

La vivienda en Huelva

CULTURAS E IDENTIDADES URBANAS



JUNTA DE ANDALUCÍA
Consejería de Obras Públicas y Transportes
Empresa Pública de Suelo de Andalucía

Fundación
EL MONTE

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	5
Capítulo 1. LA IDENTIDAD DE HUELVA Y DE LOS ONUBENSES	7
1.1. Huelva en el espacio. El carácter pre-urbano de Huelva	9
1.1.1. La naturaleza como metáfora de la identidad de los onubenses.	11
1.1.2. La separación agua-tierra como división anterior a la de naturaleza-cultura.	13
1.2. Huelva en el tiempo	15
1.2.1. El tiempo mítico de la fundación. Tartessos.	15
1.2.2. La intervención de los extranjeros. Los ingleses.	17
1.3. Las repercusiones en la ciudad.	19
1.3.1. La ciudad como caos y la naturaleza como orden.	22
1.4. Las repercusiones en las formas de vida.	23
1.4.1. El ensimismamiento onubense en una cultura y en unas formas de vida muy marcadas por el par adentro/afuera.	26
1.4.2. Una aproximación cuantitativa a las formas de vida onubenses.	29
1.5. La difícil construcción de la identidad ciudadana en Huelva.	29
1.5.1. La tradicional intervención de la Administración en la construcción de la identidad onubense.	30
1.6. Los tiempos modernos y la ruptura parcial del relato mítico.	31
1.6.1. La ambivalente valoración del Polo de Desarrollo.	32
1.6.2. La democracia y la ruptura parcial del relato fundacional. El futuro de Huelva.	35
1.6.3. La inversión del relato fundacional.	37
Capítulo 2. LA PERCEPCIÓN Y LA VIVENCIA DE LA CIUDAD EN LA ACTUALIDAD.	39
2.1. La ciudad tal como es percibida en la actualidad: una ciudad sin centro y sólo con periferia.	41
2.1.1. La ausencia de un <i>centrum</i> social y urbano en Huelva.	42
2.1.2. La doble "excentricidad" de Huelva.	45
2.1.3. La esquizofrénica relación con el "excéntrico centrum" de Huelva: el Polo de Desarrollo Industrial.	46
2.2. La estructura urbana de Huelva.	47
2.3. Grado de satisfacción con la vida de la ciudad.	51
2.3.1. Principales dimensiones de la satisfacción.	54
2.3.2. Los principales problemas de la ciudad.	55
2.4. Los barrios.	58
2.4.1. Las preferencias por los barrios.	59
2.4.2. Los equipamientos.	61
2.4.3. Las relaciones sociales.	63

Capítulo 3. LA VIVENCIA Y LA PERCEPCIÓN DEL ESPACIO DOMÉSTICO.	65
3.1 Diferentes vivencias del espacio familiar.	67
3.1.1. La ostentación de la riqueza.	67
3.1.2. La distribución interior.	68
3.1.3. La importancia "relativa" del exterior.	69
3.1.4. Las formas básicas de apropiación diferencial del espacio.	70
3.2. La distribución de las viviendas.	75
3.2.1. Las zonas comunes.	75
3.2.2. El recibidor.	76
3.2.3. El salón y la salita.	76
3.2.4. Los pasillos.	80
3.2.5. Los dormitorios.	80
3.2.6. La cocina.	82
3.2.7. Los cuartos de baño.	84
3.2.8. Habitaciones para los hijos.	85
3.2.9. Los armarios empotrados.	86
3.2.10. Otros servicios e instalaciones de la vivienda.	86
3.3. Otras características de la vivienda deseada-demandaada	88
3.3.1. Tipología de vivienda.	88
3.3.2. Otras características.	90
Capítulo 4. LA ESTRUCTURA SOCIAL DE HUELVA.	93
4.1. La actual estructura social onubense.	95
4.1.1. Una aproximación cuantitativa.	95
4.2. Las clases medias altas	96
4.3. Las clases medias.	97
4.3.1. Las clases medias patrimoniales.	97
4.3.2. Las clases medias funcionales.	98
4.4. Las clases medias bajas y bajas.	100
4.4.1. Las clases bajas.	102
4.4.2. Los sectores sociales marginados.	103
4.5. La transformación de la actual estructura y composición social onubense.	103
Capítulo 5. EL ACCESO A LA VIVIENDA.	107
5.1. Las formas de acceso a la vivienda.	109
5.2. El acceso a la vivienda vía propiedad.	110
5.2.1. Características generales.	110
5.2.2. Las culturas y las estrategias más específicas de acceso a la propiedad.	113
5.2.3. Cultura y estrategias de las clases medias altas funcionales.	114
5.2.4. Las clases medias patrimoniales.	119
5.2.5. Las clases medias funcionales.	121
5.2.6. Las clases medias bajas y bajas.	123
5.2.7. Los jóvenes.	123
5.3. Otras formas de acceso a la vivienda.	127
5.3.1. El alquiler.	127

5.3.2. Las cooperativas.	131
5.3.3. La autoconstrucción.	132
5.3.4. La rehabilitación.	133
5.4. Las dificultades de acceso a la vivienda.	134
5.4.1. La carestía del mercado de la vivienda.	134
5.4.2. Las clases medias y medias altas.	137
5.4.3. Las clases medias y medias bajas funcionales.	139
5.4.4. Los jóvenes, las condiciones de trabajo y el acceso a la vivienda.	143
Capítulo 6. LA VIVIENDA ACTUAL.	147
6.1. La situación de los residentes.	149
6.1.1. Quienes residen en la vivienda.	149
6.1.2. El régimen de tenencia.	151
6.1.3. Tiempo de residencia.	154
6.1.4. Cambios de residencia.	155
6.1.5. Convergencia y movimiento hacia el centro.	156
6.2. Las características de la vivienda.	157
6.2.1. Año de construcción.	157
6.2.2. Superficie útil.	158
6.2.3. Habitaciones. Número y características.	160
6.2.4. Instalaciones y servicios.	162
6.3. El esfuerzo económico de la vivienda.	162
6.4. Las condiciones subjetivas. Grado de satisfacción con la vivienda.	163
6.4.1. Grado de satisfacción con distintas cuestiones particulares de la vivienda.	165
6.4.2. Razones de la inadecuación de la vivienda a las necesidades familiares.	166
6.4.3. Principales inconvenientes de la vivienda actual.	166
6.4.4. Los arreglos que requiere la vivienda.	168
Capítulo 7. LAS NECESIDADES Y DEMANDAS DE VIVIENDAS.	171
7.1. Las necesidades relativas a la "necesidad" y a la "demanda" de vivienda.	173
7.1.1. La complejidad del proceso de toma de decisiones.	175
7.2. La explicitación de las necesidades y las demandas de vivienda.	177
7.2.1. La historicidad de las expresiones de necesidad y demanda de viviendas.	177
7.2.2. Los jóvenes.	178
7.2.3. Las familias numerosas.	179
7.3. Las mediaciones sociales y de clase en la expresión de las necesidades y demanda de vivienda.	179
7.4. Los principales segmentos del mercado de la vivienda.	182
7.5. Expectativas de cambio de vivienda.	182
Capítulo 8. LAS EXPECTATIVAS DE CAMBIO DE VIVIENDA.	191
8.1. La situación y las expectativas personales.	193
8.1.1. Expectativas de cambio e inversiones.	194
8.1.2. Las expectativas de cambio de vivienda.	
El horizonte temporal de realización de las mismas.	196

8.1.3.	Una aproximación más matizada a las expectativas de cambio de vivienda.	198
8.2.	Principales características de las viviendas demandadas.	199
8.2.1.	Tipo de vivienda demandada.	200
8.2.2.	Tipos de mercados y de vivienda para la realización de la demanda.	201
8.2.3.	Tipología edificatoria de la vivienda.	202
8.2.4.	El tamaño de la vivienda.	203
8.2.5.	El número de dormitorios.	203
8.2.6.	La distribución.	204
8.2.7.	Los equipamientos de la vivienda.	205
8.2.8.	Otros servicios y equipamientos.	206
8.2.9.	Servicios y características generales del inmueble.	207
8.3.	El acceso a las nuevas viviendas.	207
8.3.1.	Dificultades de acceso a las nuevas viviendas.	207
8.3.2.	Los recursos disponibles para la adquisición de la vivienda.	208
8.3.3.	Esfuerzo económico para la compra de la vivienda.	209
8.3.4.	Ofertas que mejor se adecúan a las posibilidades familiares.	211
8.4.	Tipo de gestiones realizadas.	212
8.5.	La composición de los nuevos hogares.	214
8.5.1.	Cambio individual o familiar.	214
8.5.2.	Tipo de componentes de los nuevos hogares.	215
8.5.3.	Estado civil.	216
8.5.4.	Sexo y edad.	217
8.5.5.	Nivel de estudios.	218
8.5.6.	Actividad y situación laboral.	218
8.5.7.	Ingresos justificables del nuevo hogar.	220
Capítulo 9.	LA IMAGEN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE VIVIENDA EN HUELVA.	221
9.1.	La imagen dominante de las viviendas públicas.	223
9.2.	La creciente opinión crítica de la tradicional política de la vivienda pública.	225
9.2.1.	Los "enchufes".	229
9.3.	La nueva política de vivienda.	229
9.3.1.	La imagen de las empresas públicas de vivienda.	231
9.3.2.	La imagen de la actual promoción de régimen especial en Huelva.	232
9.3.3.	Los futuros residentes de las viviendas de régimen especial.	233
9.3.4.	Otras cuestiones relacionadas con el acceso a la vivienda.	236
Anexo A.	HIPÓTESIS SOBRE EL NÚMERO Y CARACTERÍSTICAS DE LAS VIVIENDAS QUE SE NECESITAN EN HUELVA EN LOS PRÓXIMOS AÑOS.	241
Anexo B.	DISEÑO METODOLÓGICO	249
Anexo C.	LOS GRUPOS TRIANGULARES COMO "ESPACIOS TRANSICIONALES" PARA LA PRODUCCIÓN DISCURSIVA.	275

INTRODUCCIÓN

"LA CASA ES NUESTRO
RINCÓN DEL MUNDO".
G. BACHELARD

El texto que se presenta a continuación es el resultado de una amplia investigación realizada en el municipio de Huelva a lo largo de 1993. Si bien el objetivo último de la investigación ha sido abordar la cuestión de la vivienda desde el punto de vista de las necesidades y demandas de la misma, el conjunto de la información suministrada en la investigación supera con mucho este objetivo.

Es por ello que hemos creído conveniente redactar un amplio informe en el que abordamos todo un conjunto de cuestiones que relacionadas con el objetivo último de la investigación, lo superan ampliamente. Cuestiones como la identidad onubense, las formas de vida en la ciudad, la percepción del espacio urbano y doméstico, las desigualdades sociales, etc., componen el conjunto de temas que son desarrollados en el texto que figura a continuación.

Hemos creído conveniente establecer un recorrido que, partiendo de lo más general, es decir, de cómo los onubenses perciben su identidad, su historia y su ciudad se vaya acercando paulatinamente, a modo de zoom fotográfico o travelling cinematográfico, a las cuestiones más concretas de las formas de vida en la ciudad, los barrios, la propia vivienda hasta llegar, por último, a los objetivos más específicos y particulares de la investigación; el número y características de las viviendas que potencialmente se necesitan en Huelva.

Creemos que dicho recorrido, aunque extenso y con muchas vueltas, ayudará a los lectores tanto a conocer mejor a una ciudad y a unos ciudadanos, a los onubenses, muy olvidados en el conjunto de España, como a conocer la cuestión más específica de la rica cultura onubense y de sus problemas relativos a la vivienda.

No queríamos acabar esta pequeña introducción sin agradecer vivamente a todos los entrevistados y colaboradores de la investigación su ayuda inestimable que espero vean parcialmente recompensada con la presente publicación.

CAPÍTULO 1
LA IDENTIDAD DE HUELVA Y DE LOS ONUBENSES

1.1. HUELVA EN EL ESPACIO. EL CARÁCTER PRE-URBANO DE HUELVA

El hecho que la gran mayoría de los entrevistados en la fase cualitativa de la investigación hayan hablado extensamente de las relaciones existentes entre Huelva y su entorno natural nos ha conducido a empezar el texto por esta cuestión de la ubicación de Huelva en el espacio físico que la rodea. Problemática aparentemente alejada del tema central de la vivienda en Huelva pero que constituye una cuestión clave para entender no sólo la relación entre la identidad social onubense y el espacio urbano sino también para comprender el conjunto de temáticas relacionadas con la "cuestión de la vivienda", es decir, la situación concreta del mercado de la vivienda en Huelva -problemas de suelo disponible, de la calidad de sus viviendas, del alza de los alquileres por la presión inmigrante, etc-; las formas de vida de los onubenses -su vivir más "adentro" que "afuera"; sus preferencias por cierto tipo de distribuciones interiores de las viviendas, u otras; y sobre el propio proceso de toma de decisiones con respecto al acceso a la vivienda.

Por todo ello, nuestro primer paso en este primer capítulo va a ser tratar de describir, analizar y, a veces, interpretar a la luz de los textos producidos por los entrevistados, cómo los onubenses se representan la ciudad de Huelva, su historia y su entorno.

La primera constatación que hay que realizar es que, para los onubenses, más que sus hombres, sus posibles riquezas, sus posibles tradiciones culturales, Huelva es su naturaleza y el espacio físico y geográfico en el que se encuentra situada.

"- El atractivo que tiene Huelva es un atractivo natural, ¿no?. Es decir, para mí el mayor atractivo que tiene Huelva es por una parte la naturaleza, lo que son las playas, que afortunadamente se conservan bastante bien, bastante vírgenes, todavía no se ha podido entrar a saco ahí, ¿no?, y yo creo que tenemos unas playas magníficas." (Funcionario. Clase media).

"Lo que sí tiene muy bonitos sitios alrededor, alrededores para excursiones, para cosas así tipo de la naturaleza ..." (Profesional liberal. Clase media alta).

"¿Ves Huelva capital, y el enclave natural es el más bonito de todos, ¿no?..."

- No, sí, en foto aérea, desde luego.

- ... la gente se va a Punta, un poco buyendo no, del...

- Hay algo muy significativo en esos planos. Todas las provincias, todos los monumentos que salen, son de las capitales...

- Sí.

- ... y Huelva, casi todos los que salen son de la provincia...." (RGH. Profesionales liberales. Clase media alta).

Mientras en otros lugares, el desarrollo de la ciudad y de la cultura/civilización va asociada, como su propio nombre indica, al desarrollo de la urbe, de la polis, de los monumentos -sobre todo si son capitales de provincia-, a la progresiva separación del hombre con respecto a la naturaleza que le rodea, en Huelva, por el contrario, todos los discursos producidos se ubican en una posición diferencial. En efecto, para

los entrevistados la Cultura en el sentido urbano de la palabra está fuera de Huelva, está en su provincia o en otros lugares; mientras que lo que se dice que hay en Huelva, es su Naturaleza. Desde este punto de vista es *como si* la cultura de Huelva, entendida en el sentido amplio y profundo de separación Naturaleza/Cultura, estuviese precisamente situada en una situación "anterior" a dicha separación. Es *como si* en Huelva, la Cultura todavía no se hubiese despegado, no se hubiese separado del estado de fusión mítica e inicial con la Naturaleza.

Concepción de una cultura específica en estado de fusión con la Naturaleza que se basa, sin lugar a dudas, en una realidad material evidente para todo aquel que conozca Huelva. Ahora bien, los discursos grupales y personales conceden a esta cuestión una importancia simbólica superior a la propia realidad material, al punto de convertirla en uno de los puntos nodales de las formas de identidad onubense y de sus actitudes y comportamientos ante el mundo. En este sentido, las afirmaciones tajantes de todos los entrevistados sobre la primacía de la naturaleza sobre la ciudad en Huelva se constituyen en una *guía* que ayuda a comprender algunas de las cuestiones básicas de la "cultura onubense" como puedan ser: a) la continua producción de momentos y situaciones discursivas y representacionales marcadas por la ambivalencia y la paradoja, como puede ser este mismo hecho de que la Cultura se perciba fuera de la ciudad y no dentro; como puede ser que el Polo de Desarrollo se perciba como lo que da vida a la ciudad y, al mismo tiempo, lo que la mata, etc; b) la muy débil identidad y presencia de Huelva como Polis en el más amplio sentido de la palabra: como estructura urbana, hablando si se quiere en los términos más reductores, estrictamente físicos y materiales, y como Cultura, hablando en términos más simbólicos y generales.

La sensación que se desprende del conjunto de discursos producidos es *como si* la identidad de Huelva y los onubenses más allá (o mejor más acá) de las minas y del Polo de Desarrollo Industrial, estuviese básicamente inscrita en una fase de transición entre una Cultura todavía no separada de la Naturaleza, en fusión con ella¹ y una Cultura separada de la misma. Es *como si* la cultura de Huelva estuviese ubicada en una situación preindustrial, rural/agrícola y casi marítima, en la que todavía no se hubiese desarrollado una cultura burguesa entendida en el triple sentido de a) una Cultura separada de la Naturaleza -de ahí su inscripción en una cultura de la "fusión" con la naturaleza-; b) una cultura asociada a una posible clase burguesa que, en el actual contexto socioeconómico y político, hegemonice un proyecto social y cultural onubense; y c) una cultura propia de un "burgo" o "ciudad". De esta forma es la Naturaleza y la cultura marítimo-rural-familiarista las que marcan, en lo esencial, las formas de vida de los onubenses, sus relaciones sociales, las valoraciones realizadas sobre la ciudad.

En este contexto y como pequeña digresión cabe señalar que, al menos desde nuestro punto de vista, estas concepciones y "cultura onubense" específicas ayudan a explicar el papel central y decisivo de la actual estructura familiar onubense tanto en el conjunto de relaciones sociales materiales, como en el mundo simbólico de los

[1] La romería de la Virgen del Rocío, tan central en la vida de Huelva, está claramente inserta, desde un punto de vista antropológico, en esta concepción de una cultura fusionada con la Naturaleza y en trance de separarse de ella.

onubenses. Cultura familiarista que en la actualidad, por cierto, parece estar operando como colchón y salvavidas ante la actual crisis del Polo.

"Es una realidad, nosotros por aquí por Andalucía somos muy paternalistas, eso es una realidad como un templo, a nosotros nos cuesta mucho trabajo ver que nuestros hijos se nos vayan de nuestra casa, es así ...

¿ESO ES VERDAD?

- Yo creo que sí..."(GT. Trabajador. Contrato fijo).

"Se diga o no se diga nuestras raíces son así. En Andalucía somos muy paternalistas todavía. No sé, un catalán o un vasco, no sé. A lo mejor se le va el hijo de casa y el hijo se va por ahí a una esquina a pedir y a lo mejor le da igual, digo casi, no sé. Pero nosotros en Andalucía nosotros estamos criados con otras raíces y ... Si nuestro hijo sabemos que no se va a ir bien o medio bien de nuestra casa preferimos que esté con nosotros..."(GT. Trabajador. Contrato fijo).

La identidad y las formas de vida onubenses están muy marcadas, pues, por su inserción en esta cultura de la naturaleza que en el caso de Huelva presenta además la doble vertiente de cultura rural-agrícola, de sierra, de tierra "adentro" y de cultura más cercana y volcada hacia el mar, hacia el agua. Forma de identidad tan singular que es la que se proyecta constantemente sobre el conjunto de discursos, valoraciones, comportamientos, etc., producidos tanto en torno a la ciudad como ante el tema más específico de la vivienda. Es más, y como decíamos antes, sin estas formas de identidad de los onubenses sería difícil entender la propia contención y moderación con que, hasta ahora, han abordado la grave crisis social por la que atraviesa en estos momentos la ciudad y sus habitantes.

1.1.1. LA NATURALEZA COMO METÁFORA DE LA IDENTIDAD DE LOS ONUBENSES

"Es que parece que está al final del mapa como yo digo y no se acuerda nadie de ella..."(Trabajador industrial. Jubilado).

Sita en un rincón de la península, más que en un rincón de España, autopercibida como expoliada y olvidada de todos (para lo bueno, no paro lo malo), ubicada en un espacio geográfico y social totalmente al margen de las grandes rutas y de los grandes centros y culturas urbanas, los onubenses se perciben a sí mismos, desde el punto de vista de su integración social, totalmente marginados de la sociedad española y europea, en su conjunto².

"Huelva adolece de ...comunicaciones...por ejemplo todos dependemos de Sevilla. La comunicación por carretera, el ferrocarril, todo es Sevilla, todo es Sevilla y aquí tenemos unas costas que podríamos tener una carretera que nos uniera con Cádiz

[2] Más adelante veremos que la "excentricidad" de Huelva es uno de sus rasgos culturales que con más fuerza se han destacado en la investigación.

y la zona toda del Levante, entonces se supone que está vedado...y sin embargo nos tenemos que ir a Sevilla...”(Trabajador industrial. Jubilado).

Este hecho geográfico, simbólico, social refuerza todavía más la tendencia de Huelva, de los onubenses, a volcarse en su entorno natural y geográfico de modo que la fortísima vinculación con la naturaleza que hemos descrito se acaba transformando, tanto por razones geográficas como sociales, en la más potente razón de ser, en el más fuerte perfil o rasgo de su *cultura* y de su *identidad*.

Un ejemplo de esto lo tenemos muy claramente en la experiencia de los onubenses cuando algún amigo o familiar de fuera viene a visitarles. En efecto, situados los onubenses en esta tesitura, mientras en otras ciudades como Madrid se habla (aunque no se vaya) del Museo del Prado, de sus zonas y monumentos, etc, habitualmente situadas en el “interior” de la ciudad, en Huelva se habla de sus alrededores, de la Naturaleza, de lo que está “afuera” de la ciudad.

“En Huelva no hay nada, no hay distracciones, yo, vino una amistad mía de fuera y yo no le puedo enseñar nada de Huelva, no hay nada que enseñarle, tengo que ir a La Rábida, a Punta Umbria, a El Rompido, a la sierra...”(Funcionaria. Clase media alta).

“Lo único que tiene Huelva es que es muy tranquila y tiene unos exteriores, fuera de la ciudad preciosos, un parque natural precioso, zonas fuera de la ciudad que son preciosas y sí que merece la pena...”(Funcionaria. Clase media alta).

“Huelva es una ciudad que... tiene Ud campo, tiene usted playa, tiene usted de todo, es preciosa, tiene usted sierra, que hay una sierra preciosa.” (Funcionario Jubilado. Clase media alta).

La naturaleza que rodea Huelva se constituye, pues, como una referencia y como una metáfora de la identidad de los onubenses. “Huelva es una ciudad... tiene Ud. campo”. Huelva como ciudad, como Polis es, casi, la Naturaleza. De esta forma, todos los onubenses, todos los que viven en Huelva se reconocen simbólicamente y en positivo en la Naturaleza -en bruto, podríamos decir-, en la Naturaleza que todavía no ha sido tocada ni transformada por la mano del hombre, en un movimiento paralelo e inverso al desarrollado en torno a Huelva-ciudad de la que casi nadie se reconoce como “ciudadano”, de la que todos huyen hacia el campo y, sobre todo, hacia sus playas y pueblos del interior como todos los onubenses saben y viven, especialmente los fines de semana en que Huelva queda casi vacía.

Ahora bien, y de nuevo volvemos a encontrarnos con el pensamiento paradójico de los onubenses, la potente naturaleza que rodea Huelva y que constituye su identidad primera es una naturaleza, hasta cierto punto, ya muerta. Es una naturaleza que está parcialmente destruida por el hombre (minas, contaminación...); es una naturaleza que difícilmente y en su actual estado puede ser ya recuperada/utilizada para uso y disfrute del Hombre, del ciudadano urbano que se ve obligado a mirarla desde lejos, desde “fuera” de ella.

“Tenemos unos paisajes preciosos. Tenemos ahí La Rábida, todas estas playas que son Matalascañas, Punta Umbría y tirando para Portugal y Ayamonte, hay una cantidad de playas con unas arenas y parajes preciosos, pinares y tal y después tenemos la sierra de Huelva que es preciosa y está muerta, está muerta, no llega nadie...” (Trabajador industrial. Jubilado).³

De este modo, la Naturaleza con la que se identifica la Cultura es, al mismo tiempo, una naturaleza a la que casi no se puede acceder. Situación paradójica, como tantas otras en Huelva, que genera un mecanismo de identificación de tipo proyectivo e idealizante con una Naturaleza mítica pero parcialmente inexistente. Mecanismo de identificación que provoca una posición discursiva de carácter regresivo y cíclico en la que de la misma forma que la naturaleza “virgen” se sitúa como origen fundante de la identidad propia (pero, hasta cierto punto, perdida) también se sitúa como base posible para la construcción de una nueva identidad hacia el futuro. De esta forma la identidad onubense, de modo similar a como ocurre en el “mito del eterno retorno”⁴, se hace nacer y re-nacer de forma permanente sobre la base de la misma Naturaleza idílica, sin “manipular” y sin “contaminar”, y nunca mejor dicho, por el hombre, de la misma Naturaleza que, en cuanto virgen e incontaminada, también es una Naturaleza muerta, una Naturaleza perdida.

1.1.2. LA SEPARACIÓN AGUA-TIERRA COMO DIVISIÓN ANTERIOR A LA DE NATURALEZA-CULTURA

En este contexto de cercanía a la naturaleza en general, los textos producidos por los grupos permiten matizar lo que podríamos denominar las distintas proximidades relativas a los dos ámbitos naturales que enmarcan a Huelva: la tierra y el agua, la sierra y el mar, con esa ambigüedad tierra/agua que significan las marismas. En efecto, los textos parecen indicar una mayor proximidad relativa de Huelva al mar y a las actividades desarrolladas en su entorno. Ya sea por la propia presencia del mar y de las marismas; ya sea por las actividades lúdicas desplegadas en torno al mar, como las añoranzas del “ir a bañarse a la Punta del Sebo”; ya sea por las más directamente productivas como la pesca, ya sea porque se va más a las playas que a la montaña, el mar y el agua se sitúan como los orígenes primigenios de la cultura onubense.

Realizando una cierta interpretación simbólico-antropológica de este tema, no deja de ser significativo y coherente esta mayor cercanía al agua que a la tierra con la existencia de las marismas y con todas las fiestas y rituales onubenses, principalmente la Romería del Rocío -una de cuyas interpretaciones es precisamente la de ser un rito pagano anterior a la cultura cristiana y en directa relación con el mito de la separación tierra-agua que es precisamente una de las primeras operaciones mitológicas previas a la fundación de la Cultura Humana como esfera separada de la Natu-

[3] Como dijimos antes es muy significativo de las formas expresivas, de las hablas onubenses, esta continua vinculación, vaivén entre la vida y la muerte, entre las situaciones duales más extremas, este desarrollo discursivo ambivalente y paradójico.

[4] M. Eliade. *El Mito del Eterno Retorno*. 1972.



raleza-. De hecho, la mayor cercanía al "agua" que a la "tierra" es destacada por todos los entrevistados de forma que, implícitamente, la propia autovaloración de los onubenses considera que su cultura es una forma de cultura que, hasta cierto punto, podría considerarse como pre-cultural (en el sentido fuerte de Cultura urbana escindida y separada de la Naturaleza) en el sentido de ser una forma de cultura en la que parecería, todavía, no haberse realizado plenamente la citada separación tierra-agua (operación que constituye una de las primeras operaciones previas a la constitución de la Cultura, en su sentido más amplio -como se recoge en las primeras páginas y palabras del propio Génesis-).

De hecho, esta consideración de la cultura de Huelva como una forma cultural previa a la separación Cultura-Sociedad (en el sentido metafórico y simbólico) o mejor aún, y para evitar malentendidos, como una forma cultural en la que el par Naturaleza-Cultura no está escindido -como es habitual en la cultura urbana- sino fundido, ayuda a comprender tanto las reacciones de Huelva ante la cuestión del Coto de Doñana como la propia percepción del futuro de Huelva como algo indisolublemente asociado a la recuperación de la salida al mar y, más en concreto, de la Punta del Sebo, como desarrollaremos más adelante.⁵

[5] Esta hipótesis sobre la Cultura onubense establecería un cierto matiz de diferenciación entre la cultura andaluza de clara matriz rural y la cultura onubense 'anterior', si se quiere decir así, a dicha cultura rural, ya que el desarrollo de la cultura de la "tierra" es históricamente posterior al desarrollo de la cultura del "agua".

1.2. HUELVA EN EL TIEMPO

De forma similar a cómo los onubenses ubican Huelva y su cultura en el espacio de la naturaleza, la realización del conjunto de entrevistas y reuniones de grupo ha posibilitado realizar una breve aproximación a la percepción que tienen los onubenses de la propia historia de la ciudad y de su cultura, es decir, la ubicación de Huelva en el tiempo. Aproximación "temporal" y no sólo "espacial" que suministra, ante todo, el horizonte de expectativas y de predisposiciones en las que se mueven los onubenses en la actualidad.

En este sentido, los relatos producidos sobre la historia de Huelva abordan básicamente tres épocas históricas muy delimitadas y lejanas entre sí en el tiempo: la época fundacional de Tartessos, la moderna de la minería asociada a los ingleses, y la contemporánea del Polo de desarrollo y la democracia. Épocas que van asociadas a ritmos, a *tempos* históricos muy diferenciados: mientras la representación del tiempo en la época fundacional tiene un carácter mítico-ritual, podríamos decir, y la democracia tiene una percepción del tiempo de tipo histórico, la época de la industrialización de los ingleses y del polo se percibe y valora de forma muy ambivalente, a caballo entre el tiempo de los mitos y el tiempo de la historia.

1.2.1. EL TIEMPO MÍTICO DE LA FUNDACIÓN. TARTESOS

La fundación, la construcción original y mítica de Huelva como Ciudad⁶ es situada por los grupos en torno a la llegada a sus costas de los primeros viajeros "extranjeros" y la posterior edificación de la ciudad primitiva, de Tartessos.

"Por su historia Huelva fue fundamental en los tiempos romanos o los fenicios cuando vinieron aquí y vieron lo que había y explotaron sus minas y se fueron Abí está el problema... pasaron por ella y no se pararon aquí para poder hacer y construir. Porque Huelva no tiene nada antiguo, no tiene ningún edificio de aquella época que podamos decir que hicieron este momento, este castillo y aquí está. En Huelva desembarcaron y de Huelva se fueron hacia allí. Ahora aquí se han descubierto restos de fenicios, de bornos y de historias de condición de pobre, pero que no tienen entidad, que lo poco que han encontrado está bajo tierra, eso supone que en Tartessos, hablan también de la ciudad de Tartessos perdida pero son todas suposiciones. Entonces vas a otra ciudad y allí hicieron los romanos un esto, en otro lado los árabes hicieron lo otro. O sea esa historia de España que parece que fue invadida por el Sur pero parece ser que todo lo demás lo hicieron tierra adentro y por aquí se sirvieron del río para entrar pero se fueron hacia dentro, así que esto es a grandes rasgos que considero yo que es la ciudad..." (Trabajador industrial. Jubilado).

Relatos sobre Huelva y su fundación en los que se entremezclan la historia, los mitos (¿acaso los mitos no son historia?), las suposiciones y las interpretaciones que tratan de organizar un cierto *sentido* a la historia de la ciudad. Relatos en los que,

[6] En esta primera parte del informe vamos a considerar la ciudad no sólo como una trama urbana y física sino que vamos a asociar la Ciudad con la Cultura en el sentido más amplio.

como en todos aquellos otros relatos fundacionales, se apuntan y desarrollan toda una serie de características que organizan la forma concreta de identidad de la ciudad, de su cultura específica. Conjunto de características que míticamente se ubican en los momentos de la fundación y que vamos a poder encontrar, por ello, en el resto de consideraciones y representaciones sobre la ciudad y su cultura en la actualidad. De este modo, el mito de los orígenes es el que alumbró y subyace en la cultura y percepción de la Huelva actual. En este sentido, el texto anterior resulta muy significativo ya que en el mismo se apuntan toda una serie de características "míticas" de la cultura onubense que se van a reproducir, de forma redundante, en todos los discursos desarrollados sobre la historia de Huelva y de su cultura, sobre Huelva como ciudad. En efecto, los discursos producidos por los onubenses a lo largo de la investigación resaltan lo siguiente:

- Huelva como Ciudad no existe en la actualidad. Huelva como Ciudad, como Polis sólo fue, sólo existió en el pasado⁷. Según este relato mítico, Huelva como tal ciudad prácticamente sólo existió en el pasado perdido en el tiempo. "Huelva fue fundamental en los tiempos romanos o los fenicios cuando vinieron aquí..." incluso "hablan... de la ciudad de Tartessos perdida". Tan perdida que, a veces, no se sabe si sólo "son... suposiciones".
- Huelva como Ciudad no fue construida por sus pobladores "autóctonos"⁸, sino que -siguiendo siempre este relato mítico-fundacional- fue construida por los "fenicios", es decir, por los "extranjeros". Papel clave y fundacional de los "extranjeros", de los "otros" en el nacimiento de Huelva como Ciudad que, como veremos a lo largo del informe, se reproduce de forma sistemática a lo largo de toda la historia de Huelva y en todas y cada una de las grandes decisiones que afectan tanto a la cultura como a la propia trama urbana de la ciudad. En este sentido, los "extranjeros", los "otros" se erigen, en el sistema de representaciones colectivas de los onubenses, en la primera "causa", podríamos decir, de su cultura y de casi todo lo que le ocurre a la ciudad. Cuestión que, por otro lado, no deja de agudizar la dimensión paradójica y ambivalente de la cultura onubense atenazada entre la Naturaleza más salvaje y la "otredad" más absoluta, sin el desarrollo de una cultura autónoma y propia que la "centre", sin el desarrollo de un "nosotros" que cimiente su identidad.
- Ahora bien, los "extranjeros", los "otros" lejos de llegar y fundar una Ciudad, una Polis, como habitualmente se hizo en otros lugares, en el caso de Huelva y según este mismo relato, llegaron "pasaron y no se pararon", es decir, no hicieron-dejaron una Cultura, una Ciudad, una Polis, ni siquiera, a veces, algún pequeño poso o rastro de la misma. "Se habla de Tartessos pero todo son suposiciones".
- Más aún, los "extranjeros", no sólo no pasaron de largo como un viajero sin más. No sólo no construyeron una Ciudad ni dejaron restos positivos sino que, por el contrario, dejaron muchos restos negativos. "Expoliaron y explotaron" la naturaleza, sus bosques, sus minas, etc, y posteriormente se fueron.

[7] Huelva a principios del siglo pasado no alcanzaba los 10.000 habitantes.

[8] Parece ser que en la historiografía actual no están claros quienes eran los pobladores de la zona de Huelva, si eran iberos, si celtas, etc. De hecho, también parece ser que su escritura era una escritura a caballo entre la jeroglífica o pictográfica y la alfabética.

-Significativamente, además, en relación a lo citado anteriormente sobre la mayor cercanía de la cultura onubense al agua, los "extranjeros" no arribaron por tierra sino que llegaron por el agua, por las "costas" y por el "río" y se fueron "hacia tierra adentro", donde "los romanos (sí hicieron) un esto, en otro lado los árabes hicieron lo otro", dónde sí construyeron ciudades y culturas

De esta forma se constituye una especie de relato mítico originario con varias cuestiones comunes que se encabalgan unas con otras y que podemos resumir como sigue: la historia de Huelva como Ciudad está asociada a la llegada de "extranjeros" que llegan por el agua, por el mar y por el río, que pasan sin dejar muchos restos "civilizatorios" de carácter positivo, podríamos decir, y que se marchan tras explotar y expoliar sus recursos naturales.

"Huelva fue siempre una ciudad con muy pocos recursos, bueno, muy pocos, quizá muchos recursos pero poco explotados, y los que los explotaron fue para llevarse las riquezas de esta tierra y aquí dejar muy poca cosa." (RG. Trabajador. Contrato fijo).

De esta forma, los extranjeros no crean una Ciudad en el sentido de una Polis, sino que crean una entidad de puro "paso", de pura transición entre la Naturaleza/Agua y la cultura de tierras adentro. Entidad, a su vez, doblemente amputada tanto desde el punto de vista de su relación con la naturaleza que le rodea como desde el punto de vista de su relación con la cultura de tierras adentro. Cultura de la que sólo existen "restos" a modo de "muñones" y heridas en la ciudad actual, el puerto, las vías, las vallas, las casitas de los "ingleses", etc.

1.2.2. LA INTERVENCIÓN DE LOS EXTRANJEROS. LOS INGLESES

El relato mítico-fundacional descrito vuelve a repetirse en su práctica totalidad, cuando se habla de la construcción de la Huelva más moderna, de la Huelva de la minería y de la primera industrialización tras la llegada de los ingleses. Nuevo relato de la fundación de la Huelva moderna que introduce una ligera variante con respecto al relato de la primera fundación: de los ingleses y de su intervención quedan, sin embargo, algunos restos ambivalentemente valorados, el denominado "barrio obrero" elemento característico de la trama urbana de Huelva, valorado positivamente, y el Puerto y las vías de tren que separan Huelva de su entorno, valorado negativamente en la medida que corta una de las dos salidas naturales de Huelva a la naturaleza y al mar.

