciones numéricas en estas preguntas es estrictamente subjetiva, es decir, que son los propios entrevistados quienes establecen los polos del continuum para sí mismos, y las posiciones en que sitúan a los «objetos» en el mismo. Una misma puntuación en dos personas distintas, o en dos grupos diferentes, puede significar cosas muy dispares entre sí. En rigor, pues, no estamos ante una escala en el sentido de que podamos ordenar de más a menos, en una dimensión objetivamente definida, una serie de puntuaciones individuales o colectivas. De ahí que, en principio las comparaciones que hacemos más adelante entre las distintas puntuaciones de diversos estratos puedan parecer absolutamente arbitrarias, al igual que las operaciones algebraicas a que son sometidas las puntuaciones numéricas. Es indudable que tal tipo de reparos metodológicos son totalmente legítimos, y los autores son perfectamente conscientes del peligro cuantitativista, mixtificador y reificante, que este tipo de datos entraña. Hecha esta aclaración, sin embargo, creemos que nada se opone a que: a) Intentemos analizar ciertas regularidades que aparecen en las puntuaciones numéricas, tanto cuando son analizadas en su totalidad, es decir, cuando la totalidad de la muestra es tomada en consideración, como cuando es subdividida en categorías relativamente homogéneas; y, b) A que intentemos encontrar un sentido - una explicación? - a esas regularidades.

Con este objetivo, fundamentalmente, hemos elegido como variable independiente básica la posición social. Nos hemos atenido, en la medición de esta variable, a un índice ya elaborado para nuestro país (4). En este caso estamos ante un indicador relativamente objetivo. ¿En qué medida, pues, cabría preguntarse, la puntuación en una dimensión subjetiva —la posición que el entrevistado se adscribe en la escala de Cantril, en el presente, por ejemplo— está relacionada con su posición social? ¿Adscriben puntuaciones similares a España los entrevistados de posición social «alta» que los de posición social «baja»? ¿Qué significan esas puntuaciones en uno y otro caso? A preguntas de esta naturaleza intentaremos dar respuestas en las páginas que siguen.

(3 bis) J. Díez Nicolás y J. R. Torregrosa, op. cit., págs. 5-7. (4) Véase Juan Díez Nicolás: Posición Social y Opinión Pública. «Anales de Sociología», 2. Barcelona, 1966 (incluido en el presente volumen). Los datos que se examinan a continuación proceden de la encuesta realizada por el Instituto de la Opinión Pública en la primavera de 1967, sobre *Imágenes del mundo en el año 2000*, y que, como ya se ha dicho anteriormente, ha sido realizada asimismo en más de una decena de países europeos. La muestra, de 1.841 personas de ambos sexos, fue obtenida a nivel nacional, limitándose a la población de quince a cuarenta años (ambos inclusive) (5).

ANÁLISIS GENERAL DE LAS PAUTAS EVALUATIVAS

Uno de los objetivos principales que ha guiado nuestro análisis ha sido, por supuesto, el de comprobar en qué medida se verificaban las hipótesis que habíamos formulado en nuestro anterior trabajo (basado en los resultados del estudio piloto) (6). Pero, además, hemos querido aquí explorar en mayor profundidad los datos disponibles, y no sólo limitarnos a una replicación del trabajo anterior, aprovechando las oportunidades que se nos brindaban como consecuencia del mayor número de personas incluidas en la muestra.

En primer lugar, es preciso señalar que, mientras en el estudio piloto se fijaban los puntos inferior y superior de la escala, con relación al individuo entrevistado (se preguntaba qué era lo peor y lo mejor que le podría ocurrir a él personalmente en el año 2000), en el estudio final se hicieron estas preguntas de una manera más general (7). Las respuestas más frecuentes fueron «La paz del mundo, desarme» (22 por 100), y «Guerra, más violencia» (44 por 100) y «Exterminación, guerra nuclear» (23 por 100), la primera, evidentemente, referida a la

(6) Véase Juan Diez Nicolas y José R. Torregrosa: Aplicación de la es-

cala de Cantril..., op. cit. (incluido en el presente volumen).

⁽⁵⁾ Si se desea conocer las características de la muestra con mayor detalle, consúltese R.E.O.P., núm. 12, abril-junio 1968, págs. 169-170.

⁽⁷⁾ Concretamente, las preguntas decían: «Ahora trate de imaginarse el año 2000 con el mayor optimismo posible. ¿Qué es lo mejor que podría ocurrir?», y «¿Si ahora se imagina Vd. el año 2000 con el mayor pesimismo posible. Qué es lo peor que pudiera ocurrir?

primera pregunta, y las otras dos a la segunda (8). Evidentemente, una de las preocupaciones más importantes del tiempo que nos ha tocado vivir es la amenaza de la guerra; las respuestas anteriores toman aún una significación mayor si se recuerda que fueron hechas espontáneamente por los entrevistados, ya que las preguntas correspondientes eran «abiertas», con el fin de no sugerir nada al entrevistado. Los dos extremos de la escala de Cantril, por consiguiente, tal y como han sido definidos por los entrevistados, consisten, en buena medida, en la dicotomía guerra-paz (9).

Las distribuciones porcentuales en la escala muestran que las modas correspondientes a la persona varían desde 4 a 5, a 7 y, finalmente, a 9, al pasar desde el próximo pasado al año 2000. (En el estudio pilto las modas fueron más altas, 5, 6 y 7, al pasarse del próximo pasado al próximo futuro.) Por lo que respecta a la nación, las modas pasan de 3 a 5, a 7 y a 9 (en el estudio piloto fueron 4, 5 y 7), y en lo que se refiere al mundo, pasan de 4 a 5, a 7 y a 9 (y en el estudio piloto, de 4 a 5 y a 7). Realmente, la similitud entre las dos distribuciones porcentuales es sorprendente, teniendo en cuenta que el estudio piloto se basaba en 110 personas solamente. En el Cuadro 1 ofrecemos las distribuciones porcentuales correspondientes a la muestra total, junto con las puntuaciones medias de la muestra total y el estudio piloto.

Las pequeñas diferencias que se observan entre este cuadro y el correspondiente al estudio piloto (10) hay que atribuirlas, sin lugar a dudas, a la diferencia en el tamaño de las dos muestras, y sobre todo, a las características de ambas. Así, el estudio piloto se basó en 110 entrevistas, y el estudio definitivo en 1841; aquél se refería a la población de Madrid, y éste a la de toda España; el estudio piloto se limitaba a personas entre dieciocho a treinta y cinco años, y los datos que ahora

(8) Véase R.E.O.P., núm. 12, op. cit., págs. 193-200, si se desea el detalle de las contestaciones según el sexo, la edad, el nivel de estudios, el tamaño del municipio de residencia, la región, el estado civil, la ocupación, el sector económico y los ingresos del entrevistado.

SSI

တ္																7.5
TRIL A S DE CINC (ES)		000 s oñ <i>N</i>	%	24	-	-	-	7	ı 4		. 1	19	30	(1.841)		7,56
LA DE CANTRI) , DENTRO DE (PORCENTAJES	MUNDO	onutufi sons ទី	%	17	1	2	l m	5	11	16	19	18	«	(1.841)		6,44
ESCALA DE CANTRIL ANOS, DENTRO DE C (EN PORCENTAJES)	M L	Presente	%	14	7	4	00	15	20	17	13	Ŋ	2	(1.841)		5,24
EN LA ES CINCO AÑ MEDIAS (E		Pasado	%	15	3	7	16	19	18	12	7	2		(1.841)		4,43
ADO EN ACE CII ES MEI		0005 oñ∆	%	22	٠	ş,	1	П	т	9	13	20	34	(1.841)		7,80
L ENTREVISTAD PRESENTE, HAC PUNTUACIONES	NACION	onning soun 5	%	13	*	Ţ	2	2	10	18	23	16	12	(1.841)		6,71 6,4
-	NAN	Ргезепте	%	10	П	3	7	14	23	18	12	7	2	(1.841)		5,47 5,2
S POR DIMENTO		Pasado	%	11	4	10	22	21	16	∞	ĸ	2	~	(1.841)		4,09 4,3
ASIGNADAS POR EN EL MOMENTO DICACION DE LAS		0002 oñA	%	23	1	1	_	2	S	9	14	19	78	(1.841)		7,39
NES AS: IDO, EN N INDIC	RSONA	ouluq sons č	%	11	*	-	3	S	11	19	23	16	11	(1.841)		6,27 6,6
POSICIONES AL MUNDO, 2000, CON IN	PER	Presente	%	7	1	n	∞	14	29	19	11	4	4	(1.841)		5,27 5,7
LAS P ION Y LANO 2		opesed	%	7	S	11	18	21	17	6	9	ĸ	n	(1.841)		4,28 4,7
DISTRIBUCION DE LAS POSICIONES ASIGNADAS POR E MISMO, A LA NACION Y AL MUNDO, EN EL MOMENTO AÑOS Y EN EL AÑO 2000, CON INDICACION DE LAS		Escala de Cantril		No contestan	11 11 11 11 11 11 11 11 11 11 11 11 11	2 2	3 6	4 4	2 5	9	7 7	8 8	6	Total	Puntuación media:	Muestra total Estudio piloto

⁽⁹⁾ Dejando aparte el hecho de que hubo también otras respuestas, parece probable creer que, al contestar a la posición personal, nacional y mundial, en cuatro momentos diferentes del tiempo, el entrevistado no siempre mantuvo en su mente este marco de referencia «guerra-paz», sobre todo al contestar refiriéndose a sí mismo o a España. Sería conveniente investigar, en todo caso, si la eliminación de las preguntas encaminadas a fijar los extremos de la escala no daría los mismos resultados en las correspondientes puntuaciones. En otras palabras, creemos que constituye un problema metodológico que todavía habrá que investigar, el conocer realmente el marco de referencia en que piensa el entrevistado cuando asigna las correspondientes puntuaciones a los diferentes objetos que ha de evaluar. Al comentar las evaluaciones sobre España, volveremos a hacer consideraciones sobre el tema.

⁽¹⁰⁾ J. Díez Nicolás y José R. Torregrosa, op. cit., pág. 84.

