



Reis. Revista Española de Investigaciones
Sociológicas
ISSN: 0210-5233
consejo.editorial@cis.es
Centro de Investigaciones Sociológicas
España

Trinidad Requena, Antonio
Estrategias sociales y económicas de los nuevos jubilados
Reis. Revista Española de Investigaciones Sociológicas, núm. 115, 2006, pp. 135-163
Centro de Investigaciones Sociológicas
Madrid, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99715243005>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

Estrategias sociales y económicas de los nuevos jubilados

Social and economic strategies of the new retirees

Antonio Trinidad Requena

Universidad de Granada

atrinida@ugr.es

Palabras clave: Jubilados, Ahorro, Gastos Familiares, Solidaridad Familiar.

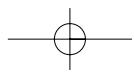
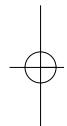
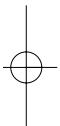
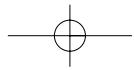
Keywords: Retirees, Savings, Family Costs, Family Solidarity.

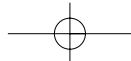
RESUMEN

Desde mediados de la década de los ochenta, las personas mayores han ido adquiriendo una especial relevancia y un mayor protagonismo en las sociedades modernas. El jubilado de hoy no es el jubilado del pasado, siendo necesario distinguir entre el jubilado tradicional y el nuevo jubilado, que será el jubilado del futuro. Este nuevo jubilado es el objetivo de este trabajo, centrado en conocer las estrategias sociales y económicas que utilizan para adaptarse a la nueva situación. Para conocer las estrategias sociales y económicas del nuevo jubilado nos centramos en el análisis de sus discursos.

ABSTRACT

Since the 1980s, the elderly have been gaining a special relevance and a bigger role in modern society. The retiree of today is not the same retiree of years back, and a distinction must be made between the «traditional» versus the «new» retiree, who will be the retiree of the future. This new retiree is the topic of this project, which focuses on understanding the social and economic strategies which they use to adapt to their new situation. In order to understand the social and economic strategies of this new retiree, we centre on the analysis of their discourse.





ESTRATEGIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LOS NUEVOS JUBILADOS

«Es justamente la posibilidad de realizar un sueño lo que hace que la vida sea interesante».

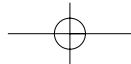
(Paulo Coelho, *El Alquimista*)

INTRODUCCIÓN

Los convencionalismos sociales han ensalzado la retirada del mercado laboral como la adscripción a una masa de individuos carentes de identidad, y han colgado la etiqueta de inservibles y socialmente prescindibles que, para una ciudadanía acoplada al mercado de trabajo, conduce a los jubilados hacia un estado de marginalidad, pasando de la vida activa al abandono de la existencia, auspiciada tanto por el Estado como por el mercado, y que los condiciona hacia el retiro de lo social. Gracias a las nuevas aportaciones de la Sociología de la Vejez, estos prejuicios sociales y teóricos van abandonándose, a la vez que permiten conocer una realidad social más rica y compleja.

Fue Hannah Arendt, con la publicación en los pasados años cincuenta de dos libros ya clásicos, *Los orígenes del totalitarismo* y *La condición humana*, la que nos advierte del riesgo inherente a la exclusión social. Toda su obra es un alegato en contra de la ausencia de identidad de aquellos que se quedan al margen, conformando una masa sin identidad social dentro del ideario colectivo para su mejor maleabilidad y control social. «Las masas —escribía— carecen de esa clase específica de diferenciación» (Arendt, 1993).

Para Arendt, la Edad Moderna «trajo consigo la glorificación teórica del trabajo» como etapa más importante de nuestro ciclo vital. El hombre pasaba del trabajo a la tumba en sus dos inevitables elecciones: no vivir en sociedad o, simplemente, no vivir. Lo globalización entendida de forma somera como emancipación del capital de los otros dos factores productivos (tierra y trabajo), la creciente automatización y terciarización que acompaña a la nueva sociedad, van mutilando de la condición humana ese elemento de *homo faber* a edades cada vez más tempranas, ampliando la fase de supremacía de la acción o búsqueda de la libertad como posibilidad de existencia. La esencia del ser humano está empezando a reconfigurarse debido a la cada vez más frecuente posibilidad de abandonar el puesto de trabajo en condiciones de óptimo rendimiento intelectual. Una edad que, a día de hoy, ronda los 50 años para muchos trabajadores. Ahora, la nueva tercera edad comienza para el 40% de la población a los 55 años. Concretamente en España, la edad media de jubilación está en los 62 años (OCDE, 2004). La población activa queda dividida en su última etapa, entre los 55 y los 65 años, entre los que trabajan, algunas pocas personas privilegiadas que deciden escoger una excedencia voluntaria y los que son expulsados del mercado laboral.

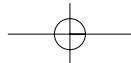


ANTONIO TRINIDAD REQUENA

Lejos de la realidad queda una masa de personas expulsada de sus puestos de trabajo y despojada de su identidad, conformándose una sociedad del trabajo, en el sentido sociológico del término trabajo, sin asalariados. En esta nueva perspectiva se enmarca este trabajo, intentando explicar y comprender la nueva sociedad del mayor. Para Arendt (1993), comprender significa examinar y soportar las cargas de nuestro siglo, luchar contra analogías y generalidades tan destructoras en los momentos presentes. Después del trabajo asalariado no se encuentra la muerte. Como narra Cortázar, «hemos sido capaces de darle cuerda al reloj, abriendo así otro plazo en nuestra biografía».

Dentro de la corriente funcional-estructuralista, de finales de los años treinta, se comienza a vislumbrar la existencia de un cambio en la estructura por edades, al observar que, debido a las transformaciones sociales de la posguerra, las distintas cohortes de edad contenían distintos comportamientos sociales. En 1987, Matilda White Riley publica su famoso libro *On the significance of ageing in Sociology*, reflejando toda la tradición anglosajona interesada en estudiar las biografías vitales y su heterogeneidad. Desde aquí se inicia toda una corriente sociológica que trata de desenredar a ese grupo de personas mayores, arrastradas al ostracismo, para crear un discurso más heterogéneo a través de las cohortes de edad desde una perspectiva sociológica. Esta corriente sociológica la recoge De Miguel (2000), en su conferencia titulada «El arte de envejecer», donde refleja el valioso peso de las personas mayores y su carácter heterogéneo, y dice: «el ideal, para el individuo y la sociedad, es que la vejez sea un estadio de plenitud, de recompensa. Estamos muy lejos de ese ideal utópico. Habrá que recobrar el estímulo del mito de la edad dorada».

La conclusión principal a la que se puede llegar es que la tradicional clasificación de las tres edades del hombre ha quedado anticuada en los países occidentales, y hay que añadir una nueva edad que comprenda el periodo de salida del mercado laboral hasta la dependencia o pérdida de autonomía personal. Esta nueva edad va a depender de múltiples condicionantes, como el entorno rural o urbano en el que se encuentre el mayor, el nivel educativo y la actividad profesional desarrollada. Pero, sobre todo, y esto es lo más importante, será su actitud ante la nueva situación social analizada como estrategias sociales y económicas. Por ello se ha diferenciado entre el nuevo jubilado y el tradicional, con la intención de conocer qué es lo que está cambiando en el comportamiento social y económico de los mayores, cómo es ese cambio, a quién afecta y si este proceso produce nuevas actitudes y comportamientos en los jubilados impregnados por la economía de mercado, en contraposición a aquellos que lo están de la economía más tradicional.



ESTRATEGIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LOS NUEVOS JUBILADOS

1. OBJETIVOS Y DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

El proceso de envejecimiento de la sociedad española, como la heterogeneidad del grupo de mayores, es un hecho social constatado por diversos autores —Bazo (1990), Sánchez Vera (1993), Trinidad (2005), entre otros—. Esta nueva realidad social del mayor ha sido el objetivo del proyecto de investigación, financiado por el Instituto de Estudios Económicos (IEE), bajo el título «Las estrategias económicas en los hogares de las personas mayores». Proyecto centrado en dar respuesta a una serie de interrogantes: ¿existe un ritual de paso entre el abandono del trabajo remunerado y el paso a la jubilación? ¿Qué consecuencias económicas produce la jubilación? ¿Cuál es el comportamiento económico de los hogares de mayores? ¿Existen diferencias entre ellos?

Interrogantes que nos llevan a plantear la siguiente hipótesis de partida: la imagen social del mayor no se corresponde con la emergencia de un nuevo jubilado, socializado en una realidad social y económica muy diferente. Para dar respuesta a las preguntas planteadas y confirmar o anular la hipótesis, se hace necesario articular la investigación de acuerdo a los siguientes objetivos. En primer lugar hay que referirse a las consecuencias de la salida del mercado de trabajo de los jubilados. Factores como la pérdida de roles, la caída del estatus, la disminución de la capacidad adquisitiva, la pérdida de relaciones sociales, entre otros, son muchas de las consecuencias que puede tener la jubilación. El objetivo, pues, es *conocer cómo es el ritual de paso a la jubilación, qué efectos y consecuencias produce sobre los jubilados.*

En el contexto general del discurso del jubilado interesa conocer, también, los cambios que supone la jubilación. El objetivo ha sido *conocer no sólo si la jubilación produce consecuencias, sino en qué tipos de personas se cumple y por qué*. Igualmente, en lo que se ha llamado dimensión social de la jubilación, se plantea, como objetivo derivado de éste, cómo se adaptan a estos cambios las personas o, lo que es lo mismo, qué mecanismos o estrategias sociales utilizan para minimizar estos efectos. De otro lado, la situación económica del mayor ha mejorado en los últimos años, pero interesa conocer si sus estrategias económicas han cambiado en lo que se refiere al gasto, los ingresos y el ahorro. Se ha estudiado *cómo distribuyen sus gastos, por qué ahorran y cuáles son sus estrategias de inversión, tanto de los nuevos jubilados como de los tradicionales*.