Si los marcos espacial-geográfico y temporal-histórico constituyen el contexto más general y estructural de la percepción y de la valoración de Huelva como cultura y como ciudad -como ocurre, por otro lado en toda cultura-, el mecanismo, si se quiere denominar así, el desencadenante de la forma singular de identidad y de cultura de los onubenses, el dispositivo estructurante de la forma específica de la identidad onubense ha sido, como empezamos a enunciar en el epígrafe anterior, la presencia fundante y constante a lo largo de la historia de los "extranjeros", de los "otros"

En efecto, los textos de los grupos y entrevistados resaltan la presencia de las sucesivas oleadas de extranjeros como una constante a lo largo de toda la historia de la ciudad: fenicios, romanos, árabes, ingleses y, por último, en los años 60 y 70 los

inmigrantes del Polo. De este modo, la propia historia de la ciudad como cultura y como trama urbana va íntimamente asociada a esta presencia e intervención desde el exterior:

Así, para los grupos de discusión, los extranjeros son los responsables, los causantes de:

- La separación entre la Ciudad, el adentro, y la Naturaleza, el afuera.
- Haber levantado las barreras materiales -y simbólicas- que separan la ciudad de la naturaleza e impiden la relación entre ellas.
- La inversión y la transformación de la cultura y de la forma de vida de los onubenses que, como consecuencia de los puntos anteriores, de estar originalmente volcada hacia el mar, hacia "afuera", extravertida, se ha tenido que volcar hacia "dentro", se ha hecho intravertida.
- La propia conformación caótica y magmática de la ciudad en su interior.

En efecto, para los grupos, las sucesivas intervenciones de los extranjeros, asociadas todas ellas a la explotación de la naturaleza (y por tanto de los onubenses y de Huelva) que se identifican con ella es lo que ha separado Huelva de su origen "natural", de la naturaleza que le rodea, es la que ha puesto "vallas" entre ambos: la "vía del tren", el Puerto "vallado" y el Polo.

"Huelva ha estado atrincherada por las dos, eee... acotada por las dos actividades económicas, que han sido, bueno, en principio el mineral y la vía, y la actividad portuaria. Entonces ha quedado, clac, ¿no?" (RGH. Profesionales liberales. Clase media alta).

Vallas materiales y simbólicas que dificultan el acceso a la naturaleza de los onubenses y que rompen la relación de los onubenses con su identidad primera, con la naturaleza y el mar. De este modo, y como consecuencia de esta intervención exterior, el propio acto fundante, el propio nacimiento de Huelva es ya ambivalente, es ya paradójico, ya que es un nacimiento que se produce gracias a la intervención "exterior" y no a la propia maduración del proceso interior, y se produce como tajante y radical separación y oposición con la naturaleza en la que nace, en la que surge⁹.

Más aún, el círculo de hierro, el círculo de las actividades económicas industriales no sólo corta los puentes y las relaciones que originariamente tenía Huelva con la naturaleza exterior, sino que también corta las posibles "salidas naturales" que Huelva podía tener de cara al futuro tanto de cara al mar, tanto de cara a las marismas, tanto de cara a la montaña.

Para los entrevistados, Huelva parece quedar encerrada en el abrazo de acero de su doble desarrollo industrial, las minas y el Polo, y separada definitivamente de la Naturaleza con la que se rompen los lazos originarios¹⁰. De esta forma, la interven-

[9] En el contexto de la interpretación que estamos realizando de la cultura onubense, las consideraciones anteriores sobre el papel de los extranjeros en Huelva permiten realizar una hipótesis sobre la propia Cultura onubense. En efecto, parecería que frente a la separación total que entre naturaleza y ciudad ha realizado la intervención exterior, la cultura onubense respondiera con una forma cultural específica en la que trata de mantener unidas a la naturaleza y a la cultura. Por ello la recuperación de la salida al mar es una cuestión simbólica fundamental para el desarrollo de la ciudad.

[10] No deja de ser significativo a este respecto la alta valoración que han recibido las obras y los puentes que en la actualidad abren y facilitan la relación de Huelva con su entorno, con el "exterior".

ción del "hombre", de la cultura, sobre la naturaleza, no es percibida ni presentada como una actuación positiva, como expresión y desarrollo de un quehacer y de una actividad autónoma y a partir de la propia Huelva, o de la alianza de Huelva con el "exterior", sino que se presenta siempre asociada a la intervención del "exterior" valorándose siempre dicha intervención en términos negativos para el par Huelva-Naturaleza: tanto desde el punto de vista de la naturaleza en sí misma, como desde el punto de vista de la relación de Huelva consigo misma y con su entorno.

Conjunto del proceso histórico y del desarrollo de Huelva que parece conformar en el preconsciente de los onubenses la figura del "extranjero" y del "otro", -es muy significativo que algunos entrevistados cuando hablan de ir de viaje a otras ciudades de España hablan de "ir al extranjero"- como una figura percibida, casi siempre, como "enemigo poderoso" al que se le tiene cierto "rechazo" pero del que, y de nuevo surge la paradoja y la ambivalencia, también se "depende". El "extranjero" es tanto el que ha fomentado el desarrollo de Huelva capital y en esa medida ha dado trabajo, etc, como el que al mismo tiempo ha impedido el desarrollo de la Cultura, de la Ciudad, de la Sociedad en el sentido citado anteriormente. Para los onubenses es el "extranjero" quién agrediendo y destruyendo la naturaleza primitiva, quién separando la ciudad de su entorno natural, quién fomentando un crecimiento interno desordenado y "destartalado", quién saizando la ciudad con distintos cortes y "vallas" que dificultan su desarrollo, quién diseñando aparentemente la ciudad, evita en el fondo la génesis de la verdadera Ciudad. El extranjero, en una palabra, es quien fomentando un cierto desarrollo de Huelva ha impedido el desarrollo real y profundo de la verdadera Huelva.

"- La frase esa de Cobos, ¿no?, "una ciudad diseñada por el enemigo", ¿no?.

- Por el enemigo.

- Por el enemigo, por el "otro" (risas). (RGH. Profesionales liberales. Clase media alta).

1.3. LAS REPERCUSIONES EN LA CIUDAD

La importancia de este relato fundacional para comprender la relación de los onubenses con la ciudad y con sus viviendas es decisiva ya que, a tenor de los discursos producidos, la ciudad, su trama urbana y su cultura han sido modeladas y conformadas al calor de esta intervención exterior algo míticamente relatada.

Una de las primeras consecuencias de la intervención exterior ha sido el crecimiento totalmente caótico, desestructurado y "destartalado" de la ciudad, en opinión de una mayoría aplastante de los entrevistados.

"Es una ciudad que está muy destartalada, ¿eh?, yo no sé si la has recorrido un poco..." (Funcionario. Clase media).

"- Desestructurada en el sentido que quizá (...) que no se ha ido respetando como una especie de cuadrícula, ¿no?, como lo que puede ser esta boja, (se refiere a una boja de papel cuadrículada), de que existiera una estructura de calles y al mismo tiempo las calles ir pensando en que el día de mañana eso es la ciudad futura y respetar unas zonas de jardines o unas zonas de parques o de espacios públicos, ¿no?..." (Universitaria. Clase media.).

Proceso de desarrollo urbano desestructurado que se percibe y valora como algo casi consustancial al propio crecimiento de la Huelva moderna, tanto en la época de la minería y de los ingleses como en la más reciente del Polo de Desarrollo y que sólo en fechas más recientes con la llegada de la democracia, como veremos más adelante, parece haberse corregido un poco.

En efecto, para los onubenses entrevistados, el rápido crecimiento de los 60 y 70 se realizó disociado de cualquier idea de ciudad, de creación de una estructura urbana. Por el contrario, se piensa que se realizó con el único criterio del más rápido y veloz crecimiento de los beneficios "especulativos" ante la presión de la demanda de los trabajadores del Polo y como resultado de las presiones "económicas" más inmediatas, sin pensar, en ningún momento, ni en la ciudad que se estaba construyendo ni en la que se les iba a dejar a las nuevas generaciones.

"... es la actividad económica la que... ..la que acaba arrollando, arrasando Huelva, vamos, desde el primer momento acaba determinando toda su configuración, ¿no?, eee..." (RGH. Profesional liberal. Clase media alta).

"Yo creo que ha sido en los años 60, que era cuando las industrias del polo químico se construyeron, vinieron cantidad de gente de fuera, de la provincia y de fuera de Huelva y entonces no hubo más necesidad que construir tantas viviendas. A mí, sinceramente, me fastidia muchísimo que no se preocuparan en absoluto por tener una estructura de ciudad, porque simplemente se construyó, quizá por la necesidad y la urgencia, pero al voleo, bloques de pisos, y entonces hoy en día padecemos eso los que vivimos en Huelva..." (Universitaria. Clase media).

Desarrollo destartalado, "a voleo", no sólo desde el punto de vista de la trama urbana, de las relaciones centro-periferia en su interior, sino desarticulado también desde el punto de vista de la primacía de los intereses privados y más o menos especulativos sobre los intereses y espacios públicos. Espacios públicos que se constituyen precisamente como una de las carencias y deficiencias más notorias de la ciudad hasta fechas bien recientes, en la democracia, en las que parece haber inflexionado parcialmente, al menos, esta situación¹¹.

"Después Huelva como has dicho, empezó a cambiar desde el comienzo de la democracia. Se empezaron a hacer pisos mejores. Se empezaron a hacer en las barriadas más colegios, a arreglar las barriadas en temas de carreteras, jardines, algunas zonas recreativas y todo lo demás, y entonces se ha notado un cambio que quizá no sea lo suficiente para el número de habitantes que Huelva tiene ya en la actuali-

[11] A ello habría que añadir la falta de zonas verdes que suelen desarrollar el papel de espacios comunes de relación entre unos barrios y otros, hasta el punto de simbolizar, en algunas ocasiones, a la propia ciudad en la medida que "agrupan" a los barrios colindantes con los mismos, el Retiro de Madrid, el Parque de María Luisa en Sevilla, el Hyde Park en Londres, el Central Park en Nueva York, etc.

dad, pero yo creo que el ciudadano de Huelva, el nativo de Huelva ha notado desde hace 20 años hacia ahora..” (GT. Trabajador. Contrato fijo).

El modelo de crecimiento de los 60 conllevó, pues, la práctica desaparición de cualquier atisbo de creación de una ciudad tanto desde el punto de vista del orden de su crecimiento, de la falta de unidad y de comunicación entre sus barrios, etc,

“Aparte están las barriadas muy heterogéneas, muy fuera, y luego el centro se queda pues completamente desarticulado allí. No hay líneas de transportes buenos como para decir: yo vivo en una barriada, no tengo problemas. Pues sí, tienes problemas de transporte...” (RG. Jóvenes. Clase media).

... como desde el punto de vista de la destrucción de los escasos rasgos de identidad que se preservaban de la vieja Huelva.

“Para mí el problema de Huelva ha sido que no hemos sabido recuperar el centro, porque el centro se ha renovado, pero no se han renovado las viviendas que existían sino que se han tirado y se han levantado bloques, porque luego bloques bonitos y feos hay en todas las ciudades

- Normalmente en otras ciudades la parte antigua se ha respetado y los bloques están fuera

- Bueno están en los ensanches

- Exactamente- Y aquí eso no ha ocurrido. Aquí se han cepillado las casas porque hay que ver la cantidad de casas que se han cepillado por el centro de dos pisos para construir casas iguales...” (RGM. Profesional liberal. Clase media alta).

“La gente que si ha nacido aquí se quejan de que esta ciudad no la conoce nadie, que ya lo que tenían de infancia de recuerdos no queda completamente nada.....

- Pero que no ha quedado nada que te identifique con...

- Nada, nada...” (RGM. Profesional liberal. Clase media alta).

“Lo urbanístico, cómo está estructurada, mmm..., la falta de..., de determinados sitios que identifiquen a la ciudad, monumentos, un casco antiguo y tal, que yo creo que tienen, en ese sentido, poca solera...” (RGH. Profesional liberal. Clase media alta).

Más aún, los grupos señalan cómo el modelo de crecimiento anterior tiene una transcendencia mayor que en otras ciudades por las características geográficas particulares de Huelva. En efecto, dicho desarrollo parece marcar y condicionar el posible crecimiento urbano hacia el futuro de un modo más irreversible que en otras ciudades, donde dicho futuro permanece algo más abierto en términos de posibles zonas de crecimiento urbano.

Y EL ÁREA DE CRECIMIENTO NATURAL QUE USTED APUNTABA QUE ERA HACIA, HACIA, NO RECUERDO.

- La Punta del Sebo.

¿HACIA?, PERDÓN.

- La Punta del Sebo, toda la...

ESO SE ESTÁ DESARROLLANDO, ¿O NO?

- Como ya no tiene sentido el, la vía...

- Están las industrias.

O SEA, QUE EL DESARROLLO NATURAL ESTÁ... (RISAS)

- Está coartado, ¿no? (RISAS)

(...)

Y EL DESARROLLO ARTIFICIAL, ¿POR DÓNDE SE PUEDE HACER? (RISAS)..." (RGH. Profesional liberal. Clase media alta).

En este contexto y dado el cierre y la imposibilidad de crecimiento por las zonas de teórico desarrollo natural, los grupos resaltan cómo el futuro desarrollo urbano va a tener que realizarse hacia "afuera", es decir *hacia tierra adentro*. De esta forma, se cree y se teme que el futuro crecimiento va a realizarse en contra del deseo de sus habitantes de recuperar el mar y las playas como zonas de expansión de la ciudad.

"Huelva por desgracia ha ido creciendo al contrario de todo, de casi todas las ciudades, ¿no?, en vez de ir con el río ha ido para atrás, al río han ido las fábricas... Lo más desastroso que ha podido venir a Huelva creo yo". (Funcionaria).

"Huelva capital creo que es prácticamente todo periferia, a mí me da la sensación que es todo periferia, se mantiene lo que es el casco urbano y como está el mar no se puede seguir construyendo, entonces se va hacia afuera..." (Universitaria. Clase media).

Desde este punto de vista, parecería que un desarrollo urbano que contemplase como prioritario la recuperación de las relaciones con el mar y con el entorno natural de Huelva podría ser uno de los mecanismos de planificación urbana que más podrían ayudar a que Huelva desarrollase una identidad positiva y un *centrum* simbólico del que ahora parece carecer como desarrollaremos más adelante.

1.3.1. LA CIUDAD COMO CAOS Y LA NATURALEZA COMO ORDEN

Una de las cuestiones más significativas que se deducen de los textos producidos sobre las relaciones entre Huelva y su entorno es el hecho de que los entrevistados parecen evidenciar una percepción de la ciudad en la que las valoraciones sobre ésta parecen, casi, una inversión de las valoraciones producidas sobre la naturaleza. En efecto, y de forma coherente con la interpretación que estamos realizando sobre la especificidad de la cultura onubense como una cultura en la que el par Naturaleza-Cultura no está escindido sino fundido y, además, en la que el polo positivo radica en el polo de la naturaleza, los textos producidos por los grupos y entrevistados resaltan cómo mientras que en la representación antropológico-cultural habitual la Naturaleza es el Caos y la Ciudad es la Cultura como Orden, en las representaciones colectivas de los onubenses parece ocurrir lo contrario: la Naturaleza es lo ordenado y la Ciudad es lo caótico y desarticulado, lo magmático.

“- Bueno, pues mira, la sierra de Huelva es muy bonita, en la costa también hay una cosas... está la parte de las...(?) tienes infinidad de cosas para ver y para pasar el tiempo por ahí...”

N DE HUELVA CIUDAD?

- De Huelva ciudad, de Huelva ciudad, ¿qué te digo yo?, no sé... Aquí hay poco que ver...” (Trabajador industrial. Clase media baja).

Y DENTRO DE LA CIUDAD.

H- Dentro de la ciudad para ...

SI...

M- Aquí tienes poco para ver, como no te vayas a la... pero la... está en Palos...” (Pareja de jóvenes “recogidos”).

Es decir, desde este punto de vista específico de la cultura onubense, la naturaleza ordenada, “virgen”, exuberante y exterior, contrasta y radicaliza la imagen de una ciudad “contaminada”, de una ciudad pobre en recursos públicos, de una ciudad sin centro y desprovista, en gran medida, de los elementos más básicos que la constituyen como tal. Y de este modo, la identidad y la personalidad de Huelva ciudad se acaba disolviendo y diluyendo en sus alrededores, en la provincia, percibida como su verdadero orden y cultura, de modo similar a cómo en fiestas y fines de semana sus habitantes se diluyen y se dirigen hacia el mar y hacia la provincia en búsqueda de sus raíces y de una armonía y una identidad que no parecen encontrar en Huelva capital.

1.4. LAS REPERCUSIONES EN LAS FORMAS DE VIDA

En el contexto de esta cultura onubense que parece tener sus raíces y su identidad fuera de Huelva-ciudad en la naturaleza “exterior” y en su provincia, en el mar y en las playas, la vivencia interna de la ciudad se ha desarrollado con una percepción de ésta en la que la ciudad se evalúa siempre con una cierta carga de agresividad. Formas de Identidad más general y vivencia de la ciudad con una cierta carga de agresividad que ha inducido, además del influjo de otros factores como la cultura “familiarista” andaluza, etc, el desarrollo de unas formas de vida claramente orientadas hacia el interior de la casa y de la familia, hacia el “adentro”.

“Es... que vamos, que o con los vecinos no tengo nada que ver porque yo mi vida es de mi puerta para dentro y no tengo que ver con nadie, pero...”

- Yo igual, de la puerta para dentro y ya está.” (GT. Mujeres con los maridos en el paro).

Formas de vida del “adentro” que oscilan, además, entre el ensimismamiento y la paranoia ante lo que viene de “fuera”, ante el “extranjero”.

a) Unas formas de vida ensimismadas

En efecto, si cualquier tipo de proceso de construcción de identidades sociales descansa, expresado en términos muy generales, sobre determinadas formas de arti-

culación entre el adentro/afuera, el nosotros/ellos, la cultura y las formas de vida onubenses claramente se decantan y se constituyen desde lo explícito en torno a los polos "ellos" y "adentro". En este sentido, y de nuevo vuelven a surgir las paradojas de la cultura y las formas de vida onubenses, la presencia tan fuerte del "ellos", de los "otros" en la génesis de Huelva (incluso en la actualidad un porcentaje muy elevado de los que hoy viven en Huelva, de los onubenses, tienen su origen y actuales raíces fuera de la ciudad) ha inducido el desarrollo de un "nosotros" débil que vive el "adentro" más como un refugio que como una expresión positiva de su identidad y forma de ser.

"H- Claro, pero aquí lo que pasa, hay mucha, casi un 40 % de la población no es de aquí, es de los pueblos, es de otro sitio, desde que montaron el Polo ha venido mucha gente forastera, y muchos gallegos y claro, yo creo que siempre que no es del pueblo, me parece a mí, ¿no?..." (Funcionario jubilado. Clase media alta)¹²

"La verdad es que mucha gente se van o bien a sus pueblos, porque bastante gente de la que vive en Huelva son de la provincia, o se va... bueno, o si son de pueblos lejanos, pues se va a los pueblos de alrededor, sale fuera, vamos, Palos, Moguer, Trigueros, los pueblos que están cerca de Huelva, ¿no?, que se encuentra un ambiente distinto, se encuentra más ambiente, Punta Umbria... eso es un poco la vida de..." (Funcionario. Clase media).

De este modo, el "nosotros" fundante de la actual cultura ciudadana onubense, de sus actuales formas de vida, es un "nosotros" débil y lábil, un "nosotros" un poco delicuescente que no parece contar con la fuerza y el grado de cristalización suficiente como para marcar una impronta social y colectiva en la ciudad, en su cultura. De esta forma, nueva paradoja, Huelva parece percibirse como una ciudad ensimismada pero sin un centro sólido en el que poder ensimismarse.

En este contexto, los entrevistados consideran que la tarea de construir un *centrum* social y simbólico de la ciudad sobre el que se pueda construir una sólida identidad es una tarea de las próximas generaciones. Es más, los entrevistados, y sobre todo los de los sectores de las clases medias altas, de una forma algo escéptica y desencantada casi consideran que la propia apropiación de la Huelva actual con todas sus dificultades y déficits es tarea, también, de las próximas generaciones¹³.

"Yo es que tengo mi pequeña teoría de que con las industrias en los años 60 pues vinimos a llegar a ser una amalgama de gente con un montón de ramas y de ser un pueblecito pesquero pues ahora éramos una ciudad, intentando ser una ciudad, pero para que la gente tengamos a lo mejor un poquito de raíces aquí vamos a pasar quizá dos generaciones, entonces mis hijos sí se sentirán de Huelva. Pero yo seguiré diciendo que mi padre es de Extremadura y que tengo mis abuelos gallegos,

[12] Según la propia encuesta realizada, un 47% de los entrevistados reconoce haber nacido fuera de Huelva.

[13] A este respecto, y como señalamos en otro lugar del informe, es muy notoria la diferenciación de clases a este respecto. Mientras las clases medias altas están en esta posición escéptica, las clases medias y medias bajas viven y aprecian su ciudad por más defectos e insuficiencias que le puedan ver.

entonces la gente no conoce esto creo que quizás por eso, ¿no?, porque gente que ha venido aquí a trabajar son ahora mismo de algún pueblo de la provincia, yo pienso que cuando llegan unas fiestas, unas navidades, llega semana santa, yo a lo mejor quizá tomo unas vacaciones y me voy a mi pueblo, entonces lo de aquí prácticamente no me interesa... (Universitaria. Clase media).

b) Unas formas de vida paranoicas y conformadas

La otra vertiente de esta cultura ciudadana ensimismada, de estas formas de vida orientadas hacia un adentro pero sin un claro centro que las articule, es la auto-percepción de la cultura ciudadana onubense como una cultura con un fuerte componente paranoico -habría que apuntar que razón no les falta para sentirse agredidos-. En efecto, Huelva es una ciudad que se percibe como una ciudad asediada y sitiada, "atrincherada", como se decía en un texto anterior, entre los ríos Tinto y Odiel, entre las líneas de ferrocarriles, el puerto y las carreteras, entre las principales actividades económicas que la rodean...

"Aquí hay una tapia, la ciudad por este lado se separa ahí, el problema es que tiene una distribución un poco rara, una especie de barriada en la uve y esta es la parte en la uve es la parte central, ahí está el río, nosotros estaríamos aquí, la ciudad por aquí, ves una especie de uve, y delimitada por el río de Odiel y el río Tinto y luego antes del Tinto que está aquí, está el pueblo por aquí..." (RGH Profesional liberal. Clase media alta).

Enclaustramiento entre barreras naturales, económicas y sociales que parece haberse traducido en una cultura de sitiados -significativamente a los chalets adosados en muchas de las reuniones y entrevistas se les denominaba como "chalets acosados"- . Dimensión de sitiados que, en el contexto de una cultura muy marcada por la Naturaleza y por la presencia de una potente presencia "exterior" y "extranjera" ayuda a generar unas formas de vida muy paranoicas.

Ahora bien, dada tanto la aparente omnipotencia de esta presencia exterior en la historia de Huelva como la propia potencia y magnificencia de la naturaleza que rodea la ciudad, la paranoia onubense se transforma en un espíritu impotente y algo fatalista, en un carácter que los propios onubenses califican como "conformado", como más o menos "encogidos y acobardados" y que, desde otros puntos de vista, podría denominarse como *cultura masoquista*.

"- Lo que nos echen, sí, sí, conformistas al máximo y ahora digamos ya que incluso en plan pasota, igual que nos ponen fábricas, vale, que nos dejen sin esto, bueno, somos muy conformistas..." (Funcionaria. Clase media alta).

"- ... (?) estamos mal, la palabra es: marginados, no sé por qué, pero estamos..."

¿Y POR QUÉ DICES ENCOGIDOS Y ACOBARDADOS, POR QUÉ?

- Porque sí, porque no tenemos nada, estamos mal, por todos los lados..." (GT. Trabajadores con contratos temporales).

"No sé, aquí se ve que nos tragamos lo que sea, ¿no? Nos hemos tragado todo. - Pues sí, será también algo entre medio cultural, medio económico; no, yo creo no..." (RGH. Profesional liberal. Clase media alta).

1.4.1. EL ENSIMISMAMIENTO ONUBENSE EN UNA CULTURA Y EN UNAS FORMAS DE VIDA MUY MARCADAS POR EL PAR ADENTRO/AFUERA

Como hemos ido tratando de resaltar hasta ahora, la concepción cultural y las formas de vida de los onubenses vienen muy marcadas por su largo desarrollo histórico así como por las condiciones estructurales que conforman lo que hemos denominado más arriba el mito de su fundación. Es decir, la cultura onubense parece estar muy marcada tanto por las diferencias espaciales de "adentro/afuera" como por una concepción del tiempo que podríamos considerar relativamente mítico y histórico. Articulación de ambas características, es decir, de una cultura volcada hacia el interior, hacia el adentro como refugio, y de un tiempo mítico y a-histórico que conforma un tipo de cultura marcada a) Por el fatalismo; de ahí lo "conformado" del carácter onubense. b) Por el carácter sagrado de los espacios interiores; de ahí la importancia -como veremos más adelante- de los interiores del hogar. c) Por la percepción de un mundo caótico y amenazante fuera de los estrictos recintos de ese adentro sagrado¹⁴.

En este contexto y por la importancia que tienen de cara a la comprensión del tema de la vivienda, vamos a desarrollar más ampliamente las dos cuestiones anteriormente citadas sobre la cultura onubense: sobre su ensimismamiento y sobre su paranoia. Centrándonos, pues, de lleno en las diferencias adentro/afuera que se relacionan más estrechamente con la cuestión de la vivienda cabría decir, a tenor de todo lo recogido en las entrevistas y grupos, que la cultura onubense es una cultura que no sólo está situada en esta dualidad dicotomizada sino que además, en el contexto de una percepción del exterior como un medio particularmente agresivo, está especialmente volcada hacia el polo del adentro.

En efecto, muchos son los planos y dimensiones en los que esto puede percibirse.

a) Para los onubenses, el afuera es el origen y el lugar donde acechan y desde dónde surgen los peligros de todo tipo que acosan a la ciudad. Ya sean desde el punto de vista social y humano: los extranjeros expoliadores.

"Los que los explotaron fue para llevarse las riquezas de esta tierra y aquí dejar muy poca cosa..." (RG. Trabajador. Contrato fijo).

... ya sean los inmigrantes que luego no se han integrado en la ciudad...

"En los años 60, que era cuando las industrias del polo químico se construyeron, vinieron cantidad de gente de fuera, de la provincia y de fuera de Huelva y.... y entonces hoy en día padecemos eso los que vivimos en Huelva..." (Universitaria. Clase media).

[14] Un autor como M. Eliade ha trabajado todos estos temas en sus estudios sobre las culturas, los mitos y las formas de vida tradicionales.

"... ya sean, más recientemente aún, los nuevos inmigrantes africanos ... ya sean los mismos pobres que, poco a poco, parecen ir creciendo y llenando las calles, "rodeando la ciudad"... lo que no me gusta es la gente que está rodeando la ciudad de una manera que no puedes ir por las calles, yo me quejo del personal, de que te sales a la calle y los pobres te asedian y un sueldo para ir repartiendo a 30 o 40 pobres no, y si sales por aquí, de aquí a la otra punta donde termina la calle Concepción, ahí no paran, y si te vas a la plaza, eso ya es agobiante, en todos los puestos que te paras te piden y eso es lo que a mí no me gusta de Huelva, la mendicidad que hay..." (Autónoma. Clase media alta).

... ya sea la misma delincuencia que, antaño desconocida en Huelva, hoy es fuente de inseguridad ciudadana, al punto de figurar en el primer puesto de las preocupaciones ciudadanas con una puntuación de 8,8 sobre 10, tal como revela la Encuesta y como veremos más adelante.

"- Porque en la plazoleta nada más que mandan los dos niños de allí del bloque, y es que los míos salen y no pueden salir a la plazoleta, les pegan, nada más que salen les pegan y así que no les deajo salir, digo: para ...(?) pues mejor os deajo aquí en casa..." (GT. Mujeres con los maridos en el paro).

b) El mismo centro "excéntrico" de la ciudad, es decir, el Polo de Desarrollo Industrial se percibe de modo creciente -y una vez superada la primera fase 'positiva' de creación de puestos de trabajo- como una fuente de agresiones a la ciudad, transformada en una especie de "vertedero y basurero" de Europa.

"... el Polo Industrial, la polución que hay aquí en Huelva, estamos...yo creo que estamos un índice de contaminación muy superior a las demás capitales de España, entonces parece que cada vez que tienen... que somos... que cada vez que tienen que montar una empresa o algo, se vienen aquí porque nos callamos la boca, somos conformistas, y la gente que verdaderamente quiere luchar contra eso no tienen fuerza, y entonces hacen con nosotros... ahora quieren montar vertederos, los montan..." (Pensionista por invalidez. Clase media baja).

c) Todo ello parece inducir, pues, no sólo a no querer mirar hacia fuera, a no querer vivir los espacios públicos sino a conformarse y a ensimismarse, a refugiarse no ya en el adentro de la ciudad como ciudadano, versus el exterior a la misma, sino en el propio adentro familiar y del hogar como familia privada. En efecto, el movimiento de replegarse en el adentro de los onubenses no es un repliegue que se constituya en torno a un centro interior de carácter colectivo y ciudadano (ya hemos apuntado en varias ocasiones la inexistencia de este centro), no es un repliegue común y compartido por todos, no es un proceso vivido como colectividad, vivido como conjunto de ciudadanos que se saben y se sienten de Huelva, sino que es un proceso puramente personal/familiar y vivido como tal, es decir individual y familiarmente, por más que sus efectos sean colectivos/sociales.

Así se producen situaciones como que en un espacio público, como pueda ser el propio grupo de discusión, nadie parece querer defender a Huelva (por ejemplo, en

ciertas reuniones donde asistían personas inmigrantes recién llegadas a Huelva era sorprendente la crudeza con la que dichos inmigrantes criticaban a Huelva sin que hubiese ninguna opinión crítica, ni contraria, ni defensora de Huelva), mientras que, sin embargo, en el espacio de lo privado y de la confianza son muchos los que declaran no cambiar a Huelva por nada.

De este modo se constituyen en Huelva unas formas de vida escasamente socializadas y puestas en común¹⁵. Escasa socialización pública en la que, de nuevo, vuelven a converger tanto las dimensiones culturales citadas como las propias condiciones urbanas de la ciudad que, pese a su reducido tamaño, parece contar con muy pocos espacios sociales y urbanos de interacción.

"Te fijarás que hay un centro que prácticamente se queda despoblado a las 10 de la noche, y luego hay un montón de barrios en la periferia, se puede decir, muy lejanos del centro, que es donde de alguna forma después ya se desplaza un poco la actividad, ¿no?, entonces no es una ciudad que tenga sitios de encuentro..." (Funcionario. Clase media)¹⁶.

Las relaciones sociales y personales, pues, parecen centrarse en torno a la familia y en los amigos más próximos, y muy especialmente en la primera. En coherencia con todo ello y de la misma forma que no se valora ni se desarrolla lo social, lo colectivo, lo público, se sobrevalora todo lo que es familiar, todo lo que es de puertas adentro de las casas.

"Yo creo que lo que importa en Huelva más que el sitio es la vivienda, cómo es la vivienda" (Profesional liberal. Clase media alta).

"Porque ayer tuve una conversación con una amiga mía que ahora resulta de que ella es jefe de escalera y tal, y bueno, y me comentaba eso, ¿no?, de que la gente bueno, que vivía mucho para sí mismo, vamos, que no le importaba...(lo del afuera...)..." (GT. Mujeres con los maridos en el paro).

"Es... que vamos, que o con los vecinos no tengo nada que ver porque yo mi vida es de mi puerta para dentro y no tengo que ver con nadie, pero..."

- Yo igual, de la puerta para dentro y ya está." (GT. Mujeres con los maridos en el paro).

Sobrevaloración de lo "interior" sobre lo "exterior", más de las puertas adentro que de las puertas hacia afuera y del exterior que, como veremos más adelante, son decisivas para explicar las valoraciones y las demandas de los onubenses ante los

[15] Esta cultura de escasa socialización y valoración de lo público es algo común al conjunto de la cultura española. Ahora bien, en Huelva y por sus características específicas, parece alcanzar un grado de desarrollo superior al de otras zonas de España.

[16] En coherencia con esta situación, una de las demandas mayoritarias de los onubenses es la de los espacios verdes, no sólo por lo que tienen de "jardín", sino también por lo que tienen de lugares de intercambio social y cultural.

inmuebles (por ejemplo, prácticamente nadie valora positivamente las posibles zonas comunes de los inmuebles) y ante las viviendas.

1.4.2. UNA APROXIMACIÓN A LAS FORMAS DE VIDA ONUBENSES

La cultura onubense, pues, ayuda a conformar unas formas de vida en las que se complementan la huida de la ciudad, la no vivencia de la ciudad como tal, con la vivencia más fuerte de los más próximos: la familia en primer lugar y el barrio en segundo.

De esta forma, y como todos los onubenses conocen, se superpone la vida en el entorno más próximo con la salida al exterior de la ciudad, dejando vacío, precisamente, este *espacio ciudadano intermedio* entre este *adentro* más próximo y este *afuera* extra-ciudad.

La propia encuesta realizada arroja alguna luz a este respecto a través del análisis de las respuestas a una pregunta sobre dónde se pasa habitualmente el tiempo libre. Respuestas que pueden ser leídas e interpretadas como indicadores de la situación, de la cultura y de las formas de vida que estamos describiendo.

En efecto, ante la pregunta: "Hablando en términos generales. ¿Dónde pasa Vd. habitualmente su tiempo libre? ¿en su barrio o fuera de él?" (P.10); las respuestas a la misma, aún faltando elementos de comparación con esta misma pregunta aplicada en otras ciudades evidencian, desde nuestro punto de vista, las características propias de las formas de vida onubenses, las dificultades asociadas a la propia estructura de la trama urbana (con barrios separados entre sí y con pocas y deficientes comunicaciones internas) y la fuerza de la cultura del *adentro* en la ciudad de Huelva. Así, pese a ser Huelva una ciudad de relativo poco tamaño en la que cabría, por tanto, esperar una mayor circulación y relación interna entre sus distintos barrios, las respuestas a la primera pregunta son claras: un 61% de los encuestados declara pasar habitualmente el tiempo libre en su barrio frente a un 38% que declara pasarlo más fuera del mismo. De hecho y a excepción de los jóvenes, que pasan su tiempo libre en Huelva fuera de sus barrios, el resto de categorías sociales, de edad, etc, pasa su tiempo libre, cuando está en Huelva, en el barrio.

De esta forma, las respuestas a la citada primera pregunta, no hacen más que evidenciar un lugar común para todos los onubenses: los residentes en Huelva en su tiempo libre o permanecen en sus barrios o suelen salir fuera de Huelva, a la playa o a los pueblos quedándose despoblada la ciudad en los fines de semana. O lo que es lo mismo, los onubenses o están en su barrio o están fuera de Huelva, es decir, hay vida de barrio y hay vida fuera de la ciudad pero falta la vida en el escalón intermedio: en la ciudad como tal. Situación que vuelve a resaltar lo dicho y repetido en otros lugares del libro: Huelva no se vive, todavía, como una ciudad unida, como una Polis.

1.5. LA DIFÍCIL CONSTRUCCIÓN DE LA IDENTIDAD CIUDADANA EN HUELVA

La escasa vida en la ciudad como tal; la orientación de la cultura y de las formas de vida onubenses hacia el *adentro*; su concepción del tiempo; la propia estructura urbana y el lugar en dónde la ciudad está construida, etc, se aunan, pues, para generar una débil identidad ciudadana con el agravante, además, de contar con unos

débiles cimientos para la construcción de una nueva identidad hacia el futuro salvo, como veremos más adelante, que se pueda modificar esta mentalidad de modo que trabajando sobre esta tradición histórico-cultural pueda desarrollarse una cultura y una ciudad que como tal sea vivida por todos los onubenses.

En efecto, y como hemos visto hasta ahora, Naturaleza y Cultura, tramas y estructura urbana y formas de vida se entremezclan continuamente en Huelva al punto de fundirse. De esta forma, la estructura urbana desarticulada refuerza las formas de vida volcadas hacia el interior familiar y éstas, a su vez, amplían y refuerzan la idea de Huelva como una ciudad sin un centro que la articule. Así cuando se aborda el tema de la identidad y de la propia consistencia de la ciudad como tal, de la misma forma que la identidad ciudadana es muy débil, así parecen ser los propios cimientos, el propio suelo sobre el que se ha construido Huelva, o, al menos, una parte de ellos.

"Es que Huelva primero es que tiene una estructura digamos que está entre ... (?) monte, ¿no?, arcilla, los suelos son de marisma, de arcilla, barro, entonces es difícil la construcción. Porque si te vas a la parte de... digamos, del río, pues allí por lo visto no se puede construir como... porque zonas hay, lo que pasa que casi todo es en marisma, y entonces allí por lo visto no pueden construir. De hecho ha habido algunos problemas en algunas viviendas que las han acercado demasiado a la marisma, el terreno no es por lo visto muy bueno, ¿no?, como es arcilla pues supongo que se hundirá y habrá... El firme no es demasiado bueno, vamos, y después lo que pasa es que hay muy ... (?) hay mucho monte, la zona por ahí por donde yo vivo está hecha en la ladera de un monte, digamos, y eso pues tampoco no es tan vistoso como construir en llano, y supongo que será más caro también...." (Pareja joven. Clase media).

"Allí en mi barrio hicieron colegios, hicieron pisos, y algunos colegios pues los han tenido que derribar porque el firme no era bueno y porque cada dos por tres había que repararlos, y era más económico hacer un colegio nuevo por ejemplo que estar reparando constantemente ese piso..." (Pareja joven. Clase media).