CUADRO 2

DISTRIBUCION PORCENTUAL POR SEXO, EDAD, NIVEL DE ESTUDIOS Y OCUPACION DE LOS «SIN RESPUES-TA» EN LAS DISTINTAS POSICIONES (PASADO, PRESENTE Y FUTURO) DE LA ESCALA DE CANTRIL CON RESPECTO A LA PROPIA PERSONA, ESPAÑA Y EL MUNDO

	ornturq onsit! %	24	20	25 25 25 25 25 25 25 25 25 25 25 25 25 2
100	Puturo omixòriq %	17	13	13 18 16 114 19 20 20 15
MUNDO	% Presente	14	11	11 16 12 112 116 17 17 17 18
	opesed 💸	15	711 19	13 18 14 16 18 18 13 14
	orning &	22	'19 '25	18 23 24 24 25 27 20 20 20
NOI	omizòre %	13	10	12 14 11 11 15 13 14 13
NACION	% Presente	10	7	8 13 10 11 11 10 8
	opeseJ %	=	8	10 11 11 12 12 10 11 11
	orniu¶ onsį́ai 💸	23	20	26 23 23 23 25 25 25 25 25 25 25 25 25 25 25 25 25
ERSONA	omizorq %	=	10	8 12 12 8 12 13 11 11
PERS	% Leseure	7	r∪ ∞	468001040
	S Pasado	1	9 6	5 12 9 6 7 7 7 8 5 5
		TOTAL	SEXO: Varones Mujeres	EDAD: 15-17 años 18-20 años 21-23 años 24-26 años 30-32 años 33-35 años 35-38 años 39-40 años

CUADRO 2 (Continuación)

	orutic ⁷	%		43	18	11	17		15	32	25	19	10	16	52 53	67
OUNDW	Puturo omixònq	%		, 5	12	7	Ŋ		9	23	19	11	9	9	18	74
D W	Presente	%		'34 '19	~ ∞	4	4		4	22	15	6	4	2	17	70
	Pasado	%	ž.	34	10	9	ı,		9	23	16	10	2	4	17	70
	onnin ^a ons{ol	%		46 26	16	11	20		14	28	24	17	12	14	24	88
NACION	Гипиго Римуна Типис	%		34	6	7	7		2	20	15	9	Ŋ	9	16	2
. Z	Presente	%		28	9	-	4		7	17	11	ĸ	4	7	12	15
	obssaq	%		27	7	1	2		4	17	13	4	4	7	12	17
,	Suturo lejano	%		4 بر 1	19	14	23		13	30	24	19	13	16	23	73
RSONA	Futuro próximo	%		25	7	ĸ	10		4	18	12	9	9	10	13	14
ን E R	Presente	%		17	4	1	ĸ		2	11	00	3	4	2	6	∞
	opusu _e	%		15	5 2	2	4		4	11	6	5	2	1	6	6
			NIVEL DE ESTUDIOS:	Ninguno	Secundarios Secundarios	Técnico de grado medio.	Superiores	OCUPACION:	Estudiante, aprendiz	Trabajador no especia- lizado	Trabaja dor especiali- zado	Oficinista, empleados, funcionarios	Cuadros medios	Directivos, cuadros su- periores y altos fun- cionarios	Independientes	Sus labores

analizamos corresponden a personas de quince a cuarenta años; finalmente, el status socioeconómico general de la población del estudio piloto era algo más alto que el de la población en que ahora nos basamos.

Esta última diferencia, especialmente, es la que explica el que los porcentajes de personas que no contestan a cada una de las preguntas que comentamos sea mayor que en el estudio piloto. Aun así, los promedios de ambos estudios son prácticamente idénticos, lo cual es significativo. Básicamente, y como ahora tendremos ocasión de comprobar, los resultados obtenidos son similares a los de nuestro trabajo anterior, aunque hemos podido resolver algunas dudas, y hemos tenido que revisar algunas de nuestras anteriores afirmaciones o interpretaciones.

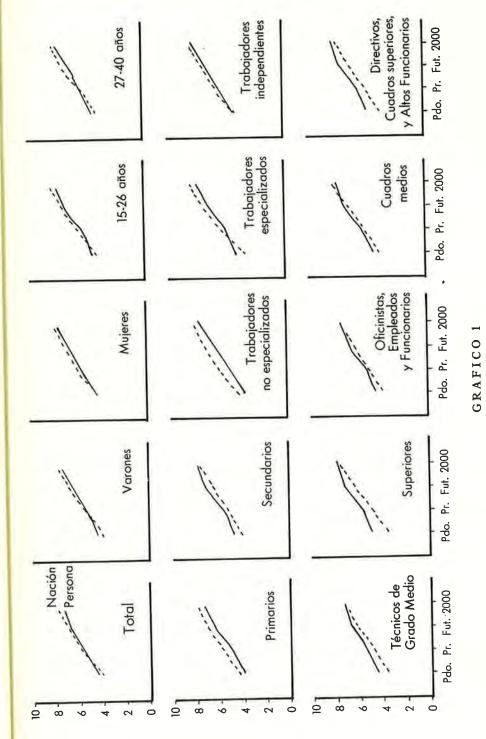
En primer lugar, y como puede observarse en el cuadro 2, se confirma ampliamente nuestra hipótesis de que «el entrevistado tiene más dificultades para evaluar la posición de un objeto cuanto más alejado está éste de su propio conocimiento directo; de aquí que la proporción de «sin respuesta» sea mayor para el mundo que para España, y mayor para España que para sí mismo» (11). Efectivamente, utilizando los diferentes «controles» que se muestran en el cuadro 2, esta pauta se sostiene prácticamente en todos los casos; si acaso, la tendencia es algo menos clara entre las personas que dicen haber terminado estudios superiores, pero ello puede obedecer al menor número de casos en esta categoría y a su menor falta de respuesta. Esta tendencia es poco clara, por otra parte, cuando se trata del año 2000 como referencia temporal. Para dicha fecha, las diferencias de «sin respuesta» según el objeto evaluado no son grandes ni parecen seguir una pauta muy definida (casi siempre se trata de alrededor de una cuarta parte de los entrevistados), probablemente a causa de la percepción del año 200 como muy lejano (cuestión que examinaremos más adelante). La explicación de lo anterior, como ya indicamos, probablemente hay que atribuirla a que, para que el individuo tenga evaluaciones sobre un objeto, es preciso previamente que tenga algún tipo de conocimiento de dicho objeto, y parece evidente que el individuo tenga (o crea tener) un mayor conocimiento sobre sí mismo que sobre su propio país, y mayor sobre su propio país que sobre el mundo en general (12). Corroborando asimis-

(11) J. Díez Nicolás y José R. Torregrosa, op. cit., pág. 84. (12) Véase a este respecto D. KATZ: Three Criteria: Knowledge, Convicviction and Significance, en B. Berelson y M. Janowitz, «Public Opinion and Communication», The Free Press, Glencoe, III, 1953, pags. 50-57; J. Galtung: Foreing Policy Opinion as a Function of Social Position, «Journal of Peace Research», Oslo, 1964; J. Díez Nicolás: Posición Social y Opinión Pública; J. Diez Nicolás: Social Position and Orientation Toward Domestic Issues in Spain, «Polls», vol. II, núm. 2, Amsterdam, 1968; y J. Díez Nicolás y José R. Torregrosa, op. cit. (incluidos estos tres últimos trabajos en el presente volumen).

PUNTUACIONES MEDIAS EN LA PROPIA PERSONA, ESPAÑA		ESCALA DE Y EL MUNDC	A DE C UNDO,	SCALA DE CANTRIL (EN EL PASADO, PRESENTE Y EL MUNDO, POR SEXO. NIVEL DE ESTUDIOS, EDAD	L (EN EXO. N	EL PA	SADO, JE EST	PRESE 'UDIOS.	NTE Y EDAD	FUTU] Y OCU	FUTURO) PARA Y OCUPACION	RA LA
		PER	SONA			Z	ACION			MU	MUNDO	
	obese ^q &	& Presente	orutu9 omixòrq %	oanlud one(% &	opesta 8	otnosorte 2	ominore 8	orutu ^T S lejano	opesed 8	91nosonfe	omixòue S	orutuT onsial
TOTAL	4,28	5,27	6,57	7,39	4,09	5,47	6,71	7,80	4,43	5,24	6,44	7,56
SEXO:	4 71	2	7	7.46	3 00	5 22	7 12	776	7 3 7	n Č	733	5
Mujeres	4,41	5,12 5,56	6,64	7,31	5,90 4,31	5,75	6,89	7,86	4,4 4,5,4	5,10 5,39	6,58 6,58	7,59
NIVEL DE ESTUDIOS:												
1 :	4,00	5,02 5,46	6,33	7,24	4,27 3,95	5,69	6,87	7,91	4,46 4,44	5,38	6,61	7,70
Técnicos de Grado Medio	4,49	5,46 5,80	6,81 7,17	7,29	3,84	5,07	6,36	7,39	4,46	4,81 5,95	6,08	7,08
EDAD:												
15-26 años 27-40 años	4,32 4,23	5,29	6,71 6,16	7,59 7,19	4,11 4,08	5,51 5,45	6,75	7,87	4,44	5,33	6,52	7,59

(n)	
acic	
tinn	
,	5
7	,
~)
Odday	
Č	5

	ortiul %		7,81	7,70	7,44	7,34
00	omixòrq %		6,75	6,60	6,25 5,73	00'9
MUNDO	% Presente		5,43	5,27 5,42	5,03	5,00
	S Pasado		4,29	4,41 4,54	4,49 4,24	4,51
	% Futuro		7,93	7,87	7,45 7,71	7,38
N O	% Futuro próximo		66'9	6,67	6,42	6,29
NACION	% Presente		5,82	5,33 5,52	5,22 5,27	4,96
	obasa¶ %		4,34	3,97	3,90 3,91	3,84
	orntuT onsisi %		75,7	7,45 7,37	7,32	7,83
ONA	Puturo próximo		6,24	6,42	6,59	7,00
PERS	% Presente		4.89	5,12	5,22 5,45	5,70
	obessa %		3.78	3,98	4,26	4,76
		OCUPACION:	Trabajador no especia-	Trabajador especiali-	Oficinista, e m p leado, funcionario Cuadros medios	Directivos, cuadros su- periores y otros fun- cionarios



Puntuaciones medias nacionales y personales de posición en la escala de Cantril; para el pasado, el presente, el futuro próximo, y el año 2000, por categorías socioeconómicas

mo los hallazgos de los trabajos citados, se observa que el grado de «no opinión» es mayor entre las mujeres y los de más bajo *status* socioeconómico.

Por otra parte, se confirma asimismo la hipótesis de que, para cada objeto evaluado (persona, nación, mundo), «la falta de respuesta es, en general, mayor con respecto al futuro que con respecto al presente y al pasado» (13), e incluso, es mayor para el futuro lejano (año 2000) que para el futuro próximo (dentro de cinco años). En realidad se observa con bastante precisión que la proporción más baja de «sin respuesta» corresponde al presente, aumenta con respecto al pasado próximo, aumenta aún más con respecto al futuro próximo, y es máxima en relación con el año 2000. Parece clara esta dimensión temporal en nuestras evaluaciones, en el sentido de que cuanto más lejana es la experiencia que hemos de evaluar, mayor es la probabilidad de no hacer esa evaluación; y, por supuesto, el presente nos es más próximo que el pasado, y éste, por haber sido ya vivido, nos es más próximo que el futuro.