Para conseguir los objetivos que han guiado esta investigación se ha utilizado una metodología de carácter cualitativo, ya que la pretensión del trabajo era conocer la percepción subjetiva de los nuevos jubilados sobre sus estrategias sociales. En definitiva, dar la palabra a los actores para que nos enseñen su realidad, que, en ocasiones, no coincide con la que emerge de la interpretación de los datos cuantitativos. Con el fin de conocer el discur-



ANTONIO TRINIDAD REQUENA

so de las personas mayores se ha utilizado como técnica de producción de datos el grupo de discusión. Como señalan Canales y Peinado (1998: 295), «se diferencia de otras técnicas cualitativas, fundamentalmente por cuanto constituye un dispositivo que permite la reconstrucción del sentido social en el seno de una investigación —grupal— discursiva. El sentido es siempre grupal, colectivo, y su emergencia requiere el despliegue de hablas múltiples en una situación de comunicación».

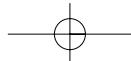
El diseño de los grupos de discusión se ha realizado partiendo de unos perfiles teóricos de grupos que, en principio, se creía iban a determinar los discursos de las personas jubiladas. Los distintos perfiles elaborados intentan responder, con el mayor rigor científico posible, a la heterogeneidad de la vejez, lo que no quiere decir que muchos de los discursos encontrados coincidan entre grupos, como se aprecia en el cuadro 1. En definitiva, se han tenido en cuenta cuatro características fundamentalmente: ámbito de vida —costa/ciudades grandes y medianas—, estatus socioeconómico del mayor, nivel de estudios y forma de convivencia. Estas cuatro dimensiones, en mayor o menor medida, explican parte de los discursos de las personas que han participado en la investigación.

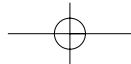
CUADRO 1

Perfiles de los grupos de discusión

Grupo	Perfil	Nombre
G1	Ciudad grande, estatus socioeconómico medio-alto y viven solos con su pareja	Los nuevos jubilados
G2	Ciudad mediana, estatus socioeconómico medio-medio, viven con su pareja o en otra situación	Los jubilados activos
G3	Ciudad grande, estatus socioeconómico medio y medio-alto, con su pareja o en otra situación	Los jubilados laborales
G4	Medio rural, estatus socioeconómico bajo, con su pareja o en otra situación	Los jubilados tradicionales
G5	Medio rural, estatus socioeconómico bajo y medio, viven con su pareja	El nuevo jubilado rural
G6	Ciudad mediana, estatus socioeconómico medio-bajo, viven solas	Las nuevas jubiladas
G7	Ciudad grande, estatus socioeconómico medio-bajo, viven con su pareja o en otra situación	Los seguros

FUENTE:
Elaboración propia.





ESTRATEGIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LOS NUEVOS JUBILADOS

Del análisis de los discursos de los mayores se ha llegado a los siguientes resultados, estructurados en tres grandes bloques. En el primero se analizan las diferencias existentes en un grupo social tan heterogéneo como el de los mayores de la emergencia de una nueva posición social ocupada por los nuevos jubilados. En el segundo apartado se estudian las estrategias sociales y económicas seguidas por este grupo para adaptarse a la nueva situación social emergida tras la jubilación. Por último, se sintetizan las conclusiones derivadas de la investigación.

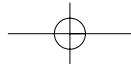
2. LA EMERGENCIA DE NUEVAS POSICIONES SOCIALES

La edad no explica una realidad tan compleja y heterogénea como es la vejez. No existe un prototipo de mayor, sino mayores, pues no hay dos realidades iguales. Es suficiente repasar la literatura en general, y la sociológica en particular, para comprobar cómo el concepto de vejez ha ido evolucionando con los años y darnos cuenta de que, todavía hoy, no existe un consenso en cuanto a la definición y el significado de este concepto. En estos momentos la vejez empieza a ser considerada como una liberación, es la búsqueda de un disfrute, es el tiempo de la vida que el hombre tiene para sí mismo y no para los demás. Pero esta visión de la vejez, como las otras, olvida una cosa fundamental de la dimensión humana de los hombres, como es su relación con los demás y la necesidad que tenemos de sentirnos útiles. Desde la década de los ochenta se empieza a considerar la vejez no sólo como una etapa de liberación, sino como una oportunidad que ofrece la vida para poder desarrollar actividades que sean útiles, tanto para la sociedad como para el mayor.

El hecho de ser mayor no ha supuesto un problema hasta la llegada de la era moderna. Antes, sólo por tener más años se adquirían un estatus y una relevancia social considerables. Sin embargo, en las últimas décadas, la sociedad solía usar el término «viejo» en sentido peyorativo, y el grupo de viejos respondía a una identidad impuesta por la sociedad, que les asignaba un papel secundario e irrelevante en el entramado social (Bengtson, 1973)¹. Este papel, siguiendo la teoría del retramiento, hacía que el mayor, poco a poco, se fuera separando de la vida social. Máxime cuando era la misma sociedad la que le ponía trabas para su nueva integración, y los roles que le asignaba eran negativos o de poca relevancia social.

Esta nueva visión del mayor, y su papel en la sociedad, hace que esté adquiriendo más relevancia social, ya que puede desempeñar actividades útiles para el conjunto de la población, y ésta sabe que los mayores tienen la necesidad de ser tenidos en cuenta, de seguir

¹ Véase Pérez Ortiz (1996).

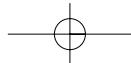


ANTONIO TRINIDAD REQUENA

siendo respetados y de seguir sintiéndose útiles (Díez Nicolás, 1996). La jubilación ya no es sinónimo de exclusión, sino que se plantea como un periodo de la vida lleno de actividad social, donde las personas tienen la necesidad de ser útiles. El objetivo es que el mayor no aparezca como improductivo, sino que sea considerado como alguien que, por la prestación que recibe, desempeña una actividad de importancia para el resto de la comunidad, convirtiéndose así en activo y productivo social. La única forma para que el ajuste que se tiene que producir de trabajador a jubilado laboral tenga éxito es no aislar a los sujetos, sino diversificar e intensificar su actividad por medio de otros roles que garanticen el sentirse útiles e impidan la desaparición social del anciano (Pérez Ortiz, 1996).

Este cambio que se está produciendo, tanto en la percepción social de los jubilados como en ellos mismos, viene motivado por un factor como es la mejor situación económica de este colectivo, y porque en un futuro, no muy lejano, será más importante el mejor nivel de estudios de los jubilados. Bosch Font (1995) señala que los jubilados de hoy no sólo llegan a edades avanzadas, sino que lo hacen con buena salud y con un patrimonio interesante, tanto de bienes duraderos como de ahorros invertidos en activos financieros. Es evidente, como señala Sánchez Vera (2000), que la cultura económica de los ancianos está condicionada por el estatus, por el nivel de renta y la instrucción. Estos dos últimos factores están creciendo en los jubilados, por lo que todo hace pensar que en ellos se está produciendo un cambio en su comportamiento económico, social y en su visión de la jubilación.

Esta transformación se ha puesto de manifiesto en los resultados de este trabajo, donde emergen discursos que revelan que el comportamiento de los mayores a nivel social y económico es heterogéneo, aunque se pueden clasificar en dos grandes grupos: los nuevos y los viejos jubilados o jubilados tradicionales (cuadro 2). El jubilado tradicional se ha caracterizado por retirarse de la vida laboral, encerrarse en su casa y, como mucho, cuidar de algún familiar. Mientras que el nuevo jubilado opta por no quedarse en su casa, por seguir formándose, por ayudar a la sociedad, por participar en organizaciones sin ánimo de lucro, por cuidar de su familia, y por un sinfín de cosas que le proporcionan una sensación de utilidad, de sentirse todavía parte de algo importante. En el siguiente cuadro se pueden ver cuáles son las diferencias fundamentales entre el viejo y el nuevo jubilado, diferencias que serán cada vez más patentes, a medida que lleguen a la edad de jubilación personas más formadas, con pensiones más altas, y matrimonios con dos pensiones de jubilación. Situación que se producirá en un periodo corto de tiempo, ya que cada vez son más las mujeres que trabajan.





ESTRATEGIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LOS NUEVOS JUBILADOS

CUADRO 2

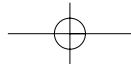
Nuevo jubilado y jubilado tradicional

Nuevo jubilado	Jubilado tradicional
— Pensión media-alta	— Pensión media-baja
— Nivel de formación medio-alto	— Nivel de formación medio-bajo
— Planificación social de la vejez —la vejez preocupa desde antes de la jubilación, hay que ir buscando cosas que hacer para cuando llegue el fin del trabajo—	— No hay planificación social de la vejez —sólo preocupa cuando viene—
— Planificación económica de la vejez	— No existe planificación económica de la vejez, como mucho el ahorro seguro
— Zonas urbanas y costeras	— Zonas rurales y zonas urbanas pobres
— Ahorro como inversión	— Ahorro como previsión
— Las entidades bancarias son un comercio para hacer negocio	— Las entidades bancarias como mediadores del ahorro seguro
— Inquietudes sociales	— No existen inquietudes sociales
— Económicamente independientes	— Económicamente dependientes
— Buscan nuevas relaciones	— No buscan nuevas relaciones
— La jubilación es una nueva etapa de la vida donde se abren otras esferas sociales	— La jubilación es el fin de la vida laboral y casi de la social
— La jubilación es simplemente un cambio de actividad, de lo que se trata es de buscarse nuevos roles que ayuden a que el individuo se siga sintiendo útil	— Cuando uno se jubila ya no es útil, lo único que le espera es la muerte

FUENTE:
Elaboración propia.