De esta forma, de la misma manera que es difícil construir ciudades y tramas urbanas firmes y sólidas sobre marismas y arcillas, también parece serlo el construir una cultura urbana sobre pautas de socialización muy "personalizadas", "familiarizadas" y con escasa traducción y repercusión colectiva y pública. En este sentido, el apoyo y el desarrollo tanto de espacios públicos como de proyectos colectivos puede, sin duda alguna, ayudar a generar esta cultura urbana propia y específica de Huelva.

1.5.1. LA TRADICIONAL INTERVENCIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA IDENTIDAD ONUBENSE

La ausencia de un proyecto colectivo onubense si bien se ancla en unas ciertas formas de vida y cultura de corte más tradicionalista, familiarista y poco amante de lo público, se ve reforzada, a tenor de lo producido en los grupos, por la intervención de una administración que hasta fechas bien recientes, como veremos en el capítulo siguiente, en lugar de promover una modernización *positiva* que integre las viejas for-

mas de identidad con los nuevos desarrollos económicos y sociales, ha potenciado justamente lo contrario: la desaparición de los escasos rasgos de identidad urbana de Huelva. En efecto, los grupos consideran críticamente que la actuación de la Administración parece haberse orientado a eliminar lo poco que quedaba de identidad propia en Huelva tanto desde el punto de vista cultural como urbano.

"Yo cuando hablo de Huelva me emociono un montón, tenemos pocas cosas pero aquellas cosas que se tienen no se intenta potenciar un poco, ¿no?, no es por nada, es lo que nos da identidad..." (Universitaria).

"Huelva no tenía muchas cosas que conservar pero se ha despersonalizado un poco de sus estructuras iniciales y para mí la Plaza de las Monjas la han fastidiado, y la Merced también, la Merced la han fastidiado totalmente.

- Hay cosas que han ido a peor en vez de ir a mejor.

- En cuanto a infraestructura es lo que tu dices, la Avenida de Andalucía y los parques pues sí, los han dejado muy bonitos. Otra cosa que Huelva ha perdido es el paseo de la Ría y que están empezando a recuperar ahora, están haciendo casas. Huelva estaba de espaldas a la ría, cosa que cuando yo he subido por primera vez al edificio alto del muelle y toda la vista que se ve desde allí o desde el Conquero pues son espacios que se están intentando recuperar en cuanto a construir. Esta zona de la pescadería por ejemplo, pero había otras cosas de cuando éramos chiquititas y que tenían una especie de gracia, eso lo han perdido porque lo han puesto (...?).

- Bueno es que era una ciudad fundamentalmente de edificios de una planta y resulta que en 10 años se ha convertido en una ciudad de eso, que no se ve una planta baja por ningún lado. Y eso yo creo que ha sido muy negativo para la ciudad. A perdido mucha luz, ha perdido mucha alegría." (RGM. Profesional liberal. Clase media alta).

De esta forma y en el contexto de todas estas valoraciones, los grupos albergan muchas y serias dudas sobre el futuro, aunque cabría matizar el nivel de expectativas de unos y otros sectores sociales. En efecto, mientras las clases medias altas, más ligadas al exterior, desconfían profundamente de la posibilidad de hacerlo; entre los sectores sociales de las clases trabajadoras y medias bajas hay más confianza, más allá de la crisis que les atenaza en la actualidad, en la posible construcción de una Huelva como tal ciudad con su propia cultura y con su trama urbana más articulada, más unida y con una identidad global como tal ciudad.

1.6. LOS TIEMPOS MODERNOS Y LA RUPTURA PARCIAL DEL RELATO MÍTICO

En el relato de los grupos, los últimos 20-30 años marcan el nacimiento de la Huelva contemporánea. Nacimiento signado por una ambivalencia básica y constitutiva y que señala que la construcción de la identidad urbana de la ciudad como tal es todavía un proyecto, en lo esencial, inacabado. Para los onubenses entrevistados, el proceso de modernización de Huelva, su transformación de pueblo en ciudad mantendría, todavía, toda una serie de tareas pendientes a las que vamos a dedicar, en

lo fundamental, este capítulo diferenciando para ello entre la época inicial de creación del Polo y la posterior de la democracia.

"Huelva se está extendiendo, Huelva se está modernizando, pero vuelvo a repetir que no creo yo que se esté modernizando cómo nos gustaría a nosotros que se estuviera modernizando en el sentido de hacerla mayor, más bonita. Vemos por ejemplo las playas tan enormes que hay unas playas marinas inmensas, kilómetros y kilómetros de playa y sin embargo no hay nada hecho, no hay paseos marítimos, un acondicionamiento guapo de otras playas..." (Trabajador industrial. Jubilado).

Época de la democracia y proceso de modernización que parecería abrir, en relación a épocas anteriores, una práctica urbana distinta pero que tiene pendiente, todavía y como subraya el expresivo texto anterior, la principal tarea simbólica de Huelva como tal ciudad: la *recuperación de las playas y de la salida al mar*, que como venimos diciendo a lo largo de las páginas de la presente obra es una de las tareas cardinales para poder constituir una Huelva con identidad positiva y satisfecha de sí misma.

1.6.1. LA AMBIVALENTE VALORACIÓN DEL POLO DE DESARROLLO

En el contexto del relato mítico y fundacional de la ciudad de Huelva, los "tiempos modernos" parecen haber gestado ciertas transformaciones que apuntan en una dirección parcialmente distinta a la del pasado. La reciente, en términos históricos, industrialización y, sobre todo, la llegada de la democracia parecen haber generado, en el imaginario colectivo, ciertas esperanzas y expectativas todavía no totalmente cumplidas de resolución de estos eternos problemas de escisión con la naturaleza, de desarticulación interna como ciudad y de dificultad en la construcción de "la identidad onubense".

En efecto, la creación del Polo de Desarrollo Industrial parece marcar en las conciencias y en los discursos onubenses el momento clave a partir del que se constituye la Huelva "contemporánea" tanto desde el punto de vista social, urbano, demográfico, etc.

"- El Polo fue en el año 64, en el 64, el año 64, se hizo la primera fábrica que se hizo fue la Central Térmica Cristóbal Colón, no sé si la conoces..."

NO, LO HE VISTO ASÍ EL POLO DESDE LEJOS, PERO NO...

- Entonces eso empieza ya a crear el empleo, el empleo en el que los nativos de Huelva entramos a trabajar como mano de obra barata, porque prácticamente no conocíamos la industria. Aquí en Huelva era la pesca, y un poco de construcción y el trabajo de alfarería, fabricaban ladrillos, macetas y demás en toda la zona esta norte de Huelva, y entonces empezamos a entrar ahí como mano de obra barata." (RG. Trabajador industrial. Contrato fijo).

Ahora bien, mientras que como veremos más adelante, la democracia¹⁷ se aso-

[17] No deja de ser significativo el hecho que, en el habla de los entrevistados se asocie a la democracia la primera constitución de un "nosotros" colectivo como tales onubenses.

cia claramente a una inflexión con respecto al fatalista relato fundacional, la asociación de Huelva con el Polo de desarrollo sigue estando marcada por las ambivalencias y las paradojas tan características del relato fundacional. De hecho y en sí mismo, la creación y el desarrollo del Polo, especialmente en su última época, no puede ser definida en términos más radicalmente ambivalentes.

"Sí, las cosas que le dan vida, pues también la matan, ¿no?... toda la actividad industrial que se asentó posteriormente, también es un poco el responsable ..., a mi juicio, de cierto desarrollo, un poco desarticulado, disarmónico, ¿no?, de toda la ciudad, ¿no?. Como pasa con toda la zona de La Orden, y todo eso, ¿no?... El aluvión del crecimiento económico que se produce, ¿no?, con la expansión económica, ...con el desarrollo de la industria petroquímica, ¿no?, se produce un desarrollo de..., deslavazado, ¿no?. Abí... hay un crecimiento importante de la población, y desproporcionado, en un periodo que está entre los 60, ¿no?, y...

- Multiplica por dos, multiplica casi por dos, de setenta se pasa a ciento cuarenta, eh...

- ... es una cosa de..., bestial, ¿no? Entonces, claro, ese crecimiento desmesurado hace que...

- ...en veinticinco años.

- ...y poco planeado, eso está clarísimo..." (RGH. Profesional liberal. Clase media alta).

Significativamente en relación a las características profundas de los relatos míticos (unitarios y abarcadores de todo el conjunto social por la propia naturaleza de los mismos), mientras que en el relato mítico de la fundación se producía una coincidencia entre los distintos grupos y sectores sociales representados en los grupos y entrevistas realizadas, en la valoración y en la vivencia del Polo de Desarrollo Industrial se produce, en la medida que ya no es relato mítico, una cierta división de opiniones y valoraciones según las distintas clases sociales en presencia.

En efecto, los grupos representantes de las clases medias altas funcionales con fuerte presencia en sus filas de profesionales, cuadros y técnicos "inmigrantes", realizan una valoración del Polo más claramente negativa, denegativa incluso, al punto de vivir prácticamente de espaldas al mismo. La valoración de las clases medias y medias bajas patrimoniales es más ambivalente en función de sus distintas situaciones particulares ya que el Polo significó tanto la destrucción de muchas de sus antiguas formas de vida y propiedad como la aparición de otras nuevas. Por último, los trabajadores asalariados parecen haber sido el grupo social con una valoración más positiva del Polo hasta fechas bien recientes, hasta estos últimos años, en los que la crisis ha puesto en cuestionamiento la propia existencia del mismo.

En este sentido, resulta revelador cómo los trabajadores asalariados denunciando, incluso, las pésimas condiciones de trabajo y de salud con las que se trabajaba inicialmente en las Industrias del Polo reconocen su papel positivo.

"Yo que estoy trabajando donde estoy trabajando en el Polo, allí estamos becbos polvo... porque hemos trabajado en una época muy mala, cuando aquello era todo..."

- Ellos también trabajaban en condiciones muy malas nuestros mayores, que boy

hay una cantidad entre sesenta y ochenta años de bronquitis crónica grandísima entre los mayores, porque trabajaban en sitios muy húmedos, trabajaban en la mar; trabajaban en talleres, en unas condiciones, el que trabajaba en una fundición antes no había ningún sistema de seguridad ni había nada, y el que trabajaba en la mina y cuarenta mil cosas ...

- El lo sabe, yo cuando entré a trabajar en donde estoy hoy no teníamos nada, ni mascarillas ... hace diez años ya pues sí, teníamos una mascarilla ... y ahora tenemos de todo, mascarilla de todos los tipos, para gases, para esto, para lo otro, antes no teníamos nada, teníamos que meternos a base de esto, del pulmón, a respirar; y quedarte sin respirar y salir ... pero hoy te metes y no te quedas ni un segundo sin respirar ... ese también es un tema..." (GT. Trabajador. Contrato fijo).

"En un principio la gente lo aceptaba muy bien porque ni la conocían y no sabían como se iba a portar en el futuro, como iba a funcionar aquella fábrica, pero a medida que la fábrica empezaron a trabajar y empezaron a contaminar las rías y los humos raros que veíamos que antes Huelva era una ciudad limpia completamente ya la gente empezó a decir que aquello no funcionaba, que aquello no era bueno para Huelva, pero que si nos quitaban aquello..." (Trabajador industrial. Jubilado).

Los trabajadores asalariados, pues, resaltan lo positivo de la presencia del Polo para Huelva como ciudad, para ellos como clase social que se constituyó como tal al calor de su desarrollo y de la que se sienten "orgullosos" de pertenecer y para ellos como sujetos/familias ya que, gracias al Polo, pudieron acceder a niveles de cultura, de propiedad y de calidad y dignidad de vida desconocidas en sus familias y situaciones de origen. En este contexto, los trabajadores asalariados resaltan cómo, desde el punto de vista de su acceso a la vivienda, la propia explotación extensiva de los años sesenta fue la que permitió al grueso de trabajadores industriales de Huelva la compra del "pisito" que hoy constituye, casi, su principal recurso económico.

"empezamos a entrar ahí como mano de obra barata, y... pero ya prácticamente... los sueldos no eran muy grandes, pero como nos dejaban hacer todas las horas extraordinarias que quisiéramos, eran ...(?) también ya sacábamos unos buenos sueldos, entonces ya empezamos a juntar algo para comprarnos una vivienda..." (RG. Trabajador industrial. Contrato fijo).

" El tema de la vivienda pues como dice aquí mi compañero pues ha mejorado muchísimo desde hace 20, 25 o 30 años ha mejorado bastante la forma de vivir de la gente, aunque haya miseria porque en todos los lados lo hay igual. Yo vivía en una casa de muchísima gente también, y luego viví en una propia de mis padres y tal, casa de planta baja, que es lo que había en la Isla Chica entonces, y ahora vivo en un edificio de 8 plantas, de 9 plantas, ahí en la barriada del Parque de ...(?), y en fin, y pues esa tiene unos 90 metros cuadrados de familia, pues nosotros somos 7 de familia, con un hombre mayor también, y claro, es pequeño como dice, tiene literas y todo porque hay tres habitaciones también y tal. No es muy mal la forma de vivir; por lo menos bien, medio bien está, es decir, tiene tres habitaciones, tiene su salón, su cocina..." (RG. Trabajador industrial. Contrato fijo).

De este modo y por duras que fuesen las condiciones de trabajo y de vida en la época de creación del Polo, el salto adelante que significó para estas clases sociales conlleva una clara valoración positiva del mismo. Más aún, el salto entre las condiciones de vida entre la época anterior al Polo y la posterior es tan grande, la pobreza social y familiar anterior al Polo era tan considerable, que esta transformación, aún muy presente en la memoria viva de los adultos, ayuda a la comprensión de lo que para algunos entrevistados se valora como escasa crítica y movilización explícita contra los indudables efectos negativos del Polo: contaminación, salud deteriorada, etc.

Asimismo, esta situación también ayuda a entender, como veremos más adelante, la escasa explicitación de necesidades y de demandas de nuevas viviendas en los adultos de estos sectores sociales. *"Somos 7 de familia y con un hombre mayor.... (pero) no es muy mala la forma de vivir. Por lo menos bien, medio bien está. Es decir, tiene tres habitaciones, tiene su salón, su cocina..."*. Es decir, el rápido crecimiento urbano, la presencia todavía viva en la memoria de las pésimas condiciones de vida y vivienda anteriores a la creación del Polo operan como dispositivos de disminución de la explicitación de la demanda en estos sectores sociales por malas que sean las condiciones en las que viven.

1.6.2. LA DEMOCRACIA Y LA RUPTURA PARCIAL DEL RELATO FUNDACIONAL. EL FUTURO DE HUELVA

La democracia marca, como hemos citado anteriormente, el punto de inflexión de este desarrollo. Punto de inflexión en el camino de construir una verdadera Ciudad, una verdadera Polis tanto desde el punto de vista más general de su cultura, como desde el punto de vista de su propia trama y red urbana. De hecho, los entrevistados resaltan cómo con la democracia parece haberse tratado, por primera vez, de cohesionar y unificar dicha trama urbana y social de Huelva.

"- Hombre, está ganando en que estamos más unidos ahora mismo. Antes estaban los barrios más separados y parecía mentira que de un barrio a otro, yo conocía antes el Molino estaba completamente a oscuras y daba miedo pasar de un barrio a otro totalmente y después a la hora de vamos, aparcar también lo estoy viendo mejor, muchas más zonas de aparcamientos, carreteras más anchas y sobre todo están haciendo más zonas verdes.

- MÁS ZONAS VERDES, ¿Y CUÁNDO DICES QUE LOS BARRIOS ESTÁN MÁS UNIDOS?

- Sí, porque antes parecía que estaba más alargado la cosa, un barrio aquí, otro barrio allí, y ahora se está uniendo muchísimo más, están haciendo más carreteras por supuesto y los barrios ya incluso se unen, los barrios ya se unen no hay, ahora precisamente por ejemplo casi lo que es el Molino de la Vega se está uniendo con lo que es la barriada de Navidad..." (Propietario de comercio).

"Desde el comienzo de la Democracia, se empezaron a hacer pisos mejores, se empezaron a hacer en las barriadas más colegios, a arreglar las barriadas en temas de carreteras, jardines, algunas zonas recreativas y todo lo demás, y entonces se ha notado un cambio que quizá no sea lo suficiente para el número de habitan-

tes que Huelva tiene ya en la actualidad, pero yo creo que el ciudadano de Huelva, el nativo de Huelva ha notado desde hace 20 años hacia ahora." (RG. Trabajador industrial. Contrato fijo).

"- Con la llegada de las fábricas, se hizo la Barriada de La Orden, que está muy despegada del Casco Urbano, y después se intenta unir, ¿no?. Después lo que han hecho los sucesivos planes, creo yo que ha sido, intentar unir La Orden con, con el resto de Huelva, con la Huelva Huelva ...

- Con Huelva (RISAS)

- ... con Huelva (RISAS)..." (RG. H. Profesional liberal. Clase media alta).

Ahora bien, siendo cierto, como dicen los grupos, que "se ha notado en Huelva el cambio que ha dado de pueblo a ciudad..."(RG. Trabajador industrial), el proyecto parece distar de haberse logrado. En efecto, pese al reconocimiento de los intentos acometidos y de los pasos avanzados, la construcción de la identidad de Huelva como ciudad, parece asociarse no sólo a la mejora de la propia trama urbana física, al conseguir su unificación *física*, con la importancia que ésto tiene, sino que también parece ir claramente asociada a una dimensión *cultural y simbólica*. En efecto, la construcción de la identidad de Huelva parecería ir asociada a lo que podemos denominar la recuperación de la mirada y el paisaje marítimo onubense, superando así la mutilación experimentada en las últimas décadas que obligó, forzosamente, a los onubenses a mirar hacia "tierra adentro". Es decir, para los onubenses se trata de crecer y de mirar no sólo y ante todo hacia "*adentro*", como en el pasado -forzados por los "otros"-, sino de crecer y mirar, ante todo, "*hacia afuera*" -forzados por "nosotros", los de "dentro"-, hacia las playas y el mar. Desde este punto de vista, unificar su trama urbana, recuperar el mar y las playas y lanzar la ciudad hacia el exterior parecería ser la mejor forma, a tenor de los textos producidos, de construir su centro simbólico de recuperar/construir la identidad de Huelva y de lanzar la ciudad hacia el futuro rompiendo, así, con el fatalismo que parece haber presidido su desarrollo.

"Yo creo que la ambición popular es el asomarse al río, ¿no?"

- ¿A cuál?, ¿a la del Tinto o a la de Odiel?

- Al Tinto.

- ¿Porqué no a la de Odiel?.

- Y al Odiel, bueno los dos, ¿no?

- Los dos." (RG. H. Profesional liberal. Clase media alta).

Ahora bien, y como ya señalamos anteriormente, si bien los grupos reconocen que éstas parecerían ser las cuestiones pendientes desde el punto de vista de la gestión de Huelva como Ciudad, la opinión de los entrevistados se divide en cuanto a las posibilidades reales de realizarlas. En efecto, mientras la mayoría de los entrevistados de las clases medias y medias altas desconfían, en gran medida, sobre la posibilidad de poder llevar a cabo esta tarea (por el contrario, vienen a considerar que, hoy por hoy, dicha tarea no es posible acometerla) y, caso de hacerlo, consideran que es una tarea de generaciones. Las clases medias, medias bajas y bajas, pese a la situación de crisis, mantienen una actitud menos pesimista a este respecto y consi-

deran que Huelva, pese a todo, saldrá adelante y acabará conformándose como ciudad, como Polis.

1.6.3. LA INVERSIÓN DEL RELATO FUNDACIONAL

Hasta cierto punto, podríamos decir que esta construcción de Huelva como Ciudad, que este lanzamiento hacia el exterior, hacia el mar y las playas, hacia el futuro, se produce a modo de inversión del relato fundacional. En efecto, como tratamos anteriormente de analizar, el relato fundacional de Huelva se caracterizaba por toda una serie de cuestiones:

- La Naturaleza originaria como identidad positiva de Huelva.
- La expoliación de la naturaleza por los "extranjeros", quienes se llevaban el beneficio de dicha expoliación sin dejar nada a cambio.
- La separación de la ciudad de su entorno.
- El caos interno de la ciudad, como contrapartida del natural orden exterior.

Pues bien, el horizonte de futuro que surge en los entrevistados es prácticamente una inversión de todo lo anterior. De modo que de la misma forma que antes la naturaleza era la base del relato, ahora y hacia el futuro de Huelva lo vuelve a ser tan sólo con la diferencia siguiente: "antes" la naturaleza fue explotada por los extranjeros, ahora y en el futuro la naturaleza va a ser recuperada de forma positiva en beneficio, esta vez, de los propios onubenses.

"- Hombre, el arreglo, yo creo que hay que volver un poco a las raíces, ¿no? Porque el álbum, el álbum ese de la Huelva de los cincuenta... Huelva era muy poquita cosa, pero era preciosa, ¿no? Vamos, la Huelva de los cincuenta era un..., hubiera sido hoy una joya.

¿USTED, QUÉ DICE?, QUE LA SOLUCIÓN ES VOLVER A LAS RAÍCES, ES DECIR,...

- Yo creo que sí, que, un poco volver a, identificar..., yo, por ejemplo, vivo en Huelva de, no soy de Huelva, soy de un pueblo de Huelva. Me vine con diez años. Tengo cuarenta y uno. Que me he bañado en la Punta del Sebo (...) (RISAS). Y vamos, eso de las marismas; entonces, claro, yo venía de la sierra y decía (...) la mar... Bueno, antes de llegar, na más pasa (...), sabía que iba a llegar a Huelva, ¿no?, y las palmeras, yo qué sé (...), ese no, el..., era chiquitita, pero, era..., estaba también el aire ese inglés que, quedó; que, yo creo que quizá fue la época más, de más esplendor de Huelva, ¿no?, quizá...

- Yo creo que es imposible...

¿LA ÉPOCA DE LOS INGLESES?

- Sí, yo creo que sí, ¿no?

- ... yo creo que es imposible volver a las raíces. Es decir, Huelva cobrará vida por las cosas nuevas que se hagan.

- No, pero, hombre, pero darle a esa Avenida de Montenegro, a esa parte del, del, mmm, lo que es el parque, todavía abí se podría, quizá darle un poco de...

¿USTED DECÍA QUE NO TIENE SENTIDO VOLVER A LAS RAÍCES?, O QUE NO SE PUEDE, O QUE...

- No, yo creo que es imposible. Es decir que Huelva cobrará vida por las cosas nuevas que se hagan. Ahora mismo, la Avenida Pablo Rada, que antes no era nada, son ahora de las cosas que más vida tienen, y es muy reciente.

- *Hombre, la, la imagen, la imagen mía de pequeño, de, de cuando se abre el Puente de Punta Umbria, la imagen de Huelva, pues, el cabeza, los cabezos tienen una potencia enorme, ¿no? Cuando tú entrabas desde la costa, ¿no?, y, y eso se está perdiendo. Es decir; ya, dónde están los cabezos, ¿no?, si, si lo estamos tapando....*" (RG. H. Profesional liberal. Clase media alta).

Especie de relato que reproduce, esta vez de cara al futuro, y de forma algo ambivalente, la misma estructura del relato mítico inicial. Es decir, de nuevo el juego naturaleza/extranjeros/nosotros vuelve a ser la estructura sobre la que se construye el relato de las soluciones. Soluciones que mayoritariamente son apuntadas desde el punto de vista de recuperar la naturaleza para los extranjeros, sólo que esta vez, son denominados no como expoliadores, sino como turistas. De esta forma, con la misma estructura del relato fundacional se positiviza su planteamiento:

- La naturaleza no sería expoliada sino embellecida.
- Se recuperaría el tiempo perdido devolviendo a la naturaleza lo suyo.
- Se recuperaría la salida y la relación directa con el mar.
- El extranjero pasaría de invasor expoliador a turista contemplador.
- La ciudad desarrollaría un orden y estructura interna frente al magma y caos actual.

CAPÍTULO 2
LA PERCEPCIÓN Y LA VIVENCIA DE LA CIUDAD EN LA ACTUALIDAD

2.1. LA CIUDAD TAL COMO ES PERCIBIDA EN LA ACTUALIDAD: UNA CIUDAD SIN CENTRO Y SÓLO CON PERIFERIA

Más allá de la dimensión fuertemente simbólica del relato desarrollado anteriormente y tal como ocurre con todo relato simbólico fuertemente enraizado en una sociedad, dicho relato se apoya no sólo en la "imaginación" más o menos rica de las gentes, sino en una base y estructura material muy fuerte. Mantenimiento a lo largo del tiempo de dicha base material que es precisamente lo que ayuda a que se consolide y cristalice en la cultura y en la mentalidad social el relato anteriormente descrito. De hecho, la situación materialmente cierta es que Huelva es una ciudad con una trama y estructura urbana muy particular que muy difícilmente puede denominarse ciudad integrada. En el mejor de los casos y aceptando el que fuese una ciudad parecería, como se apuntaba sarcásticamente en un grupo, que fuese una "ciudad diseñada por el enemigo".

Hasta cierto punto, y como se ha apuntado anteriormente, el desarrollo histórico de la estructura urbana y sobre todo de las actividades económicas desplegadas en su entorno, ha producido un tipo de trama urbana que bien puede denominarse como una ciudad al revés, es decir, una ciudad sin centro y donde todo es periferia. Más aún, una ciudad en la que el verdadero centro simbólico de la misma: el Polo Industrial, se encuentra fuera de su recinto. En este sentido, se analice a la ciudad desde el punto de vista que se quiera (social, simbólico, urbano, económico, etc), Huelva casi siempre se nos va a representar como una ciudad con un centro "excéntrico", sin centro "interior" y con únicamente una fuerte periferia.

"Huelva capital creo que es prácticamente todo periferia. A mí me da la sensación que es todo periferia." (Universitaria. Clase media).

"No es que ser periférico sea como ser menos importante o que el centro simplemente es las viviendas buenas, pero normalmente la periferia es donde ha vivido la gente que ha trabajado, no se, no se como decirlo, quizá clase media, media baja o media, y entonces pues prácticamente es que Huelva está toda configurada así." (Universitaria. Clase media).

Caracterización de la ciudad en la que, con mayor o menor nivel de explicitación, coinciden prácticamente todos los entrevistados. Es por ello que, desde el punto de vista de la percepción de los entrevistados, vamos a desarrollar en los siguientes epígrafes estas tres dimensiones básicas de la ciudad.

- La ausencia de un *centrum* urbano.
- La dimensión básicamente periférica de la ciudad.
- La "excentricidad" de su verdadero centro.

Dimensiones centro-periferia, centrales en los discursos de los grupos sociales onubenses que, por otro lado, constituyen siempre una de las claves del crecimiento urbano de cualquier ciudad.

"Para mí el problema de Huelva ha sido que no hemos sabido recuperar el centro. Porque el centro se ha renovado, pero no se han renovado las viviendas que exis-

tían sino que se han tirado y se han levantado bloques..." (RG. M. Profesional liberal. Clase media alta).

2.1.1. LA AUSENCIA DE UN CENTRUM SOCIAL Y URBANO EN HUELVA

Como en muchos países y situaciones marcados por unos modelos de desarrollo muy coloniales y periféricos, como parece haber sido el desarrollo de Huelva, el modelo de crecimiento social ha sido un modelo muy particular en el que no sólo se destruían las viejas formas de producción y sectores sociales asociados a las mismas: pesca, agricultura, etc, sino que las nuevas estructuras sociales que se desarrollaban en su lugar presentaban unos rasgos muy marcados de dependencia.

En efecto, tanto en la época de la minería como en el nuevo modelo de desarrollo industrial gestado con el Polo de Desarrollo, la población onubense, la población "autóctona", "nativa", si se quiere denominar así, se ha conformado como una población fundamentalmente de tipo subalterno y dependiente.

"El Polo fue en el año 64. En el 64 se hizo la primera fábrica, la Central Térmica Cristóbal Colón...

- Entonces eso empieza ya a crear el empleo, el empleo en el que los nativos de Huelva entramos a trabajar como mano de obra barata, porque prácticamente no conocíamos la industria, aquí en Huelva era la pesca, y un poco de construcción y el trabajo de alfarería, fabricaban ladrillos, macetas y demás en toda la zona esta norte de Huelva, y entonces empezamos a entrar ahí como mano de obra barata."

(GT. Trab. Contrato Fijo).

Asimismo, y de forma plenamente coherente con la percepción y valoración anterior, los entrevistados consideran que la población que tradicionalmente ha ejercido tareas más directivas, más super-ordinadas, en términos sociales, económicos y simbólicos, ha sido tradicionalmente una población de origen 'exterior', ha sido una población inmigrante. De este modo, se ha gestado una de las características centrales y más singulares de la ciudad y de la población de Huelva capital -en relación a otras capitales de provincia españolas- como es el carecer de lo que podemos denominar una burguesía propia onubense que, en el contexto del tipo de sociedad capitalista actual, aglutine y centralice, dé un tono y un carácter a la ciudad como conjunto urbano y a la sociedad como una estructura social y cultural. Cuestión que, por ejemplo, se refleja directamente en la trama urbana por la ausencia, por ejemplo, de un casco histórico con una cierta impronta y/o característica propia.

"Lo urbanístico, cómo está estructurada, mmm..., la falta de..., de determinados sitios que identifiquen a la ciudad, monumentos, un casco antiguo y tal, que yo creo que tienen, en ese sentido, poca solera..." (RG. H. Profesional liberal. Clase media alta).

"Aquí no hay ningún barrio digamos, el barrio residencial de la gente bien. No existe, el centro y la gente, no que sea bien, sino la gente más antigua porque Huelva..." (Profesional liberal. Clase media alta).

En este sentido, y como hemos apuntado en repetidas ocasiones, un rasgo particular de las clases medias altas y de las amplias clases medias funcionales onubenses es que en un porcentaje importante -desde el punto de vista cultural-simbólico cabría hablar de dominancia- proceden de fuera de Huelva. De hecho, la propia encuesta realizada expresa cómo un 46% de los entrevistados han nacido fuera de Huelva.

Este hecho social tiene una clara relación -en el discurso social aparece como una consecuencia- con la historia del desarrollo económico-social y urbano de Huelva; se evidencia en la actual estructura urbana como decíamos y se expresa en la *representación social* que sus habitantes se hacen de la misma..

Huelva es una sociedad y una ciudad que carece de centro simbólico, de centrum. Huelva carece de centro social y urbano. Cuestión decisiva para su configuración ya que como dice H. Lefebvre (1976:19) "no se puede llegar a forjar una realidad urbana, sin la existencia de un centro".

Más aún, ya fueran los ingleses que produjeron la primera separación/cesura de Huelva con el mar, ya fuera el Polo de Desarrollo Industrial del "desarrollismo de los 60" que produjo la segunda separación/cesura de Huelva con el mar, ambas intervenciones de origen "exterior" a la propia población provocaron la creación de dos centros "exteriores" a la ciudad que descentraron social, simbólica y físicamente a la ciudad, que la desarticularon como trama urbana, y que arruinaron el tradicional *centrum* antiguo de la sociedad onubense por escaso y limitado que éste pudiera haber sido:

a1) En lo económico-social. Como los onubenses recuerdan, su antiguo centro económico-social era la pesca y los armadores, como burguesía propia, y algo de agricultura. Sin embargo, estos sectores hoy se reducen a una minoría exigua. (Antiguo centro social que hoy con y tras la crisis del polo trata de recuperarse, según los entrevistados, como una de las posibles salidas de futuro de Huelva).

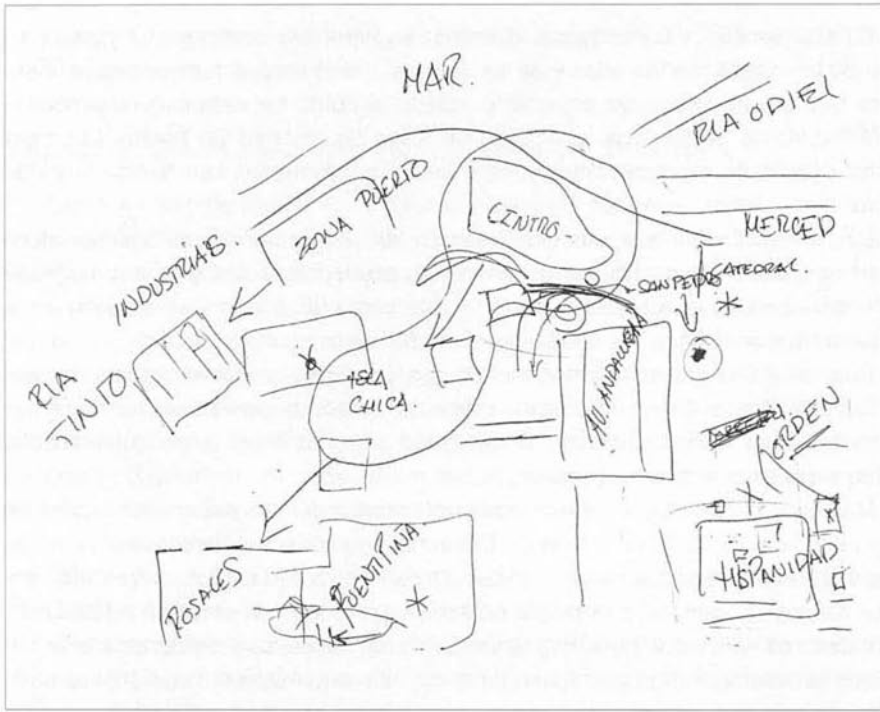
a2) Asimismo en lo económico-social, el desarrollismo ha originado que la mayoría de las clases medias altas funcionales de Huelva tengan sus raíces fuera de Huelva-capital. Cuestión que no ayuda, sino todo lo contrario, a cimentar social y simbólicamente a la ciudad.

b) En la estructura urbana el antiguo centro se vio cortado/separado casi irreversible/irreversiblemente del mar/naturaleza tanto por las vías del tren y el puerto de las minas, como por el Polo de Desarrollo Industrial y la fuerte polución que obligaron a Huelva a dar la espalda al mar y crecer "hacia afuera", es decir, hacia tierra adentro de una forma descentrada y sin zonas verdes (actual demanda prioritaria de todos los ciudadanos entrevistados).

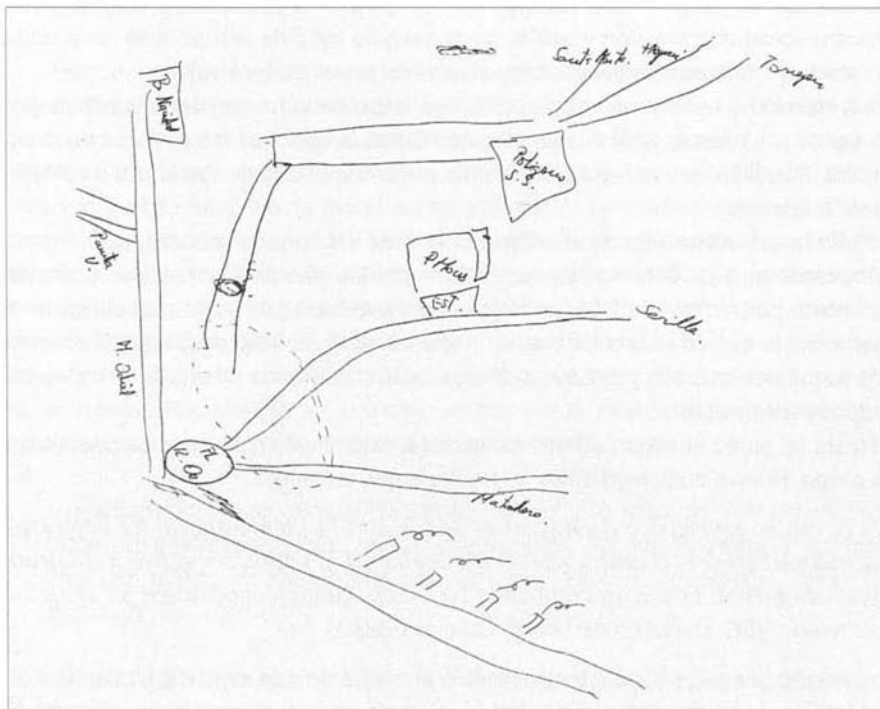
Hasta tal punto el centro urbano no existe o está diluido que, como se señala en algún grupo, Huelva construyó antes su periferia que su centro.

"- El centro geométrico de Huelva es donde está la fuente nueva, los bomberos actualmente. Ese es el centro geométrico de Huelva, y, y se ha empezado a construir hace diez años. Estaba ya construido La Orden, estaban construidos los brazos y extremos." (RG. H. Profesional liberal. Clase media alta).

Asimismo, en esta línea, es significativo el hecho de que muchos de los dibujos realizados por los entrevistados dibujan Huelva sin centro, descentrada, ubicada al final de una carretera de paso.



Mapa de Huelva realizado por una universitaria de clase media.



Mapa de Huelva realizado por una funcionaria de clase media de 40-50 años.

"El centro por ejemplo es una calle, nada, no es nada..." (Trabajador industrial. Clase media baja).

Ahora bien y pese a ello, el abandono y el deterioro de los distintos barrios periféricos de Huelva parece tan elevado, en opinión de los entrevistados, que el centro de Huelva, aunque no sea el centro de la Ciudad/Polis -en el sentido social/cultural/simbólico que estamos analizando- sí ejerce, cuanto menos, las funciones de centro comercial. De esta forma, casi todos los entrevistados remarcan cómo en dicho centro es en el único lugar -más allá de los hiper- donde se puede encontrar una cierta oferta comercial.