Una tercera hipótesis, procedente asimismo de nuestro anterior trabajo, que se ve ampliamente verificada, es la del optimismo que caracteriza a la población. Efectivamente, tanto si el entrevistado se evalúa a sí mismo como si evalúa a la nación o al mundo, la puntuación media es siempre ascendente desde el pasado al año 2000. En el cuadro 3 se puede comprobar que, sea cual sea el control utilizado, esta tendencia optimista se ve suficientemente verificada. Es lo que denominábamos «visión evolucionista lineal y progresista» (14), consistente, por otra parte, con la estructura motivacional requerida por una sociedad de consumo. Esta perspectiva, además, es la base de una aspiración generalizada de movilidad social ascendente.

Pero, es al comparar estas puntuaciones medias según los diferentes controles cuando comienzan a perfilarse algunas diferencias, que realmente son más especificaciones que diferencias, con respecto a las hipótesis formuladas en el trabajo anterior. Señalábamos en él que «la posición en la escala es menor cuanto más alejado está el objeto del propio individuo» (15), es decir, que para cada período temporal, la posición que el individuo se asigna en la escala es superior a la que asigna a la nación, y la posición que asigna a ésta es superior a la que asigna al mundo. Los datos que se presentan en el cuadro 3, sin embargo, parecen no confirmar esta afirmación, al menos plenamente. Si nos fijamos en el total de la muestra, parece que se observan las siguientes pautas: a) La puntuación de la nación es superior a la puntuación de la persona; b) La puntuación de la nación es superior a la

(13) J. Díez Nicolás y José R. Torregrosa, op. cit., pág. 85. (14) J. Díez Nicolás y José R. Torregrosa, op. cit., pág. 85.

En realidad, cuando examinamos esta cuestión en el trabajo anterior, señalábamos que España era prácticamente el único país en el que la puntuación del individuo era superior a la de la nación. Lo ocurrido, según se puede comprobar en el cuadro 3, es que la naturaleza de aquella muestra, en comparación con la definitiva, parecía tener un status socioeconómico ligeramente superior, cuestión que tiene influencia, como veremos, en las evaluaciones de diferentes objetos.

En los datos que ahora analizamos, por tanto, parece observarse que, en general, la puntuación que se asigna a la nación es superior que la asignada a la persona. La excepción más frecuente a esta generalización es la relativa al pasado; efectivamente, a excepción de las personas con estudios primarios y los trabajadores no especializados, todos los demás estratos de la población asignan una puntualización más alta a la persona que a la nación en el pasado. Es curioso, por otra parte, que también sea al referirse al pasado cuando, por excepción, se evalúa al mundo con una puntuación superior a la nación, y al mundo con una puntuación superior a la persona. En resumen, en las evaluaciones del pasado, la tendencia general parece consistir en un aumento de la puntuación desde la nación a la persona y al mundo, en lugar de seguir la pauta mundo-persona-nación que se suele observar en los otros tres momentos temporales. Parece, realmente, como si al considerar el pasado se sobrevalorase la posición del mundo y se infravalorase la de la nación. También podría deberse a que se percibe un mayor cambio de la nación que del mundo desde el pasado al presente, pero ésta es una cuestión a la que volveremos a referirnos.

Parece tener gran importancia, por otra parte, la influencia del status socieconómico sobre las evaluaciones. Así, se observa en el cuadro 3 que, en general, cuanto más alto es el status socioeconómico del individuo, mayor es la probabilidad de que se autoevalúe por encima de la nación siguiendo la secuencia tempoal pasado-año 2000, y de que se autoevalúe por encima del mundo. Así, las personas con estudios primarios y los trabajadores no especializados se autoevalúan por debajo de la nación en las cuatro referencias temporales; los trabajadores especializados y los independientes se autoevalúan por encima de la nación en el pasado; las personas con estudios secundarios o técnicos de grado medio, así como los oficinistas, empleados, funcionarios y cuadros medios en general se autoevalúan por encima de la nación en el pasado, el presente y el futuro próximo; y las personas con estudios superiores, junto con los directivos, cuadros superiores y altos funcionarios se autoevalúan siempre por encima de la nación.

⁽¹⁵⁾ J. Díez Nicolás y José R. Torregrosa, op. cit., pág. 85.

De esta forma queda explicada la diferencia entre datos que aquí se presentan y los analizados, en nuestro artículo anterior. La muestra del estudio piloto, al tener un status socieconómico más alto, y como consecuencia de la relación examinada en el párrafo anterior, nos lleva a la conclusión de que el entrevistado se autoevaluaba por encima de la nación. Los datos de que ahora disponemos nos permiten afirmar que esto es así entre las personas de mayor status socieconómico. La explicación parece residir en el hecho de que las personas, conscientes probablemente de su propia posición social obpetiva, tienden a idealizar su imagen de la nación cuando su propia posición no les resulta enteramente satisfactoria. Pero esta cuestión será examinada con mayor detalle más adelante.

Del cuadro 3 merece destacarse asimismo el que las mujeres den puntuaciones, para cualquier objeto y referencia temporal, superiores a las de los varones, lo cual puede deberse a que existe una diferente percepción de la escala por parte de varones y mujeres, ya que las diferencias de estudios y ocupación entre los sexos no parecerían ser suficientes para explicar estas diferencias evaluativas. En efecto, por lo que respecta a los estudios, la tendencia general parece ser la de que con respecto a la persona, la puntuación aumenta con el nivel de estudios, mientras que, con relación a la nación y al mundo, disminuye al aumentar los estudios. Esta misma tendencia parece ponerse de relieve, aunque con menor claridad (sobre todo por lo que respecta al mundo), cuando se consideran las diferencias ocupacionales. En cuanto a la edad, la puntuación suele ser mayor entre los más jóvenes. Utilizando el índice de posición social, como indicador-resumen de diversas características socioeconómicas (16), se observa con mucha mayor claridad la pauta enunciada anteriormente. Así, mientras que para las personas de posición social baja la puntuación es, en general, mínima para la persona, mayor para la nación y máxima para el mundo (a igualdad de referencia temporal), para los de posición social alta, la puntuación aumenta del mundo a la nación, y de sta a la persona (salvo en el pasado, donde se evalúa al mundo por encima de la nación). Pero además, mientras que la posición social está relacionada positivamente con la evaluación de la persona, lo está negativamente con respecto a la nación y al mundo. Es decir, cuanto más alta es la posición del individuo, más alta suele ser su propia autoevaluación, y más baja suele ser su evaluación de la nación y del mundo.

Otra cuestión importante, ya señalada asimismo en nuestro anterior trabajo, es la relativa a la percepción del ritmo de cambio en la posición asignada a cada uno de los tres objetos al pasar de una referencia temporal a la siguiente. En nuestro anterior análisis señalábamos que, al

CUADRO 4

RAZONES ENTRE LAS PUNTUACIONES MEDIAS PARA MO Y EL PRESENTE Y PARA EL FUTURO LEJANO PERSONA, NACI	TUACIONE PARA EL	S MEDIA FUTURO PERSON	IS MEDIAS PARA EL PRESENTE FUTURO LEJANO Y EL FUTURC PERSONA, NACION Y MUNDO)		INTE Y EI TURO PRC NDO)	PRESENTE Y EL PASADO, PARA EL FUTURO PROXIEL FUTURO PROXIMO, PÓR OBJETO EVALUADO Y MUNDO)	PARA E	L FUTURC FO EVALL	PROXI-
		PERSONA	4		NACION			MUNDO	
	Presente	Futuro próximo Presente	Futuro lejano — rotutu omixòrq	Presente Pasado	orniu¶ omixòrq ———stente	orutuT lejsio orutuT omixòrq	Presente Pasado	Futuro próximo Presente	onsial onsial onsial onning omixond
TOTAL	1,23	1,25	1,12	1,34	1,23	1,16	1,18	1,23	1,17
SEXO: Varones	1,23	1,27	1,15 1,10	1,34	1,25	1,18	1,18 1,19	1,24	1,19
ESTUDIOS:									
11	1,26 1,17	1,26 1,26	1,14	1,33	1,20	1,15 1,18	1,21	1,23	1,16 1,19
Técnicos de Grado Medio	1,22	1,25	1,07	1,32	1,25	1,16	1,13	1,26	1,16
EDAD:									
15-26 años	1,22	1,27	1,13	1,34	1,22	1,02	1,20	1,22	1,16

⁽¹⁶⁾ Véase J. Díez Nicolás: Posición Social..., op. cit., y Social Position..., op. cit., para una descripción de este índice.

		Puturo lejano Luturo próximo		1,15 1,17 1,18 1,19 1,28	1,22	1,14 1,17 1,20
	MUNDO	Futuro próximo — Presente		1,24 1,25 1,21 1,24 1,20	1,20	1,22 1,23 1,21
		Presente Passado		1,26 1,20 1,19 1,12 1,12	1,11	1,25 1,17 1,12
		Futuro lejano Futuro próximo		1,13 1,18 1,16 1,16 1,16	1,17	1,12 1,17 1,16
	NACION	oniura omixòrq Presente		1,20 1,25 1,22 1,23 1,26	1,27	1,19 1,23 1,26
ıtinuación	-	Presente Pasado		1,34 1,34 1,38 1,34 1,35	1,29	1,36 1,33 1,29
CUADRO 4 (Continuación)		Futuro lejano Tuturo próximo		1,18 1,16 1,13 1,11 11,1	1,12	1,14 1,14 1,09
CUM	ERSONA	Futuro próximo — Presente		1,28 1,25 1,24 1,26	1,23	1,26 1,24 1,24
	d	Presente Pasado		1,29 1,29 1,27 1,22	1,20	1,26
			OCUPACION:	Trabajadores no especializados	Cuadros medios Directivos, etc	POSICIÓN SOCIAL: Baja

parecer, se percibía un mayor cambio de posición a nivel personal que a nivel nacional, pero que España era una de las pocas excepciones, por lo que respecta al cambio de presente a futuro, mientras que era uno de los pocos países que seguían dicha tendencia al comparar pasado y presente (17). Los datos de que ahora disponemos parecen mostrar precisamente lo contrario que los del estudio piloto, lo cual, en realidad, pone a España en línea con la mayoría de los países, en lugar de en el grupo de las excepciones. Nuevamente parece que la composición de la muestra del estudio piloto es la causante de estas discrepancias y aparente excepcionalidad del caso español.

Los datos sobre percepción del cambio, que presentamos en el cua-

dro 4, parecen permitir ciertas generalizaciones.