EL DISCURSO DEL NUEVO JUBILADO Y DEL JUBILADO TRADICIONAL

Este cambio que se está produciendo en los mayores es lento, no es unánime, pero es irreversible. La ausencia de unanimidad en el cambio de comportamiento de los mayores está motivada por los recursos y por la oferta de nuevos espacios sociales donde integrarse. Espacios sociales que en los municipios pequeños y en el medio rural no existen o son escasos, por lo que el cambio, si se produce, es menor. En estos lugares todavía se podrá seguir hablando de los «jubilados tradicionales», que no es lo mismo que decir jubilados



ANTONIO TRINIDAD REQUENA

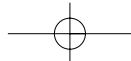
mayores. Para ser más exactos, la categoría «viejos jubilados» responde a los mayores que mantienen las pautas antes descritas, independientemente de los años. O, lo que es lo mismo, un jubilado que tiene recursos económicos bajos y un bajo nivel de formación, situación que se agrava si la persona es de ámbito rural, dado que los recursos sociales que tiene para buscar nuevos roles son escasos.

Son los nuevos jubilados los que establecen una clara distinción entre ellos y el resto de jubilados. La diferencia entre ellos y los demás radica en la necesidad y capacidad que tienen de seguir haciendo cosas para sentirse útiles. Es más, y como señala el estudio 2439 del CIS, sólo uno de cada cinco jubilados cree que son inactivos, lo que lleva a pesar que hacen más cosas de lo que la sociedad imagina, o que no hacen más porque no se les deja. No se trata de seguir trabajando, sino de buscarse una serie de actividades que ayuden a que ellos se sientan realizados, o, lo que es lo mismo, que sientan que su tiempo libre es de utilidad, produzca algo: «... *el que se jubila ahora es muy diferente al de hace una década, ahora están más activos y están llenos de inquietudes. Yo diría que no son pasivos ni dependientes, sino activos e independientes...*» (G1: 222-225).

El objetivo de estas personas una vez que se jubilan es buscarse actividades nuevas donde tener asignado un rol, para que la sociedad se dé cuenta que los mayores tienen cabida en la sociedad, que no son excluidos sociales ni personas dependientes. Estas actividades tienen que darse en la esfera pública, igual que el trabajo, y, en cierta medida, tienen que ser un sustitutivo de éste. Más concretamente, la finalidad es que la vida no cambie mucho: «... *las personas jubiladas también tienen cabida en la sociedad, pueden hacer todavía muchas cosas útiles...*» (G1: 168-169). En este mismo sentido se pronuncia otro mayor: «... *en general, nada ha variado. Si antes trabajaba todo el día, ahora lo mismo, sólo que ahora las ocupaciones están un poco más centradas en una serie de amigos, de detalles, conferencias, en lugar de las cosas que llevaba antes, cuando estaba en activo...*» (G3: 390-393).

La libertad que da la jubilación es otro aspecto destacado en el discurso de las personas que componen este colectivo, y que es fundamental en la distinción entre el viejo y el nuevo jubilado. Antes, la jubilación era la ruptura con el trabajo, la ausencia del hombre de la esfera pública, lo que podía producir desestructuración en la vida de los mayores, debido a los roles secundarios que les asignaba la sociedad. Esa libertad que, aparentemente, da la jubilación no era aprovechada por los mayores. Sin embargo, hoy, la libertad sí es aprovechada, ya que la jubilación no supone la salida de la esfera pública, sino todo lo contrario, se permanece en ella, aunque en otro espacio. Esto es así porque los mayores son diferentes, ahora están más preparados para esta situación, tienen recursos económicos, psicológicos y sociales para enfrentarse al proceso de jubilación y encontrar nuevos roles y espacios sociales en un corto periodo de tiempo. La libertad es aprovechada para seguir





ESTRATEGIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LOS NUEVOS JUBILADOS

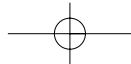
haciendo cosas que o bien se tenían ya planificadas o, por el contrario, son nuevas y vienen motivadas por la ausencia del trabajo: «... estoy mucho más ocupada ahora que antes. Antes tenía la vida programada de otra manera, totalmente distinta, y ahora muchas veces no me da tiempo de todo lo que quiero abarcar...» (G3: 281-284).

Para otras personas, la diferencia entre los nuevos y los viejos jubilados es clara. Los nuevos están más formados, tienen inquietudes intelectuales y aportan cosas a la sociedad. La diferencia, según sus discursos, se encuentra en los comportamientos habituales de los mayores, ya que antiguamente la vida de una persona que se jubilaba quedaba reducida al hogar del pensionista y a la vida familiar, y hoy, sin embargo, los mayores buscan algo más, quieren seguir sintiéndose útiles y que la sociedad reconozca su importancia: «... tenemos que ver que los pensionistas viejos no tienen formación. Seguro que los que están llegando ahora, nosotros mismos, y los que vendrán en un futuro sí la tienen. Eso hará que las cosas cambien...» (G2: 357-359).

Las personas que mantienen este discurso manifiestan que la jubilación, en principio, es un paso atrás, pues se tiene una sensación de inutilidad. Ellos buscan espacios donde poder sentirse útiles. Por otro lado, su comportamiento económico es más propenso al consumo que al ahorro, aunque dentro de este grupo, y referido a este tema, todavía hay comportamientos más asociados al mayor tradicional que al nuevo. Más concretamente, algunos mantienen que son nuevos jubilados en lo económico y en lo social, pero otros sólo en lo social, ya que su comportamiento sigue siendo el de ahorro como previsión: «... creo que la palabra ahorrar no es la más adecuada, porque tienes las necesidades cubiertas, puedes hacer con tu dinero lo que te dé la gana, gastarte el dinero donde quieras, y si al final de mes te sobra algo pues mejor, pero no se mira...» (G7: 464-471).

En el medio rural, los jubilados tradicionales mantienen un discurso muy similar al de los nuevos jubilados, pero su comportamiento es muy distinto. Ellos son conscientes de que los mayores cada vez están mejor económicamente y que las cosas están cambiando, pero también creen que su medio les limita mucho. Es el medio el que hace que la jubilación para ellos sea más ficticia que real, pues la vida cambia algo, siguen trabajando, o bien por necesidad o por entretenimiento. En lo social, tanto hombres como mujeres siguen desempeñando los mismos roles; si acaso, la mujer que ha trabajado en el campo, si se retira con la jubilación, se centra más en el rol de ama de casa: «... nada, yo sigo con lo mismo, nada más que no trabajo como antes. Yo sigo desempeñando la misma actividad que antes, eso sí, mucho más relajado en todo...» (G5: 29-31).

En lo económico su comportamiento es el que hasta ahora han señalado todos los estudiantes. Acostumbrados a una economía de subsistencia y sabedores de la importancia del



ANTONIO TRINIDAD REQUENA

dinero, tienen demasiado miedo a perderlo o gastarlo absurdamente. Por lo tanto, lo que buscan en cada momento es la seguridad. Ésta les viene dada por el ahorro que tienen depositado en el banco y que saben que siempre contarán con él, pues son incapaces de invertirlo en un activo financiero que tenga algo de riesgo. Ellos son más felices sabiendo que tienen, y no les preocupa lo que podrían tener si fueran menos conservadores con el dinero.

En resumen, se está produciendo un cambio en el grupo de mayores que se hará más intenso en los próximos años. Este cambio se puede sintetizar en dos ideas fundamentalmente. En primer lugar, los nuevos mayores tendrán más recursos económicos, lo que posibilitará, como veremos más adelante, que puedan desarrollar estrategias económicas distintas y ser más arriesgados, porque seguramente ya tengan su futuro resuelto. En segundo lugar, y motivado por su mayor formación, los mayores intentarán desempeñar roles que no sean secundarios, quieren tener un papel relevante dentro del conjunto social; para eso se han preparado a lo largo de su vida, como se manifiesta en el siguiente discurso: «... *pasará una cosa y es que el nuevo pensionista tendrá más preparación y estará más preparado para ser autosuficiente en su formación y en su vida...*» (G2: 8-9).

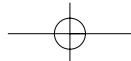
Todos estos cambios serán analizados en los sucesivos epígrafes, donde se pone de manifiesto que los discursos y comportamientos brevemente expuestos son más complejos de lo dicho hasta ahora. Dentro de estos dos grandes discursos —nuevo jubilado y jubilado tradicional— existen, a su vez, subdiscursos que indican la heterogeneidad del comportamiento económico y social de los mayores.

3. ESTRATEGIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LOS NUEVOS JUBILADOS

Lo económico no es la única consecuencia que trae la jubilación, sino que este proceso produce grandes cambios en la vida social de las personas y en la esfera personal. En esta etapa de la vida las personas se replantean muchas cosas. Es como un periodo de reflexión, de encontrarse consigo mismo para después tomar otro destino o seguir el mismo camino: «... *te choca que de la noche a la mañana te tengas que replantear la situación económica, la situación social, las cosas de cómo has vivido en casa e incluso las relaciones con la sociedad...*» (G1: 375-377).

La jubilación no es otra cosa, como revela el discurso de los varones, que el fin de la etapa profesional. Para ellos, este cambio es más que suficiente para que sus vidas, en un periodo no muy largo de tiempo, se transformen totalmente. Parafraseando a Ortega y Gasset, se puede decir, y así lo manifiestan ellos en sus discursos, que lo que a estas personas les





ESTRATEGIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LOS NUEVOS JUBILADOS

cambia son las circunstancias de sus vidas. Y el hombre es eso, sus circunstancias: «... *La vida cambia mucho cuando uno se jubila. Porque mira, tú estabas trabajando activamente y ahora no, es decir, tú antes estabas activo al cien por cien y ahora ya no, las circunstancias son totalmente distintas, pues ahora pasas a un plano digamos de jubilación. Las cosas cambian totalmente, cambian económicamente, cambian en todos los aspectos...*» (G2: 4-7).