"- Bueno, la verdad es que... lo que me refiero de por ejemplo a nivel de efectuar determinadas compras y demás, obligatoriamente te tienes que venir o bien al centro o te tienes que desplazar a los almacenes grandes y demás..." (Funcionario. Clase media).

"Yo creo que lo que importa en Huelva más que el sitio es la vivienda, cómo es la vivienda y cómo está de cerca de los sitios donde tu mujer tenga que comprar o tengas que ir a trabajar, ¿no?, en ese aspecto conviene vivir cerca del centro quizá o de algún hipermercado que todo el mundo compra ya en los hiper... Todo el mundo viene al supermercado..." (Profesional liberal. Clase media alta).

Cuestión que hace del centro la zona más preferida para vivir por los onubenses. De hecho, en la encuesta realizada más de un 51% de los entrevistados han expresado cómo es en la zona centro (zona centro más Isla Chica) donde mejor se vive.

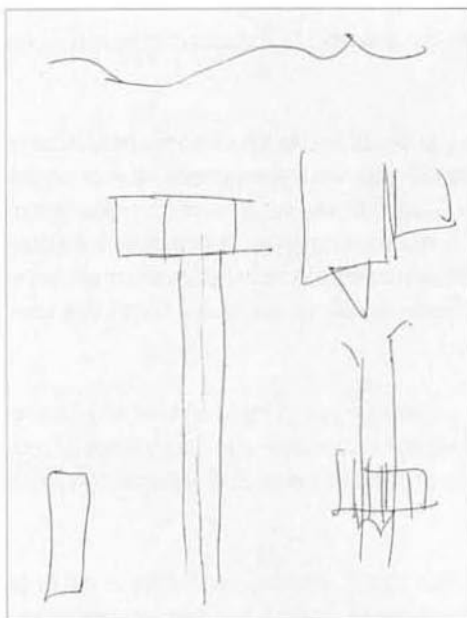
2.1.2. LA DOBLE "EXCENRICIDAD" DE HUELVA

La ciudad de Huelva no sólo parece carecer de un *centrum* ciudadano, como apuntábamos anteriormente, sino que también aparece descentrada, marginada y excluida tanto desde el punto de vista interno como ciudad, como desde el punto de vista de sus relaciones con el resto de la sociedad y territorio nacional.

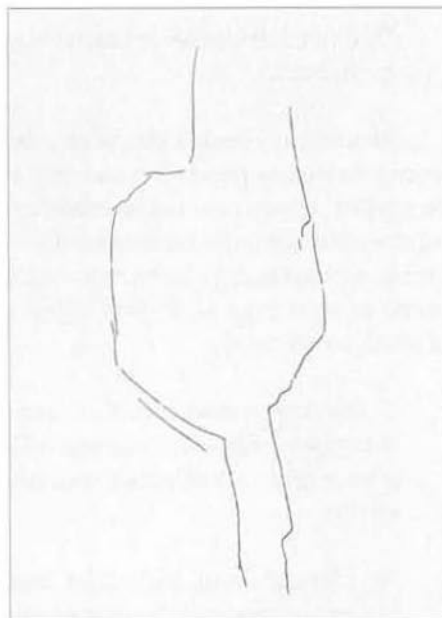
a) Huelva, para los onubenses y como recogimos anteriormente, se caracteriza por ser una ciudad básicamente periférica. Aspecto periférico desde el punto de vista interno que es especialmente resaltado por los entrevistados de las clases medias funcionales.

"Hay un centro que prácticamente se queda despoblado a las 10 de la noche, y luego hay un montón de barrios en la periferia, se puede decir, muy lejanos del centro, que es donde de alguna forma después ya se desplaza un poco la actividad." (Funcionario. Clase media).

"No es que ser periférico sea como ser menos importante o que el centro simplemente es las viviendas buenas, pero normalmente la periferia es donde ha vivido la gente que ha trabajado, no se, no se como decirlo, quizá clase media, media baja o



Mapa de Huelva de trabajador "recogido" de 35-40 años, casado y con un hijo. Clase media - baja, parado.



Mapa de Huelva realizado por un trabajador de 25-35 años de hostelería.

media, y entonces pues prácticamente es que Huelva está toda configurada así.."
(Universitaria. Clase media).

b) Por otro lado, Huelva también se percibe como una ciudad periférica desde el punto de vista de su articulación con el "exterior". Múltiples expresiones de los entrevistados lo indican: algunos, por ejemplo, denominan como "salir al extranjero" el ir a Sevilla, Granada, Barcelona, etc; otros hablan de Huelva desde el punto de vista de su situación "periférica", otros la nombran como el "estercolero de Europa", etc., etc.¹⁸

2.1.3. LA ESQUIZOFRÉNICA RELACIÓN CON EL "EXCÉNTRICO CENTRUM" DE HUELVA: EL POLO DE DESARROLLO INDUSTRIAL

Aunque la relación con el polo de desarrollo industrial está muy mediada por la dimensión de clase social (las clases medias altas dicen vivir a sus espaldas y las clases medias bajas dicen vivir gracias al polo) se puede afirmar que, en líneas generales, el actual centro real de Huelva es el Polo de Desarrollo Industrial. Ahora bien, dado el análisis hasta ahora realizado, no podía dejar de ser más lógico el hecho de que se mantenga con este polo una relación que podemos denominar esquizofrénica en el sentido de una relación atrapada por el doble vínculo¹⁹ ya que, como dicen

[18] Es curioso observar cómo en los Mitos Clásicos se sitúan en Huelva, en la periferia más extrema del mundo antiguo, muchos de los mitos y utopías de aquel entonces: algunas de las hazañas de Hércules, el Jardín de las Espérides, etc.

[19] G. Bateson en "Doble vínculo y esquizofrenia" desarrolla ampliamente este concepto de uso creciente de las Ciencias Sociales y que viene a expresar las relaciones de ambivalencia, positivas y negativas, que muchas veces se suelen mantener con las personas y/o las cosas.

muchos de los entrevistados de las clases medias y medias altas, "el polo ha dado la vida y ha matado, a la vez, a Huelva".

"H- Porque aquí empezó el Polo, hubo mucho trabajo, todos los peritos se colocaron, un yerno mío se colocó de perito, que es el marido de mi hija, mi hijo también se colocó de perito y hubo mucho trabajo. Pero ya después estos años, estos últimos años está la cosa fatal, fatal. Claro, la juventud viene por detrás achuchando pues va desplazando a los demás..." (Funcionario Jubilado. Clases. medias altas).

"Huelva ha basado mucho de su economía o de su vida incluso en lo que era el Polo... lo que es el Polo químico, y hombre, el futuro va a depender de la solución que se le de a ese tema. La verdad es que ahora mismo hay una incertidumbre en cuando a lo que es el Polo, las industrias del Polo están cerrando, y las perspectivas son esas, de ir cerrando fábricas, en irse perdiendo puestos de trabajo, entonces es lo que te decía, se ha basado tanto en eso, que hay muchísimas empresas de servicios que dependen del Polo químico, y en función de cómo se vaya resolviendo ese tema, pues... La verdad es que no sé, yo lo veo bastante incierto, porque se habla mucho del turismo como un sector que puede cambiar esa tendencia, pero la verdad es que van pasando los años, se van hablando de proyectos, se van hablando de perspectivas de futuro, pero nunca llegan..." (Funcionario. Clase media).

Es decir, por un lado lo que ha dado vida y trabajo a Huelva durante los últimos treinta años, es lo que ha matado a la Huelva tradicional, la que ha polucionado y hecho enfermar sus vidas, las de sus mayores y las de sus hijos (el número de entrevistados con graves problemas de enfermedades de pulmón, de piel, etc, en sus familias ha sido muy elevado) y es lo que, ahora con la crisis actual del polo, puede matar a la Huelva moderna.

"Conocía una Huelva muy diferente, conocía todo el Paseo Marítimo, la Avenida del Balneario, el Paseo de Colón y todo, y todo eso era playa cuando yo vine por primera vez y aquello era maravilloso, ibas, te bañabas con los niños y era precioso y hoy aquello es un estiércol, te vas a Colón y te ves solito en medio de toda la basura, o sea que el progreso trae sus inconvenientes..." (Autónoma. Clase media alta).

De esta forma, el Polo y las soluciones al mismo se erigen en el centro de la ciudad y de sus posibles soluciones hacia el futuro, tanto en lo económico-social: puestos de trabajo, etc... como en lo urbano: posible recuperación de las salidas al mar, etc.

2.2. LA ESTRUCTURA URBANA DE HUELVA

El resultado de todo este desarrollo relatado por los entrevistados es la construcción de una cierta estructura urbana en Huelva y, sobre todo, de una determinada percepción social de la misma. Sistema de representaciones colectivas sobre la ciudad que enmarca el sistema de evaluaciones de las distintas zonas en cuanto a sus calidades de construcción, a sus infraestructuras, etc, así como el sistema de preferencias a la hora de elegir y/o rechazar zonas para ir o no ir a vivir.

De una forma muy general, se podría afirmar que los entrevistados realizan una cierta segmentación del espacio urbano en cinco o seis grandes categorías (ver plano de los barrios de Huelva más adelante).

a) El centro y la Avenida de Andalucía

Como hemos dicho anteriormente, pese a que no se pueda caracterizar como centro en el sentido más profundo de la palabra, el centro de Huelva sigue siendo la zona más privilegiada para vivir. Ya sea por sus infraestructuras, por la comodidad, por la propia tradición de haber vivido de adolescente en dicha zona, como por la propia imagen de status que pueda transmitir, el centro es la zona de mayor preferencia dentro de la ciudad. Preferencias centradas, especialmente, en los sectores de las clases medias altas.

“Yo creo que lo que importa en Huelva más que el sitio es la vivienda. Cómo es la vivienda y cómo está de cerca de los sitios donde tu mujer tenga que comprar o tengas que ir a trabajar; ¿no?, en ese aspecto conviene vivir cerca del centro quizá o de algún hipermercado que todo el mundo compra ya en los hiper... Todo el mundo viene al supermercado..” (Profesional liberal. Clase media alta).

En la actualidad, el centro parece subdividirse en dos sub-centros: el tradicional centro de Huelva constituido por el Conquero, la Plaza de las Monjas, Isla Chica, etc, y un nuevo centro “moderno” en la Avenida de Andalucía que parece gozar de creciente aceptación.

“Desde el punto de vista de la vivienda, pues las viviendas son de tipo medio bajo, medio o medio bajo, ¿no?, y el único sitio así donde hay, quizá la parte nueva de la ciudad, es la parte de aquí de la Plaza de las Monjas, Gran Vía, y donde estamos ahora, quizá un poquito apartado pero bueno, la parte de la Avenida de Andalucía donde hay unas viviendas un poquito mejores, los demás son barrios obreros o medio obrero de viviendas medias hacia malo”. (Profesional liberal. Clase media alta).

b) Zonas del Estadio e Isla Chica

La zona del Estadio y sus alrededores constituye en la actualidad una zona en la que las personas que viven expresan su satisfacción por vivir en ella. Sin embargo y a excepción de ciertas barriadas en su seno, no parece despertar mucha demanda entre aquellas personas que viven fuera de la misma.

Dentro de esta zona, algunos de los entrevistados han expresado su preferencia por el barrio de Fuentepiña en la medida que parece ser de las pocas barriadas de esta zona que cuenta con una amplia vida comunitaria y vecinal, como parece ocurrir en La Orden.



c) La Zona de La Orden y antiguas barriadas de trabajadores, hoy, clases medias y medias bajas funcionales

La Zona de La Orden y otros barrios similares han sido zonas de Huelva originalmente algo apartadas y marginadas del centro urbano. Habitadas inicialmente por trabajadores y clases medias bajas parecería que con el paso del tiempo han ido ganando en su imagen y calidad de vida.

"- Con la llegada de las fábricas, se hizo la Barriada de La Orden, que está muy despegada del casco urbano, y después se intenta unir, ¿no? Después lo que han hecho los sucesivos planes, creo yo que ha sido, intentar unir La Orden con, con el resto de Huelva, con la Huelva Huelva ..." (RG. H. Profesional liberal. Clase media alta).

Para los entrevistados, estas zonas no sólo están en la actualidad más comunicadas sino que constituyen una de las escasas zonas de Huelva con una cierta vida comunitaria, una cierta vida de barriada. Lo que las hace ser preferidas por bastantes de los entrevistados de las amplias clases medias. Desde este punto de vista, resulta significativo que el barrio de La Orden sea uno de los que más preferencias parece recoger, en términos relativos, en la encuesta realizada.

d) Zonas relativamente impersonales

Los años 60 y 70 parecieron traer la construcción por distintas zonas periféricas de la ciudad de diversos barrios, bastante impersonales, cuya característica diferencial pareciera ser la construcción en altura, los bloques de pisos.

“A lo mejor en espacios donde están más masificadas las últimas viviendas o las últimas barriadas que hay aquí en Huelva, ¿no?, que esos sitios son muy masificados, y...”

¿PERO ESTÁN MASIFICADOS, ¿POR QUÉ, PORQUE SON...?

H- Porque en la época de expansión de Huelva pues todo lo hizo... se liaron a construir, a construir, no vieron ni zonas verdes, ni espacio para recreo de esparcimiento ni nada, sino que todo a base de pisos altos, y meter gente, y no vieron, digamos, las incomodidades que eso conlleva, ¿no?...” (Pareja. Clase media).

“abí empezaron a montar pisos, pisos, pisos, pisos, pero sin zonas verdes, ¿no?; empezaron allá por los años setenta aproximadamente, y aquello es un... no hay... sólo que hay pisos, pero sin zonas verdes, ¿no?, y eso es una de las cosas que aquí también nos falta, ¿no?, de que se hacen bloques de pisos pero pocas zonas verdes, ¿no?...” (Trabajador industrial. Clase media baja).

Barrios que por su falta de personalidad y de infraestructura no parecen contar prácticamente con ninguna preferencia.

e) Zonas rehabilitadas

Las últimas actuaciones y remodelaciones urbanas parecen estar teniendo como consecuencia una cierta mejora y rehabilitación de algunas de las zonas tradicionalmente consideradas como las de peor calidad de vida e imagen como barriada.

“H- No, pero hubo una época que la parte donde han construido últimamente, en la parte de Los Rosales, está pegando a las marismas, abí no querían construir por lo que he dicho antes, que el firme no era muy bueno. Eso poco a poco lo han ido quitando como marisma y han estado haciendo terrenos como más firmes, ¿no? y de hecho allí últimamente hay un boom de la construcción así, de la parte aquella de Los Rosales, ha construido viviendas el Ayuntamiento y privadas, ¿no?, y ha sido una zona que se ha abierto un poco, y la parte esa del Molino de la Vega que estábamos comentando, también allí no se construía y de un tiempo para esta parte...” (Funcionario. Jubilado. Clase media alta).

Zonas en proceso de rehabilitación que no parecen contar todavía con una buena imagen, dada la fuerza de la anterior imagen deteriorada y la proximidad física de las mismas con zonas con fuertes procesos de degradación urbana y social.

f) Zonas degradadas

Por último, barriadas como Hotel Suárez y Torrejón se conforman como barriadas plenamente degradadas dónde casi nadie se iría a vivir voluntariamente. Así, en la encuesta la práctica totalidad de los entrevistados citaban estos dos barrios como las barriadas en las que peor se vive de todo Huelva.

2.3. GRADO DE SATISFACCIÓN CON LA VIDA DE LA CIUDAD

Los propios datos aportados por la investigación cuantitativa son coincidentes, por un lado, y complementarios, por otro, con este tipo de vivencias sobre la ciudad expresadas a lo largo de las páginas anteriores. En efecto, preguntados los 1.000 entrevistados por su grado de satisfacción con el tipo de vida desarrollada en Huelva. Está Ud. mucho, bastante, algo poco o nada satisfecho con el tipo de vida que se puede realizar en Huelva?, las respuestas fueron las siguientes:

Cuadro nº 1	
GRADO DE SATISFACCIÓN CON LA VIDA DE HUELVA	
	Total (1000)
Mucho	7
Bastante	39,6
Algo	30,3
Poco	15,2
Nada	6
NS/NC	1
Media	3,3
Desviación típica	1

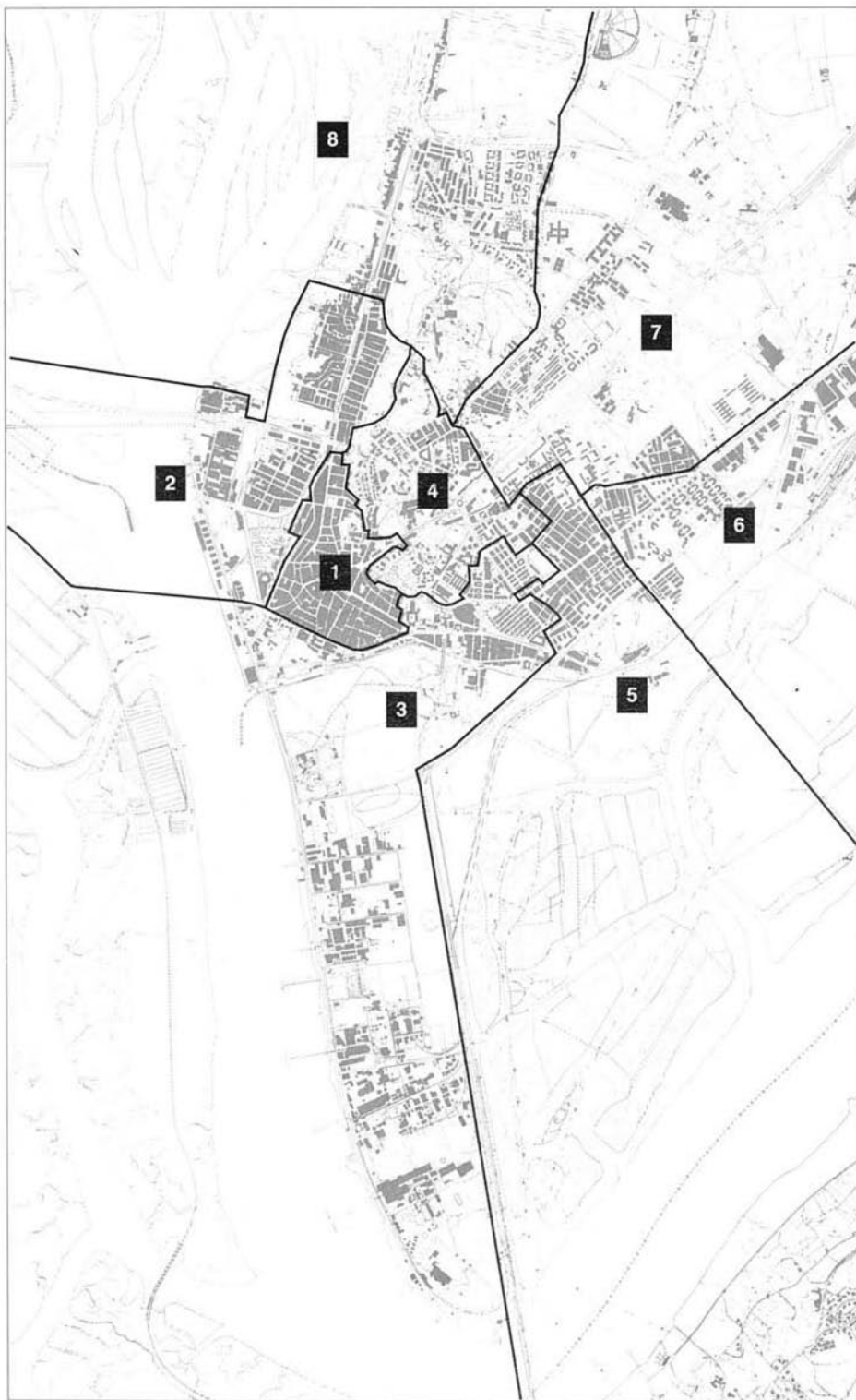
Respuestas que evidencian, pese a todas las críticas aludidas anteriormente, un elevado grado de satisfacción con el tipo de vida que se puede desarrollar en la ciudad de Huelva, ya que como puede observarse en el cuadro anterior:

- uno de cada dos encuestados expresa su gran satisfacción al respecto.
- tres de cada cinco encuestados expresa una relativa satisfacción.
- dos de cada cinco expresa su insatisfacción con el tipo de vida onubense.

En relación a esta cuestión no se producen grandes diferencias de valoraciones según las diferentes variables sociodemográficas y de control que hemos utilizado en la encuesta. Las diferencias, cuando las hay, son más significativas desde el punto de vista de la coherencia estructural que manifiestan los datos que desde el punto de vista de su significación estadística en sentido estricto.

- De forma coherente con lo descrito y analizado hasta el momento, los encuestados que declaran estar más satisfechos con su vivienda y que, por tanto, no desean ni quieren cambiar de vivienda son también los más satisfechos con la vida en Huelva (puntuán 3,5 de media frente a un 3,3 de media general), mientras que los que quieren cambiar de vivienda ya sea por necesidad, ya sea por mejora, expresan una mayor insatisfacción con la vida en Huelva. Así quienes declaran estar necesitados (en el sentido fuerte de la palabra) de cambio de vivienda son los que dicen estar más insatisfechos con la vida en Huelva (puntuán una media de 3 frente a una media general de 3,3), seguidos muy de cerca por aquellos que quieren cambiar de vivienda por mejora (quienes puntuán una media de 3,1 frente a las 3,3, de media general).
- Asimismo, los que viven en una vivienda en propiedad se declaran más satisfechos con el tipo de vida que llevan en Huelva que los que viven en alquiler o en otra situación.

Desde este doble punto de vista, los datos anteriores, como muchos otros datos



procedentes tanto de esta encuesta como de la anterior investigación cualitativa, expresan la gran importancia que tiene la vivencia y la evaluación de la vivienda en la que se reside en el conjunto de valoraciones que se realiza sobre la ciudad de Huelva. *La vivienda*, en todas las culturas modernas y específicamente en la cultura onubense, *tiene una importancia cardinal en la integración social*, en la calidad de vida, en la satisfacción con la ciudad en la que se reside, etc. La casa, en las sociedades urbanas, se convierte, como dice Bachelard (1975: 153), en una casa-concha desde la que se percibe el espacio exterior. De esta manera, siguiendo al mismo autor, la percepción del espacio doméstico-intimo se agranda, se extiende hasta los confines del espacio exterior. En este sentido, el elevado grado de satisfacción que se produce con la vida en la ciudad de Huelva no parece descansar tanto sobre las posibles virtudes urbanas de ésta como hemos venido comentando hasta ahora sino en la vida tranquila y familiar existente, "como en un pueblo", y en la propia vivencia de las viviendas "de puertas adentro". Es decir, la satisfacción con la ciudad parece descansar más sobre la satisfacción con la vida familiar y con las dimensiones "informales y afectivas" existentes, dimensiones todavía no cuestionadas por el actual modelo urbano, que en las características más formales e institucionales de la vida y de la trama urbana.

Esta situación no impide, desde luego, que haya zonas mejor o peor dotadas de recursos e infraestructuras y que estas diferentes dotaciones sean percibidas por los onubenses y tengan su correspondiente repercusión en lo que se refiere al grado de satisfacción con la vida en Huelva. Así la variable que, lógicamente, discrimina más la expresión del grado de satisfacción con la ciudad es la zona de residencia de los encuestados. En efecto, y como podemos ver en el cuadro siguiente, mientras en relación a otras variables las variaciones y diferencias asociadas a unas y otras son mínimas, en este caso las variaciones llegan casi a ser de un punto sobre cinco.

Cuadro nº 2

GRADO DE SATISFACCIÓN CON LA VIDA EN HUELVA EN FUNCIÓN DEL DISTRITO DE RESIDENCIA

	Total (1000)	I (120)	II (85)	III (82)	IV (120)	V (139)	VI (74)	VII (192)	VIII (187)
Mucho	7,0	12,5	3,5	11	9,2	2,2	8,1	6,8	5,3
Bastante	39,6	35,8	30,6	51,2	40,8	37,4	70,3	33,3	35,8
Algo	30,3	38,3	41,2	20,7	29,2	36,7	14,9	32,3	31,0
Poco	15,2	16,7	20,0	13,4	12,5	13,7	4,1	17,2	18,2
Nada	6,0	5,8	4,7	1,2	6,7	8,6	1,4	7,3	7,0
NS/NC	1,9	0,8	-	2,4	1,7	1,4	1,4	3,1	2,7
Media	3,3	3,3	3,1	3,6	3,3	3,2	3,8	3,	3,1
D.T.	1,0	1,1	0,9	0,9	1,0	1,0	0,7	1,0	1,0

El cuadro anterior evidencia cómo los residentes en los distritos III y VI, es decir, la zona en torno al Estadio, son los encuestados que expresan un mayor grado de satisfacción con la vida en la ciudad. El extremo opuesto de la expresión de la mayor insatisfacción se produce entre los residentes de los distritos II, V y VIII, es decir, las zonas en las que se encuentran ubicadas los barrios más degradados de la ciudad:

Hotel Suárez, Torrejón, etc. Aunque en el seno de estos distritos existen zonas, hoy por hoy, muy bien valoradas como puede ser el Barrio de La Orden, esto distritos no sólo son dónde se expresan los mayores grados de insatisfacción sino que también y, como veremos más adelante, son las zonas donde nadie se iría a vivir voluntariamente. Desde ambos puntos de vista, pues, los distritos II, V y VIII se evidencian como los peor valorados y con las peores condiciones de calidad y satisfacción con el tipo de vida que se desarrolla en los mismos.

Entre ambos extremos y expresando una valoración prácticamente coincidente con la media, se encuentran los distritos I y IV que ocupan una gran parte de lo que se denomina zona centro de la ciudad. A la luz de los distintos datos del estudio cabe pensar que estos distritos presentan un relativo grado de heterogeneidad interna ya que constituyen de forma masiva y mayoritaria las zonas preferidas para vivir por los onubenses mientras que, por otro lado, los que residen en ella no son los que expresan un mayor grado de satisfacción con la vida que desarrollan en dichos distritos. De este modo, cabe pensar en su relativo grado de heterogeneidad interna ya que mientras zonas como Los Cabezos, la Plaza de las Monjas, etc, son muy solicitados, son los barrios ideales para vivir, el conjunto del distrito es más variado y desarticulado.

2.3.1 PRINCIPALES DIMENSIONES DE LA SATISFACCIÓN

Una vez abordado el tema de la satisfacción general con el tipo de vida que se desarrolla en Huelva, se les preguntaba a los encuestados de una forma más específica sobre diferentes aspectos que podían tener una cierta relación con este nivel más amplio de satisfacción como podía ser su situación económica, la calidad de vida en los barrios, el uso del tiempo libre, la propia vivienda, etc. "Voy a leerle ahora una serie de aspectos referidas a distintas situaciones más o menos cotidianas. Me gustaría que me dijese si está Ud mucho, bastante, algo, poco o nada satisfecho con cada una de ellas."

Las respuestas a estos diferentes ítems figuran en el siguiente cuadro:

Cuadro nº 3

PRINCIPALES DIMENSIONES DE LA SATISFACCIÓN CON LA VIDA EN HUELVA (medias)

	Total (1000)	I (120)	II (85)	III (82)	IV (120)	V (139)	VI (74)	VII (192)	VIII (187)
La vivienda en la que vive	3,7	3,9	3,5	3,8	3,6	3,7	3,7	3,7	3,7
La calidad de vida en sus barrios	3,4	3,6	3,2	3,8	3,7	3,5	3,4	3,2	3,4
La ocupación de su tiempo libre	3,4	3,6	3,6	3,6	3,3	3,5	3,5	3,3	3,3
Su situación con respecto a la vivienda	3,3	3,7	3,4	3,9	3,3	3,6	3,0	2,7	3,3
Su situación económica	2,8	3,2	2,8	3,3	2,7	2,8	2,9	2,5	2,8

De forma coherente con todo lo que venimos describiendo en las páginas de esta obra, el cuadro anterior expresa cómo la dimensión que genera más satisfacción es la propia vivienda en la que se vive. Cuestión que se valora mucho más que el resto de dimensiones planteadas.

Como decíamos anteriormente, esta puntuación no hace más que expresar y ratificar en el lenguaje de las cifras de la encuesta, la alta valoración y dimensión afectiva y simbólica que tiene el "adentro", la casa de puertas adentro en la cultura andaluza en general y en la onubense en particular. Importancia del "adentro" aún más relevante si comparamos la puntuaciones obtenidas por los ítems "vivienda en la que vive" y "situación con respecto a la vivienda" ya que mientras en el primer caso -más relativo al adentro- se obtiene una puntuación del 3,7 en el segundo -más general- sólo se obtiene una puntuación del 3,3.

Tras la importancia de la propia vivienda, los encuestados sitúan la calidad de vida en los barrios y el uso del tiempo libre como fuentes de satisfacción, ya que en ambos casos obtienen una media similar del 3,4. En este sentido hay que hacer referencia a una cuestión destacada en la investigación cualitativa y que guarda una estrecha relación con ambos aspectos: el ritmo de vida en Huelva, la cadencia del paso del tiempo. En efecto, los entrevistados en la investigación cualitativa han destacado cómo las distancias pequeñas, el propio ritmo lento de la vida ciudadana, más similar a la de un "pueblo" que a la de una "ciudad", era para ellos una fuente importante de satisfacción. En este sentido, esta cuestión se nos revela clave a tenor de los resultados de la encuesta ya que, como se puede leer en otros lugares del libro, la calidad de vida en los barrios parece descansar más en este aspecto general y si se quiere más intangible que hace al conjunto de relaciones afectivas e informales, al ritmo de vida y al propio tamaño de la ciudad que a la posible existencia de las dotaciones y los equipamientos suficientes y de calidad que puedan ser el soporte material y urbano de una buena calidad de vida.

Por último, su situación económica personal obtiene una puntuación muy baja, un escaso 2,8 de media, que evidencia que la citada situación económica personal más que fuente de satisfacción es fuente de preocupación e insatisfacción para los onubenses.

2.3.2. LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DE LA CIUDAD

Los principales problemas de la ciudad de Huelva, detectados y recogidos en la encuesta coinciden plenamente con la valoración más general recogida en el estudio cualitativo: zonas verdes y contaminación -íntimamente unidos por otro lado- son los problemas que, con mucha diferencia con respecto al resto, son los que evidencian un mayor grado de problematicidad, tal como podemos ver en el cuadro nº 4.

Cuadro que evidencia con una claridad meridiana la centralización de este problema de la contaminación, y de las consiguientes y necesarias zonas verdes, en la vida ciudadana.

A una gran distancia pero obteniendo valoraciones importantes -importancia aún mayor si tenemos en cuenta el carácter espontáneo de la pregunta- figura la demanda de lugares para los niños, 30%, de centros de salud con un 26% y de equipamientos culturales (20%) y deportivos (18%). Por último y a una gran distancia de los anteriores figuran los colegios (11%), y otros problemas menores.

Cuadro nº 4	
PROBLEMAS / CARENCIAS DE HUELVA COMO CIUDAD	
Contaminación	75%
Zonas verdes	73%
Lugares de juegos para niños	30%
Centros de salud	26%
Equipamientos culturales	20%
Equipamientos deportivos	18%
Colegios	11%

De una forma u otra, preguntados en activa y en pasiva, ya sea como equipamientos, ya sea como carencias, los centros de preocupación de los onubenses pueden ser agrupados y puestos en relación con dos de las dimensiones centrales de la ciudad y de la cultura de sus habitantes, tal como fueron descritas y analizadas anteriormente. En efecto, la contaminación y las zonas verdes en la actualidad, y las nuevas generaciones tanto ahora como hacia el futuro, componen las dos líneas esenciales de preocupaciones en y ante la ciudad. Preocupaciones que, por otro lado, no vienen más que a resaltar la centralidad tanto del Polo de desarrollo sobre la ciudad - aunque sea una centralidad excéntrica, como dijimos anteriormente- como la importancia de la cultura familiarista entre sus habitantes. Dimensión que se expresa, ante todo, en la preocupación por la situación y futuro de los hijos.

a) La falta de infraestructuras y espacios públicos

En líneas generales y más allá de la posible mención a unos u otros problemas, los onubenses entrevistados han expresado la falta casi total de infraestructuras y de espacios públicos en la ciudad.

Como hemos visto en el cuadro anterior, la ausencia de espacios verdes es la crítica más generalizada y la que más condensa la idea de la ciudad y de sus principales problemas: la contaminación en primer lugar y la ausencia de espacios públicos de relación social que sirvan para crear una ciudad unida y no desarticulada como se percibe a Huelva actualmente. Para los entrevistados, sean de la clase social que sean, sean de la edad y sexo que sean, la falta de espacios verdes es la principal insuficiencia de Huelva capital.

"Le falta espacios verdes, no tiene parques, no tiene polideportivos, no tiene actividades recreativas para niños a nivel de como puede ser natación,..." (Funcionaria. Clase media alta).

"Huelva no tenía un parque en condiciones y ahora aunque sean miguitas ya vas viendo un poco de verde. A mí me encantan las calles con arboleda, con muchas macetas y muchas flores

- Y AQUÍ HAY Poca ARBOLEDA, ¿NO?

- Aquí muy poca arboleda, muy poca, y yo creo que si se consigue un poco más es por los mismos vecinos de las barriadas que se interesan en poner en un trocito de tierra un jardincito y esas cosas..." (Funcionaria. Clase media alta).

"Con respecto a otras ciudades y otras provincias vamos... estamos fatal. Los crios cuando salen... yo por ejemplo salgo de mi casa y está rodeado nada más que de carreteras, de sitios... vamos, donde no pueden estar los niños, y entonces la zona donde pueden estar. Por ejemplo, yo en la parte donde vivo que es la Isla Chica, yo me tengo que desplazar a la Avenida de Andalucía, que lo han hecho hace poco, para que los niños jueguen a la pelota. Porque tampoco tienen un sitio donde estar, porque también al lado hay un trocito digamos de zona donde pueden jugar y eso, pero allí se van los perros, eso ya es propiedad de los perros, ¿comprende?, y entonces allí los crios no pueden estar. Entonces yo los llevo o bien a la Avenida de Andalucía o a la parte del Estadio y eso que también es un sitio donde pueden estar, pero quiero decir que hay muy pocas zonas verdes, muy pocas zonas donde los chiquillos..." (Funcionaria. Clase media).

En este contexto, existe una crítica relativamente generalizada hacia la política de obras e infraestructura que se está realizando en el municipio. A excepción de las obras en la Avenida de Andalucía mayoritariamente aplaudida y que parece estar generando un cierto subcentro de desarrollo en la ciudad, el resto de las intervenciones no parecen contar con tanto apoyo. Significativamente, en relación al tema de los espacios públicos y zonas verdes y la ausencia de espacios infantiles, la crítica más fuerte y condensada se centra en el Parque recientemente construido.

"Un parque mazacote, que eso no sirve para nada, no sé para que lo han hecho pero que ahí esta, no puede jugar nadie porque tiene unas escaleras inmensas pero ahí esta, lo ha hecho un arquitecto y nos lo comeremos..." (Funcionaria. Clase media alta).

"Es que allí los mayores no pueden ir porque en fin, es rampas van, rampas vienen y escaleras, los niños solos tampoco porque las barandillas y la altitud que hay, vamos se escapan los crios y bueno yo fui una vez para conocerlo pero no voy más, no tiene nada, lo único la vista que la vista panorámica es bonita pero ya está, en un día muy frío borroroso de aire y en verano no hay quien pare allí porque todavía los árboles no han crecido..." (Funcionaria. Clase media alta).

En este contexto, los grupos y en especial los sectores femeninos destacan la ausencia de espacios de juego y de recreo para los niños. La sensación que se deduce de las entrevistas y grupos es que el medio exterior es un medio agresivo para los niños, tanto desde el punto de vista del propio medio físico: aceras escasas, pocas zonas verdes, etc, como desde el punto de vista humano: delincuencia e inseguridad crecientes. En este sentido, se podría pensar que Huelva carece, en la percepción y en la valoración implícita de sus habitantes, de los suficientes espacios públicos que permitan una apropiación colectiva y afectiva de la ciudad. De este modo, la cultura del "adentro" junto con esta carencia de espacios públicos mantiene que las formas de vida centradas en el núcleo familiar y en el interior de las casas mantenga una fuerte pervivencia.

b) La contaminación

La contaminación constituye el otro de los principales y grandes problemas de la ciudad tal como vimos en el cuadro de las páginas anteriores.

-. *¿HAY MUCHA POLUCIÓN AQUÍ EN HUELVA O?*

- *Hay mucha, hay muchísima.*

- *ES QUE TE LO DIGO PORQUE AHORA QUE ESTAMOS HACIENDO ESTAS ENTREVISTAS HAY POCA GENTE QUE HABLA DE LA POLUCIÓN, YO NO SE SI ES QUE HAY TANTA Y ESTÁIS TAN ACOSTUMBRADOS.*

- *Estamos acostumbrados.*

- *QUE YA NI SE HABLA.*

- *Estamos acostumbrados pero aquí lo mismo te entra un picor de ojos que no puedes aguantarlo que un día las macetas tú dices pero que es lo que les ha pasado que están tan bonitas y les entra un cenizo horroroso o bueno, que digan que el problema de los enfermos de pulmón no tiene nada que ver, eso es un rollo no tiene nada que ver.*

- *¿HAY MUCHAS ENFERMEDADES AQUÍ EN HUELVA ASÍ POR ESO?*

- *Sí hay, claro que hay, hay mucha gente, el clima que es muy húmedo y la polución, entre asmáticos y enfermos con bronquitis crónica y eso hay muchas, muchos niños, muchos con problemas...* (Funcionaria. Clase media alta).