Dichas generalizaciones parecen poder resumir de la siguiente forma: a) Por lo que respecta a la persona, el cambio percibido del pasado al presente es menor que el que se espera del presente al futuro próximo, y ambos son superiores al cambio que se espera entre el futuro próximo y el año 2000. Por lo que respecta a la nación, el cambio percibido del pasado al presente es superior al que se espera entre el presente y el futuro próximo, y ambos son superiores al cambio que se espera entre el futuro próximo y el año 2000. c) Por lo que respecta al mundo, el cambio percibido entre el pasado y el presente es menor que el esperado entre el presente y el futuro próximo, ambos son superiores al cambio esperado entre el futuro próximo y el año 2.000. d) Si se considera el cambio de pasado a presente, parece que éste es mayor para la nación que para la persona, y mayor para ambos que para el mundo. e) El cambio de presente a futuro próximo parece ser mayor para la persona que para la nación y para el mundo, y similar para la nación y el mundo. f) En el cambio de futuro próximo al año 2000 parece observarse finalmente una expectativa de mayor cambio para el mundo que para la nación, y más para ambos que para la persona.

Resumiendo, los datos sugieren que, en general, el cambio esperado entre el futuro próximo (dentro de cinco años) y el año 2000 es el más pequeño de todos, a pesar de tratarse del período más largo de tiempo, y esto para cualquiera de los tres objetos evaluados. La explicación parecería ser la de que, por ser el período de tiempo más lejano, el individuo tiene dificultades en hacer evaluaciones de cualquier objeto. Si comparamos sólo el cambio desde el pasado al presente y al futuro próximo, se observa que, en relación con la persona y el mundo, se espera un mayor cambio desde el presente al futuro que el percibido del pasado al presente, mientras que sucede lo contrario en el caso de la nación (¿a causa de la baja evaluación de ésta en el pasado?). Es decir, el individuo es optimista respecto a su propio futuro próximo, pero percibe un mayor cambio de la nación desde hace cinco años, y tiene unas

⁽¹⁷⁾ Véase J Díez Nicolás y José R. Torregrosa, op. cit., págs. 97-98.

expectativas de cambio más altas para la nación y el mundo a largo plazo (hacia el año 2000) que para sí mismo.

POSICIÓN SOCIAL Y EVALUACIONES PERSONALES, NACIONALES Y MUNDIALES EN LA ESCALA DE CANTRIL

Por lo que hemos presentado hasta este momento, parece que se desprende la posible influencia de ciertas características socieconómicas del individuo sobre sus evaluaciones del mundo, de la nación y de sí mismo, en cuatro momentos diferentes del tiempo. Esta influencia, como hemos visto, matiza y especifica considerablemente las pautas observadas en la escala de Cantril, hasta el punto de explicar las aparentes contradicciones que se observan entre los datos presentados en este trabajo y los correspondientes a nuestro anterior análisis del estudio piloto.

Pero se hace necesaria alguna medida resumen de estas diferentes características socioeconómicas, y para ello hemos utilizado un índice cuya utilidad instrumental ha sido ya parcialmente verificada para España (18). El índice combina ocho variables dicótomas: sexo, edad, nivel de estudios, nivel de ingresos, ocupación, sector económico, posición ecológica y posición geográfica (19). Es preciso señalar que, como se hace generalmente, se ha tomado la ocupación y el sector económico del cabeza de familia, así como los ingresos mensuales de la familia. La razón es que la posición social de un individuo, si no es cabeza de familia, está más condicionada por la ocupación e ingresos del cabeza de familia que por los suyos propios. Esto era importante sobre todo en este trabajo, teniendo en cuenta que un tercio de la muestra, aproximadamente tenía menos de 24 años.

(18) Véase J. Díez Nicolás: Posición Social..., op. cit., y Social Position..., op. cit.

(19) Concretamente, en este estudio, las categorías han recibido las siguientes puntuaciones: Sexo (Varón, 1; Mujer, 0); Edad (30 a 40 años, 1; 15 a 29 años, 0); Ocupación (Oficinistas, empleados, funcionarios, cuadros medios, directivos, cuadros superiores, altos funcionarios y trabajadores independientes, 1; Estudiantes, aprendices, trabajadores no especializados y especializados, sus labores, sin empleo y retirados, 0); Sector Económico (Industria, minería, artesanía, construcción, obras públicas, comercio, hostelería, servicios públicos técnicos, servicios públicos administrativos y servicios profesionales, 1: Agrícola, forestal, ganadería y pesca, 0); Nivel de Ingresos (Más de 10.000 pesetas al mes, 1; menos de 10.000 pesetas al mes, 0); Posición geográfica (Personas residentes en provincias con saldo migratorio positivo entre 1950-60, con renta per cápita superior al promedio de España, y con más del 50 por 100 de la población activa dedicado a actividades no agrícolas, 1; todas las demás, 0); Posición ecológica (Personas residentes en municipios de 10.000 o más habitantes, 1; en muncipios de menos de 10.000 habitantes, 0); Nivel de Estudios (Secundarios o más, 1; menos de secundarios, 0).

Si comparamos la distribución por posición social que resulta de esta muestra con la obtenida en estudios anteriores para España, se observa que ésta está ligeramente sesgada hacia los puntos altos de la escala. La razón parece ser la de que la muestra de este estudio es considerablemente más joven (pues incluye desde los 15 años hasta los 40, en lugar de desde los 18 en adelante, como sucede en las otras muestras), y, por consiguiente, tiene un nivel de estudios más alto y, salvo en el caso de los jóvenes, ocupaciones de *status* más alto también.

CUADRO 5

COMPARACION DE DIFERENTES DISTRIBUCIONES DEL INDICE DE POSICION SOCIAL PARA ESPAÑA BASADO EN MUESTRAS NACIONALES (PORCENTAJES)

Indice de Posición Social	Nacional	Nacional	Nacional
	1965 (a)	1966 (a)	1967 (b)
	%	%	%
8	2 4	1 4	1 6
6	7	7	13
	12	13	15
4	15	17	19
	21	20	18
2	21	25	15
1	14	11	10
0	4	2	3
N =	(3.535)	(1.962)	(1.841)

(a) Fuente: J. Díez Nicolás: Posición Social y Opinión Pública, "Anales de Sociología".
 Barcelona, 1966, págs. ... (incluido en el presente volumen).
 (b) Fuente: Datos calculados para este trabajo en base a la encuesta sobre "Imágenes del mundo en el año 2000".

Contrariamente a lo que parecía deducirse del análisis del estudio piloto, la posición social objetiva y la posición social subjetiva (medidas por el índice de posición social y la escala de Cantril, respectivamente), parecen tener una gran relación positiva. Como intento de explicación de la falta de relación aparente entre estas dos variables, decíamos entonces que «la autoclasificación personal en el presente probablemente depende del grado de satisfacción consigo mismo y con su vida en general, y no de la posición social objetiva» (20). Aunque la primera parte de esta afirmación parece veriifcarse según los datos de que ahora disponemos, la segunda tiene que ser rechazada.

(20) J. Díez Nicolás y José R. Torregrosa, op. cit., pág. 89.

En el cuadro 6 se puede observar, efectivamente, que las personas que están satisfechas de su trabajo y sus ingresos suelen tener una puntuación media, por lo que se refiere a la posición personal presente, más alta que las personas no satisfechas. De igual modo, las personas que tienen más seguridad en sí mismas, como lo indica el hecho de la creencia en su propia capacidad de control del futuro, tienen asimismo una puntuación media más alta. Ahora bien, se pueden formular varias

CUADRO 6

GRADO DE SATISFACCION Y CONTROL DE LA PROPIA VIDA, SEGUN
LA AUTOEVALUACION PERSONAL EN LA ESCALA DE CANTRIL

		POSICION	PERSONAL	PRESENTE
	Baja *	Media %	Alta %	Puntua- ción media
Satisfacción con el trabajo:			-	
Contento	60 27 13	74 19 7	75 18 7	5,38 4,33 4,98
Satisfacción con los ingresos:				
Adecuados Demasiado bajos No tiene ingresos Sin respuesta	23 34 34 9	29 29 37 5	29 26 39 6	5,33 5,10 5,39 5,07
El futuro personal estará determinado:				
Por lo que yo haga de él Por las circunstancias Sin respuesta	36 37 27	41 39 20	47 35 18	5,42 5,22 5,05
TOTAL	(229)	(1 129)	(362)	5.27

 $^{^{\}star}$ Se entiende por posición baja las puntuaciones 1, 2 y 3; por posición media, las 4, 5 y 6; y por posición alta, las 7, 8 y 9.

hipótesis alternativas a la vista de estos datos: a) ¿Se siente uno satisfecho y seguro de sí mismo por sentirse en una posición social subjetiva elevada?; b) Se siente uno, subjetivamente, en una posición elevada, precisamente por estar más satisfecho y seguro de sí mismo?; c) ¿Se siente uno en una posición subjetiva elevada, debido a que, objetivamente, se está en una posición social elevada?; d) ¿Se siente uno satisfecho y se-

guro de sí mismo por sentirse en una posición social objetivamente elevada?

Las dos primeras hipótesis parece que se ven respaldadas por los datos presentados en el cuadro 6, aunque no podamos establecer la prioridad temporal de las variables implicadas. La evaluación personal presente (medida por la puntuación media) es más alta entre las personas más satisfechas y seguras de sí mismas. Por otra parte, la proporción de personas satisfechas y seguras de sí mismas es más alta entre aquellas que se autoevalúan en el presente en una posición alta. La tercera hipótesis parece poder verificarse asimismo según los datos del cuadro 7, ya que la puntuación media personal, en cualquiera de las cuatro referencias temporales, es mayor cuanto más alta es la posición social objetiva.

CUADRO 7

PUNTUACIONES MEDIAS DE LAS EVALUACIONES PERSONALES, POR POSICION SOCIAL, Y RAZONES ENTRE ESTAS PUNTUACIONES PARA CADA DOS REFERENCIAS TEMPORALES CONSECUTIVAS

POSICION SOCIAL	PO	SICION	PERSONA	AL	EN	IES DE (LA POSI PERSONA	CION
	Pasado	Presente	Futuro proximo	Futuro lejano	Presente Pasado	Futuro próximo Presente	Futuro lejano Futuro proximo
Baja *	3,98 4,24 4,94	5,03 5,26 5,61	6,32 6,55 6,85	7,19 7,46 7,47	1,26 1,24 1,14	1,26 1,24 1,22	1,14 1,14 1,09

^{*} Se entiende por posición social baja las puntuaciones 0, 1 y 2, por puntuación media. los 3, 4 y 5; y por posición alta, los 7, 8 y 9.

Por supuesto, se observa también la tendencia general ya apuntada del optimismo persistente, puesto que en los tres niveles de posición social objetiva, la puntuación media de autoevaluación personal aumenta a medida que se pasa desde el pasado al futuro lejano (año 2000). Pero, ¿tiene este optimismo el mismo ritmo? Evidentemente, no. Los de posición social baja y media parecen esperar un cambio para el futuro próximo similar al experimentado desde el próximo pasado; en cambio, los de posición social alta, satisfechos y seguros de sí mismos, esperan un cambio más alto hacia el futuro próximo que el ya experimentado desde el pasado al presente. Se repite, por otra parte, la expectativa de un cambio menor a largo que a corto plazo, probablemente por la lejanía del año 2000.