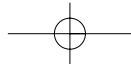
El proceso de jubilación no distingue entre nuevos y viejos jubilados, ya que las consecuencias son las mismas, lo que varía son las formas de afrontar esa nueva situación. El discurso dominante señala que la jubilación supone una ruptura total con el eje que estructura las vidas de las personas, el trabajo. El inicio de la jubilación supone un duro revés, pues en principio nadie está preparado para esta nueva situación. No existen todavía mecanismos para que las personas sepan afrontar con ciertas garantías de éxito esta situación, como se desprende de las siguientes líneas²: «... *lo que sí es cierto es que al principio, cuando uno se jubila, es un choque el levantarse por las mañanas y preguntarse qué hacer, cuál es tu horario y todo eso...*» (G1: 45-47).

En general, se desprende del análisis de los discursos de los mayores que el proceso de la jubilación trae consigo³: 1.) temor al cambio antes de la jubilación; 2.) empeoramiento de la situación económica; 3.) periodo de inactividad laboral y social; 4.) insatisfacción personal y vacío interior, y 5.) búsqueda de alternativas para sentirse útiles, o lo que hemos denominado establecimiento de nuevas estrategias sociales y económicas para adaptarse a la nueva situación.

La manera de hacer frente a la nueva situación es muy rica y diversa, lo que lleva a apostar por estrategias sociales y económicas distintas. El concepto de estrategia, siguiendo la definición de Gil Calvo y Garrido Medina (1997: 13-36), se entiende como «toda selección de cursos alternativos de acción —recursos tácticos— por su virtualidad para producir resultados futuros —objetivos estratégicos— en situación de incertidumbre». Más concretamente, para que un comportamiento pueda ser calificado de estratégico se tienen que cumplir los siguientes requisitos: 1) que exista una amplia gama de opciones de elección; 2) que se

² Cuando las personas que han participado en la investigación aluden a «prepararse para la jubilación» se están refiriendo a los programas de jubilación. Una síntesis de ellos se puede encontrar en Aleixandre Rico (1996: 153-157), donde se cita a Pollack, Kahn y Goldfarb (1958), Ash (1966), Anderson (1966), Phelps (1966), Oliver (1960), Lehr (1980), Shouksmith (1983), Harpaz y Kremer (1981) y S. Bond y J. Bond (1980), entre otros.

³ En las personas de ámbito rural sólo se producen las dos primeras fases y, con matices, la última. Igualmente, recordar que el esquema intenta sintetizar una realidad bastante compleja, por lo que el proceso no es tan lineal como aparece y las fases están muy condicionadas por el perfil sociodemográfico de los jubilados. No es lo mismo ser viudo/a que casado/a, o ama de casa que mujer trabajadora. Las consecuencias de la jubilación en estos y en otros casos pueden ser parecidas, pero los matices son demasiado importantes como para pasarlos por alto.



ANTONIO TRINIDAD REQUENA

tengan objetivos a medio-largo plazo previamente definidos, independientemente de cuál fuera el criterio de su definición, y 3) que exista un entorno de incertidumbre.

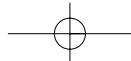
Partiendo de esta idea, se han estudiado cuáles son los comportamientos de los nuevos jubilados para adaptarse al nuevo papel que les asigna la sociedad. Los mecanismos desarrollados por estas personas, para poder adaptarse a esta nueva realidad, es lo que se ha llamado estrategias sociales y económicas, que cumplen los tres requisitos antes citados. La situación social del jubilado es de incertidumbre. Los mayores ante esta adversidad intentan buscar objetivos —espacios sociales y situaciones económicas— donde reducir la incertidumbre, y las posibilidades que se les ofrecen, si bien hasta hace poco eran limitadas, hoy parecen ilimitadas, sobre todo en lo social y, cada vez más, en lo económico.

3.1. EL DISCURSO DE LAS ESTRATEGIAS SOCIALES DEL NUEVO JUBILADO

La reestructuración de los tiempos sociales es una de las consecuencias de la jubilación, como bien señala Díez Nicolás (1996). El nivel de vida no es lo más importante en la vida de las personas mayores, sino la cantidad de tiempo libre del que disponen. La pérdida del rol productivo, que la sociedad les asigna a los individuos cuando están trabajando, desaparece en el momento que las personas pasan a jubilados. En este sentido, Cuenca Cabeza (1995) plantea que pueden ocurrir dos cosas: una, que para los jubilados la jubilación se presente como un proceso de liberalización, y otra, que sea vivida como un momento terrible, porque el trabajo supone para muchas personas la base fundamental de su identidad y, ésta desaparece con la jubilación.

En la nueva estructuración del tiempo libre, sentido como liberación o desajuste, el nuevo jubilado lo utiliza en la participación social activa y productiva. Ellos intentan reforzar su identidad en esta etapa última de la vida (Rodríguez Cabrero, 1997: 37-38) por medio de distintas asociaciones de carácter social, que les garantizan estar/sentirse activos, proyectarse y enriquecerse social y culturalmente⁴. Junto a esto, no se pueden olvidar otras vías de integración social, y esto es común a los nuevos y a los viejos tradicionales, como son la familia y los grupos de pares, que aparecen como los niveles más elementales de participación social. Es decir, por medio de las relaciones informales, los mayores consiguen sentirse todavía parte activa de la sociedad. Sin embargo, de una u otra forma, las estrategias sociales, tanto del nuevo como del viejo jubilado, guardan relación con las estrategias económicas.

⁴ A pesar de que el tema de la participación y el asociacionismo en la tercera edad no es objeto de este trabajo, en un libro publicado por el Imserso bajo el nombre *Participación social de las personas mayores* (1997) se ofrecen algunas ideas sobre participación en la tercera edad.



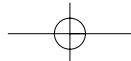
ESTRATEGIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LOS NUEVOS JUBILADOS

Las relaciones entre iguales, que se suelen dar en los centros destinados para el encuentro de mayores, y las familiares, que se suelen dar en los espacios privados, han sido tradicionalmente los medios más usados por los jubilados para evitar la exclusión social. Sin embargo, empiezan a perder peso en los nuevos jubilados, sobre todo en aquellos que viven en medios urbanos y están más formados, ya que se están buscando y abriendo otros mecanismos para la integración social de este grupo. Se empieza a consolidar la idea de que los hogares o lugares de encuentro de los pensionistas no es el medio más adecuado para la integración y la participación de los mayores en la sociedad. El discurso de éstos es claro: «... *los hogares de mayores, donde la gente va allí para jugar a las cartas, hacer punto u otras actividades, y esto más que sitios de distracción son guarderías de adultos. Allí los tienen para que no molesten. Esto no es participar en la vida activa, esto es ser pasivo...*» (G1: 183-186).

Es el sentirse activo, útil, el saberse capaz de seguir haciendo cosas, lo que distingue, a nivel social, al nuevo jubilado del jubilado tradicional. Su objetivo es ser capaz, en el menor tiempo posible, de adaptarse a la nueva vida que le ha tocado vivir, buscar nuevas oportunidades y actividades que llenen el vacío que genera la jubilación y le ocupen el mayor tiempo posible, con el fin de obtener la aprobación social.

Ahora bien, los motivos para buscar actividades que sustituyan al trabajo y que socialmente estén consideradas son distintos. En los discursos se observa que mientras unos realizan actividades porque así lo han hecho durante toda su vida, otros las hacen para huir de la soledad o para no sentirse viejos. Pero del análisis de los discursos emerge la idea de que, en función de los ingresos, del nivel de estudios, del estado civil y de si es ama de casa, las motivaciones que llevan a las personas a buscar actividades son distintas. Las personas con mayores niveles de ingresos o los que tienen estudios superiores son los que más énfasis ponen en la aprobación social. Los jubilados de clase media o media-baja, con estudios medios, suelen participar en actividades que aseguren su integración social para sentirse útiles. Las viudas y los viudos realizan estas actividades para salir de la soledad, aunque con el paso del tiempo su motivación cambia. Las amas de casa realizan estas actividades cuando el marido se jubila porque su espacio de privacidad lo ven invadido, ya no se sienten libres, y tienen que buscar otros espacios que les garanticen esto.

Por un motivo u otro, los nuevos jubilados quieren terminar con la visión que tiene la sociedad —persona mayor igual a inactivo e improductivo—, que ha sido asimilada durante mucho tiempo por los jubilados. Ahora, las cosas están cambiando, pues de sus discursos se desprende la idea de que esto no es verdad, ya que ellos todavía están en condiciones de poder realizar una serie de actividades que tienen una importancia social y que demuestran que los jubilados no son inactivos. El medio para esto son las asociaciones, la parti-



ANTONIO TRINIDAD REQUENA

pación ciudadana, el voluntariado en las ONG, la participación en la labor social que realizan las organizaciones pertenecientes a la Iglesia católica, como Cáritas, y el cuidado de familiares. En definitiva, como se desprende de la siguiente cita, lo importante es sentirse útiles: «... *la verdad es que aquí te sientes útil, haces algo por los demás que te llena a ti. Porque lo primero es que ocupas tu tiempo y, además, sabes que le estás siendo útil a otras personas...*» (G2: 77-79).

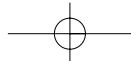
El comportamiento de las amas de casa de ámbito urbano es ambivalente, pues, independientemente de la posición económica que tengan, realizan una serie de actividades fuera del hogar para combatir la invasión de su espacio de privacidad y salir de la rutina. En estas actividades, ellas encuentran que se sienten útiles e importantes; además, recuperan parte de la libertad perdida por la jubilación del marido —como las viudas del mundo rural—. En este sentido, en el libro del Imserso (1997) se manifiesta que «la mujer con los años se siente más libre para salir del hogar y participar activamente en la sociedad con el objetivo de disfrutar del ocio y, sobre todo, de lograr la socialización tardía firmemente deseada, para lograr una libertad que no ha tenido. Esta libertad no sólo se concreta en viajar, sino en participar en actividades de formación física, recreativas y culturales» (id.: 108-109).