Son muchos los onubenses que vinculan la fuerte contaminación con las aparentemente elevadas tasas de enfermedades asmáticas, reumáticas y de otro orden que parecen presentarse con cierta asiduidad entre los mismos. A falta de un estudio epidemiológico que pudiera confirmar o rechazar estas ideas, el hecho cierto es que en la investigación realizada ha surgido un porcentaje extremadamente alto de enfermos y de discapacitados en los núcleos familiares de las personas entrevistadas.

Por otro lado, el hecho de que la contaminación haya sido la otra cara de la moneda del desarrollo urbano y de la mejora del nivel de vida de muchos de los onubenses ha ejercido de fuerte mecanismo de presión para que el tema de la contaminación no saltase a primer plano de las reivindicaciones públicas. En cualquier caso y más allá de esta posible relación entre la contaminación, nivel de vida y tasa de enfermedades, lo que sí parece ser cierto, por lo menos en opinión de los entrevistados así lo parece, es que la contaminación parece haber descendido con respecto a los años iniciales de construcción del Polo. Ahora bien, no deja también de ser cierto que, pese a ello, en la actualidad los niveles de contaminación siguen siendo muy elevados.

2.4. LOS BARRIOS

Los barrios de forma general, su vida, sus problemas, su valoración, etc, constituyen una de las fuentes más importantes de satisfacción e insatisfacción con la vida en las ciudades. En el caso de Huelva y tanto por el tipo de características de la trama urbana (barrios relativamente separados y aislados unos de otros) como por el régimen de vida general de la misma, la vida de y en los barrios tiene una importan-

cia mayor si cabe. En la encuesta realizada, este tema se abordó desde varios puntos de vista: preferencias sobre barrios, problemática de las barriadas y tipo de relaciones sociales en su seno.

2.4.1. LAS PREFERENCIAS POR LOS BARRIOS

Abordados los entrevistados de una forma abierta mediante la pregunta ¿Cuáles son los barrios dónde se vive mejor?. ¿Cuáles son en los que se vive peor?, las respuestas a las mismas evidencian la gran importancia de la zona centro como lugar deseado para vivir, al mismo tiempo que expresan cómo más allá de esta zona hay pocos barrios de Huelva que los entrevistados consideren con los suficientes atractivos como para desear vivir en ellos.

Los cuadros 5 y 6, en coherencia con todo lo dicho hasta el momento expresan cómo la zona centro más o menos ampliada, es decir, incluyendo Isla Chica, Conquero, etc, es la zona preferida masivamente por los onubenses. Mientras que en el polo opuesto las barriadas de Hotel Suarez, Torrejón en segundo lugar y en la barriada de la Navidad, en tercer lugar, son los barrios donde los encuestados no se irían a vivir, prácticamente en ningún caso.

Cuadro nº 5

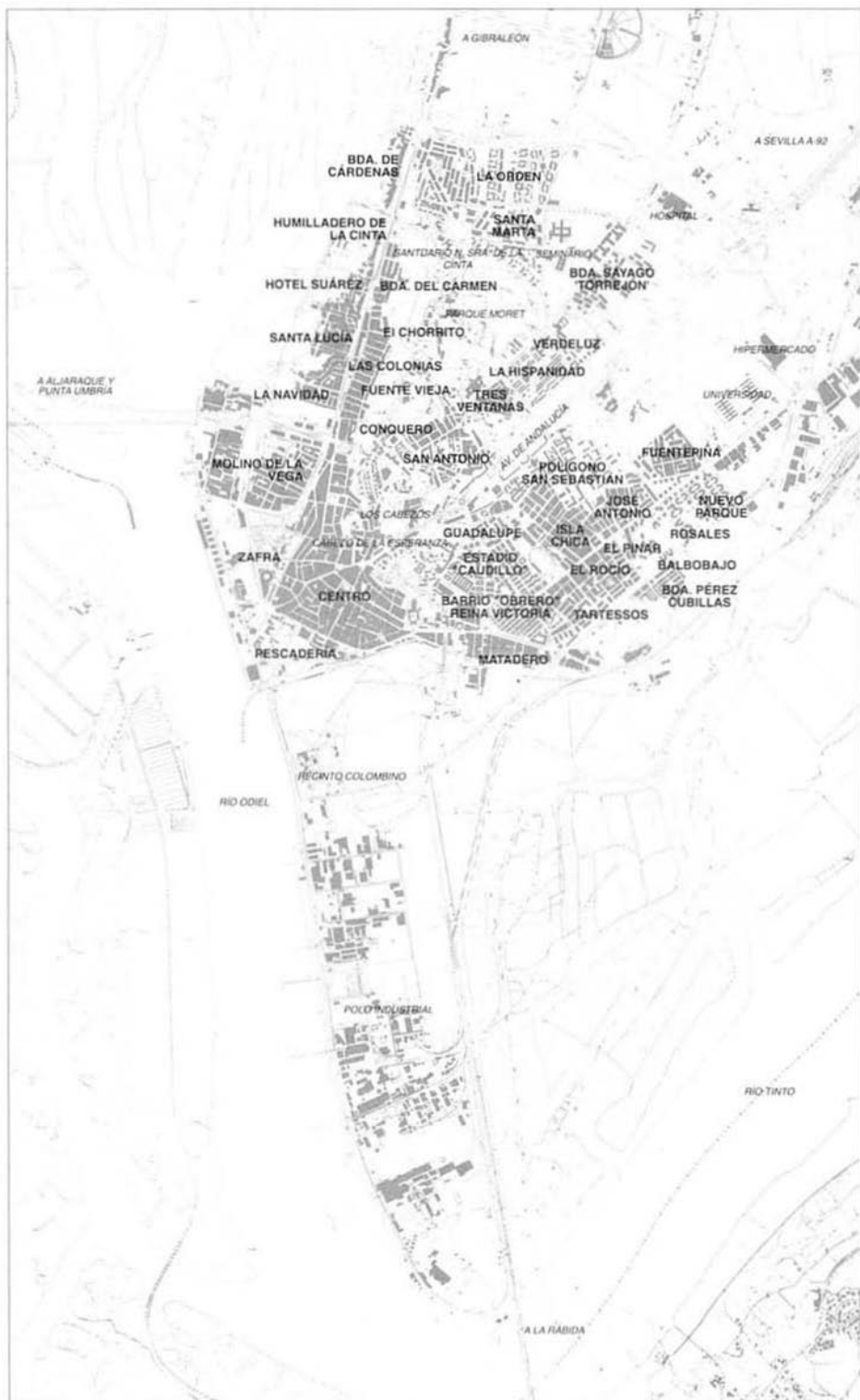
BARRIOS EN LOS QUE MEJOR SE VIVE. Por zona de residencia

	Total (1000)	I (120)	II (85)	III (82)	IV (120)	V (139)	VI (74)	VII (192)	VIII (187)
Centro	31,5	84,2	32,9	24,4	19,2	24,5	17,6	21,9	28,3
Isla Chica	20,0	10,0	2,4	15,9	32,5	53,2	16,2	15,1	10,2
La Orden	9,4	1,7	3,5	-	1,7	0,7	1,4	1,6	43,9
San Antonio/Adoratrices	8,8	3,3	3,5	4,9	22,5	5,8	2,7	13,0	8,0
Polígono San Sebastián	6,0	-	3,5	-	5,0	5,8	-	18,8	3,7
Santa Marta	5,6	-	-	1,2	0,8	2,9	2,7	9,4	16,0
Zona Conquero	5,3	6,7	1,2	8,5	8,3	6,5	4,1	4,7	3,2
Molino de la Vega	4,7	1,7	27,1	1,2	2,5	1,4	4,1	3,6	3,2
Caudillo	4,3	0,8	-	23,2	15,8	1,4	1,4	-	0,5
Fuentepiña	3,4	-	1,2	-	0,8	0,7	13,5	10,9	-
Los Rosales	3,3	-	-	-	0,8	1,4	25,7	4,2	1,

Cuadro nº 6

BARRIOS EN LOS QUE PEOR SE VIVE. Por zona de residencia

	Total (1000)	I (120)	II (85)	III (82)	IV (120)	V (139)	VI (74)	VII (192)	VIII (187)
Hotel Suárez	52,9	51,7	70,6	29,3	50,8	42,4	44,6	59,9	61,5
El Torrejón	49,3	48,3	34,1	53,7	53,3	65,5	41,9	44,8	47,6
Las Colonias	8,3	4,2	2,4	14,6	10,0	7,9	9,5	6,8	2,1
Navidad	7,1	9,2	11,8	4,9	9,2	7,9	9,5	6,8	2,1
Ntra. Sra. del Carmen	6,5	5,8	2,4	4,9	9,2	3,6	6,8	10,9	5,3



Entre estos dos extremos, resalta la preferencia por el barrio La Orden como una de las barriadas más deseables para vivir. Preferencia que, a diferencia del centro donde se encuentran situados los principales equipamientos comerciales, etc, de Huelva, sólo puede ser explicada, al menos desde nuestro punto de vista, por el tipo y la forma de vida vecinal que se desarrolla en su seno. En efecto, La Orden destaca en su imagen como un barrio de intensas relaciones sociales en su seno, cuestión que parece subyacer en las distintas razones expresadas para argumentar la preferencia por dicho barrio como lugar donde fijar la residencia.

Por el contrario, los barrios donde parecería que nadie se quiere ir a vivir de forma voluntaria Hotel Suarez y Torrejón que aparecen claramente como los barrios con peor imagen de toda la ciudad de Huelva.

2.4.2. LOS EQUIPAMIENTOS

En coherencia con los problemas que los onubenses consideran más graves, cuando los entrevistados son preguntados por el grado de importancia que para ellos tienen los diferentes equipamientos que pueden existir en los barrios de Huelva, la mayoría de los encuestados volvió a manifestar que los equipamientos más importantes eran, precisamente, los que, al menos en teoría, mejor podían solucionar los problemas y deficiencias más graves que hemos ido comentando en las páginas anteriores.

Cuadro nº 7

GRADO DE IMPORTANCIA DE LOS SERVICIOS Y EQUIPAMIENTOS URBANOS

	Total (1000)	I (120)	II (85)	III (82)	IV (120)	V (139)	VI (74)	VII (192)	VIII (187)
Seguridad	8,8	7,3	8,2	8,0	8,7	9,3	8,6	9,3	9,6
Centros de salud	8,7	7	8,5	7,6	8,8	9,3	9,2	9,2	9,3
Zonas verdes	8,5	6,6	7,7	6,7	8,4	9,4	7,5	9,5	9,3
Colegios e instituciones	8,5	6,7	8	7,7	8,5	9,1	8,8	9,2	8,9
Equipamientos culturales	7,8	6,6	7,2	7,5	7,4	8,6	6,7	8,2	8,5
Equipamientos deportivos	7,1	4,5	6,4	6,5	7,3	7,9	6,6	7,8	8,3
Mercados y tiendas aliment.	7,1	6,4	6,6	7,1	6,8	7,3	7	7,4	7,6
Tiendas y boutiques	5,9	6,3	5,4	6,3	6,0	6,1	6	5,7	5,8
Grandes superficies	5,4	4,4	5,4	6,5	5,6	6,1	5,2	5,3	5,1
Bares y locales ocio	4,8	5,9	4,8	6	4,9	3,8	5,2	4,3	4,4

Como puede verse hay varias situaciones y equipamientos que superan ampliamente la media de 8 puntos:

- la seguridad ciudadana con 8,8.
- los centros de salud con 8,7.
- las zonas verdes con un 8,5.
- los colegios e institutos con un 8,5.

Hay una serie de equipamientos que superan el siete:

- los equipamientos culturales con un 7,8.
- los equipamientos deportivos con un 7,1.

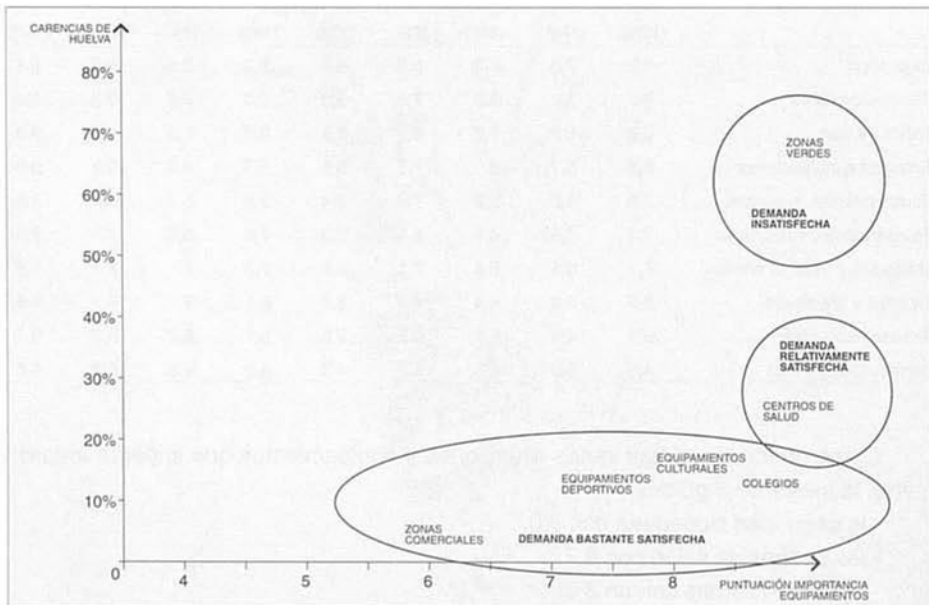
- los mercados y tiendas de alimentación con un 7,1.

Y, por último, hay otra serie de equipamientos que escasamente alcanzan un cinco o una cifra inferior:

- las tiendas/boutiques y, en general, los locales comerciales con un 5,9.
- las grandes superficies con un 5,4.
- los bares y otros locales de ocio con un 4,8.

De esta forma, los encuestados ponen de manifiesto la gran importancia de los equipamientos y servicios que cumplen ciertos fines públicos en la vida de la ciudad y de sus barrios. Equipamientos como las zonas verdes, claves para la contaminación y como espacio público y de encuentro entre los onubenses, los lugares de expansión para los niños, los colegios, los centros de salud, etc, son más valorados que los equipamientos más comerciales o que cumplen fines más particulares como las tiendas, los bares, etc.

Es decir, comparando los dos tipos de preguntas formuladas a los encuestados a este respecto, una sobre el grado de importancia que tienen ciertos servicios y equipamientos y otra sobre los déficits más notorios de la ciudad al respecto, podemos observar cómo precisamente los *equipamientos públicos* que más se valoran son los que más se echan en falta entre los onubenses. De esta forma y articulando en un mismo cuadro las puntuaciones (0-10) dadas a los equipamientos, según el grado de importancia de la demanda de los mismos, con las carencias percibidas en la ciudad y el grado de insatisfacción de la demanda, se obtiene el siguiente gráfico donde vuelve a resaltar la demanda de zonas verdes como la gran demanda onubense insatisfecha.



Situación que expresa lo ya comentado anteriormente sobre la desvertebración de la ciudad, sobre la ausencia de una estructura y una trama urbana que articule los espacios públicos y los privados, que planifique el crecimiento y los equipamientos y

que, por tanto, ayude a gestar una idea y, sobre todo, una práctica, una acción y una vida de ciudad en el sentido más profundo de la palabra.

Asimismo, y una vez vistos estos resultados, cobra más fuerza la idea expresada anteriormente sobre las razones de la satisfacción de los onubenses con el tipo de vida que se desarrolla en Huelva. En efecto, la elevada satisfacción es más el resultado de la dimensión del *tempo* de vida, de la fuerza de las relaciones sociales, del cariño y de la vinculación afectiva con la ciudad que el resultado de la existencia de los equipamientos y de las dotaciones que se consideran debe tener una ciudad que se precie de tal.

2.4.3. LAS RELACIONES SOCIALES

La vida social y afectiva en los barrios de Huelva parece tener una importancia decisiva para explicar el grado de satisfacción con la vida en la ciudad, más allá de todos sus problemas y deficiencias. Podemos considerar que un indicador de esta cuestión es el lugar dónde los ciudadanos pasan su tiempo libre y el tipo de relaciones sociales que se matienen con sus vecinos del inmueble y del barrio. Así, cuando a los entrevistados se les pregunta sobre la vida que llevan en los barrios, las respuestas evidencian que el pasar más tiempo libre en el barrio parece ir asociado a una cierta vida vecinal en los mismos. Así podemos ver en el siguiente cuadro cómo las relaciones con los vecinos del inmueble, en primer lugar, es decir, con los más próximos, y con los vecinos del barrio en segundo lugar, alcanzan unos porcentajes de relación y contacto muy elevados, lo que evidencia la existencia de unas relaciones vecinales relativamente fluidas para un porcentaje significativo de vecinos.

Cuadro nº 8
RELACIONES SOCIALES EN EL BARRIO

	Relaciones con vecinos de escalera (1000)	Relaciones con vecinos de barrio (1000)
Muy a menudo	19%	10%
Bastante a menudo	26%	22%
De vez en cuando	33%	27%
Casi nada	9%	18%
Nada	1%	22%
Media	3,3	2,8
Desviación típica	1,2	1,3

Como era hasta cierto punto lógico de esperar, los porcentajes de relación fluida con los vecinos del propio inmueble alcanzan un porcentaje más elevado que los que manifiestan tener una relación fluida con los vecinos del barrio. En el primer caso, un 45% mantiene una relación muy fluida y habitual y en el segundo caso este porcentaje desciende a un 33%. Porcentaje que si bien es inferior al anterior, sigue siendo elevado.

Desde este punto de vista, los porcentajes anteriores vuelven a revelar otro de los aspectos intangibles de la calidad de vida en los barrios. En efecto, frente a la inexistencia de equipamientos señalada anteriormente, el tejido de relaciones socia-

les y humanas en los barrios incide en un tipo de vida más satisfactorio que en una ciudad más grande, con más equipamientos si se quiere, pero también más despersonalizada.

La matización y especificación de estas relaciones se pretendía buscar a través del siguiente indicador: ¿Sus vecinos le han prestado alguna vez algún tipo de ayuda, como cuidar a los niños, coger el butano, etc.? Ante esta pregunta el 25%, es decir, uno de cada cuatro encuestados expresa que esta ayuda se realiza bastantes veces, frente a un 45% que declara que este tipo de ayuda sólo se realiza de vez en cuando y otro 25% nunca o casi nunca.

De esta forma tendríamos que:

- dos de cada cuatro encuestados tienen una relación fuerte con sus vecinos de escalera/inmueble.
- uno de cada cuatro la tiene menos fuerte.
- uno de cada cuatro prácticamente no mantiene este tipo de relación.

Desde este punto de vista parecería, pues, que subyaciendo a toda la evaluación de la ciudad, de sus barrios, de la calidad de vida en los mismos, hay siempre, al menos, dos dimensiones principales: por un lado, la asociada a la vida y estructura social, a la fuerza e intensidad de los vínculos y relaciones sociales y que lleva a que barrios con menos equipamientos sean muy bien valorados como La Orden, dimensión más afectiva, tradicional y decisiva para la conformación de la ciudad y, por otro lado, la dimensión no menos importante y más modernizante de los equipamientos, de las dotaciones, etc, cuestión que es la que parece subyacer en el fondo de la opción por la zona centro, además de las dimensiones de "status socio-simbólico" implícito en esta zona, como subrayamos en otros lugares del libro.

CAPÍTULO 3
LA VIVENCIA Y LA PERCEPCIÓN DEL ESPACIO DOMÉSTICO

3.1. DIFERENTES VIVENCIAS DEL ESPACIO FAMILIAR

Una vez descritas y analizadas cuál es, o mejor aún, cuáles son las distintas percepciones y vivencias que los onubenses tienen sobre el espacio urbano, sobre la trama urbana de su ciudad, en los capítulos que figuran a continuación vamos a tratar de describir dichas vivencias y percepciones en relación al espacio doméstico, al espacio de las viviendas en las que habitualmente residen o viven.

La primera cuestión que conviene destacar es que, al igual que vimos anteriormente sobre la percepción y vivencia del espacio urbano, las diferentes clases y grupos sociales parecen mantener una vivencia y percepción diferencial del propio espacio doméstico. De hecho y a tenor del conjunto de la información recogida en la investigación, cabe afirmar que existe una estrecha relación entre la situación, las disponibilidades, las estrategias y las culturas de las distintas clases sociales y el tema de la vivienda tanto desde el punto de vista de las vivencias del propio espacio del hogar, de la vivienda, como de las diferentes estrategias de posible acceso a las mismas.

3.1.1. LA OSTENTACIÓN DE LA RIQUEZA

Una de las primeras diferencias que aparecen a la hora de vivir y valorar la vivienda en la que se vive o en la que se desearía vivir guarda una estrecha relación con lo que podemos denominar el valor signo de la vivienda, su valor no tanto funcional sino claramente mostrativo de la situación social de sus moradores.

De la misma forma que en el mercado de los automóviles tener un BMW o tener un Audi (a fecha de 1993-94) es signo de riqueza y de status diferencial, tener una vivienda espaciosa y en una zona urbana "distinguida" es también signo de status y distinción. La zona y el número de metros cuadrados de la vivienda parecen ser los mejores signos exteriores de mostración del status en cuanto a la vivienda se refiere²⁰, entre otras razones y como todo el mundo sabe, porque "a más metros cuadrados más caro es el piso y más dinero deben tener sus moradores".

De hecho, preguntados los entrevistados si pagarían más cara su vivienda en caso que ésta fuese unifamiliar, tuviese garaje, calefacción, etc., la cuestión por la que se estaría dispuesto a pagar más caro es la zona. Un 74% de los entrevistados lo harían si su vivienda estuviese en una zona mejor.

Es evidente que una zona mejor significa también una mejor funcionalidad de la misma en el sentido de distancias, dotaciones, etc., pero también es innegable como dicen los entrevistados, que una zona mejor es donde reside "la gente bien".

Algo similar ocurre con la cuestión del espacio habitable desde el estricto punto de vista cuantitativo. En efecto, el espacio es otro de los dispositivos mayores de desigualdad en el tema de la vivienda (de hecho, el espacio es el criterio que se utiliza en la legislación para definir el hacinamiento de las viviendas) y, por lo mismo, es uno de los más claros signos de riqueza. Así, ante el planteamiento de la siguiente pregunta: ¿Aproximadamente, cuál es la superficie útil, de puertas adentro de su vivienda?, las respuestas evidencian la desigualdad de la posesión del espacio en

[20] Por ello, entre otras razones, está muy bien valorada la promoción de pisos que EPSA ha llevado a cabo en Zafra.

función de las distintas categorías de ingresos (que podemos considerar como un indicador de la diferente clase social). En efecto, siendo la media obtenida de unos 85 m², las desviaciones con respecto a dicha cifra son abundantes, ya que mientras que las familias con ingresos inferiores a 2,5 veces el Salario Mínimo Interprofesional (S.M.I.) declaran vivir en viviendas de unos 78 m² de media, las familias con ingresos comprendidos entre 2,5 y 5,5 veces el S.M.I. declaran 88 m² y, por último, las familias con ingresos superiores a los 5,5 veces el S.M.I. declaran unos 109 m².

Diferencias claras que hacen del espacio uno de los primeros criterios de desigualdad en el uso de las viviendas y, por tanto, erigen el mismo en un claro índice de "riqueza" y "ostentación" social.

3.1.2. LA DISTRIBUCIÓN INTERIOR

En este contexto, y mediada por la variable tamaño familiar, parece producirse una cierta diferenciación social entre los sectores de las clases medias altas y de las clases medias bajas en el sentido de que los sectores de las clases medias y medias altas parecerían preferir menor número de habitaciones pero más espaciaosas.

"- Yo prefiero las justas, pero que sean amplias, que sean cómodas.

- Yo creo que en las viviendas hay que primar los espacios comunes de las viviendas, es decir, los salones espaciosos...

- Esa es la tendencia..." (RG. H. Profesional liberal. Clase media alta).

Mientras que, por el contrario, los sectores de las clases medias y medias bajas parecen preferir -posiblemente forzados por lo habitualmente reducido de sus viviendas y por la necesidad de guardar una mínima intimidad- mayor número de habitaciones y más reducidas de extensión.

"- A nosotros no nos gustan los pisos grandes, nos gustan los pisos pequeñitos, que tengan justamente el dormitorio del niño, porque no podemos tener más por desgracia, el dormitorio del niño y el nuestro, una salita y el salón que no sea muy grande, pequeñito, que sea como una salita, suficiente un bueco..." (Trabajador hostelería. Clase media baja).

"Claro, tiene ahí un salón inmensamente grande, que el salón no se utiliza para nada, y bueno, ella lo que quisiera era dividir el salón y hacer pues ahí otra cosa, otra salita de estar o lo que fuera, ¿no?, o sea, que yo creo que las divisiones de los pisos aquí en Huelva generalmente no están bien, no.

- Porque bueno, hacen esos salones inmensamente grandes, cuando a lo mejor la vida en el salón no se hace, se hace en la salita, y luego pues para qué es ese piso tan inmensamente grande, con ese salón, si luego en el salón no se utiliza para nada, entonces hay un espacio muerto..." (RG. Mujeres con los maridos en el paro).

La propia investigación cuantitativa apunta en la misma dirección citada. Así, mientras las familias con ingresos inferiores a 2,5 veces el Salario Mínimo Interprofesional (S.M.I.) declaraban una media de 6,3 habitaciones en sus viviendas y las fami-

lias con ingresos comprendidos entre 2,5 y 5,5 veces el S.M.I. declaraban una media de 6,8, las familias con ingresos superiores a 5,5 veces el S.M.I. declaraban, por su parte, 7,5 habitaciones, lo cual, dado el diferente número de metros cuadrados citados anteriormente (78 m², 88 m² y 109 m² respectivamente) nos expresa, en términos relativos, cómo las familias de ingresos más bajos optan por un número mayor de habitaciones mientras que las de ingresos más altos parecen optar por menos habitaciones pero más espaciaosas.

3.1.3. LA IMPORTANCIA "RELATIVA" DEL EXTERIOR

Aparentemente la cultura mayoritaria de los onubenses, como varias veces hemos destacado a lo largo del informe, prima más el espacio interior que el exterior. Al ser una cultura *ensimismada* los aspectos exteriores desde el punto de vista de la estética, de lo público, etc, tienen una valoración mucho más baja que los aspectos interiores. Esto no quiere decir, por el contrario, que no tenga importancia la imagen de la familia ante los demás sino que, como hemos tratado de reflejar en el epígrafe anterior, la imagen ante los demás donde más se muestra es en el propio espacio interior de cada casa/familia.

De esta forma, la opinión mayoritaria es que el inmueble y sus exteriores cuentan con poca importancia -a excepción del sector de las clases acomodadas que valoraba el valor de status de la entrada de la vivienda-bloque. Así tanto da que da lo mismo, dicen, que las paredes sean de esta forma u otra, tengan estas terminaciones u otras.

"- Me es indiferente, no me preocupa la fachada.

- ¿EL PORTAL POR EJEMPLO?

- Tampoco me preocupa, es una cosa que nunca he pensado, el portal ni la fachada, me preocupa más eso, las habitaciones que sean amplias, que estén bien distribuidas, yo que se, que sean amplias,...." (Pareja de "recogidos")

"A mí el exterior me da igual, yo lo que quiero es que interiormente cumpla los requisitos, es decir que sea un tamaño adecuado para que los niños puedan tener, pues para que pueda poner dos en una habitación por ejemplo, tenga su mesa de estudio, una sala de estar en condiciones y algún balconcito pues también, que le de un poquito de alegría, ¿no?, tal vez esto así o esto o incluso una sala mayor si pudiera ser y que tenga cerca un jardín o algún tipo de no se..." (Profesional liberal. Clase media alta).

Ahora bien, esto no debe llevar a pensar que no se tengan criterios estéticos sobre uno u otro estilo de construir las casas. Por el contrario todos los entrevistados han manifestado su preferencia unánime cuando se les mostraron las fotos de viviendas de promoción privada que tenían un cierto aire andaluz. Y, en esta misma línea, todos han preferido los exteriores con balcones que los exteriores con ventanas. De hecho, en la misma investigación cuantitativa los balcones han sido la dotación suplementaria de la vivienda que más puntuación han recogido (4,2 de media frente a una puntuación máxima de 5) frente a otras cuestiones como armarios empotrados, trasteros, ascensores, etc.



Fotos de viviendas sometidas a la valoración de los entrevistados

En este contexto cabe señalar que la demanda de balcones origina una de las escasas críticas explícitas que se han recogido con respecto a las promociones de EPSA construidas en Zafra.

"H- Hay una cosita que no nos va (en EPSA) hay una cosa que no nos va, es la entrada.

M- No, yo la entrada no, yo son las ventanas, que todo son ventanas.

QUE TODO SON VENTANAS. NO HAY BALCONES.

M- No hay balcones. Lo que he visto por fuera es que el salón lleva dos ventanas, más luego otra ventana más que te da al patio interior..." (Autónomo. Clase media baja).

3.1.4. LAS FORMAS BÁSICAS DE APROPIACIÓN DIFERENCIAL DEL ESPACIO

Ya hemos apuntado anteriormente la gran importancia que parece tener en Huelva el mundo del adentro sobre el mundo del afuera. En este sentido y en la medida que la vida de puertas adentro tiene mucha importancia, la organización y distribución del espacio doméstico pasa a primer plano de preocupación entre los entrevistados. Por ello, en este capítulo vamos a centrarnos en cómo se cuentan las vivencias del espacio doméstico. Vivencias que, a la luz de los textos producidos, cabría resumir en dos formas básicas de vivir el espacio del interior, de vivir la casa.

- La más tradicional.
- La más funcional.

Podríamos decir que la forma más tradicional de vivir la casa se evidencia y

expresa en un marcaje más nítido de las diferencias entre lo privado-público. Asimismo sería la concepción que marca más claramente el carácter y la función específica de las diferentes piezas de la casa, tal como se recoge en el siguiente texto de S. Kern:

"El mundo tradicional estaba arraigado en convenciones que prescribían cómo debía un individuo hacer la experiencia de sí mismo, de las otras personas y de los objetos del mundo. Este estaba ordenado jerárquicamente con un lugar propio para cada cosa: los nobles eran superiores a la burguesía y la clase media a la obrera, y se suponía que cada uno debía conocer su posición social y cumplir sus obligaciones.... En la casa cada persona tenía su propia habitación según los roles correspondientes, y el interior y el exterior estaban divididos de manera cierta e inequívoca por sólidos muros; no había teléfonos que consintiesen a cualquiera entrar en una casa en un instante sin ni siquiera estar en ella. Cada cosa tenía una naturaleza distinta, un lugar justo y una función propia..." (S. Kern, 1983).

La actitud más funcional parecería, por el contrario, marcar menos diferencias entre lo público y lo privado y, a su vez, también marcaría con menos fuerza las diferentes funciones específicas de las distintas piezas de la casa. En este sentido, cabría pensar que la casa vivida de una forma más tradicional es, podríamos decir, una casa cuyos espacios son funcionalmente más heterogéneos y marcados para sus respectivas y específicas funciones y tareas, "lo que ella plantea es el comedor para comer, no para estar" (R.G.M. *Profesional liberal. Clases medias altas*), mientras que la casa más funcional tendría unos espacios más homogéneos y menos marcados y por tanto cada pieza de la casa es más "multifuncional" (Ibáñez 1994:16) en sus usos.

A tenor de lo recogido en los grupos -habría que realizar una investigación más *ad hoc* al respecto- las formas de vivir las viviendas de una forma más tradicional o más funcional atraviesan el conjunto de las diferentes clases sociales. Aparente y tendencialmente, al menos, los entrevistados más enraizados en Huelva y en la cultura de los pueblos/padres son los que presentan un patrón o forma de vida más tradicional mientras que los profesionales y asalariados "inmigrantes" más integrados en la moderna sociedad de consumo (Ibáñez, 1994: 12-18) parecen tener una forma de apropiación del espacio más funcional.

Ahora bien, siendo esto cierto pareciera también que existe una cierta relación entre las diferentes formas de apropiación del espacio con las distintas maneras de entender la presentación de uno mismo y su familia ante los "otros", con las diversas formas de explicitación/ocultamiento tanto de lo íntimo como de la propia imagen social que se quiere generar (aunque sea de forma pre-consciente).

"- Depende de la clase social, la gente más humilde tiene la salita reservada para invitar a esa persona extraña o..."

- El salón.

- Bueno, la salita o salón, me da igual, por lo general la habitación más grande de la casa la tienen reservada para no utilizarla, para enseñarla y estar media hora con una visita, o un representante o lo que sea.

...Y, sin embargo, la clase social media, nosotros por ejemplo, utilizamos la mejor habitación pues para estar o para potrear... (RG. M. Profesional liberal. Clase media alta).

La cuestión, sin embargo, no parece ser como señala el texto anterior que "la gente más humilde" muestre su casa y la "clase social media" no lo haga, sino que se desarrollan diferentes formas de vivir y mostrar la casa en todos los grupos sociales. Unos preservan más lo íntimo, se muestran menos si se quiere; otros muestran más sus "equipamientos", sus "enseres", se exponen más a la vista de los otros, se hace de la casa un "escaparate" en línea con el excelente reportaje fotográfico de El País (Septiembre de 1994) en el que se mostraban al fotógrafo y al lector las posesiones, la vivienda de la familia media de 52 países del mundo distintos y en el que claramente podía apreciarse cómo a mayor riqueza e integración en el consumo más objetos había para exponer a los otros, para mostrarles.

En cualquier caso y ciñéndonos al caso de Huelva, las principales posiciones parecen ser las siguientes:

a) Las posiciones tradicionalistas

El conjunto de posiciones tradicionalistas acentúan las diferencias público-privado y las funciones específicas de cada una de las habitaciones de la vivienda -a excepción de la cocina-. En este sentido, son posiciones que se enraizan en la forma de vivir la casa previa al desarrollo de la sociedad de consumo de masas.

Ahora bien, dentro de este conjunto de posiciones, las formas concretas de su materialización parecen variar según los diferentes grupos y sectores sociales ya que, como dice J. Ibáñez, "la ideología de la familia dicta los modos de habitar la casa el grupo familiar". (1994: 23).

Por ejemplo, los sectores "tradicionalistas" de las clases acomodadas, de las clases medias altas que tienen amplios espacios en sus casas, (de "puertas adentro"), y que pueden desarrollar más espacios "intermedios" entre su intimidad y el "exterior", (ya que sus viviendas suelen contar con el suficiente espacio), valoran la importancia que tiene la entrada de los inmuebles y el recibidor en las casas.

"- Deficiente en el sentido de que es una casa que no corresponde un poco a la entrada que lo gente quiere, que tenga una entrada porteada, el salón ese grande no lo tiene.

UNA ENTRADA ¿DENTRO DE LA CASA?

- El portal del bloque.

- El de la comunidad.

- Eso hoy se pide ¿no?... " (RG. M. Profesional liberal. Clase media alta).

"... se ha perdido una pieza en la casa que era el recibidor que era muy bonito, ya para las visitas de compromiso, que tenía unos muebles muy incómodos y ale, ahora éntralos..." (RG. M. Profesional liberal. Clase media alta).

Separación adentro/afuera, marcaje de los espacios "exteriores" al corazón del

hogar familiar, que dichos sectores tradicionalistas vuelven a reproducir en la diferenciación en el "interior" del propio hogar entre el salón y la salita, de forma similar a como hacen los sectores sociales más tradicionalistas de las clases medias y medias bajas.

Por su parte, los sectores más tradicionalistas de las clases medias y medias bajas que no tienen tanto espacio y no pueden marcar diferenciaciones de "puertas afuera", reducen la diferenciación público/privado a la mayor acentuación de la separación de "puertas adentro", en el propio espacio interior al hogar, entre el salón y la salita, entre el salón (más público) y la salita (más íntima) en la misma línea de la diferenciación delante/atrás, público/privado resaltada por Rapoport (1978).

"- Se hacía la vida más en la salita

- ¿QUÉ TENÍAIS ALLÍ, LA MESA CAMILLA?

- Sí, la mesa camilla, un mueble con cuatro libros

- ¿Y POR QUÉ HICISTEIS LA SALITA?

-... por intimidad, porque es más íntimo, ahora pasa eso, ¿no? a la hora de tener ya visitas o algo ya no cabe, se queda pequeño te tienes que pasar al salón.

- ¿Y ES MÁS ÍNTIMO PORQUE, PORQUE ERA MÁS PEQUEÑITO?

- Quizá por lo que digo de la cocina, porque está más unido, sabes que es el punto de reunión.

- Y ESO POR QUÉ NO PODÍA SER EL SALÓN, PORQUE EL SALÓN TAMBIÉN PUEDE...

- Pues no se da, yo no se, debe ser una cosa psicológica, o algo de eso nosotros estamos en el salón aunque no es muy grande pero es amplio para tener dos mesas, que prácticamente puedes tener salón y comedor aparte si te lo montas bien y quizá sea por eso que no se da el caso ese, no se porqué..." (Trabajador industrial. Clase media baja).

"Hacemos la vida en la salita, porque en el salón decidimos que yo no compraba muebles de salón para las visitas, entonces compramos dos sofás muy bonitos, y yo los dejé en el salón para que vengan las visitas nada más, no compramos muchas sillas, nos metemos en la salita..." (Trabajador hostelería. Clase media baja).