Sin embargo, a pesar de este análisis que aquí hemos expuesto, quedaba todavía una duda. Dos hechos parecen en cierta medida contradictorios: por una parte, la mayoría de las personas parecen estar relativamente satisfechas de su trabajo; por otra parte, la mayoría de los entrevistados tienden a percibir un progresivo aumento de su posición personal desde el pasado hasta el año 2000. Realmente, ambas afirmaciones pueden ser compatibles, como se observa en el cuadro 8.

En efecto, cuando se pregunta a las personas qué ocupación desearían tener en el año 2000, una gran parte preferiría continuar en la ocupación que ahora tienen. Así, un 44 por 100 de los trabajadores especializados desearían seguir siéndolo en el año 2000; y un 54 por 100 de los trabajadores independientes, un 42 por 100 de los cuadros medios, un 84 por 100 de los directivos y un 62 por 100 de las amas de casa, preferirían continuar en el año 2000 en la misma ocupación que tienen en la actualidad. Las excepciones a esta tendencia «conservadora» (o «realista») son fácilmente explicables. Así, es lógico que sólo un 1 por 100 de los estudiantes y aprendices deseen permanecer en la misma posición en el año 2000; aspiran, por supuesto, a ocupar puestos directivos. Por otra parte, es lógico asimismo que la mayor parte de los trabajadores no especializados muestren deseos de cambiar de ocupación (generalmente a trabajadores especializados y trabajadores independientes) (20 bis). En cuanto a los oficinistas, empleados y pequeños funcionarios, parece también lógico esperar que aspiren a «subir en el escalafón» por el simple paso del tiempo, convirtiéndose así en cuadros medios y directivos. Por otra parte, teniendo en cuenta que muchos de los incluidos en este grupo son mujeres solteras (secretarias, auxiliares administrativas, etcétera), no es de extrañar que aspiren precisamente a no tener ocupación, es decir, a dedicarse a «sus labores» por contraer matrimonio.

Sin embargo, aunque una gran parte no desea cambiar de ocupación (probablemente son los más satisfechos con su trabajo), existe una proporción considerable, asimismo, de personas que desearían cambiar de ocupación para el año 2000. Cabe preguntarse, sin embargo, ¿hasta qué punto el deseo de permanencia ocupacional es un reflejo de la satisfacción del individuo con su trabajo? ¿No podría también interpretarse como una interiorización de la realidad social, es decir, como un reconocimiento tácito de que no existen muchas oportunidades de cambiar de ocupación? Si esto último fuese cierto, parece que quedaría explicada la menor tasa de cambio (cuadro 7) entre las personas de posición social alta.

Se podría deducir, por consiguiente, que el individuo mantiene una actitud generalizada de optimismo por lo que respecta a su trayectoria

(20 bis) Véase, en este sentido, Andrée Andrieux y Jean Lignon: ¿Existe conciencia de clase obrera? Ed. ZYX. Barcelona. 1967.

			CUADRO 8						
OCUPACI	ON DESE	ADA EN E	OCUPACION DESEADA EN EL AÑO 2000 SEGUN LA OCUPACION ACTUAL	00 SEGUN	I LA OCU	PACION A	ACTUAL		
				OCUP	ocupacion actual	JAL			
OCUPACION DESEADA EN EL ANO 2000	Estudiante, aprendiz	on robsįsderT obszilsiceges	TobajaderT obazilaicəqec	Trabajador strafichneqebrie	Officinistas, etc.	Cuadros medios	Directivos,	Sus labores	Sin empleo, retirado
Estudiante, aprendiz	1	1	*	1	1	1	1	ŧ.	1
Trabajador no especiali-									
zado abaz	-	16	I	I	1	1	1	*	1
Trabajador especializado	9	21	44	9	2	1	I	m	21
Trabajador independiente	9	10	12	54	6	8	∞	4	ı
Oficinistas. etc	4	m	2	1	18	I	1	4	1
	10	2	4	=	6	42	l	1	14
	49	4	7	6	21	21	84	7	37
:	7	∞	7	9	15	3	1	62	14
:	1	9	7	8	9	10	2	ю	14
Sin respuesta	15	30	17	15	19	16	9	20	!
Total	(209)	(182)	(271)	(207)	(219)	(142)	(51)	(539)	(14)

temporal desde el pasado al año 2000. Esta actitud, progresiva y evolutiva podría reflejar la ideología imperante en nuestra sociedad española, y, en general, en la cultura occidental, respecto a las oportunidades de progreso individual. Pero, cuando el individuo piensa no en su persona en general, sino en cuestiones concretas (como la ocupación), entonces su espíritu racional impone un cierto realismo, hasta el punto de que sus deseos probablemente se vean influidos por sus expectativas, razón por la cual expresa su deseo de permanecer en la misma ocupación, no tanto porque desee permanecer en ella como porque cree que en realidad permanecerá en ella.

En las puntuaciones medias adscritas por las personas entrevistadas a España, e nlos distintos momentos de su perspectiva temporal, puede observarse (cuadro 3), que la tendencia general más acusada, como en el caso de las puntuaciones personales, es la de que van aumentando a medida que pasamos del pasado al futuro. El tiempo no pasa —o no ha de pasar— porque sí, no transcurre simplemente para un objeto; es un paso que entraña —o debe entrañar— un mejoramiento del objeto. Hay aquí, en esta creencia generalizada en el progreso, no sólo expectativas, sino también aspiraciones, deseos de que el tiempo transcurra de ese modo para el objeto, en este caso, España. Osgood, Suci y Tannenbaum (21) han demostrado que una dimensión evaluativa, en términos de bueno-malo, justo-injusto, etc., es casi universal, constituyendo un factor subyacente en casi todos los modos de aprehensión de un objeto por el sujeto. El mismo proceso del devenir de un objeto parece estar sometido a esta categorización básica.

pos que se especifican en el cuadro 3, se pueden notar algunas diferen-Si observamos, ahora, las puntuaciones medias de los distintos grucias significativas. En primer lugar, las mujeres tienden a adscribir puntuaciones ligeramente superiores a las de los hombres. En segundo lugar, las personas con un nivel de educación formal superior tienden a adscribir puntuaciones más bajas que las de un nivel bajo de educación, y ello sucede tanto por lo que respecta al pasado, al presente, como el futuro.

Una tendencia similar, aunque menos clara, observamos por lo que respecta a ocupación; es decir, las personas de *status* ocupacional superior tienden a evaluar más bajo a España que las de *status* ocupacionales inferiores.

En el cuadro 9 podemos observar las puntuaciones medias para España, en los cuatro momentos del tiempo en que es evaluada, por posición social. Aquí aparece, en forma condensada, lo que hemos apuntado más arriba: los entrevistados de posición social más alta tienden a ads-

cribir puntuaciones inferiores a España, en los distintos momentos del tiempo. La misma pauta se produce cuando contemplamos los datos del cuadro 10. ¿Qué significa, pues, esta tendencia a que las personas con una posición social más elevada arrojen consistentemente puntuaciones más bajas sobre España y los de posición social baja puntuaciones más altas? La respuesta a esta pregunta deberíamos relacionarla con otra regularidad de nuestros datos y a la que anteriormente nos hemos referido: la de que, en las evaluaciones personales, los entrevistados de posición social más alta tienden a adscribirse consistentemente puntuaciones más altas que los entrevistados de posición social baja. Esto último nos ha obligado a rechazar la hipótesis de nuestro estudio piloto (22) de que las puntuaciones personales en la escala de Cantril serían independientes de la posición social objetiva del entrevistado.

CUADRO 9
PUNTUACIONES MEDIAS PARA ESPAÑA, POR POSICION SOCIAL

	PUNTUACION EN			
POSICION ACTUAL	Pasado	Presente	Futuro próximo	Futuro lejano
Alta	3,88	5,01	6,34	7,39 7,85
Media	4,07	5,42	6,67	7,85
Baja	4,37	5,96	7,11	8,00

Vistos, pues, estos datos conjuntamente, la interpretación que nos parece más adecuada es la de que, en las evaluaciones personales, los sujetos establecen, al adscribirse una determinada puntuación, comparaciones entre su propia situación y la de personas o grupos en un nivel superior e inferior. Los extremos de la dimensión en que los sujetos evalúan su propia situación constituyen aspectos reales de su experiencia social, «grupos» de referencia, positivos y negativos, en relación a los cuales adquiere significación la propia situación de los entrevistados. Los procesos de comparación social, son, pues, a nuestro juicio, el mecanismo psicosociológico por el que los individuos llegan a adscribirse una determinada puntuación (22 bis). Este mecanismo podría explicar tanto las puntuaciones mayores que los entrevistados de posición social alta se adscriben a sí mismos, como las puntuaciones inferiores que se adscriben los entrevistados de posición social baja. De igual modo, podría explicar, hasta cierto punto, este mecanismo las diferencias en las puntuaciones que se asignan a España por dichas categorías,

(22) J. Díez Nicolás y J. R. Torregrosa, op. cit.

⁽²¹⁾ The Measurement of Meaning, The University of Illinois Press, Urbane, III, 1957.

EVALUACION EN LA ES		POSICION SOCIAL	Alta	Media	Baja	
CUADRO 10 EVALUACION EN LA ESCALA DE CANTRIL DE ESPAÑA, POR POSICION SOCIAL (EN PORCENTAJES)		Pasado	ın	6	14	
	ALTA	Presente	18	22	37	
		Futuro omixòrq	20	29	89	
		Futuro Fejano	78	98	80	
	MEDIA	Passado	20	51	51	
		Presente	9	63	26	
		orutuT omixò1q	4	38	30	
	BAJA	Риіито Іејапо	19	12	10	
		Pasado	45	40	35	
		Presente	17	12	7	
		Futuro próximo	9	ю.	7	
<u>.</u>		Futuro	т	7	7	
			10			

aunque en el caso de las mayores puntuaciones asignadas a España por las personas de posición social inferior creemos que juega un papel no despreciable lo que podríamos llamar identificación compensatoria. Es puede participar de la misma asignándosela a una realidad de la cual decir, al no poder este grupo asignarse a sí mismo una alta puntuación, se siete miembro integrante. Esto le proporciona no sólo una gratificación sucedánea presente, sino que amplía sus expectativas de futuras gratificaciones. Sus propias aspiraciones, a menudo frustradas, son provectadas, así, en una realidad más inclusiva y poderosa (23).