El tema de las viudas y viudos en el ámbito urbano es diferente. Las primeras, si se quedan viudas a edades tempranas, pueden reestructurar de nuevo sus vidas. Algunas vuelven a la actividad laboral, encontrando en el trabajo una salida a esta situación tan difícil de superar. Una vez que las mujeres viudas llegan a la edad de jubilación, o si sus maridos fallecen cuando ya son mayores, sus estrategias sociales y las motivaciones para participar en otras actividades son comunes, independientemente de que hayan trabajado o no. Su objetivo es hacer cosas nuevas, salir de la rutina del hogar, y en las viudas más mayores y en los hombres, evitar la soledad. Tanto ellas como ellos encuentran en las asociaciones, en las organizaciones religiosas y en las aulas de mayores de las universidades espacios donde evitar esa soledad, donde sentirse útiles y en donde aprender cosas nuevas.

La soledad aparece como una de las motivaciones principales para participar en estas actividades. Pero, a medida que pasa el tiempo, de los discursos emerge la idea de que la motivación principal deja de ser la soledad y pasa a ser el sentimiento de sentirse útil, el factor que más explica la participación de estas personas: «... *voy a los talleres, pues para mí son un alivio para la soledad y para la tristeza y, además, si vengo aquí me siento útil para algo...*» (G6: 189-190).

La familia es otra de las estrategias sociales utilizada por los mayores para superar los efectos de la jubilación, a pesar de la pérdida de confianza que manifiestan los nuevos jubilados, al intentar otros mecanismos que la sustituyan en caso de dependencia. Una vez





ESTRATEGIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LOS NUEVOS JUBILADOS

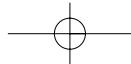
que las personas llegan a edades adultas, la familia ya no tiene esa obligación por ley, sino que es la tradición histórica y social la que ha dictado, en las sociedades mediterráneas, que la ayuda familiar tenga que durar toda la vida. Son muchos los autores —Iglesias de Ussel (1998), Castón y Ramos (2006), Sánchez Vera (2000), Meil Landwerling (2000) y Díez Nicolás (1996)— que hablan de la solidaridad familiar para referirse a los mecanismos y medios de ayuda que se dan entre las personas que forman parte de una familia⁵.

La manifestación de la solidaridad familiar depende de factores como la estructura de la familia, el nivel de interacción entre sus miembros, el grado de cohesión de la familia y las funciones que cumple cada una de las personas que forman la familia (Bazo, 2000). Por otro lado, hay que destacar que esta solidaridad no se da sólo en una dirección, padre-hijo, sino que se manifiesta en múltiples sentidos como son: hijos-padres, abuelos-nietos, nietos-abuelos, tíos-sobrinos, hermano-hermano, etc. Según esto, y atendiendo a los discursos, los mayores no sólo son promotores de la solidaridad familiar, sino que también son receptores de la misma. Igualmente, hay que destacar que la solidaridad familiar se puede presentar de múltiples formas, ya sea de forma material, económica o afectiva.

Los discursos encontrados respecto a la solidaridad familiar señalan que ésta es natural, es como «... *si hubiera una ley que dijera que tenemos que ayudar a nuestros descendientes, es como una ley natural...*» (G2: 695-696). En este sentido, sin explicar muy bien el porqué, el discurso de todas las madres es muy similar al de una de ellas, que señala que «... *todas las madres tienen que ayudar y hacer algo por sus hijos...*» (G7: 397-397). En este sentido, la solidaridad familiar se presenta como algo normal dentro de las familias, aunque se están produciendo algunos cambios que están haciendo que ésta se modifique y que muchos mayores no llegan a entender.

La relación padres-hijos se presenta en los discursos de forma ambivalente pues, a la vez que es satisfactoria, tiene una serie de puntos críticos que dejan en muy mal lugar a los hijos. Algunos discursos señalan la despreocupación de los descendientes hacia el entorno de los padres, es decir, hacia cómo están sus casas, qué les hace falta en los hogares, etc. Esta situación crea en algunos casos puntos de desencuentro, como cuenta en su discurso uno de los hombres señalando la actitud egoísta de sus hijas: «... *mire usted, la actitud de los padres españoles es de dar más que de recibir, porque la situación ha sido así toda la vida...* Ayudamos a los hijos, pero ya mis hijas me dicen que no me crea que cuando sea viejo me van a tener en casa, sino que me voy a tener que ir a una residencia...» (G2: 685-689).

⁵ Respecto a la solidaridad familiar, no se puede pasar por alto la apreciación que realiza Díez Nicolás (1996). Según este autor, en las sociedades modernas, ésta se sigue dando, aunque cada vez es más usual que éstas no se rijan sólo por el principio de consanguinidad, sino que es más usual que prime el principio de afinidad.



ANTONIO TRINIDAD REQUENA

Algunos discursos señalan que lo mejor es no esperar nada de los hijos y mentalizarse de que el futuro de los jubilados es ir a una residencia. En este sentido dicen que las cosas han cambiado mucho, ya que la figura del abuelo ha perdido importancia, o, como se expone en este discurso: «... *antes los padres eran muchos y los abuelos más todavía, pero hoy lo que quieren los hijos es que los padres se metan en la residencia y se quitan así el carro de lo alto...*» (G5: 674-676). Pero estos jubilados no sólo culpan a los hijos de que se tengan que ir a una residencia, sino que aluden a otros factores estructurales, como el tamaño de los pisos: «... *yo no te puedo tener, yo estoy trabajando; cómo te voy a coger si yo trabajo y ella también. Luego, se compran un piso de tres habitaciones, una para ellos, otra para el niño y otra para los libros y el ordenador, y ya no podemos ir allí...*» (G4: 653-655).

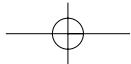
La solidaridad familiar no queda reducida al ámbito de la familia nuclear, sobre todo en el caso de los nuevos jubilados, ya que en los discursos se observa que las ayudas van destinadas a otras personas distintas de los hijos. Este tipo de solidaridad hace referencia a una de las realidades más actuales que se da en la sociedad española, como es el cuidado de mayores por parte de mayores: «... *hoy se produce por primera vez un hecho significativo y es que hay un número muy importante de mayores de 60 años que están cuidando a mayores de 80 años. Ésta es una realidad sociológica que no se había producido. Con la paradoja que, a veces, el cuidador necesita de más ayuda que el cuidado...*» (G1: 289-293).

3.2. EL DISCURSO DE LAS ESTRATEGIAS ECONÓMICAS DEL NUEVO JUBILADO

El concepto de estrategia, trasladado al contexto económico del jubilado, incluirá todos aquellos medios —recursos— que utilizan los mayores para satisfacer sus necesidades económicas. Estos comportamientos de las personas mayores son los que definen su cultura económica, que, en palabras de Navarro, es «el comportamiento de valores, costumbres, creencias, modos de esperar, conocimientos y orientaciones que dirigen la conducta de los individuos de una sociedad en los asuntos relacionados con la economía» (1992: 773).

Las estrategias económicas de las personas mayores están determinadas por una serie de factores, tanto sociales e históricos como individuales y familiares. Para Bódalo (2002), los factores son la edad, el ciclo de vida, la biografía individual y la generacional. En primer lugar destaca la posición económica del mayor, determinada por el sistema de pensiones de nuestro país, que es inferior a la media europea, como refleja la Encuesta de Presupuestos Familiares. No se puede olvidar que muchos de nuestros jubilados han vivido la Guerra Civil española, lo que determina su posición y comportamiento económico. El contar con me-





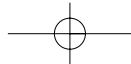
ESTRATEGIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LOS NUEVOS JUBILADOS

nos recursos, en algunos casos, impide desarrollar un comportamiento económico determinado. Pero la situación económica no afecta a todos los mayores por igual, ya que los ingresos o la posición económica de los mayores son heterogéneos, y cada vez será más diferente al llegar a la jubilación los nacidos a partir de la década de los cincuenta, por lo que las estrategias económicas también lo serán.

La familia aparece como otro de los factores que determinan las estrategias económicas de las personas mayores, ya que no es lo mismo estar jubilado y tener los hijos emancipados y bien posicionados en el mercado laboral que todo lo contrario. Esto hace que, en ocasiones, los mayores sean el nuevo Ministerio de Asuntos Sociales. El comportamiento económico de los mayores dependerá mucho del tipo de familia, pues, como se manifiesta en los discursos, los padres tienen que ayudar a los hijos a emanciparse y si la emancipación se da cuando los padres están jubilados los recursos son menores. El estar jubilado no exime a las personas de la responsabilidad filial, tienes que seguir ayudando a tus hijos. Esta solidaridad de padres hacia hijos es la que determina durante toda la vida las estrategias económicas de las familias.

Otro de los aspectos que condicionan y determinan las estrategias económicas de las personas mayores es la política de las entidades financieras. Hay un discurso crítico referido a la actitud que tanto bancos como cajas de ahorros mantienen hacia los jubilados, al no permitir los créditos a los mayores. Según las personas que mantienen este discurso, es improbable, por no decir imposible, que las entidades bancarias den créditos a los jubilados para hacer una inversión en cualquier cosa, por el mero hecho de ser jubilado: «... *mire usted, hay una ley interna impuesta por los bancos y cajas de ahorros donde a partir de los 60 años no coge usted ni un duro y eso lo sabemos todos. Lo que pasa es que eso es una equivocación total, porque algunos pueden responder, aunque sólo sea con una pensión media, porque si tú ya tienes la casa pagada, a lo mejor te puedes deshacer de treinta o cuarenta mil pesetas todos los meses...*» (G3: 798-803).