En este contexto, las escasas críticas que ha recibido la promoción de los pisos de EPSA en Zafrá -hay que tener en cuenta que no se conocen salvo por planos y de forma muy general- procede de estos sectores más tradicionalistas que cuestionan la escasa separación afuera/adentro, exterior/interior, público/privado de los pisos.

"H- Es lo único que no me gusta, (en EPSA) que está uno para entrar en casa y es como si estuviera en la calle..." (Autónomo. Clase media baja).

b) Los sectores funcionalistas

Por el contrario, los sectores más funcionalistas de los diferentes sectores sociales no valoran tanto ni los recibidores, ni las diferenciaciones salita/salón en el interior de las viviendas de forma coherente con los modelos de vivienda más "multifuncionales" de la sociedad de consumo.

"Hay mucha gente que utiliza la cocina para comer y para en fin, para todo con tal de no ensuciar, como yo digo, el comedor; de tenerlo todo... A mí me gusta utilizar todas las habitaciones, porque para algo las tengo. Yo mi salón pues allí lo mismo comes, que lo mismo lees, que no digo: pues cojo esta habitación de salita, o esta habitación... yo qué sé, para estar..." (Funcionaria. Clase media).

"Entras y ves el salón, porque a mí me gusta hacer la vida en el salón, no tengo un salón abí para cuando venga visitas enseñárselo, yo siempre he hecho, tanto en los pisos grandes que yo he tenido, siempre me ha gustado vivir, no me ha gustado nunca tener salita, salita no lo veo, porque si me sobra una habitación que jueguen los críos, que no tenga una salita para yo estar allí muy chiquitito e incómodo, cuando me gusta tener el salón, el sofá y punto, y ver la televisión..." (Trabajador industrial. Clase media baja).

En este sentido, estas posiciones se muestran críticas con las posiciones más tradicionales que separan y marcan los espacios, expresando su desacuerdo con la tendencia de agrandar los recibidores y las entradas de los inmuebles en detrimento del espacio de los pisos.

"Yo veo ahora mucha vivienda que tienen un portal grandísimo y luego los pisos son muy pequeñitos, ¿no?, y yo no lo veo tanta importancia poner un portal tan grande y tener los pisos tan chiquititos..." (Trabajador industrial. Clase media baja).

c) El peso social de cada forma de vivencia y apropiación del espacio

Para saber el peso social aproximado de cada una de estas actitudes ante la vivienda, en la investigación cuantitativa se diseñó un posible indicador de esta cuestión a partir de una pregunta sobre la distribución deseada de la vivienda en función de una serie de alternativas sobre una posible distribución entre el salón, la salita y la cocina. Pues bien, como indica el cuadro siguiente la opción por las tres habitaciones, es decir, la opción reveladora de la posición más tradicional y afectiva es la que se ha evidenciado como la más mayoritaria en coherencia con las características más de fondo de la cultura onubense tal como estamos describiendo en este libro.

Cuadro nº 9

DISTRIBUCIÓN PREFERIDA

Tres habitaciones pequeñas: cocina, salón y salita	52%
Dos habitaciones: cocina para comer y salón pequeño	23%
Dos habitaciones: cocina pequeña donde no se pueda comer y salón más grande	22%

Analizando los datos anteriores desde el punto de vista sintomático con respecto a las actitudes y posiciones más o menos tradicionales y más o menos funcionales ante la vivencia de la casa, tendríamos que:

- La mayoría de los encuestados, el 52%, es decir, la mitad de ellos, mantienen la posición más tradicional.

-Una cuarta parte de los encuestados, un 23%, mantendría una posición intermedia.

-La otra cuarta parte, el 22%, mantendría la posición más modernizante y funcional.

Datos que, en sus porcentajes y distribución, son sorprendentemente coincidentes con los comentados en otro lugar del texto sobre los tipos de viviendas preferidas y su relación con el desarrollo de una cultura más urbana. En efecto, el piso y la distribución en tres habitaciones consigue un 52% de la muestra, el adosado y la posición intermedia consigue un 23%, y la posición más funcional y el chalet aislado consiguen un 22%.

Coincidencia de estos datos que, desde nuestro punto de vista, no hace más que avalar el análisis desarrollado en esta obra sobre la posición más tradicionalizante de los onubenses en lo que a la vivienda y al espacio urbano se refiere.

3.2. LA DISTRIBUCIÓN DE LAS VIVIENDAS

Dando un paso más en el análisis vamos ahora a realizar un breve recorrido de las opiniones emitidas sobre las diferentes piezas de la casa, marcando siempre que sea posible las matizaciones asociadas a las dos posiciones básicas, más tradicional o más funcional, que hemos comentado anteriormente.

3.2.1. LAS ZONAS COMUNES

Después de haber analizado en varios lugares el *ensimismamiento* de la cultura onubense y su desconfianza hacia todo lo que es "exterior" al núcleo familiar, no debe constituir ninguna sorpresa el destacar cómo la mayoría de los entrevistados han mostrado su rechazo a las soluciones, propuestas por los entrevistadores, que conllevaban el uso común de ciertas áreas de la vivienda. Rechazo de lo "común" en los entrevistados que llega a ser inscrito en la educación recibida en las tradiciones familiares.

"Hombre nos han educado con todo... a lo mejor que tuviera un patio entonces sí, pero a nivel de lo que tú dices de lavadora no sé hasta que punto porque tampoco eliges con las personas con quien vas a vivir, entonces te puede tocar de todo, es arriesgarte"... (Ama de casa. Clase media).

De este modo y bajo distinto tipo de racionalizaciones la desconfianza en los "otros" ha primado prácticamente en todas las argumentaciones sobre las posibles ventajas funcionales de dichas zonas comunes. Tras una primera e inicial respuesta de "depende", su concreción rápidamente rechazaba las zonas comunes o las reducía a su más mínima expresión.

"Depende mucho de con quien convivas.

SUPÓN QUE CON LOS MISMOS VECINOS QUE AHORA.

Es que la convivencia es muy difícil, yo creo que eso....vamos si es solamente lavar la ropa no me importaría, pero compartir otras cosas me parecería un poco arriesgado..." (Funcionaria. Clase media alta).

3.2.2. EL RECIBIDOR

El recibidor es una de las piezas de las casas que más se inscriben en las formas tradicionales de diseñar el espacio doméstico y que, por razones obvias, más tienden a desaparecer en los “modernos” pisos urbanos.

En este contexto, el tema del recibidor resulta algo polémico. Podríamos decir que los sectores más tradicionalistas prefieren recibidor, mientras los más modernizantes y con mentalidad más funcionalista no lo quieren por considerar que roba espacio a la vivienda.

“¿EL RECIBIDOR SÍ LO MANTENDRÍAS?

Claro, el recibidor lo mantendría. O depende de la vivienda, yo creo que eso depende del tipo de vivienda y donde tú vivas, y depende un poco de gusto también porque el recibidor tampoco sirve para nada.” (Funcionaria. Clase media alta).

De este modo, aunque “no sirve para nada”, los sectores tradicionales lo defienden como forma de marcar distancias entre el adentro/afuera y como forma de organizar una mejor circulación en la casa.

“¿HASTA QUÉ PUNTO ESO LO CONSIDERAS UN ESPACIO MUERTO?

Es un espacio que te da entrada a lo que es la casa, puedes entrar directamente a la zona o puedes entrar al recibidor; y después al comedor; y después a la cocina, o sea que no sé qué dirá un arquitecto...” (Funcionaria. Clase media alta)

Los sectores más funcionales defienden su supresión como forma de derribar, también, las distancias entre el adentro/afuera y homogeneizar y multifuncionalizar el espacio doméstico tanto en sí mismo como en su conexión más directa y transparente con el “exterior”.

3.2.3. EL SALÓN Y LA SALITA

Como dijimos anteriormente, la diferenciación salón/salita se convierte en una de las divisiones simbólicas y funcionales a las que más importancia se les atribuye de forma clara y consciente para marcar la inscripción de una familia en la línea de evolución/ruptura con las tradiciones familiares. Prácticamente todos los entrevistados sitúan en este tema una de las cuestiones y vivencias más específicas de la forma onubense de vivir el hogar, la vivienda familiar, situando al mismo tiempo su lugar de frontera simbólica entre los tradicionalistas y los modernistas:

“- Que nosotros usemos el salón es una excepción, en general aquí el salón es un espacio pues de prestancia íno?, de lujo, que no se usa.

- Lo normal es la salita...(..)

- ...lo normal aquí es el salón y la salita y la vida se hace en la salita. Pero lo que ella plantea es el comedor para comer, no para estar.” (R.G.M. Profesional liberal. Clase media alta).

“¿Y POR QUÉ DECÍAS ESO DE EL SALÓN PARA LAS VISITAS, PORQUE AQUÍ ES MUY HABITUAL?

- Si, la gente de Huelva tiene su salón, pero lo utiliza nada, cuando vienen las visitas las pasa al salón, y viven en una salita, yo dije que no, porqué, esa es la educación que me ha dado mi madre, mi madre tampoco compraba los muebles para las visitas.

- Y eso, la gente está acostumbrada a eso. Mi madre pues no, y mis hermanos y yo hacemos lo mismo...” (Trabajador hostelería. Clase media baja).

Mientras los sectores más tradicionalistas defienden la división salón, exterior y público, frente a la salita, interior y privado, los sectores más funcionalistas o modernizantes en ruptura consciente con ciertas tradiciones onubenses marcan el sin sentido, para ellos, de esa separación. Defendiendo, por su parte y como “moderno”, “esa es la tendencia”, el mayor beneficio de un salón más amplio y más cómodo dónde se pueda vivir en familia, leer, ver la TV, potrear los niños y recibir a los amigos.

“- Yo prefiero habitaciones grandes, amplias.

- Y cada uno, y cada uno tendrá su(...)...

- Yo creo que en las viviendas hay que primar los espacios comunes de las viviendas, es decir, los salones espaciosos...

Esa es la tendencia...” (RG.H. Profesional liberal. Clase media alta).

“Y ASÍ TODOS JUNTOS, ¿DONDE SOLÉIS ESTAR?

- En el salón viendo la tele.

EN EL SALÓN VIENDO LA TELE.

- Es donde más... la tele es lo que priva hoy día.” (Transportista. Clase media baja).

Asociada a esta división salón/salita se produce una cierta división entre las preferencias por el número ideal de habitaciones en las casas. En efecto, parecería, como señalamos anteriormente, que las posiciones más tradicionales, más cercanas a las vivencias clásicas del hogar preferirían más habitaciones aunque sean más pequeñas de forma que pudiesen diferenciar espacios y funciones y respetar, cuando no acentuar, la diferencia privado/público, interior/exterior.

“Claro, tiene ahí un salón inmensamente grande, que el salón no se utiliza para nada, y bueno, ella lo que quisiera era dividir el salón y hacer pues ahí otra cosa, otra salita de estar o lo que fuera, ¿no?, o sea, que yo creo que las divisiones de los pisos aquí en Huelva generalmente no están bien, no.

NO ESTÁN BIEN HECHAS, LO CREEN USTEDES.

- La división del piso.

LA DIVISIÓN.

- Porque bueno, hacen esos salones inmensamente grandes, cuando a lo mejor la vida en el salón no se hace, se hace en la salita, y luego pues para qué es ese piso tan inmensamente grande, con ese salón, si luego en el salón no se utiliza para nada, entonces hay un espacio muerto...” (RG. Mujeres con los maridos en el paro).

“O SEA, ¿QUÉ DICE USTED, QUE SERÍA MEJOR HACER NO HABITACIONES TAN ESPACIOSAS Y HACER

MÁS HABITACIONES...?

- Exactamente, una pequeñita, más pequeñita si quiera de estudio, para que puedan estudiar, porque ahora mismo yo está mi hija estudiando, como por ejemplo, la han quedado dos.
- O los salones por ejemplo, ¿no?, no hacerlos tan inmensamente grandes, sino lo que es repartir dentro del piso.
- El salón de mi casa es muy grande y sin embargo la habitación de matrimonio es bien chica, que no cabe apenas el dormitorio.
- Yo la mía la he tenido que ampliar, hacer la del medio, para que pudiera caber el ropero, lo he tenido que echar como medio metro..." (RG. Mujeres con los maridos en el paro).

Mientras que, por el contrario, las posiciones más funcionales y modernizantes preferirían espacios más amplios e indiferenciados tal como señalan las pautas de la "moderna" sociedad de consumo de masas.

A este respecto resulta interesante situar la evolución experimentada por los salones de la sociedad tradicional a la actual y recogida por J. Ibáñez en su texto "La Casa en la Sociedad de Consumo" (1994), desde los viejos salones llenos de presencias y recuerdos a los actuales salones llenos de "objetos".

"En los viejos salones sí había equilibrio entre el ser y el tener, entre la intimidad y el comercio. Las fiestas en los salones (recordemos el teatro de los hermanos Álvarez Quintero) eran las ferias de las hijas casaderas: la familia representaba -simulándolas- su exquisitez y su opulencia, y así se revalorizaba a los ojos de su clase. Pero había algo más.

Los viejos salones estaban llenos de recuerdos. El grupo familiar segregaba objetos en los que cuajaban los recuerdos. Moles (1994: 29-30) ha calculado el repertorio medio de objetos en un salón de 1890 y en un living room de 1960:

SALÓN 1890	LIVING ROOM 1960	
2 mesas grandes	1 mesa ratona	1 alfiler
1 mesita	1 lámpara de pie	1 tapiz
1 mesita redonda pie central	1 aparato de televisión	4 ceniceros
1 piano vertical	1 radio a transistores	2 espejos
4 apliques para velas	1 tocadiscos	1 lámpara de queroseno
1 jaula para canario (sin canario)	3 sillas	1 pequeño espejo de plata decorado
1 taburete para piano	1 sillón bajo	1 lámpara de gas + velador
2 lámparas con velador rosa	1 sillón bajo	1 marco
1 musiquero	1 radiador	1 lámpara
2 poltronas con flecos	1 humidificador	1 alfombra
1 chimenea	1 lámpara	1 teléfono
1 pala	1 discoteca con 40 discos	1 estufa eléctrica
2 morillos	1 aparato fotográfico	1 canapé
2 palmatorias	3 ceniceros	1 estantería con 200 libros de bolsillo
1 pequeña escoba	1 ventilador	1 marco para fotos
	8 caracoles marinos decorados y pintados	2 cuadros
	1 biombo	1 reloj eléctrico
	1 estuche con mariposas	1 proyector de diapositivas

Salones de presencias y vivencias y salones de objetos que, desde otra perspectiva, vienen a coincidir con las dos citadas formas básicas de vivir el salón por parte de las familias onubenses.

El salón, la salita y la cocina

De forma significativa en relación con lo dicho hasta ahora, la salita suele ubicarse en una zona más interior e íntima de la casa, más próxima a la cocina, frente a la dimensión más exterior y pública del salón.

¿EL SALÓN POR EJEMPLO SUELE SER MÁS EXTERIOR QUE LA SALITA?

- Sí... " (RG. M. Profesional liberal. Clase media alta).

Parecería, pues, que existen de forma latente dos diseños de la casa, dos formas de distribución del espacio doméstico según se trate de unos y otros grupos sociales, de unas y otras actitudes tradicionalistas y funcionalistas. En efecto:

- a) para los tradicionalistas la casa debería contar con una serie de espacios "exteriores" claramente delimitados de los del "interior" mediante toda una serie de espacios "intermedios" que ejerzan la función de fronteras entre unos y otros. De este modo, la casa debería tener una entrada, incluso si se puede con un portal que diferencie el inmueble del exterior de la calle, un distribuidor y un salón, como estancias donde se realiza la vida pública de la familia. Salón que diferenciaría la parte pública de la parte privada constituida por la salita, la cocina y los dormitorios.
- b) para los funcionalistas la casa no debería estar tan compartimentada prefiriendo menos número de habitaciones con funciones específicas y más espacios amplios e indiferenciados abiertos tanto al exterior como al interior en un continuo más indiferenciado de funciones.

Pues bien, en el contexto de esta diferente concepción sobre la distribución de los espacios de la casa, resulta particularmente curioso observar cómo los discursos producidos por los dos sectores tradicionalista y funcionalista, respectivamente, vinculan estas concepciones y estas diferenciaciones entre el salón/salita con otra encajada con la anterior y centrada en la distinta función que cumple la cocina y el acto *nutricio* (tradicionalmente asociado a la función materna) en una y otra concepción.

En efecto, resulta muy significativo el hecho de que los sectores tradicionalistas -en lo que respecta a la vivencia del hogar- expresan sus preferencias por la comida en familia, por la comida en la cocina -y no en el salón- o en su defecto en la propia salita.

¿Y NORMALMENTE POR EJEMPLO ¿QUÉ HACÉIS, COMÉIS EN LA COCINA, COMÉIS EN EL SALÓN?

- No, en la salita, viendo la televisión.

- ¿NORMALMENTE QUE UTILIZÁIS, MÁS LA SALITA QUE EL SALÓN?

- Sí, hacemos la vida en la salita, porque en el salón decidimos que yo no compraba muebles de salón para las visitas, entonces compramos dos sofás muy bonitos, y yo los dejé en el salón para que vengan las visitas nada mas, no compramos muchas sillas, nos metemos en la salita... " (Trabajador hostelería. Clase media baja).

"Claro, pero para comer la salita.

- Pero vamos, que a la bora del almuerzo y todo eso pues en la salita, claro, normal, como cualquier familia normal y corriente..." (RG. Mujeres con los maridos en el paro).

"Sí bueno, comemos en la cocina, es muy chiquitita pero comemos pero no comemos todos juntos, la cocina es pequeña, es lo más pequeño... no comemos todos juntos. Comen tres, luego otros tres... no comemos... podíamos ir al salón, pero el salón no es adecuado para comer, hay que llevar... lo normal en todas las casas es comer en la cocina porque es donde se hace la comida y es lo más fácil para el ama de casa..." (Transportista. Clase media baja).

Mientras que los sectores más funcionalistas y modernizantes- en lo que respecta a la vivencia del hogar- expresan su preferencia por la comida en el salón, cargando de menor afectividad e intimidad el acto de la comida en familia.

En cualquier caso y más allá de esta preferencia mayoritaria de los onubenses por una vivienda que disponga de un salón y una salita, la realidad del escaso espacio doméstico obliga a ceñirse a los metros de los que se dispone dejando para un futuro mejor la posibilidad de ver realizados sus sueños o ideales de vivienda. Así, la encuesta realizada ha manifestado como sólo el 24% de los hogares encuestados cuentan con salón y salita frente al 74% que cuentan únicamente con un salón. Es decir, de forma muy mayoritaria los onubenses tienen un único salón por más que les hubiera gustado contar con dos y poder diferenciar espacios y funciones domésticas.

3.2.4. LOS PASILLOS

En este mismo marco de escaso espacio doméstico, los entrevistados tienden a considerar que los metros cuadrados destinados al pasillo son un espacio muerto que, como tal, debería tender a suprimirse.

"El mínimo pasillo, si eso es un espacio que no lo utilizas, la mitad del pasillo no lo utilizas..." (Funcionaria. Clase media alta).

En el contexto de las distintas concepciones que estamos desarrollando, los más cercanos a la posición tradicionalista han significativamente expresado o dibujado en algún caso, la transformación del pasillo en una especie de pequeño recibidor.

3.2.5. LOS DORMITORIOS

La vivencia y el uso de los dormitorios al igual que las otras piezas de la casa parecen estar marcadas o mediadas por las dos dimensiones que estamos utilizando de hilo interpretativo/conductor de este apartado del informe, esto es, por la dimensión de clase social y por la actitud más funcional/tradicional de uso del espacio familiar.

En este sentido y más allá de su número y su tamaño que guarda una estrecha relación con la riqueza y con el tamaño familiar, los dormitorios parecen vivirse de forma diferente por unos y otros. Así mientras los más tradicionalistas reservan el

dormitorio para uso exclusivo en las noches, para dormir; las posiciones más funcionalistas plantean el uso más cotidiano de los dormitorios para estudiar, estar ciertos tiempos muertos, etc.

En ambos casos, y como destacamos en otro lugar del libro, el acceso de los pequeños a la adolescencia suele plantear la necesidad de incrementar el número de dormitorios ya que mayoritariamente se considera que los adolescentes tienen más necesidad de un espacio propio.

"Entonces, dormitorios pequeños, uno para cada niño. Eso sería, para mí es lo ideal. Lo que está diciendo Ángel, ¿no?..."

- Pero cuando ya son adolescentes.

- ...ahora, cuando el niño tiene dieciocho años...

- Claro, necesitan...

- ...pienso que va a meter sus amigos; que quiere su equipo de música, incluso el televisor...

- Y vive prácticamente en su habitación...

...tiene que evolucionar la vivienda conforme a la edad de las personas que viven dentro...

¿USTEDES CREEN ESO TAMBIÉN, O CREEN QUE EL DINERO NO DA PARA MÁS, Y TE AGUANTAS, Y TE METES DONDE...?

- Ese es el problema, que después... El problema es que cada uno se aguanta con lo que tiene..." (RG. H. Profesional liberal. Clase media alta).

En la línea del análisis que venimos realizando, la valoración de las literas parece conformarse como uno de los más claros síntomas de la diferenciación social y actitudinal al respecto. Así mientras en las clases medias y medias bajas la litera aparece como la solución ideal ante el escaso espacio disponible.

"- Yo lo tengo con literas.

- Sí, yo literas también tengo.

- Yo tengo a mi suegro en una habitación, que él tiene que estar... porque está malo también y él tiene que estar solo, en una habitación para él solo, porque tiene que estar solo, y luego en la otra tengo a los tres, y la niña está en otra.

- Claro, que es lo mismo que el problema que tengo yo, que ahora mismo si fueran dos varones y dos hembras pues ya me podía distribuir de otra forma.

- Yo una habitación la partí por la mitad, la puse un tabique para meter la niña en una sola, con una puerta que le bice, y en el otro pues está el suegro. Una habitación partida en dos ...(?) solamente la cama un roperito y la mesilla, no hay más nada..." (GT. Trabajador. Contrato fijo).

En las clases medias altas las literas, por el contrario, se perciben como unos de los artilugios peores, más desagradables y menos funcionales que se han inventado para el hogar.

"Las literas otro invento malísimo.

¿NO LE GUSTAN LAS LITERAS?

- Cuando vas a hacer la cama no se puede hacer.

- Es *incomodísimo*.

¿NO LES GUSTAN LAS LITERAS A NINGUNA DE USTEDES?

- No.

¿POR?

- Porque son muy *incómodas* y el que duerma abajo también debe de ser un *agobio*.

- Es *incómodo* y es *antiestético*, yo no veo una litera..." (RG. M. Profesional liberal. Clase media alta).

En cualquier caso, y de forma parecida a lo que ocurría con el salón y la salita, la necesidad obliga y la realidad de las viviendas, de su espacio y de su distribución conlleva que el número de dormitorios sea más un problema económico que un resultado de la posible predisposición actitudinal y/o estética. Así en la encuesta realizada y tal como puede verse en el cuadro siguiente, el número de dormitorios tiene una clara correlación con los ingresos en el hogar: familias con ingresos inferiores a 2,5 S.M.I. poseen menor número de dormitorios, mientras que las familias con ingresos superiores a 5,5 veces el S.M.I. de la misma forma que disponen de más espacio, también disponen de más dormitorios.

Es decir, mayoritariamente tres dormitorios parece el número dominante tanto en las viviendas en las que se reside como en las demandas ante las futuras viviendas, como veremos en otro lugar. Número que parece acoplarse a la tasa decreciente del número de hijos de las familias onubenses.

Cuadro nº 10

Nº DE DORMITORIOS EN FUNCIÓN DE LOS INGRESOS DEL HOGAR

	Total (1000)	Menos de 2,5 veces S.M.I. (516)	2,5 veces S.M.I. (330)	Más de 5,5 veces S.M.I. (101)
1	1,2	2	-	-
2	20,3	25,4	14,5	16,8
3	63	64,1	65,2	51,5
4 o más	14,5	8,5	19,7	31,7

3.2.6. LA COCINA

La cocina es una pieza esencial de la casa cuya concepción y uso marca una de las diferencias más fuertes entre las casas tradicionales y de "pueblo", en la memoria viva de muchos de los entrevistados/as, y las casas de la ciudad, con poco espacio y un uso relativamente "agobiado" del mismo.

¿O LA COCINA NO DA PARA COMER, ES PEQUEÑITA?

- No, muy *pequeña*, es una de las cosas que tienen los pisos de ahora, hacen normalmente los cuartos de aseo y las cocinas muy *pequeñas*..." (Trabajador industrial. Clase media baja).

Asimismo y dada su fuerte asociación como espacio tradicional donde se desenvolvía una gran parte de la vida del ama de casa nutricia y madre, la concepción de la

cocina también se levanta como línea divisoria entre unas y otras concepciones del rol de la mujer en la actualidad. Es decir, las mujeres más "independientes" y "volcadas" hacia el exterior del hogar prefieren una cocina que les recuerde el mínimo las viejas tareas del ama de casa.

"Contra menos baya que trabajar en la cocina mucho mejor, por eso digo, contra más pequeña, eso, tampoco hace falta tener la cocina..." (Funcionaria. Clase media).

Como habíamos citado anteriormente, hay una cierta correlación entre las distintas formas de apropiación de la vivienda y el mayor/menor uso de la cocina. Parecería que los sectores más "tradicionalistas" y con un uso más afectivo de la vivienda, con un marcaje superior de los espacios y más defensores de su intimidad, prefieren comer en la cocina siempre que ésta lo permita y, en su defecto, en la salita situada pared con pared con la cocina. Estos sectores más tradicionalistas denuncian las nuevas formas de construcción que parecen relegar la cocina a un segundo plano de importancia y afirman que no están de acuerdo con la realidad española aseverando que son cocinas "de película". Frente a esta "modernidad" mal entendida según estas posiciones, estos sectores apuntan cómo para ellos y desde el punto de vista de la vida familiar es una de las piezas claves. Defendiendo, además dicho investimento con argumentaciones inscritas en la modernidad, en la comodidad, en la eficiencia y en la utilidad, como se resalta en el siguiente texto.

"... las cocinas las hacen más que pensando que va a estar uno nada más que para cocinar, y hoy prácticamente el tiempo que puede estar una familia reunida es precisamente esa, la hora de comer

- ¿ENTONCES TU COMERÍAS EN LA COCINA SI PUDIERAS?

- Sí

- ¿Y POR QUÉ, TE ENROLLA LA COCINA?

- Aparte de que me encanta, pero vamos, pero que veo que es un punto de reunión, yo lo digo por mis chiquillas, la mayor que sale y cuando llega a lo mejor estamos nosotros cenando y dice yo me voy a hacer un sandwich y se queda en la cocina baciéndose un sandwich y tal y entonces pues sería una cosa buena, ¿no?, le das un poco más de amplitud a la cocina y haces las comidas en la misma cocina, no tienes porque quitarle el resto del piso vida en un uso diario que tampoco es, quizá fuera cuestión de acostumbrarse, ¿no?, a lo mejor estas más, se ve de otra forma, decir bueno yo cojo la comida y me la llevo a la salita o al comedor

- PERO TU CREES QUE ES MAS CÓMODO APROVECHAR

- Más cómodo, más económico, más limpio, porque usas una sola pieza de la casa, de la otra forma haces la comida aquí, la trasladas a otro sitio, el trabajo, es quizá un gasto inútil, un gasto en todo.." (Trabajador industrial. Clase media baja).

Frente a esta posición, de nuevo, la actitud más funcionalista parece tender a disociar la cocina de sus cargas simbólicas, a separarla del acto de la comida y a realizar ésta en el salón. Denunciando a los que, por el contrario, prefieren comer en la cocina para no estropear el salón de las "visitas".

"Yo pienso que la casa está para disfrutarla, ¿no? o sea tú te tendrás que aprovechar de la casa, no la casa de ti, vamos pienso yo.

¿TU CREEES QUE LA GENTE QUE COME EN LA COCINA ES PARA NO ESTROPEAR EL SALÓN?

Algunas sí, la mayoría vamos." (Pequeña propietaria).

3.2.7. LOS CUARTOS DE BAÑO

Los cuartos de baño es una de las piezas del hogar que parecen más revalorizadas en la actualidad. De ser un lugar para las necesidades más "inferiores" parece estar pasando a ser una de las habitaciones de la casa más importantes desde el punto de vista de la mostración del status. Por ejemplo, hoy en día una de las imágenes de mayor riqueza es tener una casa "con varios cuartos de baño", como de forma continua muestran y expresan las revistas del corazón. Asimismo, y dada la creciente ausencia de privacidad en los hogares/familia, el cuarto de baño parece estar conformándose como uno de los espacios con mayor preservación de una cierta "intimidad" ya que como afirma J. Ibáñez, parecería que en nuestra sociedad "la intimidad se individualiza y se refugia en el cuarto de baño" (1994:17).

De esta forma, los grupos y siempre que puedan "pagarlo" prefieren dos cuartos de baño a uno sólo.

¿UNO O DOS BAÑOS?

2 baños, es imprescindible, 2 buenos baños..." (Autónoma. Clase media alta).

De hecho, la encuesta realizada ha mostrado cómo el nivel de ingresos familiar es una cuestión decisiva a la hora de disponer de un número u otro de cuartos de baño, tal como se evidencia en el cuadro siguiente.

Cuadro nº 11

Nº DE CUARTOS DE BAÑO

	Total (1000)	Menos de 2,5 veces S.M.I. (516)	2,5 veces S.M.I. (330)	Más de 5,5 veces S.M.I. (101)
Ninguno	1%	1%	-	-
Uno	70%	83%	65%	33%
Dos	26,8%	15%	31%	59,4%
Tres o más	2,5%	0,5%	3,5%	8%

Más allá del número de cuartos de baño, otra cuestión que se resalta mucho en las entrevistas es la necesidad de separar el cuarto de baño en dos piezas diferenciadas, una con la ducha/baño y otra con el water de forma que pueda hacerse uso simultáneo de ambas, al mismo tiempo que se garantiza al máximo la privacidad de sus diferentes "usos".

¿Y LO PREFIEREN JUNTO, O LO PREFIEREN SEPARADO...?

- Yo lo prefiero separado, por ejemplo, tener un cuarto de aseo...

- Cuarto de aseo.

- ... y tener el baño.

- Bueno, nosotros nos aviamos bien, pero si tuviera un cuarto de aseo era mejor..." (RG. Mujeres con los maridos en el paro).

"He visto algunos pisos que entras y está el lavabo, el bidet y el water y después hay otra puerta que abres y está la bañera, y está muy bonito
¿Y TÚ POR LO QUE HAS DICHO LO PREFIERES ASÍ? ¿O TODO JUNTO?
A mi me gusta así, también se puede poner una mampara que también vale
¿TE GUSTA BAÑERA O DUCHA?
Me gustan las dos cosas" (Pequeña propietaria).

Nueva valoración de los cuartos de baño y de su separación interna que es otra razón más de aprobación de los pisos de EPSA.

"¿Y LA POSIBILIDAD DE TENER LAS DOS COSAS EN UNA CASA QUE A VECES A LO MEJOR HAY UN CUARTO DE BAÑO Y LUEGO A LO MEJOR SE HACE UN CUARTITO PEQUEÑO UNA DUCHA?
-A mi sí que me gusta, por ejemplo los pisos estos que ha hecho Epsa, el cuarto de baño viene, o sea, lo que es la bañera, el grande normal, la bañera con todos sus accesorios y después en el otro trae lo que es un plato de ducha, el water y un lavabo y me parece estupendo eso, porque si tienes prisa por las mañanas, yo que me levanto con el tiempo justo de irme al trabajo pues no me voy a bañar, lo que hago es darme una ducha, entonces me parece muy bien eso, mas poniéndole una mamparita al plato de ducha, queda estupendo ..." (Pequeña propietaria).

3.2.8. HABITACIONES PARA LOS HIJOS

Íntimamente relacionado con el tema del número de dormitorios, pero con sentido propio y específico, los grupos resaltan la necesidad de contar con una habitación libre que se pueda destinar a los hijos cuando éstos crezcan.

"Tener por lo menos una de desabogo, y de que ahora mismo los niños son chicos, pero el día de mañana cuando empiecen a estudiar, y además ellos se llevan mucha edad uno entre otro, van a necesitar cada uno una habitación para estudiar, porque ya... y el pequeño le molesta al grande cuando está estudiando, entonces él tiene que tener una habitación para estudiar, y el otro pues tendrá que tener... entonces ahora mismo como son chicos no me importa de tenerlos juntos, pero cuando ya el otro vaya al instituto, pues lo que quiero es que cada uno tenga su habitación para ellos estudiar y lo que quieran, ¿comprendes?, entonces ahora mismo me aguanto, pero sí el día de mañana pueden tener cada uno su habitación sería lo ideal..." (Funcionaria. Clase media).

"Abora te metes en el piso y metes a los críos, y bueno, te tienes que salir con ellos a llevarlos al parque, que por desgracia solamente tenemos uno, y muy malo, no tenemos ni sol ni nada, entonces ...(?), ¿sabes?, no hay, entonces los críos no se divierten, ¿no?, están en una jaula, parece que están metidos en una jaula, ellos no juegan, y es una cosa mala para el futuro, ¿no?, ...(?)." (Trabajador industrial. Clase media baja).

3.2.9. LOS ARMARIOS EMPOTRADOS

Mientras la evolución del rol de ama de casa ha ido modificando y cuestionando el tradicional rol *nutricio* de la mujer y ha tenido una repercusión directa en la vivencia de la cocina, la evolución de la concepción y de las tareas de la mujer no parece haber afectado con la misma intensidad a otro de los roles que tradicionalmente se les ha asignado como es el de "ordenar" la casa. De esta forma los armarios empotrados como soluciones funcionales al problema del desorden doméstico aparecen como uno de los valores añadidos de las casas unánimemente celebrados por todas las mujeres entrevistadas. Para las mujeres poder tener armarios empotrados en todas las habitaciones es un lujo ya que les permite una mejor ordenación de la casa, tener más espacio para guardar las cosas, etc.

"Es una de las cosas que yo creo que las mujeres sobre todo a la hora de comprar un piso es lo primero que se fijan..." (Funcionaria. Clase media alta).

"Lo que más deseo es que tengan roperos empotrados por todos los lados. Yo eso de ver, es verdad, y es que tienes la ropa de la plancha, en una silla; los libros, porque a lo mejor no te caben los libros estos, los tienes en un lado, los juguetes estos, en otro rincón, porque no tienes... y a mí lo que me gustaría es que tuviera todas las habitaciones tuvieran un ropero empotrado, donde tú puedas poner ahí eso, incluso si puede ser sacar la cama del ropero empotrado, que tenga espacio para tú poder estar; si te quieres tirar en el suelo te tiras, si los niños quieren jugar en su habitación..." (Ama de casa. Clase media).

"A mí no me importa que las habitaciones sean más chicas mientras que yo no tenga que meter un ropero sino que ya tenga un ropero empotrado.

O SEA ¿QUE TU PREFIERES LOS EMPOTRADOS?

Sí porque te ocupan menos espacios y tienes más sitios para guardar cosas..." (Ama de casa. Clase media)

El resultado de esta concepción es que tras los balcones son el complemento de la vivienda más valorado en la encuesta, obteniendo una puntuación de 4,1 sobre un total de 5 puntos como puntuación máxima.

3.2.10. OTROS SERVICIOS E INSTALACIONES DE LA VIVIENDA

El ascensor

La no existencia de un ascensor en muchas de las casas de Huelva se ha evidenciado en la investigación como uno de los temas que comienza seriamente a preocupar a las personas mayores. Las malas condiciones de las viviendas construidas, la fuerte humedad existente, las importantes tasas de contaminación, etc, han generado, como secuela, la fuerte presencia de neumonías, de reumatismo y de otro tipo de enfermedades que dificultan el subir las escaleras cargadas con la comida, etc. En este contexto, y dado el gran número de pisos sin ascensor existentes en

Huelva, han sido relativamente numerosas, las explicitaciones de las demandas de casas con ascensor.

El garaje

El garaje es uno de los equipamientos opcionales que, hoy por hoy, en Huelva todavía no se percibe como imprescindible. Tanto por la densidad de tráfico y las todavía escasas dificultades de aparcar asociadas, como por el tema de la seguridad ciudadana -tema crecientemente preocupante pero todavía no grave-, los entrevistados no parecen considerar una necesidad central la existencia de un posible garaje.

"Yo creo que el coche si la zona es tranquila y no te lo roban no tienes porqué tener un sitio para guardarlo.

¿EN HUELVA NO HAY PROBLEMA PARA APARCAR?

Por las zonas de barriadas no creo que haya problemas, ahora en la zona del centro o zonas muy conflictivas como puede ser toda la parte esta pues si tienes problemas para aparcar, pero claro cada vez están haciendo más garajes, cada uno ya tiene su garaje..." (Funcionaria. Clase media alta).

Otros servicios

En la misma dirección de lo que venimos analizando, en la encuesta realizada se demandaba a los entrevistados hasta qué punto estarían de acuerdo en pagar más caro su nueva vivienda siempre que ésta dispusiese de ciertos servicios y equipamientos como la zona, el garaje, la calefacción central, etc.

Como ya vimos anteriormente, los cuadros posteriores expresan cómo es la zona la cuestión que gana más apoyo, es decir, la cuestión por la que se pagaría más caro, mientras que la calefacción central es el servicio o equipamiento que menos se valoraría en Huelva.