Por lo que se refiere a las evaluaciones que, en la escala de Cantril, hacen los entrevistados del mundo, queremos hacer notar de nuevo que, tratándose del objeto más periférico de la estructura psicológica de los individuos, es lógico observar, en este caso (cuadro 2), los porcentajes más altos de «sin respuesta». Estos porcentajes son más altos a través de todos los controles utilizados, y para los distintos momentos del

tiempo.

CUADRO 11

PUNTUACIONES PROMEDIO PARA EL MUNDO, POR POSICION SOCIAL

PUNTUACION EN

POSICION SOCIAL	Pasado	Presente	Futuro próximo	Futuro lejano
Alta Media	4,35	4,90	5,96	7,16
	4,47	5,24	6,48	7,61
	4,41	5,54	6,79	7,80

Ahora bien, la pauta general de nuestros datos sobre las evaluaciones personales y de España, se sigue cumpliendo por lo que respecta a la evaluación del mundo. Así, tanto las puntuaciones de la totalidad de la muestra, cuanto las de distintos subgrupos de la misma, van in crescendo a medida que vamos pasando de las evaluaciones del pasado a las del futuro (cuadro 3). Al igual que en el caso de la propia persona y de España, el mundo es evaluado, desde el pasado al futuro (año 2000), de forma ascendente. De nuevo nos encontramos ante una perspectiva temporal que parece implicar unas aspiraciones y expectativas de progreso con respecto al «objeto» mundo.

(22 bis) Véase, por ejemplo, Bibl. Latané (Ed.): Studies in Social Comparison, Academic Press. Nueva York, 1966.

(23) José R. Torregrosa: Identidad personal y alienación en el hombre de la gran ciudad, en «Anales de Moral Social y Económica», vol. XX (en prensa).

Симряо 12

(347) Puturo POR POSICION SOCIAL (EN PORCENTAJES) (332) Futuro Presente (339)Pasado Futuro lejano próximo 12 V. oining Presente 22 (En porcentajes) EVALUACIONES DEL MUNDO EN LA ESCALA DE CANTRIL, Pasado Futuro lejano 22 отіхолд MEDIA Puturo Presente Pasado Futuro lejano Futuro próximo 45 **₹** Presente Pasado POSICION SOCIAL Alta

(311)

(392)

(387)

(747)

(820)

(837)

15

2

56

23

Media

Baja

15

Pero, en este caso, las diferencias de puntuación no presentan una regularidad tan clara como en el caso de las evaluaciones personales y de España, aunque, en términos generales, las pautas que hemos discutido con respecto a España se siguen produciendo.

Así, en el cuadro 11, parece verse cómo, excepto en el caso de las puntuaciones correspondientes al pasado, la relación entre posición social y puntuación del mundo varía consistentemente, siendo los entrevistados de una posición social más alta los que asignan al mundo puntuaciones relativamente más bajas.

Por otra parte, en el cuadro 12, aparece una relación similar entre posición social y puntuaciones para el mundo en la escala de Cantril.

En este caso, nos parece que la interpretación de estas diferencias observadas en nuestros datos es más difícil. Creemos, no obstante, que las puntuaciones superiores de los entrevistados de posición social más baja podrían deberse a que sus evaluaciones están basadas más en sus deseos y aspiraciones que en expectativas, mientras que en las personas de posición social más alta, las evaluaciones se basan en un conocimiento mayor de la realidad internacional, por lo que su optimismo con respecto al futuro del mundo estará más cualificado.

LOS QUE NO OPINAN

De un tiempo a esta parte se han generalizado en España las encuestas y los estudios de opinión. A ello no ha sido ajena, desde luego, la labor del Instituto de la Opinión Pública, que desde 1963 comenzó sus actividades investigadoras y desde poco después la publicación de sus resultados en la Revista Española de la Opinión Pública. En estas dos últimas décadas han proliferado las empresas de estudios de opinión, y todos, en general, nos hemos acostumbrado a leer en la Prensa o a conocer, a través de otros medios de comunicación, los porcentajes de personas que están a favor de esto o en contra de aquello, que opinan que habría que hacer o dejar de hacer algo, etc. Ni que decir tiene que unos estudios son más fiables que otros según cual sea la representabilidad, fiabilidad y validez de sus mediciones. Pero siempre que nos vemos confrontados con los resultados de estos estudios nos encontramos con un cierto porcentaje de personas que «no contestan» o «no saben», según como sean calificados por el investigador en cada caso. Por lo general, aparte de constatar la mayor o menor proporción de este grupo, se les suele olvidar y los comentarios se centran sobre los que han expresado alguna opinión, lo cual, por otra parte, parece lógico. El grupo de los que «no opinan», sin embargo, tiene un interés que no es sólo metodológico, sino sustancial, ya que aparentemente pueden ser considerados como representativos de ciertos sectores de la sociedad, y por consiguiente parece necesario decir quiénes son los que no opinan y, en la medida de lo posible, por qué no opinan.

OUIÉNES Y POR QUÉ NO OPINAN

Ahora bien: el que no se opine sobre determinadas cuestiones puede atriburse a diversos factores, como, por ejemplo, la falta de conoci-

mientos sobre la cuestión en sí (es decir, la imposibilidad de opinar por falta de información), la falta de opinión auténtica sobre una cuestión (en otras palabras: el deseo de no opinar por carecer de una opinión formada al respecto), o bien la ocultación deliberada de la opinión (que no se quiere dar a conocer por una u otra razón). Hace ya algún tiempo me preocupó esta cuestión, y comencé precisamente por averiguar algo más sobre la falta de opiniones atribuibles a la carencia de conocimientos o de información. Así, en un pequeño trabajo sobre la información en materia de política internacional me propuse «...describir los factores que diferencian a las personas bien informadas de las que lo está menos o no lo están en absoluto..., poner a prueba la hipótesis de que existen diferencias significativas entre las opiniones de los que están bien informados y las de los que no lo están... (y) que los que están poco informados tienden en general a opinar en proporciones significativamente menores que los que sí están informados» (1). El análisis confirmó algunas cuestiones ya señaladas en otro trabajo anterior (2), en el sentido de que los varones están considerablemente más informados que las mujeres, los solteros más que los casados, los jóvenes más que los de más edad, y que, además, el nivel de información está positivamente relacionado con el status ocupacional, el nivel de estudios terminados y el nivel de ingresos mensuales. En cuanto a la segunda cuestión, puede observar, por ejemplo, que las personas mejor informadas eran bastante optimistas, y las personas no informadas muy pesimistas, respecto a las posibilidades de una guerra mundial. Finalmente, los datos eran concluyentes respecto al hecho de que los mejor informados tenían más opiniones que los peor informados.

Mediante este trabajo, por tanto, pude llegar a describir quiénes son los que no opinan, y en cierto modo inicié unas primeras pesquisas re-

lativas a explicar por qué no opinan.

Un análisis más pormenorizado de Martín Martínez sobre estas cuestiones confirmó esos hallazgos sobre quiénes son los que no opinan.

Así, basándose en cuatro investigaciones nacionales realizadas en el Instituto de la Opinión Pública, y no en una sola (y en Madrid) como ya había hecho ,puso de relieve que la falta de opiniones era mayor o menor según cuales fuesen los temas sobre los que se preguntaba, sugiriendo así que esa falta de opinión no se debía tanto a la falta de información (aunque tampoco se rechaza formalmente esa hipótesis) como

(1) J. Díez Nicolás, «Grado de información y opiniones sobre política internacional», en Revista del Instituto de Ciencias Sociales. Barcelona, 196. página 124 (incluido en el presente volumen).

(2) J. Díez Nicolás, «El conocimiento de la política internacional en una gran ciudad española», en Revista Española de la Opinión Pública, 0, 1965

(incluido en el presente volumen).

a la carencia auténtica de opinión (aun teniendo información) y, muy especialmente, a la ocultación deliberada de la opinión (3). En efecto, afirmaba el autor citado que, aunque a su juicio «la causa principal de una proporción elevada de sin opinión se debe al tema tratado, el hecho de que puedan haber ejercido alguna influencia otros diversos factores, hace que se encuentren en ese grupo, por un lado, personas que no quieren contestar, ya sea por temor, por suspicacia o simplemente por el carácter indirecto de alguna de las cuestiones planteadas». Según los datos presentados por Martín Martínez, sólo dos preguntas de la encuesta sobre audiencias de radio y TV habían obtenido más de un 10 por 100 de «sin opinión», frente a nueve preguntas en una encuesta sobre cine y TV, catorce preguntas en una encuesta sobre cuestiones económicas y cincuenta y una preguntas en una encuesta sobre cuestiones políticas. El tema, por consiguiente, puede influir en que el público no opine, aunque no puede descartarse la hipótesis de que el público tenga más información sobre ciertos temas que sobre otros. En el cuadro 1 se puede comprobar, por otra parte, una gran coincidencia con mis trabajos anteriormente citados respecto a quiénes son los que no opinan.

En resumen: parecía que, con respecto a España, comenzábamos a tener ciertos datos respecto a quiénes son los que no opinan (mujeres más que hombres, personas mayores más que jóvenes, viudos y casados más que solteros, personas sin estudios o con pocos estudios más que los que tienen mayor nivel de estudios, trabajadores agrícolas e industriales más que los dedicados a ocupaciones no manuales y pobres más que personas acomodadas o ricas) y por qué no opinan (falta de información y/o deseo deliberado de ocultar la opinión).

Pero, y esto es importante, Martín Martínez al final de su trabajo se refería a que la falta de opinión basada en la carencia o insuficiencia de información podría atribuirse a la falta de «consumo» de medios de comunicación de masas. Sus datos así lo sugerían. Y González Seara también se ha referido a esta cuestión cuando afirma que «los medios de masas, en definitiva, vienen a aumentar la información del individuo y, por consiguiente, s ucapacidad crítica. El hombre informado puede emitir juicios con mayor claridad e independencia que el miembro analfabeto de una comunidad con escasa comunicación. Y esa información, en la sociedad industrial, procede en una parte muy considerable de los medios de masas» (4).

(3) J. L. Martín Martínez, «Ensayo de tipificación de los sin opinión», en Revista Española de la Opinión Pública, 14, 1868.

(4) L. González Seara, Opinión pública y comunicación de masas, Ariel, Barcelona, 1968, pág. 206.

CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS	Cuestiones económicas	Cuestiones políticas
CONJUNTO	1,20	4,25
SEXO		
Hombres	1,08 1,86	2,98 5,29
EDAD		
De dieciocho a veintinueve años De treinta a treinta y nueve años De cuarenta a cuarenta y nueve años De cincuenta y más años	1,01 1,16 1,23 1,32	3,60 3,98 4,09 4,91
ESTADO CIVIL		
Solteros	1,12 1,17 1,53	3,60 3,98 5,73
NIVEL DE ESTUDIOS TERMINADOS		
Medios de primarios	1,39 1,15 0,91 0,86	5,70 3,55 1,71 1,35
OCUPACION (sólo activos)		
Profesionales, gerentes y directivos	0,91 0,92 1,11 1,09 1,37 1,48	0,51 1,66 2,81 4,20 4,13 5,36
INGRESOS MENSUALES		
Menos de 5.000 pesetas	1,37 1,01 0,87	5,00 2,99 1,93

^{*} Adaptado de J. L. Martín Martínez. «Ensayos de tipificación de los sin opinión», en Revista Española de la Opinión Pública, 14, 1968.