Todos estos factores determinan las estrategias de los mayores. Además, tradicionalmente, la jubilación ha traído consigo el retroceso económico e, incluso, en muchos casos, se ve acompañada de situaciones de pobreza, sobre todo en el caso de las mujeres. Pero no es menos cierto, como establece García-Durán (1995), que las aportaciones económicas que realiza este grupo social a la riqueza económica y social son muy importantes. Igualmente, los mayores, hoy, llegan a la jubilación con unos ahorros considerables y con mejores pensiones. Ahorros que pueden presentarse de múltiples formas, como pueden ser bienes duraderos, capital no materializado, vivienda o ahorros en activos financieros o depósitos en bancos y cajas (Bosch Font, 1995). Es más, cuando se analiza el comportamiento económico de los mayores de hoy hay que tener presente la perspectiva histórica;



ANTONIO TRINIDAD REQUENA

ya se ha dicho que la mayoría de ellos son hijos o de la Guerra Civil o de la posguerra. Pero, a pesar de eso, sus comportamientos económicos pueden ser dispares, ya que, como señala Ayala (1989), el pertenecer a una misma generación no significa que los acontecimientos históricos y sociales influyan de la misma forma en todas las personas. Existen otra serie de variables o condiciones sociales e individuales que determinan el impacto que tienen esos hechos en las personas.

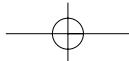
Es evidente que, dentro de una misma generación, se encontrarán comportamientos económicos distintos, casi siempre relacionados más con las trayectorias individuales que con los comportamientos sociales. Por este motivo y, sobre todo, porque algunos de los jubilados ya están impregnados por la filosofía de la economía de mercado y de la sociedad de consumo, se han encontrado discursos diferentes, contradictorios entre sí y novedosos. Estos tres aspectos son los que nos han llevado a asociar algunos comportamientos con los que hemos llamado nuevos jubilados, mientras otros, más conservadores, se asemejan más al concepto social que se tiene del mayor, es decir, lo que hemos llamado jubilados tradicionales.

Las diferencias entre las estrategias económicas de los jubilados tradicionales y de los nuevos jubilados son varias. El nuevo jubilado prepara su jubilación con tiempo, hace una gestión más arriesgada de su patrimonio (al tener un mayor conocimiento del mercado de valores), está dispuesto a invertir en fondos menos seguros, no es demasiado fiel a las entidades bancarias y no rechaza la bolsa. Todo ello con la intención de mantener su nivel de vida y no perder sus hábitos y pautas de consumo de antes de la jubilación y, sobre todo, no perder una independencia económica que, al mismo tiempo, le garantice el no depender de los familiares cuando pierda la autonomía personal.

La cultura económica del mayor está empezando a cambiar. La filosofía económica del mayor, poco a poco, se está transformando, está emergiendo un nuevo jubilado, más formado, instruido y con mayores recursos económicos. Estos tres factores hacen que los mayores estén pasando de una estrategia económica basada en la subsistencia, independientemente de si había necesidad o no, a otra en donde lo que prima es el beneficio de cuantos bienes y servicios supongan una mejora en la calidad de sus vidas.

Un elemento que no cambia, o por lo menos no se ha encontrado en los discursos, es la búsqueda de seguridad, aunque la justificación es distinta para los nuevos y los jubilados tradicionales. Todos los mayores buscan la seguridad económica. Pero mientras que los jubilados tradicionales la justifican mediante el miedo, es decir, creen que algún día les quitarán las pensiones y los hijos no les ayudarán (por ello gastan lo imprescindible), los nuevos jubilados quieren la seguridad no por miedo, sino porque para ellos seguir teniendo recur-





ESTRATEGIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LOS NUEVOS JUBILADOS

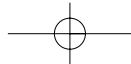
sos económicos es señal de independencia, de libertad, de mantener el nivel de vida. La diferencia está en que el nuevo jubilado no lo ahorra todo, sino sólo una parte, la que cree que necesitará si cae enfermo; el resto o lo gasta o lo invierte en bienes inmobiliarios, bursátiles o activos monetarios.

a) *La preparación de la jubilación y el ahorro*

Para la mayoría de los jubilados, sus ingresos provienen de las pensiones, aunque éstas no sean su única fuente; los ahorros y los planes de pensiones son una alternativa. Los jubilados establecen unos mecanismos —estrategias económicas— para poder mantener un nivel de vida superior al que les permite tener la pensión. En este sentido, como comentan Bazo y Maiztegui (1999), los rendimientos de los ahorros conseguidos en el transcurso de la vida en activo de las personas mayores, sean en forma de activos financieros o de valores mobiliarios, constituyen una importante vía de ingresos para los jubilados. Esto se refleja en los discursos, especialmente de los nuevos jubilados, que reconocen que existe una pre-planificación económica de la vejez: «... cuando yo analicé qué tenía que hacer antes de jubilarme para vivir como estaba y no depender de mis hijos, pues decidí dejar un dinero ahorrado para mantener después mi nivel de vida...» (G1: 91-93).

En este mismo sentido, Riveré entiende que el nuevo jubilado, al final de su vida en activo, desarrolló la estrategia «ahorro de previsión», para una vez que llegara la jubilación desarrollar otras estrategias como son «el ahorro por objetivos», lo que sería aplazar un consumo, y «el ahorro como inversión». Sin embargo, el jubilado tradicional desarrolló en su vida en activo, si pudo, la estrategia «ahorro de previsión» y, una vez que se jubila, sigue con la misma. Para ellos es más importante la seguridad que el nivel de vida. Sin embargo, los «nuevos jubilados», una vez que tienen o que son sabedores de que su futuro lo tienen asegurado, se dejan llevar por la cultura monetarista y su estrategia de ahorro se asemeja a lo que Álvarez (1999) define como «ahorro productivo/especulativo», es decir, en vez de acumular y acumular capital intentan mover su dinero o gastarlo en la compra de determinados bienes, generalmente pisos. No es que no tengan productos financieros seguros, rentables y líquidos, sino que están más dispuestos a invertir en otros tipos de productos y a cambiar de entidad bancaria si obtienen por ello más beneficios.

Por el contrario, los jubilados tradicionales ven el ahorro como un medio que les da seguridad, y un mecanismo gracias al cual pueden evitar el despilfarro. Los nuevos jubilados creen que el ahorro es un medio para conseguir mayores beneficios y para aumentar el nivel de vida. Si esto se traduce en operaciones bancarias, se observa que en el discurso de los jubilados tradicionales se señalan como mecanismos para el ahorro las libretas o el de-



ANTONIO TRINIDAD REQUENA

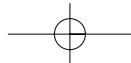
jar el dinero guardado en casa, y los nuevos jubilados prefieren y usan otros medios como los bienes inmobiliarios, la bolsa u otros activos financieros no tan seguros: «... yo, visto que los bancos no dan nada, me vine aquí y he invertido todo en pisos...» (G3: 389-389); «... yo era muy mayor para hacer un fondo de inversiones y compré unas acciones...» (G6: 301-302).

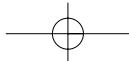
El ahorro como estrategia antes de la jubilación es el discurso dominante en los mayores. Pero no todos hacen lo mismo con los ahorros, sino que encontramos tres discursos diferentes, los cuales no pueden ser asignados a ninguna tipología de jubilados, aunque los comportamientos más arriesgados son expresados, sobre todo, por los nuevos jubilados. En primer lugar están los conservadores, es decir, aquellos que mantienen su dinero en las entidades bancarias y sólo lo sacarán para una emergencia —enfermedad o ir a una residencia— o prestarles una ayuda puntual a los hijos. Este comportamiento es muy usual en el mundo rural y está muy asociado al mayor tradicional, como se refleja en el siguiente discurso: «... se tiene algo en los bancos, aunque te den poco, pero siempre es bueno tenerlo porque piensas que te hará falta el día de mañana cuando las piernas no te respondan a la vejez...» (G4: 313-315).

En segundo lugar, los desprendidos, aquellos que van gastando paulatinamente los ingresos o los beneficios que tienen en los bancos. Creen que el tener todos los meses el dinero de la pensión es más que suficiente para poder vivir. No existe una característica que defina a estas personas; si acaso, se observa que, a lo largo de sus vidas, han sido personas que no le han dado demasiada importancia al dinero, siempre han estado seguras de su situación: «... yo he hecho una propuesta al banco para que a las personas mayores las estimulen a gastar los rendimientos, no a invertir los rendimientos, porque reinvertiendo y reinvertiendo rendimientos acabamos viviendo de miserias. Lo que hay que estimular es el gasto... no sólo se trata de dejar y dejar a los hijos, tenemos que gastar...» (G1: 229-241).

Por último, los racionales, aquellos que viven con su pensión y no se gastan sus ahorros en bienes materiales, pero que, a diferencia de los conservadores, mantienen un comportamiento activo, es decir, intentan sacar más dinero de sus ahorros, buscan planes más rentables, intentan realizar inversiones en la bolsa y, si nada de esto funciona, intentan comprar pisos. Esta conducta es la típica del nuevo jubilado, o, lo que es lo mismo, es usual en aquellos mayores que tienen un mayor nivel de formación y que viven, sobre todo, en zonas urbanas. Este ingreso extra les sirve o bien para ayudar a la familia —hijos— o para pegarse unas buenas vacaciones: «... tengo un par de pisos de alquiler para pagarme mis vacaciones y hacerle todos los años un regalito a mis hijos y nietos...» (G2: 401-403).

Un comportamiento económico que diferencia muy bien al jubilado tradicional y al nuevo jubilado es el uso de tarjetas de crédito. Para aquéllos, el dinero sigue teniendo un valor sim-





ESTRATEGIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LOS NUEVOS JUBILADOS

bólico fundamental. Además, les proporciona seguridad, por lo que desconfían de las tarjetas y, a pesar de que creen que son seguras y cómodas, piensan que llevan al descontrol de la economía familiar. Sin embargo, para el nuevo jubilado las tarjetas de crédito son todo lo contrario, es decir, en ellas sólo ven ventajas y no dudan en usarlo, sobre todo para pagar, que no para sacar dinero en los cajeros, ya que temen a los robos. En resumen, Bódalo Lozano (2002: 271 y ss.) señala que los mayores «tradicionales» no suelen usar las tarjetas de crédito por: 1) motivos culturales; 2) dificultad para llevar el presupuesto; 3) poca eficacia de la política de los bancos, y 4) poca permeabilidad de las personas mayores a las políticas de los bancos. Este comportamiento está cambiando debido a que cada vez llegan a la edad de jubilación personas más formadas, con pensiones más altas, y que han vivido la expansión de la economía de mercado a edades medias-altas.