Cuadro nº 12

PAGARÍA MÁS CARO POR ... (% Horizontales)

	SI	NO
Mejor ubicación	74%	25%
Ser unifamiliar	61%	39%
Tener garaje	55%	44%
Tener jardín exterior	54%	45%
Tener calefacción central	32%	67%

En este mismo sentido, sólo que más centrados en cuestiones interiores a la vivienda, la misma encuesta solicitaba a los entrevistados que valoraran de 1 a 5 la importancia que para ellos podía tener el que la vivienda contase con balcones, armarios empotrados, etc.

El cuadro siguiente nos expresa como son los balcones, el complemento más valorado, mientras que el ascensor lo es menos.

Cuadro nº 13	
GRADO DE IMPORTANCIA DE CIERTOS EQUIPAMIENTOS EN LA VIVIENDA. (Medias sobre una escala de 5)	
Balcones	4,2
Armarios empotrados	4,1
Trasteros	4
Ascensor	3,9

La razón de esta importancia de los balcones puede ser debida a múltiples razones. A tenor de la información recogida durante la investigación cabría pensar que está unida a la imagen de la casa tradicional andaluza, estilo que ha sido muy valorado por los grupos, y por tanto a la defensa de una cierta personalización diferencial de las viviendas. Asimismo, y en los pisos en altura, el balcón también parece cumplir una cierta función de trastero donde se deja el butano, los cacharros, etc.

Asimismo, y en práctica coincidencia de valoración con los balcones, los armarios empotrados alcanzan, una valoración máxima. Ahora bien, mientras los balcones vendrían a ser una expresión de la cultura tradicional, los armarios empotrados, por su parte, vendrían a ser uno de los elementos de funcionalidad más valorados y más rápidamente incorporados, especialmente, por las mujeres.

Por último, si bien el ascensor es el elemento menos valorado en términos relativos, no es menos cierto que su ausencia, en el caso de las personas mayores, provoca fuertes molestias y demanda de cambio de vivienda.

3.3 OTRAS CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA DESEADA DEMANDADA

Por último y para acabar este capítulo destinado a comentar las formas diferenciales de apropiación y vivencia del espacio doméstico, queremos recoger algunas de las cuestiones que más destacan en relación a ciertas características que los onubenses desearían para sus viviendas, siempre que tuvieran dinero para realizar su "sueño" de vivienda ideal.

3.3.1. TIPOLOGÍA DE VIVIENDA

En relación a la tipología básica de la vivienda deseada/demandada, las respuestas de los encuestados son claras: el piso. La vivienda en altura gana a las demás tipologías con una cierta diferencia porcentual ya que un 52% de los encuestados lo prefieren frente a un 23% que prefieren el adosado y un 22% la unifamiliar.

“¿Y CÓMO QUISIERAS TU QUE FUESE LA CASA ESA? ¿PODRÍAS DESCRIBÍRMELA CÓMO TE LA IMAGINAS CON UNOS 90 METROS POR EJEMPLO?”

Unos 90 metros está bien, un salón grande donde hacer la vida y tres habitaciones, y una de las habitaciones de estudio o para que jueguen los niños, dos dormitorios, una cocina y un cuarto de baño. Me conformo con un cuarto de baño, no tengo la idea de una casa de lujo ni nada, una casa normal.

¿PERO QUISIERAS QUE EL SALÓN TIRARA A GRANDE Y LAS HABITACIONES A PEQUEÑAS O AL REVÉS?

Yo creo que el salón grande que se está en él todo el día, un salón grande para estar

y luego las habitaciones pequeñas, las habitaciones grandes ya las tengo y son muy frías, y en verano no hace nunca calor, son muy húmedas las habitaciones grandes; la cocina grande también, a mi me gusta que sea grande porque es donde más tiempo estoy yo.

¿TU MARIDO PIENSA IGUAL?

Sí, él piensa igual que yo, él quiere una habitación donde tenga él sus cosas, le gusta hacer maquetas y ahora se le da la pesca, está todo el día con los carritos, con las tonterías esas, por eso digo que me conformo con 3 habitaciones...." (Pareja de "recogidos").

En este contexto, conviene hacer mención a la mayoritaria preferencia por el piso, como tipo de vivienda, mostrada por los onubenses. En efecto, en un estudio llevado a cabo por Cimop titulado "La vivienda soñada" y publicado parcialmente en las revistas A&V y Alfoz, se evidenciaba como el "piso", la vivienda en altura, era la tipología preferida correspondiente a las primeras fases de la modernización y urbanización y cómo, a medida que el proceso de urbanización se había estabilizado, la opción preferente había evolucionado hacia otras opciones como el chalet adosado, como fórmula intermedia, y el chalet aislado tipo "Levitt" como la forma preferida por la cultura más "urbanizada".



Chalet tipo Levitt

Como se recoge en el citado artículo "mientras en los años 70 y finales de los 60 la vivienda en altura es la tipología que cuenta con mayor aceptación por tratarse del "modelo" y resulta incluso deseada por muchos como representante genuina de la modernidad y el confort, en los 80 este carácter modélico se ha trasladado a la vivienda horizontal. A la hora de juzgar estos cambios tenemos que tener en cuenta

que el proceso de urbanización (paralelo al de la industrialización) era todavía reciente y en nuestra sociedad aún quedaba muy cercano el recuerdo de las viviendas rurales, mal equipadas (signos de atraso) e incluso de la infravivienda ocupada por las masas de inmigrantes a su llegada a las ciudades. El ascensor, la calefacción, el portal representativo²¹, la fácil limpieza y la facilidad de conservarla, representan diferencias sustanciales respecto a modos de vida anteriores. El piso (urbano) frente a la casa (rural) es el cambio, evidente manifestación del progreso y del ascenso social". (La vivienda soñada. M. Rodríguez Fraile. Alfoz)

Desde este punto de vista, el hecho de que en Huelva siga siendo el piso la opción preferida por una amplia diferencia nos habla de la situación de la cultura de Huelva ya que este dato, en relación a lo resaltado del citado estudio, nos expresa una vez más la dimensión de cultura pre-urbana de los onubenses, de su cercanía a la naturaleza y de la insuficiencia del desarrollo de Huelva como Polis. Cultura pre-urbana que hace del "piso" el elemento central del acceso a la cultura de la Polis, del acceso a la Ciudad que, percibida desde fuera, tiene en el piso en altura uno de sus elementos más característicos.

En este contexto de clara mayoría a favor del "piso", un sector minoritario de las clases medias altas funcionales evidencia ya su predisposición hacia las viviendas unifamiliares, tipo chalet, fuera del caso urbano.

"¿Y CÓMO ES QUE TE QUIERES IR?"

Porque a mí no me gusta vivir en un piso, eso de vivir encerrada entre cuatro paredes no lo llevo bien, que no me gusta, yo no quiero estar nunca allí..." (Funcionaria. Clase media alta).

"Yo vivo en un piso de mi propiedad, cuando me casé. Y tengo un apartamento en la playa también. Pero, mi ilusión es tener una casa, como decía aquel, una casa, una sola vivienda, pero... Y, como dice la copla, o el Conquero, que ya lo dice el fandango, o en las rías, ya lo dice el pasodoble, que expresa el sentimiento más..."

- Un patio.

- Un patio y una parra...

- Eso ha sido una respuesta quizá...

- Ya, ya.

- (...) de como nos gustaría vivir.

- Como nos gustaría vivir (...)..." (RG. H. Profesional liberal. Clase media alta).

3.3.2. OTRAS CARACTERÍSTICAS

Además de las cuestiones anteriores, los demandantes encuestados eran preguntados por otras cuestiones de la vivienda como la luminosidad, las zonas verdes, los acabados y las calidades, etc. Las respuestas a estas cuestiones figuran en el cuadro siguiente:

[21] Todos estos elementos evidencian una valoración muy importante y polémica en Huelva en la actualidad, como hemos podido ver a lo largo del informe.

Cuadro nº 14

GRADO DE IMPORTANCIA DE OTRAS VENTAJAS Y SERVICIOS

(Medias sobre una escala de 5)

La luminosidad	4,4
Que tenga zonas verdes y de recreo	4,3
Que tenga cerca zonas de comprar	4,2
Los acabados y las calidades	4,2
Que tenga cerca transporte público	4,2
Que tenga cerca guarderías y colegios	4
Las vías de acceso	3,9
El aspecto exterior	3,6
La altura	3,1

Como puede verse en el cuadro anterior, la valoración que se realiza de los distintos items es plenamente coherente con las distintas valoraciones y análisis que hemos ido realizando a lo largo del libro.

"Con mucho sol, mucha claridad y que entrara el sol en la cocina, mucha luz y eso.

POR EJEMPLO, ¿LOS SUELOS COMO TE GUSTARÍAN?

Me da lo mismo, el suelo como el que tengo, en la habitación de las niñas pondría moqueta, en el resto no porque es muy sucio.

¿Y LAS VENTANAS DE MADERA O DE METAL?

Me da igual, los ventanales grandes, con mucha cristalera pero grande grande, no tengo predilección por nada.

¿Y CÓMO TE FIGURAS QUE SERÍA, UN PISO DE BLOQUE?

Sí.

¿Y CÓMO TE FIGURAS LA CASA, BLANCA O DE LADRILLOS?

Toda blanca, no sé, la necesidad no te hace pensar en detalles, no tengo predilección por nada.

ESTAS SON TIPOS DE CASAS POR FUERA, ESTE TIPO POR EJEMPLO, ¿TE GUSTAN CON VENTANAS O CON BALCONES?

Con balcones.

¿TE GUSTAN LOS BALCONES EN LUGAR DE VENTANAS

Es un peligro las ventanas, la pequeña mía se tiró de un primero por el balcón, trepó por esos macetones grandes.

¿Y ESTA DE AQUÍ?

Está bien.

¿POR QUÉ ESTÁ BIEN?

No se explicártelo.

¿POR EJEMPLO ENTRE ESTA CASA BLANCA Y ESTA CASA DE LADRILLOS?

Esa parece una cárcel..." (Pareja de "recogidos").

De esta forma, incluso en los detalles más dispersos de la investigación, se evidencia la coherencia y la fuerza de las concepciones culturales más de fondo de los onubenses descritas a lo largo de estas páginas. Presencia de la cultura que expresa la importancia de la misma en la percepción y valoración de una ciudad, de unas viviendas, más allá de muchas otras determinaciones (precio, etc) de las que se suele hablar bastante más veces que de las "culturas".

CAPÍTULO 4
LA ESTRUCTURA SOCIAL DE HUELVA

4.1. LA ACTUAL ESTRUCTURA SOCIAL ONUBENSE

Una vez vistas las cuestiones más centrales de la ciudad desde el punto de vista del sistema de representaciones sociales que se mantienen sobre su historia y su actual estructura urbana y una vez analizadas, también, las diferentes vivencias y formas de apropiación del espacio doméstico, en este cuarto capítulo vamos a pasar a desarrollar las cuestiones relativas a su actual estructura social desde un punto de vista cualitativo. Análisis de la estructura social que constituye un paso previo para poder plantear las distintas estrategias que desarrollan las diferentes clases sociales desde el punto de vista de su acceso a la vivienda. El análisis que brevemente vamos a desarrollar en este capítulo no pretende ser exhaustivo sino que tan sólo pretende resaltar aquéllos aspectos de la estructura y conformación de las distintas clases y sectores sociales que más relación parecen tener, a tenor de la investigación realizada, con el tema de la vivienda.

4.1.1. UNA APROXIMACIÓN CUANTITATIVA

Sin pretensiones de una total exhaustividad -sería un trabajo que convendría hacerlo sobre los datos censales- en el presente epígrafe queremos situar algunas cifras extraídas de la encuesta realizada y que permiten tener una idea aproximada de cuál es la situación de la estructura social de Huelva.

A. Ortí en su obra "Estratificación social y estructura de poder: viejas y nuevas clases medias en la reconstrucción de la hegemonía burguesa" (1987), desarrolla la conceptualización de las clases patrimoniales y de las clases funcionales como los dos tipos fundamentales de clases medias que se han conformado en el proceso de industrialización de nuestro país. La denominación de clases medias funcionales ha sido propuesta por Alfonso Ortí (Ortí, 1987:720) para caracterizar a las nuevas clases medias surgidas al calor de la industrialización y del proceso de urbanización. Señala este autor que frente a la "vieja clase media" o "pequeña burguesía tradicional nucleada en torno a la pequeña propiedad y a la pequeña producción" o *clases medias patrimoniales*, las nuevas clases medias tienen su fundamento "en las funciones de mediación organizativa en el seno del Estado o de la burocracia empresarial". En este sentido, las clases medias funcionales están compuestas en su fracción de clase alta por los "miembros de la tecnoestructura empresarial y estatal", es decir por los altos ejecutivos y funcionarios y en su fracción de clases medias por los técnicos y trabajadores intermedios (Ortí, 1987: 721)

Sobre la base de estas definiciones globales, la encuesta realizada permite desarrollar una cierta aproximación a la estructura social de Huelva agrupando las distintas profesiones declaradas por el conjunto de *activos* de la muestra. En efecto, y sobre la base de los 1316 activos que declaran su profesión y realizando las siguientes agrupaciones, podríamos construir una cierta clasificación de la actual estructura social onubense:

- Clases patrimoniales: agricultor, empresario, industrial y autónomo.
- Clases medias altas funcionales: directivos, jefes de las fuerzas armadas, empleados y funcionarios superiores.
- Clases funcionales medias medias: técnicos, empleados y funcionarios medios.

- Clases funcionales medias y medias bajas: vendedores, obreros cualificados, capataces.
- Clases funcionales medias bajas y bajas: personal subalterno, peones, jornaleros, personal manual.

Cuadro nº 15

ESTRUCTURA SOCIAL DE HUELVA

Clases patrimoniales	7%
Clases funcionales medias altas	5%
Clases funcionales medias medias	22%
Clases funcionales medias medias bajas	34%
Clases funcionales medias bajas y bajas	30%

(Elaboración a partir de la encuesta)

4.2. LAS CLASES MEDIAS ALTAS

Las clases medias altas están compuestas fundamentalmente en Huelva por las denominadas clases medias altas funcionales, que según el cuadro anterior significan el 5% de la población activa. Es decir, por los profesionales, técnicos, directivos y titulados superiores que trabajan mayoritariamente de forma asalariada en las empresas del polo o en las industrias de servicios y sectores públicos (Ayuntamiento, Junta, etc) y por una reducida minoría de profesionales que trabajan de forma autónoma.

En el contexto de la línea de análisis citada anteriormente de A. Ortí y en lo que se refiere al caso de Huelva y a los objetivos más específicos de la investigación realizada, cabe apuntar que dichos sectores de las clases medias altas presentan las siguientes características:

- En relación a las clases patrimoniales o a las mismas clases medias funcionales (trabajadores cualificados, etc), las clases medias altas de Huelva parecen tener una menor identidad social positiva desde el punto de vista de su inserción en la ciudad dado, posiblemente, el alto porcentaje de inmigración reciente en este sector social. De hecho, si observamos el cuadro siguiente podemos constatar como los inmigrantes posteriores a 1980 son los que presentan, en términos relativos, unas mayores tasas de ingresos, es decir, son los que conforman uno de los núcleos más importantes de estos sectores de clases medias funcionales en sus fracciones de clase media alta (Cuadro nº 16).

- Posiblemente debido al propio carácter mayoritariamente inmigrante de estos sectores sociales, la investigación cualitativa ha evidenciado la relativa distancia y aislamiento de estos grupos sociales con respecto a los problemas de la mayoría de la población onubense y, en especial, de sus clases medias bajas y bajas.

- Tanto por su mejor posición social, como por el relativo carácter transitorio de su estancia en Huelva, hasta ahora este sector social de las clases medias altas funcionales parece haber estado orientado hacia el mercado privado de la vivienda ya sea en compra o en alquiler y, de forma muy particular, hacia el mercado de alquiler de las viviendas. De hecho tal como puede verse en el siguiente cuadro, los sectores que inmigraron a Huelva con posterioridad a 1980, son los que presentan una mayor tasa de vivienda en alquiler (Cuadro nº 17).

- Con su presión sobre la oferta (algunos vienen a Huelva para varios años y alquilan a buen precio) parecen haber hecho subir de forma muy notoria los precios del mercado del alquiler de la vivienda.

- Un importante grupo de este sector social constituye la base personal de las nuevas redes políticas que dirigen los ayuntamientos, las diputaciones y la propia Junta. Este hecho, parece facilitarles la información y el acceso más directo al poder político. En este sentido, parecería que, desde el punto de vista simbólico, ejemplifican y personalizan el poder social y político presente en Huelva.

- En lo que respecta a las clases altas más tradicionales de Huelva a lo largo de la investigación no hemos realizado ninguna entrevista personal y en profundidad. Ahora bien, más allá de esta cuestión y a tenor del resto de los entrevistados a lo largo de la investigación, parecería que su presencia en la ciudad en lo que se refiere a su poder político y simbólico es relativamente escasa o, al menos, no son percibidos como tales sectores sociales centrales por el resto de sectores sociales entrevistados.

Cuadro nº 16

LUGAR DE NACIMIENTO E INGRESOS EN EL HOGAR

	Total (1000)	Nació en Huelva (529)	Inmigró antes de 1960 (84)	Inmigró entre 1960-80 (231)	Inmigró de 1980 a ahora (156)
Ingresa menos de 2,5 veces el S.M.I.	52%	54%	64%	50%	40%
Ingresa entre 2,5 y 5,5 veces el S.M.I.	33%	32%	25%	34%	39%
Ingresa más de 5,5 veces el S.M.I.	10%	9%	7%	9,5%	17%
NS/NC	5%	5%	4%	6,5%	4%

Cuadro nº 17

LUGAR DE NACIMIENTO Y RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA VIVIENDA

	Total (1000)	Nació en Huelva (529)	Inmigró antes de 1960 (84)	Inmigró entre 1960-80 (231)	Inmigró de 1980 a ahora (156)
Propiedad	52%	54%	64%	50%	40%
Alquiler	33%	32%	25%	34%	39%
Otros	10%	9%	7%	9,5%	17%

4.3. LAS CLASES MEDIAS

De forma similar al caso de las clases medias altas, también en las clases medias cabría diferenciar entre las clases medias funcionales y asalariadas vinculadas mayoritariamente al polo de desarrollo y a sus empresas auxiliares, y las clases medias patrimoniales poseedoras de pequeños comercios, autónomos, etc.

4.3.1. LAS CLASES MEDIAS PATRIMONIALES

Las clases medias patrimoniales que vendrían a significar, según la encuesta, el 7% de la población activa, suelen ser de Huelva y son las propietarias de la multitud

de pequeños negocios que hay en la ciudad. Desde el punto de vista de su acceso a la vivienda parecería, en términos relativos a las clases medias funcionales, que las personas de edades medias de estos grupos sociales tienden a vivir más en alquiler que en propiedad ya que a) pagan alquileres antiguos relativamente baratos y b) su dinero tienden a invertirlo en el negocio.

Estos sectores, a diferencia también de las clases medias funcionales, suelen tener alguna propiedad/ahorro y en la medida que suelen realizar la declaración de Hacienda por módulos (es significativo que para la promoción de viviendas protegidas de régimen especial que desarrolló EPSA en el PERI de Zafra se han rechazado por no tener ingresos "legales" suficientes a bastantes autónomos y pequeños empresarios/comerciantes que en realidad ganan mucho más, como alguno de los propios interesados, entrevistados por nosotros, reconocen) es uno de los sectores que más pueden acceder a las ofertas de régimen especial ya sea directamente para sí mismos, ya sea para sus hijos (ya que pueden darles una ayuda familiar). Situación que puede ayudar a explicar la mayor presencia relativa de este tipo de sector social ante la oferta de EPSA en Huelva²², según la propia memoria de la empresa al respecto, ya que mientras la media de demandantes pertenecientes a este sector social en Andalucía es de un 6%, en Huelva alcanza un 10%.

Suelen estar al margen de las redes sociales tejidas en torno a los nuevos poderes políticos en la administración local o autonómica por lo que hasta ahora han tenido más dificultades que los miembros de las clases medias funcionales para acceder a una información adecuada sobre las condiciones de acceso a las viviendas de promoción pública. (De ahí, por ejemplo, que algunos hayan reconocido el "error" de haber puesto cero/pocos ingresos en la solicitud de los pisos de EPSA en la zona de la antigua estación de ferrocarril de Zafra).

De una forma general cabe pensar que, en Huelva y por las características de esta ciudad y de la actual crisis industrial, estos sectores sociales medios, y muy en particular estas clases medias patrimoniales, son los que van a poder acceder a las diversas fórmulas de acceso a la propiedad de vivienda de promoción pública, tanto del régimen general como del régimen especial. De hecho, a diferencia de las clases funcionales carentes de cualquier tipo de propiedad que no sea su piso, estas clases medias patrimoniales tienen propiedades, lo que no deja de facilitar la concesión de los posibles avales y créditos hipotecarios a las nuevas generaciones de estos sectores sociales.

4.3.2. LAS CLASES MEDIAS FUNCIONALES

Las clases medias funcionales estarían compuestas mayoritariamente por lo que puede denominarse empleados, técnicos y empleados medios (clases medias-medias) así como por el conjunto de los trabajadores cualificados o aristocracia obrera (clases medias y medias bajas), es decir, los trabajadores de 40 años en adelan-

[22] La declaración por módulos que estos sectores sociales realizan a Hacienda les permite situarse, en cuanto posean el mínimo de información necesaria, en el nivel adecuado de ingresos para acceder a las viviendas, ni elevado para quedar fuera "por arriba" ni escaso para quedar excluidos "por debajo".

te²³ que han compuesto la mano de obra industrial de las empresas del polo. En un porcentaje muy importante suelen ser de fuera de Huelva capital, ya sea de su provincia -hay muchos que no han perdido sus raíces en dichos pueblos y retornan a los mismos en los fines de semana- o de otras provincias más lejanas (Galicia...). Ahora bien, mientras los miembros de las clases medias altas parecen ser, como dijimos anteriormente, de una inmigración más reciente, las clases medias funcionales parecen ser de una inmigración más antigua (años 60) y, por tanto, mucho más integrada en la vida de la ciudad al punto que parecen componer la mayoría de la Huelva actual en la medida que el crecimiento urbano más importante de Huelva parece corresponder al desarrollo de estas sectores sociales.

"La barriada se construyó como le estoy comentando precisamente para gente que venía a trabajar a la empresa y es de protección oficial y van pagando una pequeña cantidad... Están pagando pues prácticamente nada, lo mínimo, creo que no llegaba ni a mil pesetas lo que es el mantener, hacer como una especie simplemente de no se, que quede constancia de que se está pagando." (Universitaria. Clase media).

Para estos sectores de clases medias funcionales, fundamentalmente trabajadores asalariados del Polo de Desarrollo²⁴, el acceso a la propiedad de sus pisos ha sido percibido como una de las conquistas de su vida, como uno de los mejores símbolos de su incremento de nivel de vida y de status en relación a las generaciones de sus padres. De hecho, y tal como pudo observarse en uno de los cuadros anteriores, los inmigrantes que llegaron a Huelva entre 1960 y 1980, los años del mayor desarrollo del Polo y de este sector social de clases medias y medias bajas, son los que presentan una mayor tasa de propiedad de la vivienda, un 83% de los mismos son propietarios, frente a un 76% de media y a un 68% de los inmigrantes más recientes y más centrados en el alquiler.

En la actualidad, un importante porcentaje de miembros de estos sectores sociales de clases medias funcionales y asalariadas se han convertido en el soporte de dos generaciones: la de sus padres/suegros que viven en sus casas en número no despreciable (un 16% de los entrevistados declaran vivir con "otros" familiares en sus viviendas más allá de la familia nuclear compuesta por los padres e hijos) y, también, en el soporte de la generación de sus hijos que, asimismo, suelen permanecer en sus casas durante muchos años por la actual situación de crisis. Hijos que, en más de un caso, viven "recogidos" (palabra muy repetida en Huelva y que designa a la familia que vive "recogida" en la casa de algún familiar por carecer de vivienda-recursos pro-

[23] Marcamos y asociamos la dimensión de clase con la edad ya que un hecho particular en Huelva (¿Sólo de Huelva?) es la asociación del desarrollo económico con esta generación. Ahora bien, el desarrollo no ha sido lo suficientemente intenso ni duradero como para permitir un enriquecimiento de estos sectores más allá de su sueldo. Situación que se ha reflejado en un empobrecimiento acelerado de los mismos con el estallido de la crisis. Cuestión que conduce a que muchos de los hijos de esta generación, incluso disponiendo de unos ciertos niveles de estudios que no disponen los padres, están en una situación que podría describirse como clase media baja y/o baja.

[24] Según la Asociación de Industrias Químicas y Básicas de Huelva (AIQB) "cuatro de cada diez trabajadores" de la provincia de Huelva trabajaban en 1994 en el Polo Químico. Es decir, unos 18.360 trabajadores. (Diario-16 de Andalucía del 29 de octubre de 1994).

pios) en la casa de los padres cuando, tras algún "penalty" o cualquier otra razón, se han casado.

"...los hijos de estas personas que ya se están haciendo mayores, que se están casando conviven con los padres dentro de la vivienda y las viviendas son pequeñísimas, o sea estas viviendas son prácticamente

-¿ PERO DESPUÉS DE CASADOS SIGUEN CONVIVIENDO CON LOS PADRES?

- Sí, sí, a lo mejor quizá no sé si los padres se han jubilado, van comprando quizá también la vivienda a algún vecino que a lo mejor se haya mudado, lo que sea, pero siguen conviviendo allí..." (Universitaria. Clase media).

Son sectores sociales que suelen vivir al día, que ayudan a la familia "ampliada" con la comida, el gasto diario y el techo pero que no pueden ayudar a pagar la primera entrada de un piso en propiedad dado que su antigua capacidad de avalistas, al trabajar con un nómina segura en las empresas del Polo, se ha visto muy devaluada con la actual crisis. En este sentido y en la actualidad, los bancos parecería que tienden a no aceptarlos como avalistas, lo que no deja de incrementar la dificultad/imposibilidad de la independencia familiar de sus hijos jóvenes que, por otro lado, parecen constituir la mayoría de la juventud onubense.

"- Sí, pero cómo avalas por ejemplo a tu hija un préstamo de tres o cuatro millones de pesetas sin una nómina de él tampoco, qué es lo que hace, el pobre chaval mañana se queda parado, no se puede pagar y qué pasa, es que eso también es un problema, es que no es decir, yo le avalo a uno, dos, tres días, pero ya luego qué pasa ... y con tu nómina claro, con la nómina nuestra, además con la nómina nuestra siempre nos han dado de todo, aunque ahora no vale un duro, porque ahora tú vas a pedir diez mil pesetas en el banco y no te lo dan con la nómina tuya, pero antes sí, antes nosotros podíamos avalar que no había problema de ningún tipo. Pero boy sí..." (GT. Trabajador. Contrato fijo).

En otro orden de cosas, un sector de este grupo social parecería estar inscrito en las redes relacionales establecidas en torno a los nuevos poderes políticos, vía Sindicatos, vía trabajo, etc, por lo que acceden a la información adecuada y en el momento adecuado para demandar ayudas, etc.

4.4. LAS CLASES MEDIAS BAJAS Y BAJAS

Vamos a denominar así al conjunto de sectores sociales de Huelva constituidos por:

- a) por los jóvenes en edad de matrimonio de familias de trabajadores del polo,
- b) por un importante porcentaje de trabajadores casados de menos de 35-36 años que con algún empleo estable en el matrimonio ingresan en torno a las 75/100.000 pesetas mensuales,y
- c) por la práctica totalidad de trabajadores con empleo inestable, jornaleros, personal subalterno, etc.

Conjunto de sectores sociales que vendrían a representar el 30% de la población activa de Huelva.

Desde el punto de vista de los objetivos de la investigación realizada, parecería que estos sectores sociales, especialmente sus grupos más jóvenes, tienen clara conciencia de su ubicación intermedia y en transición entre varias clases sociales y entre las distintas ofertas de vivienda²⁵. De hecho, varios entrevistados de este sector social expresan su "queja", con motivo de la política de viviendas públicas de acceso a la propiedad, al decir que son demasiado ricos como para acceder a la vivienda social más tradicional y para "pobres", pero que son demasiado pobres para acceder a la vivienda en propiedad de las últimas ofertas de EPSA y del Ayuntamiento de Huelva. Ofertas que serían para más ricos y/o enchufados que ellos.

"M- Nosotros de EPSA hemos... igual no tendríamos ningún derecho, ni derecho ni a una vivienda pública porque nos pasamos, ni a una privada no llegamos.

H- Y entonces, ¿qué hacemos? Entonces nos informaron y nos dijeron que sí, que iban a hacer ahora para los que no podían acceder a la pública ni a la privada, pues bicieron esta..." (Autónomo. Clase media baja).

"- No, me faltaban 20.000 pesetas para yo poder entrar

- O SEA QUE TE QUEDABAS POR DEBAJO

- Me quedaba fuera

- ¿Y LOS QUE HAY PARA LA GENTE QUE NO LLEGA A ESO TAMBIÉN TE DA O TE QUEDAS POR ARRIBA?

- No hay, no hay vivienda, para la gente que no llega no hay ..." (Trabajador hostelería. Clase media baja).

Cabe afirmar que en el seno de estos sectores parecería estar produciéndose una gran y creciente diferenciación interna entre los que tienen algún tipo de ingreso mensual regular y los que no lo tienen, por lo que, cabe pensar que este es un grupo social que como tal tiende al empobrecimiento como resultado de la actual crisis. Parecería, tal como señala Philippe van Parijs en la obra "Teorías contemporáneas de las clases sociales"²⁶, que el ingreso y el empleo estable en la unidad familiar, por pequeño que sea, se va a transformar en un delimitador progresivo de status social y desde luego de acceso a la vivienda. Por ello, los pensionistas, los propios trabajadores de la administración/empresas públicas, etc, se van a transformar en el segmento "privilegiado" dentro de este sector, mientras que los jóvenes, los asalariados inestables en empresas privadas, etc, se van a empobrecer y acercar a las clases más pobres sin posibilidad de acceso a las actuales ofertas de vivienda pública en propie-

[25] Con posterioridad a la redacción de este libro, el sociólogo R. Castel en su artículo "De la exclusión como estado o la vulnerabilidad como proceso" (Archipiélago nº 21. Verano 1995) desarrolló la noción de "zona de vulnerabilidad" para describir la situación de estos sectores sociales ubicados entre la "zona de integración" y la "zona de exclusión". Procesos respectivos de integración, vulnerabilidad y exclusión social en el que el acceso a una vivienda independiente juega un papel clave.

[26] Este autor señala que, al menos "en algunos de los países capitalistas del Estado del Bienestar, el postulado de que la división en clases de empleo se ha convertido en el componente central de la estructura de clases" es un postulado "plausible". ("Teorías Contemporáneas de las Clases Sociales". J. Carabaña (comp) Fundación Pablo Iglesias 1993, pág. 218.).

dad (algunos de los entrevistados "recogidos" pertenecen a esta categoría), en coherencia con su adscripción mayoritaria a la citada "zona de vulnerabilidad" social.

En lo que respecta a la vivienda, y a tenor de lo recogido en la investigación, parecería que de una forma general, y salvo excepciones, estos sectores no pueden acceder a la vivienda en propiedad²⁷, por ello su única salida social/personal es la *vivienda pública en alquiler*, dado el alto coste del alquiler privado.

De hecho, todos los entrevistados que figuran en esta posición plantean que sólo pueden acceder, como mucho, a la tradicional vivienda pública de la Junta de Andalucía en régimen de alquiler. Un sector de ellos se conforma con lo que "nos den", dicen, mientras que el otro sector -el que tiene más redes y relaciones- busca activamente vivienda. Ahora bien, dadas las experiencias anteriores de viviendas en alquiler y la cultura de la propiedad dominante, *cabría pensar que la mejor solución para estos sectores sería una especie de alquiler que diese o pudiese dar acceso posterior a la propiedad para que no sólo pagasen los alquileres sino para que cuidasen las viviendas/inmuebles*.

Asimismo, dadas las múltiples denuncias, sobre los fraudes encubiertos -las injusticias, nos dicen- en la concesión de viviendas públicas sería conveniente:

- a) Disponer de un sistema de supervisión y control de los demandantes para analizar su verdadera situación.
- b) Más allá de las posibles relaciones que por escrito se mantienen con los demandantes, sería positivo realizar una política de formación del personal de EPSA para la relación personal con los mismos: explicarles cuál es su verdadera situación, lo que tienen que hacer, etc.

4.4.1. LAS CLASES BAJAS

Sin estar en la posición social de los tradicionales sectores marginales de nuestra sociedad, como los gitanos u otros, vamos a denominar clases bajas en esta investigación a aquel subconjunto de las anteriores clases medias y medias bajas compuestos por:

- a) Jóvenes entre 18 y 25 años e hijos de los trabajadores del Polo, todavía solteros pero con novia y afán de matrimonio, que o están en paro, en muchos casos sin cobrar, y/o trabajan en chapuzas, en la economía sumergida y/o con contratos de obra de uno/dos/tres meses, como mucho, y que no da derecho a paro. (Hemos entrevistado a personas de 34 años que nunca han trabajado a lo largo de su vida activa más de seis meses seguidos). Suelen vivir/aguantar en casa de los padres a los que dan un porcentaje de dinero como ayuda familiar y el resto, en la mayoría de los casos, lo gastan.
- b) Trabajadores en paro en torno a los 26-34 años, con empleos inestables e irregulares con/sin contratos y que, a veces y en el mejor de los casos dan derecho a paro, y que no reciben ningún tipo de ayuda de la Administración²⁸. (Sue-

[27] Los padres de las clases medias funcionales que en otros lugares pueden ayudar y avalar a sus hijos en Huelva tienen muy reducida dicha posibilidad dada la situación de allí. Los Bancos no suelen aceptar avales, nos dicen, de los asalariados del Polo en la actual situación (en el pasado sí los aceptaron).

[28] Sectores que parecería que van a tender a incrementarse en el futuro próximo, tras las últimas reformas legislativas respecto a las diversas modalidades de contratación.

len trabajar en trabajos estacionales como la construcción, en la hostelería -en el verano- y en el campo, principalmente en la fresa -en primavera-).

c) Trabajadores en paro adultos con familias más o menos numerosas y que viven del subsidio/ayuda familiar, que suelen vivir en situaciones de hacinamiento y, en algunos casos, en las viviendas de alquiler de la Junta de Andalucía.

d) Mujeres separadas que no reciben ayuda del ex-marido, que tienen cargas familiares y que suelen trabajar de limpiadoras, en la fresa, y en cualquier tipo de trabajo ocasional. Suelen vivir en casas familiares "recogidas" y en casas, muy deterioradas, y con alquileres muy bajos.

En base a la encuesta realizada, este conjunto de colectivos vendrían a representar el 20% de la población activa, o lo que es lo mismo, el 30% del total de las clases medias y medias bajas funcionales de Huelva.

Son sectores sociales habitualmente al margen de cualquier tipo de red social que les vincule a la información/administración ya sea vía sindicatos, vía familia, vía trabajador de Ayuntamiento, etc, por lo que permanecen al margen de las políticas de vivienda pública. Piden y "echan miles de solicitudes", dicen, pero sin saber a qué. Como dicen ellos se conforman con lo que *nos den* en lo público.

Este sector, y con más peso que en el anterior, sólo tienen una cierta salida en la vivienda pública en alquiler.

4.4.2. LOS SECTORES SOCIALES MARGINADOS

Están constituidos fundamentalmente por los gitanos, drogodependientes y algunos sectores inmigrantes africanos y magrebíes que suelen vivir en chabolas y/o (las dos situaciones se pueden producir simultáneamente) en viviendas sociales en los barrios de El Torrejón y Hotel Suárez.

Su presencia suele transformar los barrios en los que viven en zonas "indeseables" -en las dos acepciones de la palabra en una investigación sobre la demanda y el deseo de vivienda- para la mayoría de los entrevistados.

4.5. LA TRANSFORMACIÓN DE LA ACTUAL ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN SOCIAL ONUBENSE

A tenor de la información recogida en la investigación, parecería que la sociedad onubense está experimentando un profundo proceso de transformación de la estructura social gestada a lo largo de los últimos veinte años.

La crisis del polo de desarrollo industrial -explicitada en los últimos tres/cuatro años y agudizada en los últimos meses anteriores al verano de 1993, fecha en la que se realizó la investigación y se redactó el presente texto-, en el marco de la crisis española/internacional, está empezando a tener unas fuertes repercusiones en la sociedad onubense tanto desde el punto de vista de su composición social, como desde el punto de vista de su horizonte estratégico.

"- Huelva al irse por completo al garete el sector pesca, que era una de las bases de la economía de Huelva, no tenemos que dejar de reconocer que Huelva es un puerto pesquero, se ha ido al garete la pesca como he dicho y ahora se va la química,

porque se va a ir dentro de muy poco no va a quedar prácticamente nada, está muy mal, yo no se que va a hacer Huelva, cada vez vamos peor, y luego que se va perdiendo el poder adquisitivo, el mismo sueldo, nosotros por ejemplo el problema de Fersa, nosotros tenemos el mismo convenio y seguimos teniendo el mismo sueldo del 91..." (Trabajador industrial. Clase media baja).

"¿QUE QUIEREN QUITAR EL POLO?"

H- Claro, porque es lo que contamina, entonces ahora va a haber mucho paro, eso es lo malo ...(?), ¿a ver de qué vamos a vivir después?, porque ya no hay pesca, ni hay fábricas, entonces viviremos del turismo, me imagino.

M- Menos mal que el piso tiene cuatro habitaciones, alquilaremos una, porque yo no sé de qué clase de turismo vamos a vivir..." (Autónomo. Clase media baja).