Diferentes autores se habían ocupado de este tema con relación a otros países. Así, por ejemplo, Katz había observado que si la gente carece de un conocimiento mínimo de ciertas cuestiones, sus respuestas a las preguntas de una encuesta serán función de otros elementos (5). Converse (preocupado por la falta de información de la población norteamericana) había señalado la importancia y necesidad de edterminar el grado de información del público antes de plantearle determinadas preguntas (6) y Girard ha planteado el problema de sociedades, como la hindú, en las que los individuos «encuadrados todavía muy fuertemente en un sistema de castas, no creen tener el derecho a contestar (individualmente). Hay pocas opiniones individuales y la proporción de sin opinión corre el riesgo de ser muy grande» (7). Lane y Sears, a su vez, se refieren a que, en general, los jóvenes están mejor informados que los de más edad, que los habitantes de zonas rurales están peor informados que los de zonas urbanas, los hombres más que las mujeres y los de mayor nivel de estudios más que los de escasos estudios. Sobre este último punto insisten hasta el punto de afirmar que «la educación es el factor más importante para diferenciar a los informados de los ignorantes» (8).

cían suficientes. Fue entonces cuando llegó a mi conocimiento una in-Pero estos datos descriptivos y los intentos de explicación no pareteresante teoría elaborada por Galtung sobre la posibilidad teóricoanalítica de concebir a la sociedad concéntricamente como dividida en centro y periferia (9). En primer trabajo (10) elaboré un índice de posición social basado en ocho características para verificar las hipótesis de que: «1) el centro tiene un alto grado de participación social que manifiesta a través de comunicaciones secundarias (asociaciones) y terciarios (medios de comunicación de masas), mientras que la periferia tiene un bajo nivel de participación, que realiza generalmente a través

(5) Katz, «Three criteria: knowledge, conviction and significance», en B. BERELSON V M. JANOWITZ, Public Opinion and Communication, THE FREE PRESS, Glencoe, III, 1953, pág. 52.

(6) Ph. E. Converse, «Nouvelles dimensions de la signification des rèponses dans les sondages sur les opinions politiques», en Revue International

des Sciences Sociales, UNESCO, 1, XVI, 1964.

(7) A. GIRARD, «Etude des opinions dans les pays en voie de développement: introduction», en Revue International des Sciences Sociales, 1, XV, 1963, pág. 12.

(8) R. E. LANE y D. O. SEARS, Public Opinion, Prentice Hall Inc., Engle-

wood Cliffs, N. J., 1964, pág. 62.

(9) J. Galtung, «Foreign policy opinion as a function of social position», en Journal of Peace Research, 3-4, 1964.

(10) J. Díez Nicolás, «Posición social y opinión pública», en Anales de Sociología, 2, Barcelona, 1966 (incluido en el presente volumen).

de comunicaciones primarias (especialmente interpersonalse, como las conversaciones); 2) el centro tiene un alto grado de conocimiento (información), especialmente sobre las directrices (policies), mientras que la periferia tiene un nivel de conocimiento bajo y, sobre todo, no de las directrices; 3) y, finalmente, el centro tiene un alto grado de opinión. sobre todo respecto a las directrices, mientras que la periferia apenas tienen opiniones» (11). No voy a entrar ahora en el detalle de la teoría y de la verificación de estas hipótesis con datos españoles, cosa que va he realizado en otro lugar, sino que me limitaré a los aspectos que aquí estoy considerando. Baste con señalar aquí que el índice de posición social podrá variar de 0 a 8, en donde el 0 es la extrema periferia (constituido por mujeres de menos de treinta o más de sesenta años, con estudios primarios o inferiores, con ingresos inferiores a 10.000 pesetas mensuales, residentes en zonas rurales y provincias menos accesibles y trabajando -si lo estaban- en ocupaciones manuales en el sector primario) y el 8 sería el centro de decisiones (constituido por varones de treinta a cincuenta y nueve años, con estudios secundarios o superiores, con ingresos superiores a 10.000 pesetas mensuales, residentes en zonas urbanas de provincias muy accesibles y trabajando en ocupaciones no manuales del sector secundario o terciario). Los principales hallazgos de estos dos trabajos fueron los siguientes: 1) cuanto mayor es el índice de posición social mayor es la participación social a través de los medios de comunicación de masas y menor es la comunicación a nivel interpersonal como fuente de información; 2) cuanto mayor es el índice de posición social mayor es el nivel de información y conocimientos; 3) cuanto mayor es el índice de posición social mayor y más variada es la expresión de opiniones; 4) cuanto mayor es el índice de posición social más gradualista es la orientación hacia el cambio social, y 5) cuanto mayor es el índice de posición social mayor es la consistencia entre actitudes y más pronto se realiza la internalización de nuevas directrices y actitudes.

En resumen: con los estudios que se han realizado en España en estos últimos años creo que se puede obtener una cierta verificación de hipótesis descriptivas y analíticas respecto a los que no opinan, que es coherente además con el conocimiento que se tiene sobre otros países. Parece que no sólo se puede describir a los que no opinan, sino que también se tienen ciertos datos fiables respecto a por qué no opinan (falta de utilización de medios de comunicación, falta de conocimientos y de información, carencia real de opinión y ocultación deliberada de las opiniones en determinadas cuestiones consideradas como delicadas).

Almond y Verba, en su estudio comparado de la cultura cívica en cinco naciones, afirman que es preciso definir y especificar los mo-

dos de orientación política y las clases de objetos políticos. La orientación, dirán, se refiere a los aspectos internalizados de objetos y relaciones, e incluye: «1.º orientación cognitiva, es decir, conocimientos y creencias acerca del sistema político, de sus roles y los incumbentes de dichos roles de sus aspectos políticos (inputs) a administrativos (outputs); 2.º orientación afectiva o sentimientos acerca del sistema político, sus roles, personal y logros, y 3.º orientación evaluativa, los juicios y opiniones sobre objetos políticos que involucran típicamente la combinación de criterios de valor con la información y los sentimientos.» En cuanto a los objetos de estas orientaciones, los autores citados consideran el sistema como objeto general, los objetos políticos (inputs), los objetos administrativos (outputs) y uno mismo como objeto.

Pues bien: en base a esas dimensiones de orientación política se especifican tres tipos de cultura cívica, parroquial, de súbdito y participante, en cuya descripción no entraré por razones de espacio. Establecen también la necesidad de medir el grado de congruencia/incongruencia entre cultura y estructura política, lo cual da lugar, según los casos, a la lealtad, la apatía y la alienación. Pero me interesa resaltar aquí el hecho de que Almond y Verba afirmen que todas las culturas políticas (salvo las parroquiales) son mixtas, «sistemáticamente mixtas», y estudian la parroquia de súbdito, la súbdito-participante y la parroquial-participante.

Los datos procedentes de investigaciones españolas, y concretamente los últimos que he citado, parecen poner de manifiesto las enormes divergencias existentes entre centro y periferia respecto a participación social, conocimintos, opiniones, orientación hacia el cambio e incluso respecto a ciertas cuestiones de política interior. Y yo me pregunto entonces si no sería nuestro país un ejemplo característico de cultura política «sistemáticamente mixta» del tipo súbdito-participante en la que «una parte sustancial de la población ha adquirido orientaciones políticas (inputs) especializadas y un conjunto activo de auto-orientaciones, mientras que la mayor parte del resto de la población continúa orientada hacia una estructura gubernamental autoritaria y posee un conjunto relativamente pasivo de auto-orientaciones».

Por supuesto que las culturas mixtas son inestables desde el punto de vista estructural, y admito que si la estructura mixta de súbdito y participación persiste durante largo tiempo puede incluso transformar el carácter de la sub-cultura de súbdito, en el sentido de desarrollar un tono popular e incluso de adaptar una «infraestructura democrática en una forma toscamente alterada». Pero lo que a mí me preocupa es la enorme discrepancia que existe entre centro y periferia y la diferente participación e interés por los asuntos públicos. En efecto, en uno de mis trabajos señalaba que parecía existir «un cierto divorcio entre

centro y periferia, puesto que el centro parece estar más preocupado por cuestiones minoritarias».

El camino para salir de esta cultura cívica «sistemáticamente mixta» que parece caracterizar a nuestro país no parece ser otro que el del desarrollo educativo y el del desarrollo político, y dentro de este último, el del desarrollo de unas asociaciones que incrementarían el grado de participación social de los ciudadanos y, por tanto, su grado de conocimientos y su nivel de opiniones. Puede que así los ciudadanos «súbditos» pasasen a ser ciudadanos «participantes», en el sentido que a estos términos dan los autores citados.

BIBLIOGRAFIA CITADA

Almond, G. A., y Verba, S.: La Cultura Cívica, Euramérica, Madrid, 1970. Andrieux, A., y Lignon, J.: ¿Existe conciencia de clase obrera?, Ed. ZYX, Barcelona, 1967.

AZNAR, S.: «El problema de la natalidad diferencial en las clases sociales de Madrid y Barcelona», Revista Internacional de Sociología, número 20, Madrid, 1947.

Bendix, R., y Lipset, S. M. (eds.): Class, Status and Power, The Free Press of Glencoe, III, 1953.

BLALOCK, M. M., Jr.: «Theory, measurement, and replication in the Social sciences», American Journal of Sociology, núm. 66, 1961.

BLUMER, M.: «Science without concepts», American Journal of Sociology, núm. 36, 1931.

Brenan, B.: El laberinto español, Ruedo Ibérico, 1962.

CAMPBELL, D. T.: «Social Attitudes and other Acquired Behavioral Dispositions», en Skoch (ed.), *Psychology: A Study of a Science*, vol. 6, McGraw-Hill, Nueva York, 1963.

CAMPO ALANGE, Condesa de: La mujer en España (Cien años de su his-

toria), Aguilar, Madrid, 1964.

Campo, Salustiano del: «Los médicos ante el problema de la limitación de la natalidad», Revista Española de la Opinión Pública, núm. 1, Madrid, 1965.

---: La familia española en transición, Madrid, 1970.

----: «La teoría de las anticipaciones», Revista de Estudios Políticos, número 125, septiembre-octubre 1962.

CANTRIL, H.: The pattern of Human Concerns, Rutgers University Press, New Brunswick, N. J., 1965.

CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES: La promoción social en España, Anales de Moral Social y Económica, núm. 11, Madrid, 1966.