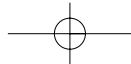
b) *El gasto y las estrategias de compra*

La jubilación supone una bajada en el consumo de las personas al tener que adaptarse a su nueva situación económica. Se observan diferencias entre el consumo de la población y el de las personas mayores, como demuestra la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF). Según los datos del 2001, el gasto medio por hogar más bajo se da en aquellos hogares donde el sustentador principal es una persona de más de 66 años —14.538,17 €—, cifra que difiere en más de 6.000 € de la media nacional. Sólo el grupo de hogares encabezados por personas que tienen como máximo 25 años tiene resultados algo similares, aunque superiores⁶.

Al comparar estos datos con los de 1998 la realidad ha mejorado, ya que la situación económica de las personas mayores ha ido a mejor en los últimos años. El gasto es una buena dimensión para corroborar esta hipótesis, ya que a través de él se puede conocer la situación económica del mayor. Si se comparan los datos anteriores con los obtenidos en la Encuesta de Presupuestos Familiares de 1998, los gastos de los mayores han aumentado —ha mejorado su posición económica— tanto en términos relativos como absolutos, aunque algunas diferencias con el resto de la sociedad se mantienen e incluso se han incrementado.

El gasto total de los jubilados ha aumentado en un 36%, igual que el de los «otros inactivos». Su incremento es superior a la media de los hogares y bastante mayor que el del grupo de parados, que ha descendido en términos relativos un 1%. Por otro lado, el gasto medio por hogares encabezados por jubilados ha pasado de ser de 13.700,26 € a 16.444,13 €, lo que supone un incremento del 20%, superior al 17% de la media de todos

⁶ La fuente de los datos a los que se hace referencia es el INE.



ANTONIO TRINIDAD REQUENA

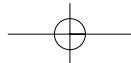
los hogares, aunque inferior al de los parados (22%). El gasto medio por persona también se ha visto incrementado tanto en el caso de los hogares encabezados por jubilados como en el del resto de hogares; aunque el aumento del gasto por persona en los hogares encabezados por jubilados ha sido considerable (26%), superior a la media nacional (25%) y a los hogares encabezados por ocupados (23%), e inferior al de los parados (33%) y al de los «otros inactivos» (28%).

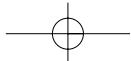
Todo parece indicar que, si se mide la posición económica por el gasto, la situación económica de los jubilados ha mejorado bastante, al igual que la de los parados y la de los «otros inactivos». Pero si se analiza el indicador que mejor mide el gasto por hogar, como es el gasto medio por unidad de consumo, se observa que la variación no ha sido demasiado alta en comparación con la media de los hogares. Los jubilados han incrementado su gasto medio por unidad de consumo en un 25%, frente al 24% del resto de hogares. En este sentido, parece que son los hogares donde el sustentador principal es un parado en donde más ha aumentado el consumo, pues su incremento es del 31%.

Todos estos datos van a servir para conocer mejor los discursos de los jubilados. Los discursos encontrados, salvo pequeñas salvedades, responden a que los mayores destinan la mayor parte de sus ingresos a alimentación, bebida, calefacción, teléfono y cosas relacionadas con el hogar en general. A pesar de esto, existen algunas diferencias entre el campo y la ciudad, ya que los jubilados del mundo rural acceden de forma directa —ellos los cultivan— a ciertos productos de alimentación.

Como los datos analizados responden al discurso dominante, es más interesante analizar los subdiscursos que chocan con lo que dicen las fuentes secundarias. En algunos de estos discursos emergen los hijos como un gasto importante, independientemente de que estén o no emancipados, pues los padres tienen que ayudarles no sólo a independizarse, sino durante toda la vida. Solidaridad que es en una sola dirección, ya que en más de una ocasión aflora la desconfianza hacia los hijos como ayuda en un momento de necesidad. Pero ello no evita el ejercerla como algo natural: «... *en comer, en la luz y en los hijos que siempre están sacando y no entrando...*» (G5: 339-340).

En otros subdiscursos el gasto en juegos de azar y en solidaridad emerge entre los mayores. Los nuevos jubilados que participan en organizaciones sin ánimo de lucro, como ONG u otro tipo de entidades relacionadas con la Iglesia católica, gastan el dinero en las mismas cosas que el resto de los jubilados, aunque hay una pequeña diferencia. Ellos destinan parte de sus ahorros o de sus ingresos mensuales a la solidaridad, como se demuestra en el discurso de esta mujer: «... *aparte de los gastos corrientes, el resto del dinero lo destino a acciones sociales...*» (G7: 352-353).





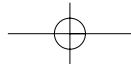
ESTRATEGIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LOS NUEVOS JUBILADOS

Por último, destaca un discurso que apunta cómo, poco a poco, se producirá un cambio en el consumo de los jubilados, debido en parte a la mayor formación y a la mayor cultura que existe dentro de este colectivo. Del discurso de estas personas emerge la idea de que tienen un consumo más parecido al resto de la sociedad que al de su propio grupo generacional, sobre todo en lo que se refiere al ocio y a la cultura. No es exagerado lo que se manifiesta en este discurso, pues algunos especialistas en *marketing* ya están señalando que el consumo de las nuevas generaciones de mayores está cambiando y debe dirigirse hacia el ocio y el tiempo libre: «... *es que hay mucha diferencia entre lo que se gasta un jubilado y el resto de la sociedad, sobre todo en ocio y vivienda. En estos conceptos nosotros estamos muy separados del resto de la sociedad, aunque todo depende del segmento de población anciana que hablamos. Porque yo me parezco más en mi consumo al resto de la sociedad que a los jubilados...*» (G1: 421-426).

Tras conocer cómo distribuyen el gasto los mayores, se hace necesario analizar las estrategias de compra. ¿Miran el precio antes que la calidad, van a los grandes almacenes o prefieren el mercado tradicional y cercano a su domicilio? El discurso es claro: los mayores miran antes la calidad que el precio, aunque intentan que exista una correlación entre ambas variables. Por otro lado, destaca que existen una serie de condiciones que determinan cómo actuar a la hora de comprar.

En líneas generales, los mayores no son compradores compulsivos, seleccionan muy bien los productos que compran, buscan en ellos garantías de calidad. Igualmente, tienen hábitos de consumo muy arraigados, lo que, en muchos casos, hace que no les importe el precio, pues ellos son fieles a una marca determinada. A medida que aumenta la renta y la cultura de las personas mayores, menor será la percepción de riesgo que tienen cuando compran, y se puede añadir que serán compradores más racionales, como se refleja en los discursos de estos participantes: «... *calidad y ver lo que tiene menos veneno... sobre todo que no esté caducado... calidad y precio... y que no nos engañen los fabricantes diciendo sin conservantes ni colorantes, eso todo son mentiras, porque no pueden existir productos sin nada de eso, pero yo quisiera que las etiquetas respondieran a lo que realmente te comes...*» (G2: 825-833).

Algunos de los discursos, sobre todo el de las mujeres, señalan que la calidad en los productos agroalimentarios se encuentra en los mercados y en las tiendas tradicionales: «... *yo calidad, y sobre todo calidad, y me gusta ir a comprar al mercado o a las tiendas tradicionales, allí se encuentra de todo y todo fresco...*» (G: 379-380). Se pone de manifiesto que algunos mayores prefieren comprar donde lo han hecho durante toda la vida, aunque algunos discursos señalan que es muy importante la proximidad del establecimiento del hogar familiar, como se manifiesta en la siguiente cita: «... *yo suelo ir al supermercado que*



ANTONIO TRINIDAD REQUENA

me pille más cerca de donde vivo y, si quiero algo excepcional, voy a la plaza... Yo hago igual, voy al supermercado que está al lado de casa que es más económico y tiene de todo...» (G6: 386-389).

Los grandes almacenes no son muy frecuentados por los mayores, aunque en algunos discursos se valora mucho la comodidad que ofrecen: «... prefiero la comodidad, es decir, aunque me cueste un poco más caro voy al Corte Inglés...» (G3: 584-585). En otros discursos, los mayores se resignan a ir a las grandes superficies porque, según emerge de sus discursos, no les queda más remedio, pues las tiendas tradicionales han ido desapareciendo.

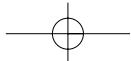
Calidad, precio y comodidad son las variables claves que explican el comportamiento del consumidor mayor, pero existen una serie de subdiscursos que deben ser tenidos en cuenta. Algunos mayores no tienen en cuenta nada de esto, sino que, debido a su estado de salud, lo que buscan es un establecimiento que les lleve los productos a su casa, aunque eso sea más caro. Otros consideran que la compra es una pérdida de tiempo y van a los establecimientos que tienen un servicio rápido y eficaz, generalmente las grandes superficies. En resumen, los discursos no establecen que los mayores se fijen más en el precio que en la calidad, y no se distingue entre los que tienen ingresos elevados y los que cuentan con las pensiones bajas. Igualmente, y como recoge Bódalo Lozano (2002), los mayores no suelen fijarse demasiado en las marcas, sino en los atributos propios de los productos. Todos estos factores hacen pensar que, al final, el criterio que usa el mayor es el de la calidad.

CONCLUSIONES

Entre los mayores nos encontramos con diferentes perfiles de jubilados. En este sentido, no se puede hablar de estrategia social y económica de las personas mayores, sino de estrategias sociales y económicas de los mayores. Con discursos encontrados que tienen dos tendencias claras, una relacionada con los jubilados tradicionales y otra con los nuevos jubilados. El nuevo jubilado responde al perfil: personas con un mayor nivel de estudios; viven en grandes ciudades; tienen un comportamiento económico más liberal y arriesgado, y, en lo social, buscan actividades alternativas para suplir la ausencia de trabajo y que les sirvan para sentirse útiles y mantener su estatus.

A pesar de la liberación que produce la jubilación para todos, en un principio, el proceso de jubilación genera una sensación de miedo —temor al cambio—; esta fase se ve agravada con el empeoramiento de la situación económica y la inactividad que produce la jubilación. Pasado este momento es cuando los jubilados desarrollan una serie de estrategias





ESTRATEGIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LOS NUEVOS JUBILADOS

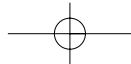
para sentirse activos en la sociedad. Es lo que se ha llamado estrategias sociales de la jubilación.

Los jubilados buscan actividades que cumplan, de una u otra forma, algunos de los criterios básicos de la actividad laboral, como son la dedicación y el sentido de la responsabilidad. Pero estas estrategias no son las mismas en los nuevos y en los jubilados tradicionales, sino que difieren bastante. Los nuevos jubilados desarrollan estrategias totalmente distintas y novedosas, ya que participan en asociaciones y realizan voluntariado social. Su objetivo es ser activos, proyectarse y enriquecerse social y culturalmente. En definitiva, son jubilados laborales pero no sociales.

La posición económica de las nuevas personas mayores ya no acompaña a los estereotípos que posicionan socialmente a este grupo como improductivo, sino que la situación económica del mayor va polarizándose a medida que se transforma la distribución de la renta y la riqueza, debido al envejecimiento de la población. Desde el año 1984 la relación existente entre renta y riqueza era de cinco a uno, duplicándose en quince años en la relación actual de diez a uno. La consecuencia directa del mayor peso de la riqueza sobre la renta es la asimetría y desigualdad que ésta genera.

La renta ha permanecido en niveles estables durante todos estos años e, incluso, empiezan a disminuir, pero va sufriendo una transformación cualitativa. Por grupos de edad, la distribución de la renta va concentrándose en las nuevas personas mayores, tanto en ingresos por pensiones como en salarios laborales, fundamentalmente en los hombres de edad situada entre los 56 y 64 años. Esping-Andersen (2001) ha denominado como «súerte generacional» a las personas que se jubilan actualmente. Amando de Miguel (1987), en su biografía generacional, nos dibuja a una generación de nuevos jubilados que alcanzaron su edad laboral en pleno despegue industrial, debido a las transformaciones socioeconómicas de los años sesenta del pasado siglo, y que ahora alcanzan su etapa de jubilados, dentro de un modelo fordista de pacto generacional del empleo.

La riqueza, por otra parte, ha seguido la misma tendencia pero de forma mucho más acusada, debido fundamentalmente al crecimiento casi exponencial del precio de la vivienda, beneficiando principalmente a las nuevas personas mayores que residen en las ciudades y zonas de alto interés turístico. Desde esta perspectiva, la riqueza neta de las nuevas personas mayores de entre 55 y 74 años refleja la gran asimetría existente en la distribución de los niveles patrimoniales reforzados por las transmisiones intergeneracionales. Etimológicamente, patrimonio significa «lo que queda del padre». El nuevo orden demográfico reconfigura la herencia, quedando prácticamente todo lo que queda del padre en manos de las nuevas personas mayores.



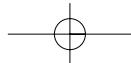
ANTONIO TRINIDAD REQUENA

El ahorro es otra de las características que mejor explican la diferencia entre estos dos grupos de jubilados. Para los jubilados tradicionales el ahorro se presenta como restricción, independientemente de que se tenga o no mucho dinero, mientras que para los nuevos jubilados el ahorro es igual a inversión. Más concretamente, el jubilado tradicional ha seguido durante toda su vida la estrategia de ahorro como previsión y, una vez jubilado, la mantiene, mientras que el nuevo jubilado pasa de la estrategia ahorro como previsión a la estrategia ahorro como inversión.

La solidaridad familiar se presenta como algo normal dentro de las familias. En los discursos la solidaridad familiar se manifiesta en términos económicos y en términos afectivos. En el primer caso la dirección que toma es de padres hacia hijos, mientras que en el segundo es multidireccional. Todos los jubilados con hijos ayudan a que éstos se emancipen, les proporcionan ayuda económica. Ellos no reciben ayudas económicas de sus hijos, pero sí otro tipo de colaboración, igual de importante, como es el acompañamiento y el cariño.

BIBLIOGRAFÍA

- ALEIXANDRE RICO, M. (1996) (coautor): *La jubilación: un programa para su preparación*, Valencia, Promolibro.
- ÁLVAREZ ÁLVAREZ, J. L. (1999): «El comportamiento económico de los españoles: consumo y ahorro», *RES*, 87, Madrid.
- ARENDT, H. (1981): *Los orígenes del totalitarismo*, Madrid, Alianza.
- (1993): *La condición humana*, Barcelona, Paidós.
- AYALA, F. (1989): *Tratado de sociología*, Madrid, Espasa-Calpe.
- BAZO, M.ª T. (1990): *La sociedad anciana*, Madrid, CIS.
- (2000): «Sociedad y vejez: la familia y el trabajo», en R. Fernández Ballesteros (dir.), *Gerontología Social*, Madrid, Pirámide, pp. 241-250.
- BAZO, M.ª T., y MAIZTEGUI OÑATE, C. (1999): «Sociología de la vejez», en M.ª T. Bazo (coord.), *Envejecimiento y sociedad: Una perspectiva internacional*, Madrid, Panamérica.
- BÓDALO LOZANO, E. (2002): *Los mayores y el consumo, un estudio sociológico*, Murcia, Universidad de Murcia.
- BOSCH FONT, F. (1995): «Las edades doradas y el comportamiento financiero», en SECOT, *Las actividades económicas de las personas mayores*, Madrid.
- CANALES, M., y PEINADO, A. (1998): «Grupos de discusión», en J. M. Delgado y J. Gutiérrez (coords.), *Métodos y Técnicas cualitativas de investigación en Ciencias Sociales*.
- CASTÓN, P., y RAMOS, M. del M. (2006): «Dependencia en personas mayores en Andalucía», *Actualidad*, n.º 8, Sevilla, Centro de Estudios Andaluces.
- CIS (2001): Barómetro de noviembre, estudio 2439.



ESTRATEGIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LOS NUEVOS JUBILADOS

CUENCA CABEZA, M. (1995): «El tiempo libre y el ocio en las personas mayores», en Seniors Españoles para la Cooperación Técnica, *Las actividades económicas de las personas mayores*, Madrid, pp. 83-98.

DE MIGUEL, A. (1987): *España cíclica*, Madrid, Fundación del Banco Exterior.

— (2000): «El arte de envejecer», *Gerokomos*, 11 (3).

DÍEZ NICOLÁS, J. (1996): *Los mayores en la Comunidad de Madrid*, Madrid, Fundación Caja de Madrid.

ESPING-ANDERSEN, G. (2001): «Un Estado de bienestar europeo para el siglo XXI», en <http://www.lafactoriaweb.com/articulos/gosta13.htm>

GARCÍA-DURÁN DE LARA, J. A. (1995): «Preparando la sucesión», en Seniors Españoles para la Cooperación Técnica, *Las actividades económicas de las personas mayores*, Madrid.

GIL CALVO, E., y GARRIDO MEDINA, L. (1997): *Estrategias Familiares*, Madrid, Alianza.

IGLESIAS DE USSEL, J. (1994): «Familia», en M. Juárez (dir.), *V Informe sociológico sobre la situación social en España*, Madrid, Fundación Foessa.

— (1998): *La familia y el cambio político*, Madrid, Tecnos.

— (2000a): «Economía y estructura familiar», en VV.AA., *Dimensiones económicas y sociales de la familia*, Madrid, Fundación Argentaria.

— (dir.) (2000b): *La soledad en las personas mayores: Influencias personales, familiares y sociales. Análisis cualitativo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

IMERSO (1997): *Participación social de las personas mayores*, Madrid, Ministerio de Asuntos Sociales.

— (2001): *Las personas mayores en España. Informe 2000*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

MEIL LANDWERLIN, G. (2000): *Imágenes de solidaridad familiar*, Madrid, CIS, Opiniones y Actitudes, n.º 30.

NAVARRO GARCÍA, M.ª J. (1999): «El tabú de la vejez», en S. Yubero y otros (coords.), *Envejecimiento, sociedad y salud*, Cuenca, Universidad de Castilla-La Mancha.

OCDE (2004): *Envejecimiento y políticas de empleo: España*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Subdirección General de Publicaciones.

PÉREZ ORTIZ, L. (1996): «Las necesidades económicas de los ancianos españoles», *REIS*, 73, pp. 149-176.

— (2003): «Condiciones de vida: vivienda, trabajo y situación económica», en *Las personas mayores en España. Informe 2002*, Madrid, Imserso, pp. 205-268.

RIVERÉ, J. (2001): *Cultura económica: actitudes ante el Estado y el Mercado en España*, Madrid, CIS.

RODRÍGUEZ CABRERO, G. (1997): *Participación social de las personas mayores*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

SÁNCHEZ VERA, P. (1993): «Homogeneidad y diferenciación en la Tercera Edad. Bases para una sociología de la ancianidad», en P. Sánchez Vera (ed.), *Sociedad y población anciana*, Murcia, Universidad de Murcia.

— (2000): «Sociología de la vejez versus economía de la vejez», *Papers*, n.º 61, pp. 39-88.

TRINIDAD REQUENA, A. (2005): *La realidad económica y social de las personas mayores*, Madrid, Instituto de Estudios Económicos.