- Coch, L., y French, J. R. P., Jr.: «Overcoming Resistance to Change», Human Relations, 1948.
- Converse, Ph. E.: «Nouvelles dimensions de la signification des responses dans les sondages sur les opinions politiques», Revue International des Sciences Sociales, UNESCO, 1, XVI, 1964.
- Cowgill, D. O.: «The theory of Population Growth Cycles», *Population Theory and Policy*, ed. por J. J. Spengler y O. D. Duncan, The Free Press of Glencoe, III, 1956.
- Derogy, J., y Lescaut, P.: Population sur Mesure, Editions du Seuil, 1965.
- Díez Nicolás, J.: «La natalidad en una gran Metrópoli», Revista Internacional de Sociología, núm. 85, Madrid, 1964.
- —: «Evolución y previsiones de la natalidad en España (1900-1960)», Centro de Estudios Sociales, *La familia española*, Anales de Moral Social y Económica, Madrid, 1967.
- DORN, M. F.: «Pitfalls in Population Forecast and Projections», *Demographic Analysis*, ed. por J. Ph. Spengler y O. D. Duncan, The Free Press of Glencoe, III, 1956.
- FLEUR, M. de, y WESTIE, F. F.: «Attitude as a Scientific Concept», Social Forces, vol. 42, núm. 1, 1963.
- Foessa, Fundación: Informe Sociológico sobre la situación social de España, Euramérica, Madrid, 1966.
- FREEDMAN, R.; GOLBERGS, D., y SHARP, M.: «Ideals about family size in the Detroit Metropolitan Area 1954», The Milbank Memorial Fund Quarterly, April, 1955, vol. XXXIII, núm. 2.
- FREEDMAN, R.; WHELPTON, P. K., y CAMPBELL, A. A.: Family Planning, Sterility and Population Growth, McGraw-Hill Book Co., New York, 1959.
- FREEDMAN, A.; WHELPTON, P. K.: «Social and Psychologycal Factors Affecting Fertility», Milbank Memorial Fund Quartely, 1949.
- FREEDMAN, R.; BAUMERT, G., y BOLTEM: «Expected Family Size and Values in West Germany», *Population Studies*, vol. XIII, núm. 2, noviembre 1959.
- Galtung, J.: «Foreign Policy Opinion as a Function of Social Position», Journal of Peace Research, 3-4, 1964.
- ---: «Attitudes Towards different forms of disarmament», P.R.I.O., 11-4, Peace Research Institute, 1965 (mimeografiado).
- —: «Public opinion and the economics of disarmament», comunicación presentada en la International Conference on the Economic Aspects of World Disarmament and Interdependence, Oslo, 1965.
- ---: «A structural theory of agression», Journal of Peace Research, número 2, 1964.
- —: «Attitudes towards different forms of disarmament», PRIO número 114, Oslo, International Peace Research Institute (mimeografiado).

- —: «Popular inspections of disarmament process», PRIO, núm. 115, Oslo, International Peace Institute (mimeografiado).
- GIRARD, A.: «Etude des opinions dans les pays en voie de developpement; introduction», Revue International de Sciences Sociales, 1, XV, 1963.
- González Seara, L., y Díez Nicolás, J.: Informe sobre los resultados de una encuesta de política internacional (I.O.P., Madrid, 1965) (mimeografiado).
- González Seara, L.: «Prensa y opinión pública internacional», ponencia presentada en la Semana Internacional de Prensa, Barcelona, 1964.

 —: Opinión pública y comunicación de masas, Ariel, Barcelona, 1968.
- GREEN, B. F.: «Attitude measurement», G. Lindzey (ed.): Handbook of Social Psychology, Addison-Wesley, Cambridge, Mass, 1954.
- Gurr, T.: «The genesis of violence; frustration-aggression theory as a framework for the study of violent civic conflict», Comunicación presentada en la conferencia anual de la American Psychological Association, Nueva York, septiembre, 2-6, 1966.
- Hallen, N. H.: «Social Position and Foreing Policy Attitudes», Journal of Peace Research, núm. 1, 1966.
- HARVEY, O. S.; HUNT, D. E., y SCHRODE, M. M.: Conceptual Systems and Personality Organization, Wiley, Nueva York, 1961.
- HAWLEY, A. H.: La Estructura de los Sistemas Sociales, Ed. Tecnos, Madrid. 1966.
- HYMAN, H. M., y Sheatsley, P. B.: «Some Reasons why Information Campaings Fail», en E. E. Haccoby, Th. M. Newcomb y E. L. Harttey. Readings in Social Psichology, Henry Holt, New York, 1958.
- INSTITUTO DE LA OPINIÓN PÚBLICA: Estudio sobre los Medios de Comunicación de Masas en España, Madrid, 1964.
- KATZ, Daniel: «Three Criteria: Knowledge, Conviction and Significance», en B. Berelson y M. Janowitz, *Public Opinion and Communication*, The Free Press, Glencoe, III, 1953.
- Kelman, M. C., y Barclay, J.: «The "F" Scale as Measure of Breadth of Perspective», Journal of Abnormal and Social Psichoyogy, vol. 67, 1963.
- LANE, R. E., y SEARS, D. O.: Public Opinion, Prentice Hall Inc, Englewood Cliffs, N. J., 1964.
- LUNDBERG, G. A.: «Operational Definitions in the Social Sciences», American Journal of Sociology, núm. 47, 1942.
- MADARIAGA, Salvador de: España, Buenos Aires, 1964.
- MAYONE, S. T., y Cos, J.: «Social Class and Preferred Family Size in Peru», The American Journal of Sociology, vol. LXX, núm. 6, mayo 1965.
- MARTÍN MARTÍNEZ, J. L.: «La entrevista en las encuestas de opinión pública», Revista Española de la Opinión Pública, núm. 0, Madrid, enero-abril, 1965.

- ---: «Ensayo de tipificación de los sin opinión», Revista Española de la Opinión Pública, núm. 14, 1968.
- PINILLOS, J. L.: «Análisis de la escala "F" en una muestra española: estudio comparativo», Revista de Psicología General y Aplicada, volumen XVIII, núm. 70, 1963.
- —; Ros, H.; Serna, J., y Vela: «El problema de la asquiesciencia en la escala "F"», Revista de Psicología General y Aplicada, vol. XXII, números 86-87, 1967.
- POPULATION COUNCIL: Studies in Family Planning, núm. 7, New York, 1965.
- ROKEACH, M.: The open and closed mind, Basic Books, Nueva York, 1960.
- Ros Gimeno, J.: «La natalidad y el futuro desarrollo de la población de España», Revista Internacional de Sociología, núm. 1, Madrid, 1943.
- ---: «La natalidad en España después de la guerra y la población futura», Revista Internacional de Sociología, núms. 15-16, Madrid, 1946.
- ---: «Algunos aspectos de la natalidad en España», Revista Internacional de Sociología, núm. 67, Madrid, 1959.
- --: «El decrecimiento de la natalidad y sus causas», Revista Internacional de Sociología, núm. 7, Madrid, 1944.
- Torgerson, W. W.: Theory and Methods of Scaling, Wiley, Nueva York, 1958.
- Torregrosa, J. R.: «Identidad personal y alienación en el hombre de gran ciudad», en Centro de Estudios Sociales, *La concentración urbana en España*, Anales de Moral Social y Economía, vol. XX, Madrid, 1969.
- TROLDAHZ, V. C., y Powel, F. A.: «A Short-Form Dogmatism Scale for Use in Field Studies», Social Forces, vol. 44, núm. 2, 1965.
- VICENS VIVES, J.: Historia de España y América, tomo V, Vicens Vives, Barcelona, 1961.
- Weber, Max: The Methodology of the Social Sciences, The Free Press of Glencoe, Ill., 1949.
- WESTOFF, Ch.; POTTER, R. C.; SAGI, Ph. C., y MISHLER, E. G.: Family Growth in Metropolitan America, Princenton University Press, Princenton, New Jersey, 1961.

INDICE

	Págs.
Introducción	9
La política internacional en la prensa española	19
El conocimiento de la política internacional en una gran ciudad española	31
Grado de información y opiniones sobre política internacional	. 61
Motivaciones, aspiraciones e información en la promoción social.	. 7 7
Status socioeconómico, religión y tamaño ideal de la familia urbana	
Progresismo y conservadurismo en el catolicismo español (con Luis González Seara)	. 143
Posición social y opinión pública	161
Posición social y actitudes sobre cuestiones nacionales en España	. 17 7
Aplicación de la escala de Cantril en España: resultados de un estudio preliminar (con José Ramón Torregrosa Peris)	1
Posición social, aspiraciones y expectativas (con José Torregross Peris)	. 217
Los que no opinan	249

JUAN DIEZ NICOLAS nació en Madrid en 1938, está casado y tiene cuatro hijos. Es catedrático numerario de Ecología Humana en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense (1975y anteriormente lo fue de Sociología en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Málaga (1971-1975), en donde fue además vicedecano (1971-1972) y vicepresidente de la Comisión Gestora de la citada Universidad (1972-1973). En la actualidad es rector de la Universidad Nacional de Educa-) v director del Instituto Nacional de ción a Distancia (UNED) (1974-Ciencias de la Educación (INCIE) (1974-). Ha sido también director general de Planificación Social (1973-1974), secretario del Comité Interministerial para el Acondicionamiento del Medio Ambiente (1970-1971), jefe del Departamento Técnico y secretario general del Instituto de la Opinión Pública (1963-1970). Ha publicado anteriormente tres libros: Sociología: Entre el funcionalismo y la dialéctica, 1971; Especialización funcional y dominación en la España urbana, 1972, y Bibliografía de sociología en lengua castellana, 1973. y numerosos artículos sobre temas de población, ecología humana y sociología en general.

Los once trabajos que aquí se reúnen fueron publicados durante el período en que el autor formó parte del Instituto de la Opinión Pública, y, aunque independientes entre sí, están intimamente entrelazados por una constante preocupación por el tema de la relación entre estructura social y actitudes. Los problemas de información y formación de opiniones y actitudes, y su relación con la posición social de los individuos, constituyen el eje fundamental de estos trabajos, que pueden ser de gran utilidad en estos momentos en que parece

que se va a impulsar más la participación política de los españoles.

Como dice en el prólogo el propio autor, «la proporción de ciudadanos politizados (en posiciones de poder o como buscadores de poder) está creciendo día a día a costa de los no-politizados...; para que la participación política sea mayor es preciso que aumente el grado de interés, de preocupación, de información y de actividad por cuestiones políticas. Y para ello son necesarias las agrupaciones políticas formal y legalmente organizadas... Pienso que en esta sociedad española de finales de 1975 todos los grupos políticos van a necesitar conocer mejor lo que opinan los ciudadanos, si es que quieren conseguir su apovo».