En este contexto de crisis, puede decirse que las tradicionales clases medias y medias bajas funcionales crecidas al calor (y nunca mejor dicho) del polo están experimentando una profunda transformación en la que se combinan dimensiones económico-sociales y generacionales que encuentran en la vivienda uno de sus núcleos de máxima fricción/tensión, tanto por la dificultad de acceder a una de ellas, como por el hacinamiento progresivo que se puede producir en las ya existentes. En efecto, y como hemos comentado anteriormente en el seno de estos sectores sociales se está produciendo un empobrecimiento creciente que unido a las condiciones del mercado de trabajo (inestabilidad, etc.) está afectando de lleno a estos grupos sociales y, en especial, a los sectores más jóvenes de los mismos. De este modo los jóvenes matrimonios se ven obligados a mantenerse (por necesidad en bastantes casos, para ahorrar en otros) el máximo de tiempo posible en la casa de los padres o familiares.

"La barriada se construyó ... precisamente para gente que venía a trabajar a la empresa. Es de protección oficial y van pagando un pequeño alquiler,... están pagando pues prácticamente nada, lo mínimo, creo que no llegaba ni a mil pesetas. ...pero los hijos de estas personas que ya se están haciendo mayores, que se están casando conviven con los padres dentro de la vivienda y las viviendas son pequeñísimas, o sea estas viviendas son prácticamente.

-¿PERO DESPUES DE CASADOS SIGUEN CONVIVIENDO CON LOS PADRES?"

- Sí, sí, a lo mejor quizá no se si los padres se han jubilado, van comprando quizá también la vivienda a algún vecino que a lo mejor se haya mudado, lo que sea, pero siguen conviviendo allí..." (Universitaria. Clase media).

En este sentido, cabría pensar que mientras en las décadas anteriores estos sectores sociales serían los que más habrían crecido en términos económicos y demográficos -en Huelva, además, es bastante habitual encontrar familias de más de 4-5 hijos en estos grupos sociales- hasta cimentar social e ideológicamente la sociedad de consumo de masas vertebrada en torno a la realidad, pero también al mito, de las clases medias, en la actualidad, y por el contrario, estos sectores sociales estarían experimentando una muy fuerte contracción y cura de adelgazamiento si se nos permite la ironía/humor negro que se esconde tras esta expresión (humor negro, por

otra parte, muy utilizado en las reuniones y entrevistas como casi única manera de manejar discursivamente una situación social/personal casi inmanejable).

En efecto, la denominada por M. Aglietta *norma de consumo obrero* (Aglietta, 1979), clave del desarrollo de la sociedad de consumo de masas, se basaba en el acceso por parte de los amplios sectores de las clases medias y medias bajas asalariadas a la vivienda, al coche y a los equipamientos. En la actualidad, la investigación realizada en Huelva parece evidenciar que dicha *norma de consumo obrero* ya no es posible en las mismas condiciones de antaño (en tanto no se modifiquen las actuales condiciones del mercado de trabajo, de la vivienda y financiero) dado que, como poco, el acceso a la vivienda se ha convertido en un hecho imposible para amplios sectores -especialmente en los más jóvenes con empleos inestables y/o en paro- de las citadas amplias clases medias y medias bajas.

- ¿TU PADRE CUÁNDO SE COMPRÓ EL PISO, QUÉ FUE, CUANDO SE CASÓ?

- Sí.

- ¿Y LE COSTÓ MUCHO ESFUERZO POR LO QUE TU SABES O NO?

- Dentro de sus pocas posibilidades yo creo que no le costó demasiado, vamos le costó eso el estar trabajando.

- ¿TU CREES QUE AHORA CUESTA MÁS QUE ANTES CONSEGUIR UN PISO?

- Sí, porque yo pienso que en los años 70 quizá España estaba como incrementándose un poquito el tema del trabajo, parece como que era la creación un poco de España en el sentido de industria empieza a desarrollarse un poco, pero se aprovechó unos años muy buenos que hizo mi padre por ejemplo por eso consiguió, por ejemplo ahora yo no se como va la cosa pero hacer horas extraordinarias, esas cosas que yo escuchaba a mi padre de pequeña, pues yo esta noche voy a hacer un turno y me voy a quedar trabajando tantas horas y entonces eso pues era un ingreso que él conseguía tener, le costaba mucho esfuerzo, mucho trabajo quizá, ¿no?, pero si quería hacerlo podía hacerlo dentro de su trabajo, hoy quizá a lo mejor pues ya no depende de que estés cualificado o no cualificado sino simplemente que aunque estés cualificado te es muy difícil acceder o quizá tienes que tener como una suerte muy especial o ser demasiado bueno en lo tuyo, no?, entonces..." (Universitaria. Clase media).

Desde este punto de vista estaríamos asistiendo -y creemos que no sólo en Huelva aunque en esta ciudad se perciba de forma más intensa- a una profunda transformación histórica desde el punto de vista de la modificación del modelo de desarrollo/consumo del tipo de sociedad gestada tras la crisis del 1929, es decir, de la denominada *sociedad de consumo de masas* (sociedad que garantizaba dicha norma de consumo mediante la intervención y actuación en paralelo del denominado Estado del Bienestar). En efecto, el actual proceso de crisis y de políticas económicas de los países occidentales apunta no sólo a la reducción a sus mínimos del Estado del Bienestar sino a una paralela y muy fuerte reducción de las tasas de consumo. Proceso que va a conllevar, entre otras cuestiones, unas profundas transformaciones que apuntan a una fortísima segmentación social, a una creciente dualización social con una fuerte tendencia a la disminución de las clases medias así como una paralela puesta a punto de unos potentes mecanismos de exclusión social de amplios sec-

tores sociales que, hasta ahora, se habían integrado y habían participado en/de dicha sociedad de consumo y paralelo Estado del Bienestar²⁹.

“Aquí en un principio se vivía de la pescadería, en Huelva, eso ha decaído, luego pusieron el Polo de promoción de industria, y eso también ha decaído... (?) hace por lo menos seis o siete años ha bajado la economía. Los chavales, yo tengo a mis hijos que uno estaba trabajando en un taller y ha quebrado el taller, ha cerrado y a la calle, está terminando de cobrar los últimos meses de paro. Y otro mayor que es delineante, ha trabajado en algunos sitios voladeros, con contratos de tres meses en un sitio, seis meses en otro o en otro, pero no tiene... no está... (?), y yo pues afortunadamente tengo un empleo un poquito estable y voy tirando, pero que toda mi familia está en minifalda, y como yo...” (Transportista. Clase media baja).

En este sentido cabría pensar que las actuales políticas de jubilaciones anticipadas, la impresionante precarización del empleo así como la situación de los jóvenes, están transformando las condiciones de vida de estos grupos sociales al punto que cabe pensar que los hijos de estas clases “medias y medias bajas” asalariadas y los adultos más jóvenes, es decir, las generaciones situadas entre los 15 y los 34 años (más o menos) van a experimentar, caso que se agrave la actual situación y no se generen nuevos empleos, un fuerte proceso de deterioro social y de empobrecimiento en casi todos los órdenes de la vida -a excepción quizás, del educativo-. Proceso que, de nuevo, encuentra en la vivienda uno de sus núcleos y síntomas más fuertes.

Asimismo parecería que de no cambiar la actual situación y las tendencias que parecen dibujarse hacia el futuro más inmediato vamos a experimentar/sufrir en los próximos meses/años fuertes explosiones sociales en estos sectores sociales crecientemente empobrecidos y marginalizados.

[29] En 1995, con posterioridad a la redacción de esta obra, junto con L.E. Alonso presentamos una ponencia en el Congreso de Sociología de Granada “Hacia un modelo dual y hanseático de sociedad de consumo” en el que se desarrollan las ideas aquí expuestas.

CAPÍTULO 5
EL ACCESO A LA VIVIENDA

5.1. LAS FORMAS DE ACCESO A LA VIVIENDA

El análisis de las formas concretas de acceso a la vivienda ha constituido uno de los objetivos fundamentales de la investigación realizada ya que es en estas formas de acceso dónde se acaba plasmando las distintas formas de encarar el acceso a la vivienda que poseen los diferentes grupos sociales.

Formalmente hay cuatro vías de acceso esenciales:

- La compra/propiedad de una vivienda.
- El alquiler.
- La rehabilitación.
- La autoconstrucción/autopromoción.

Ahora bien, en la práctica cotidiana las vías de acceso fundamentales son la propiedad y el alquiler. Ocupando la rehabilitación y la autoconstrucción espacios muy minoritarios. De hecho, si se quiere matizar todavía más, habría que situar que las dos primeras vías tampoco ocupan una función similar ni cuentan con una importancia parecida ya que la propiedad domina claramente al alquiler tanto en términos cuantitativos como cualitativos, como estamos viendo en esta investigación, ya que mientras el parque de alquiler sólo representa el 11% de las viviendas principales según el Censo de 1991, las viviendas principales en propiedad alcanzan un 80% del total de viviendas ocupadas. En este sentido, el alquiler, para muchos, es tan sólo una parada intermedia, una estación de paso para el acceso definitivo a la propiedad.

Ahora bien, la propiedad y el alquiler no sólo son opciones con un peso fundamental en el actual mercado de la vivienda, sino que también lo representan de cara al futuro. En este sentido, el conjunto de 646 encuestados que habían explicitado su afán de cambio de vivienda en los próximos años se decantaron claramente por la propiedad (81% de ellos) y el alquiler (10,5% de ellos) tal como puede verse en el siguiente cuadro.

Cuadro nº 18	
TIPO DE VIVIENDA QUE SE PIENSA BUSCAR	
En propiedad y de nueva construcción	67%
En propiedad y usada	13%
En alquiler con muebles	6,5%
En alquiler sin muebles	4%
Autoconstrucción	3%
Rehabilitación	2%
Otros	2,5%
Le da igual	1%
NS/NC	1%

Es por ello que en esta parte del informe destinada a las vías y a las formas de acceso a la vivienda, vamos a centrarnos ante todo en el acceso a la propiedad, para pasar posteriormente a tratar el resto de las fórmulas dedicándolas un espacio e importancia menor.

5.2. EL ACCESO A LA VIVIENDA VÍA PROPIEDAD

5.2.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES

El tema de la necesidad y del acceso de/a la vivienda se ha planteado por parte de la inmensa mayoría de los entrevistados como acceso a la propiedad de la misma. De hecho, y como hemos visto antes, el 81% de los entrevistados que quieren acceder a una nueva vivienda quieren hacerlo en régimen de propiedad. Las razones esgrimidas son muchas tanto en positivo desde el punto de vista de las ventajas de la propiedad: la tradición cultural (antes se poseía una casa/tierras en el pueblo, ahora se posee un piso en la ciudad); la transmisión intergeneracional (lo que mis padres me dejaron, yo se lo quiero dejar a mis hijos); los alquileres altos y sin garantías tras la llamada ley Boyer; la necesidad del logro y el éxito personal/social; el realizar un ahorro/inversión; el desgravar a Hacienda; el tener algo "tuyo"/ "mío", etc, etc; como en negativo de las desventajas del alquiler.

Si bien desde el punto de vista teórico e histórico puede discutirse las razones del desarrollo de esta cultura de la propiedad: si las razones socioculturales van más allá de la propia constitución específica del mercado de la vivienda en los últimos años o si por el contrario la constitución del mercado es lo decisivo para que la cultura de la propiedad haya tenido en nuestro país un desarrollo tan fuerte- como sostiene por ejemplo Olegario Sotelo Blanco en "El problema de la vivienda" Ronsel Ed. 1993 - el hecho cierto es que, hoy por hoy, en los sectores mayoritarios de clases medias y medias bajas la cultura de la propiedad de la vivienda está muy generalizada, al punto de ser la opción dominante en las demandas expresadas tal y como corresponde tanto al desarrollo económico como a las formas culturales de la sociedad de consumo de masas en la que vivimos.

Como decíamos anteriormente, las razones y las racionalizaciones de la propiedad esgrimidas por los grupos son muchas y variadas:

El tener algo tuyo

El tener algo tuyo y el no tirar el dinero del alquiler son las razones más comúnmente esgrimidas al punto de plantearse como una cuestión cuasi "natural".

"Él si que está mirando, porque dice por un poquito más, unas cien mil pesetas y el piso puede ser para mí, dando una entrada vale la pena, y sabes que el día que te retires tienes un piso de tu propiedad..." (Funcionaria. Clase media alta).

"Valoramos que era preferible destinar el dinero a un piso que en un tiempo era tuyo, a no dar el dinero en algo que nunca va a ser tuyo en alquiler." (Funcionario. Clase media).

El no tirar el dinero en los alquileres

El alto coste del alquiler, y más aún en Huelva, asociado a todos los inconvenientes que genera dicha situación es otros de los argumentos con mayor peso en los grupos.

"La buscamos porque estábamos alquilados y estábamos pagando 60.000 pts. al mes de alquiler, y entonces decidimos comprar la vivienda..." (Funcionaria. Clase media alta).

"Hombre, por supuesto, porque prácticamente lo que pagas de alquiler es lo que vas a pagar por el piso y al final es tuyo, que vas tardar 20 años en pagarlo, pues bueno..." (Pequeña propietaria).

"Es que para pagar un alquiler pues pagamos un préstamo ¿no?"

¿PORQUE CUÁNTO VALE MÁS O MENOS UN ALQUILER...? DEL MISMO TIPO DE VIVIENDA QUE ESTÁIS BUSCANDO PARA COMPRAR, ¿CUÁNTO VALE...?

H- Treinta o cuarenta mil pesetas, y para ese dinero es preferible...

M- Pagar un poco más...

H- Pagar un préstamo.

M- Y el día de mañana es tuyo.

H- Es tuyo y puedes contar con él, de la otra forma llevas toda la vida pagarlo y no es tuyo..." (Pareja Clase media).

"El alquiler es tirar el dinero bajo nuestro punto de vista, porque nunca tenemos nada, pues ese dinero que son treinta, treinta y cinco, las que sean, pues ahí el día de mañana será el piso nuestro..." (Pareja de "recogidos").

Una seguridad frente a la crisis

Con carácter más minoritario, la argumentación de tener una especie de balón de oxígeno, de última defensa frente a la crisis es otro argumento muy utilizado para defender el acceso a la propiedad.

"- Si pudiera disponer de una vivienda propia lo prefiero la verdad

- ¿POR?

- Pues bueno, puedo ir viviendo el día a día, pero cuando se vive, no se, es como una especie de seguridad personal que tienes, no se, es igual que tener un trabajo, a lo mejor tengo la incertidumbre de bueno, a lo mejor qué va a pasar dentro de 5 años o sí, pero yo pienso que si tengo esa vivienda propia tienes un bien que en un momento dado de necesidad o de cualquier cosa tienes algo a que recurrir y algo de que agarrarte, yo pienso que particularmente me gustaría tener una vivienda propia..." (Universitaria. Clase media).

Conjunto de razones particulares que para ciertos sectores de los entrevistados llegan a inscribirse en una especie de rasgo de carácter diferencial español. Rasgo diferencial con respecto a otros países de nuestro entorno socioeconómico que pasaría por la inserción de la cultura del tener, de la propiedad entre las "tradiciones nacionales"

"Vamos a hablar claro, que te tuvieran allí cinco, seis, siete años, los que fuera, y que no te diesen opción... o bien que den opción a que en esos cinco o seis años tú puedas hacerte con un capital y puedas comprártelo si te lo venden o bien comprar

otro, ¿no?, que puede ser una medida muy acertada, y que quitaría mucha de la demanda que hay y que por supuesto la mayoría de la gente se acogería a esto, porque esto no es una medida que aquí en España... porque aquí lo que queremos... aquí los españoles somos de que no queremos coche alquilado, queremos tener coche y que sea nuestro, y la casa nuestra, y... todo, ¿no?, yo creo que por ese dinero, por una cantidad así más o menos, yo creo que eso está bien, que no habría pegas con...

¿POR QUÉ CREES QUE SOMOS ASÍ LOS ESPAÑOLES?, QUE DICES QUE...

H- Primero por el carácter que tenemos, y después por el ...(?), somos muy posesivos, los españoles somos... de hecho el carácter de una nación marca a ésta, y nosotros de siempre lo que hemos querido tener es un piso, y mis padres, mis abuelos, de hecho, lo que siempre han querido tener algo en propiedad, que no se diga eso de que muero y no tengo nada, a uno le gusta morirse teniendo algo que dejar.

AUNQUE SE MUERA A LO MEJOR POR CONSEGUIRLO.

H- De hecho mucha gente lleva toda la vida trabajando y nunca tiene nada, y después sería una posibilidad de que... de tener... considerar eso como propio..." (Pareja. Clase media).

"Nosotros los españoles lo que queremos es tener algo en posesión, tanto la mujer de uno no se presta, ni el coche, la casa y todo. Vamos, yo te digo, en otros países se está haciendo y la mayoría de la gente vive de alquiler..." (Pareja. Clase media).

"Por ejemplo, en Europa, y en esos sitios por ahí, todo el mundo vive de alquiler; y nadie se plantea comprar una vivienda. Y, aquí es lo que tú dijiste, terminas la carrera, pum, y la casa lo primero, no. Vamos, yo que sé.

- El coche, la carrera, y el piso (...)" (RG.H. Profesionales liberales Clase media alta)³⁰.

De hecho, algunas cifras comparativas de la situación del parque de viviendas en España y en otros países próximos parecen avalar estas ideas expresadas por los entrevistados sobre la situación diferencial de la vivienda en nuestro país. En efecto, mientras en el período 1980-1985 la tasa de viviendas en alquiler en otros países era relativamente elevada:

- En Alemania del 58%.
- En Holanda del 56%.
- En Dinamarca del 42%.
- En Francia del 38%.
- En Inglaterra del 37%.

La tasa del alquiler en España se situaba en torno al 12%, es decir, entre cuatro y cinco veces menos que en los citados países³¹.

De este modo, tanto por la situación del mercado como por las distintas razones esgrimidas, en especial las citadas en último lugar sobre las tradiciones "patrias", el

[30] A este respecto puede leerse "La Historia del Consumo en España" de L.E. Alonso y F. Conde en Ed. Debate. 1994.

[31] Según datos publicados por la revista España Económica del mes de junio de 1991.

resultado es que se produce lo que podríamos denominar un efecto de *naturalización* de la concepción que defiende el acceso a la vivienda mediante la compra en propiedad de la misma. Es decir, para los entrevistados la propiedad se transforma en algo naturalizado, perteneciente a las cuestiones más obvias y evidentes por sí mismas y que no requieren ni necesitan de explicitación por lo muy compartidas que están. Naturalización que llevó a más de algún entrevistado a expresar su sorpresa ante la pregunta del entrevistador sobre las posibles razones por las que se prefiriera la propiedad a otras formas de acceso, y especialmente el alquiler.

"Porque yo quiero tener un piso de mi propiedad, eso está mas claro que el agua y pagar para algo que va a ser mío

- ¿Y POR QUÉ TIENES TANTAS GANAS DE TENER UN PISO TUYO?

- *Hombre, porque ya tengo 32 años, porque tengo una familia, una mujer y un hijo, y porque quiero que la casa sea mía...*" (Trabajador eventual).

Naturalización de la propiedad que se convierte, a su vez, en otro mecanismo de presión más en un mercado que económicamente ha entronizado la propiedad de la vivienda como la fórmula esencial de acceso a la misma.

5.2.2. LAS CULTURAS Y LAS ESTRATEGIAS MÁS ESPECÍFICAS DE ACCESO A LA PROPIEDAD

Bajo el común denominador de las razones anteriormente esgrimidas y que son compartidas por muy diversos grupos sociales podemos encontrar, sin embargo, formaciones culturales más específicas y estrategias de acceso más particulares en función de unas y otras situaciones de clase, entendido este concepto en sentido amplio.

En efecto, el acceso a la propiedad desde un punto de vista concreto se desarrolla según diferentes procesos y estrategias en función del conjunto de recursos económicos, relacionales, culturales, etc, de la persona/familia compradora. Conjunto de recursos de la persona compradora que, en gran parte, vienen mediados por la clase o grupo social al que pertenece. Como dice P. Bourdieu:

"Las posibilidades de acceder a la propiedad de la vivienda dependen del volumen del capital poseído que interviene, sin duda, a título de condición permisiva. Pero la propensión a comprar más que a alquilar parece depender, sobre todo, de la estructura del capital poseído, es decir, del peso relativo del capital económico y del capital cultural que es la base de la construcción del sistema de preferencias.... En efecto, dejando de lado a los jubilados, es entre las categorías sensiblemente más ricas en capital económico que en capital cultural y que dependen principalmente del capital económico para su reproducción donde las tasas de propietarios son más elevadas." (Bourdieu, 1990).

En una palabra, más allá de las diferencias y las casuísticas personales/familiares que siempre las hay, la investigación realizada, en línea con los análisis de P. Bourdieu, ha producido el suficiente material como para aproximarnos a una comprensión más concreta de como en Huelva las diferentes clases y fracciones de clase

generan unas determinadas estrategias ante el acceso a la vivienda. Estrategias que, a su vez, parecen enmarcar no tanto las casuísticas personales muy amplias que se pueden presentar sino sobre todo las soluciones que se apuntan ante cada caso y que pasan por la movilización de unos recursos y situaciones insertas en las citadas condiciones y estrategias de clase.

En este sentido, quizás hablar de estrategias sea algo excesivo dado que es una palabra que connota una cierta conciencia más o menos clara y una voluntad explícita de realización de los fines que se pretende y en este caso hay tan sólo una conciencia y una voluntad limitada. De todas formas y con esta salvedad, creemos que tiene pleno sentido el hablar de estrategias de cara a la comprensión del problema abordado. De este modo y utilizando los conceptos de cultura y estrategia en las acepciones comentadas anteriormente, se pueden encontrar diversas formulaciones más particulares en unos y otros grupos de entrevistados.

5.2.3. CULTURA Y ESTRATEGIAS DE LAS CLASES MEDIAS ALTAS FUNCIONALES

a) Las culturas de las clases medias altas

En el seno de estos grupos de clases medias altas funcionales hemos encontrado varios tipos de formaciones socio-culturales ante el acceso a la propiedad y ante la función que ésta cumple en el conjunto de sus estrategias de clase.

La cultura del esfuerzo recompensado.

Dentro del amplio sector que venimos denominado clases medias funcionales hay una fracción de sectores de clases medias y medias altas asalariadas en las que el proceso de secularización social se ha producido de forma muy intensa dando lugar al desarrollo de unas pautas culturales más cercanas al "protestantismo" en el sentido de una cultura más próxima al tipo ideal defendido por M. Weber como vinculada a la "ética del protestantismo". En estos sectores la cultura del esfuerzo, del trabajo y de la recompensa personal están muy arraigados y el acceso a la propiedad de la vivienda se inserta de modo claro en esta cultura.

"- Si, será el día de mañana mía pero estoy desde los 18 años trabajando fuera digamos, fuera de mi casa, y si el día de mañana no voy a tener una conseguida con lo que estoy trabajando

- ... es lo que te explicaba antes que me pase la vida trabajando y no tengo una cosa que yo he comprado, que yo he logrado por mi trabajo y mi esfuerzo que te lo den, pues sí, te viene, pero la satisfacción..." (Funcionaria. Clase media alta).

De esta forma, para este sector de las clases medias altas, el acceso a la propiedad es una especie de "recompensa" por el trabajo y el esfuerzo realizado a lo largo de toda una vida.

La cultura de la inversión, ahorro y desgravación fiscal

A su vez y en otros sectores o fracciones de estas mismas clases, encontramos otro tipo de estrategia -que puede ser complementaria con la anterior en ciertos indi-

viduos concretos pero que significa una pauta cultural diferencial, desde el punto de vista analítico- más vinculada a la cultura del dinero, al cálculo de los posibles costes-beneficios de la compra de una casa en relación al conjunto de ingresos, ahorros, impuestos, etc. Patrones culturales que, por ejemplo, han sido promovidos por las distintas legislaciones relativas a las desgravaciones fiscales de los últimos años. Desde este punto de vista, hay sectores de entrevistados pertenecientes a estas clases medias altas cuyas argumentaciones y estrategias más explícitas se vinculan con este tipo de análisis más centrado en argumentaciones sobre el ahorro fiscal, sobre cuál sería la mejor forma de canalización del posible ahorro existente, etc.

"- ES QUE HAY MUCHA GENTE QUE DICE YO ME COMPRO MI CASA PARA DEJÁRSELA A MI HIJO.

- No, no, yo por esos motivos, primero porque no tengo ninguno, después porque Hacienda también me quita todo el dinero del sueldo a cuenta de que no tengo nada..." (Funcionaria. Clase media alta).

Canalización del ahorro que se argumenta tanto desde el corto, como desde el largo plazo. Tanto desde el punto de vista de la inversión como de la situación más concreta y a corto plazo como mecanismo de desgravación fiscal.

"- Hombre, siempre quieres comprar una casa por tener un bien que sea tuyo, porque si no el problema de los alquileres es que tu sabes que hoy en día no..., que desde el punto de vista fiscal no desgravan nada, en absoluto...(...)...si nos ponemos en la realidad de una persona media o de mi profesión, una persona de una profesión liberal...(...)...te consideran que tienes que pagar (a hacienda) y tienes que pagar alquileres altos y encima ese alquiler no te desgrava nada en absoluto, o sea cero...(...)...además necesitas una muchacha...(...)... necesitas ayuda, esa señora cobra un sueldo que no desgrava nada; esos hijos van a un colegio que es el que yo quiero...(...)... eso no me desgrava nada, o sea desde el punto de vista fiscal yo estoy ingresando un dinero que es un sueldo medio de funcionario digamos y no me desgrava de los gastos que tengo absolutamente nada..." (Profesional liberal. Clase media alta).

El resultado de todo ello es que a la hora de buscar una nueva vivienda la gran mayoría de los entrevistados que cabe inscribir en estos sectores sociales demandan una vivienda nueva y en propiedad.

Por último, en estos sectores de clases medias y medias altas funcionales es dónde parece producirse una de las excepciones a esta generalizada cultura de la propiedad. En efecto, en ciertos sectores de las clases medias y medias altas funcionales y con un componente muy fuerte de cultura meritocrática -cultura muy minoritaria en la sociedad española y muy próxima de la cultura del esfuerzo personal- se prefiere invertir en la preparación de los hijos a invertir en la compra de una casa...

"Pero yo prefiero vivir en la calidad de vida que me satisfaga, aunque no pueda luego.

- ESO POR EJEMPLO.

- Comprar una casa.

- CLARO, ESO LO ANTEPONER AL HECHO DE COMPRAR UNA CASA.

- Sí, por supuesto, los hijos son lo primero y la casa viene después, si la puedes comprar bien y si no puedes.

- ESO UN POCO LO ANTEPONER AL HECHO DE COMPRAR UNA CASA EN CUALQUIER SITIO, ANTES...

- Sí, personalmente yo sí, antepongo la educación de mis hijos a la vivienda..." (Profesional liberal. Clase media alta).

b) Las estrategias de las clases medias altas

Las clases medias y medias altas funcionales y asalariadas parecen desarrollar lo que podemos denominar de *estrategia de acumulación y de promoción*.

Estos sectores suelen situarse en el conjunto de las clases medias funcionales asalariadas y con perspectivas de promoción social a medio plazo. Para estos sectores la estrategia de acceso a la vivienda parecería consistir en comprar una primera vivienda más barata y con posibilidades de revalorización -algo que, por otro lado, ha sido muy común con la especulación desarrollada en los 80-. De esta forma y a modo o especie de proceso encadenado, la posterior venta de la primera vivienda permite pagar la entrada y algo más de la segunda vivienda, habitualmente de más calidad, precio y status que la primera y así sucesivamente en un proceso de cambio de vivienda estrechamente vinculado, como expresión, a su propio proceso de promoción social.

"Viendo también el precio, era más baratita, tenía ascensor; viendo una serie de eso, y bueno, y pensando que en un futuro, o por lo menos nosotros lo pensamos así, no nos vamos a quedar allí.

QUE NO OS VÁIS A QUEDAR ALLÍ.

- Yo creo que no, que en el momento que lo paguemos y tengamos las posibilidad de meternos en otro nos vamos a otro, porque la zona sí nos gusta, pero después el piso es...

EN EL MOMENTO QUE VEÁIS POSIBILIDADES DE...

- Hombre, es que ahora mismo estamos pagando el piso, que todavía no lo hemos terminado de pagar y el coche, estamos pagando todo, entonces estamos ahora mismo de deudas estamos hasta aquí, entonces en el momento que el coche, que ya vamos... el año que viene ya nos lo quitamos de en medio, y tengamos una posibilidad, yo qué sé, de comprarnos otra casa..." (Ama de casa. Clase media).

"La tendencia, que la gente que su poder adquisitivo no le da para adquirir una vivienda nueva, optar por una vivienda de segunda mano y rehabilitarla un poco, y por lo menos aguantar ahí un tiempo hasta tanto las condiciones le permitan pasar a una vivienda de mejores características.

SERÍA VENDER ESA Y...

H- Comprar otra.

¿ESO ES RELATIVAMENTE FÁCIL?

H- Bueno, fácil... De hecho por una vivienda de segunda mano están pidiendo bastante, lo bueno que tiene que como explicaba antes, la Junta de Andalucía está dando una serie de...(?) y te ayuda un poco a llegar a estas viviendas, pues siempre

te es un poco más rentable, bueno, rentable en el sentido de poder económico..."
(Pareja. Clase media).

Como ya hemos abordado en otro lugar de esta obra, mientras que las clases medias y medias bajas parecen inscribir por muchas razones -las razones económicas entre otras, pero no sólo ellas- la compra de la casa en una concepción de algo definitivo, para toda la vida, en una concepción más estable y de apropiación más firme, afectiva y profunda de la vivienda, estos sectores de las clases medias y medias altas funcionales y asalariadas parecen, por el contrario, inscribir la compra de la casa en un proceso económico e inversor dentro del propio y más amplio proceso de promoción social en el que se desarrollan con la casa unas relaciones afectivas menos fuertes y de apropiación y que, por lo tanto, llevan a que la primera compra se realice en un contexto de premonición del posible y deseable cambio posterior. Así, mientras el número medio de veces que una familia con ingresos inferiores a 2,5 veces el S.M.I. se cambia de vivienda es de 1,8 veces, en el caso de las familias con ingresos superiores a 5,5 veces el S.M.I. esta cifra se eleva a 2,7 veces. Es decir, para estos sectores de las clases medias altas la compra de la casa parece inscribirse en una cultura que acepta el cambio y la mudanza como elemento conformante de la propia compra y de la propia cultura más general.

"- Yo, concretamente pensé así, vamos, en cambiar, vamos, en algún día cambiar, y...

O SEA, COMPRARSE UNA PRIMERA CASA, PODÍAMOS DECIR, PEQUEÑITA Y...

- *Una primera vivienda, sí, sí, más, bueno, más asequible también, y después pues cambiar...*

- *Sí, en mi caso también.*

- *Sí, sí.*

- *La idea nuestra fue de tenerla cerca del trabajo, tener el trabajo cerca. Vamos, no tener que...; evitar el desplazamiento, y cosas de esas. Trabajamos por aquí cerca. Entonces, pues, fue esa la idea..."* (RGH. Prof. Lib. C. Medias Altas).

En este contexto y en el seno de estos sectores sociales de clases medias y medias altas funcionales y asalariadas se produce un cierto debate sobre si lo difícil es poner en marcha el proceso, es decir, acceder a la primera vivienda, o si lo realmente difícil es mantener el proceso en marcha -dado el incremento de cargas que suponen los hijos, entre otros factores-, es decir, acceder a la segunda vivienda.

"- *Hombre, el problema principal es comprarse la primera vivienda. Ese es el problema gordo, la primera vivienda.*

- *La segunda, la segunda.*

- *Hombre, claro.*

- *No, hombre, pero, en el momento en que ya tienes una primera vivienda...*

- *No, es peor la primera que la segunda..."* (RGH. Profesional liberal. Clase media alta).

En este desarrollo de venta/compra de la primera/segunda vivienda, el crecimiento de los hijos, la llegada de la adolescencia y, por tanto, las necesidades de

mayor espacio personal para cada uno de ellos parece jugar un factor desencadenante del salto de la primera a la segunda vivienda. Como dicen gráficamente la casa "tiene que evolucionar conforme a la edad de las personas que viven dentro".

"Cuando ya son adolescentes.

- ...ahora, cuando el niño tiene dieciocho años...

- Claro, necesitan...

- ...pienso que va a meter sus amigos; que quiere su equipo de música, incluso el televisor...

- Y vive prácticamente en su habitación...

...tiene que evolucionar la vivienda conforme a la edad de las personas que viven dentro." (RGH. Profesional liberal. Clase media alta).

Hay que tener en cuenta, además y abundando en esta misma lógica, que el tiempo que va desde el nacimiento de los primeros hijos a la adolescencia es, también, un tiempo que permite una cierta capitalización familiar. Capitalización imprescindible para posibilitar dar el paso a la segunda vivienda más cara.

"Si el precio estuviera más asequible yo sí me metería porque lo necesito y porque veo que es una inversión que no la pierdes, te compras por ejemplo un coche como he hecho yo, te gastas dos millones de pesetas y al año ya le has perdido uno y tú te compras una vivienda y al año le has ganado el dinero, porque se revaloriza, vamos, no se devalúa, yo sí me metería, vamos..." (Trabajador industrial. Clase media).

Desde nuestro punto de vista sería precisamente en el marco de esta estrategia de acumulación y promoción económica y social de las clases medias funcionales y asalariadas donde parecería producirse, por tanto, la mayor concentración del fenómeno denominado *reposiciones* por Carlos Lles en el artículo "Malestar residencial y demanda de vivienda" de la revista Alfoz nº 72 de 1990.

"- El centro de Huelva es muy codiciado.

- Sí, la gente está volviendo al centro.

- Hay mucha gente que está vendiendo casas, además no tan lejos, ahí en Guadalupe o cerca incluso de la zona digamos nueva y se están viniendo al centro...

¿A PESAR DE QUE NO HAYA INFRAESTRUCTURA Y TODO ESO COMO DECÍAIS?

- ... se sube de estatus en el centro...

- Pero... piensa un momento ¿cómo se sube?, porque tú renuncias a metros cuadrados.

- Pero se sube de estatus, mira yo creo que hay una cosa además, hasta ahora muy extendida, no sé de ahora en adelante, la primera vivienda siempre es en el extrarradio y la segunda vivienda ya más definitiva a una edad más madura es en el centro, pero eso no sólo en Huelva, en Sevilla también, hay una primera vivienda más de barrio y una segunda vivienda más en el centro..." (RG. H. Profesional liberal. Clase media alta).

También, y por último, también en este sector es dónde parecen situarse los escasos defensores de la compra de una casa antigua para rehabilitarla.

"La tendencia, que la gente que su poder adquisitivo no le da para adquirir una vivienda nueva, optar por una vivienda de segunda mano y rehabilitarla un poco, y por lo menos aguantar ahí un tiempo hasta tanto las condiciones le permitan pasar a una vivienda de mejores características.

SERÍA VENDER ESA Y...

H- Comprar otra.

¿ESO ES RELATIVAMENTE FÁCIL?

H- Bueno, fácil... De hecho por una vivienda de segunda mano están pidiendo bastante, lo bueno que tiene que como explicaba antes, la Junta de Andalucía está dando una serie d ...(?) y te ayuda un poco a llegar a estas viviendas, pues siempre te es un poco más rentable, bueno, rentable en el sentido de poder económico..." (Pareja. Clase media).

5.2.4. LAS CLASES MEDIAS PATRIMONIALES

"Sin duda es en el sector del espacio social caracterizado por la predominancia del capital económico sobre el capital cultural, y en particular en los empresarios industriales y comerciales, grandes o pequeños, en los agricultores y también en algunos miembros de los profesionales liberales...donde se encuentra la mayor tasa de propietarios. Sin embargo, el crecimiento más elevado de las tasas de propietarios se ha producido en la región del espacio social definida por la primacía del capital cultural sobre el capital económico, es decir, en todas las categorías superiores (ingenieros, cuadros superiores), medios (técnicos, cuadros medios, empleados), asalariados del sector público y semipúblico (a excepción de las profesiones artísticas e intelectuales), y también en las regiones superiores de la clase obrera (Contra maestres, obreros cualificados) e, incluso, en fracciones no desdeñables de obreros especializados y peones." (P.Bourdieu, 1990).

a) Las culturas

A tenor de las entrevistas y grupos realizados la principal dimensión de la cultura de estas clases en lo que respecta a la vivienda es la que podríamos denominar como cultura de la *transmisión intergeneracional*. Es decir, aquella concepción de la propiedad de la vivienda que la inscribe en un proceso de acumulación y transmisión intergeneracional...

"Nosotros de siempre lo que hemos querido tener es un piso, y mis padres, mis abuelos, de hecho, lo que siempre han querido tener algo en propiedad, que no se diga eso de que muero y no tengo nada, a uno le gusta morir se teniendo algo que dejar..." (Pareja. Clase media).

"Lo compro ya en vista de decir bueno pues ya tienes algo que dejar a los hijos, pero

yo por comprarlo no tengo ningún interés porque con 15.000 pts. que pago, nada..." (Autónoma. Clase media alta).

En este sentido, la casa como heredad, como patrimonio a transmitir parece ser una de las claves culturales de estos sectores sociales en lo que a la vivienda se refiere.

b) Las estrategias

Las clases medias patrimoniales y los sectores de las clases medias funcionales formados por los profesionales más "autónomos" parecen desarrollar una estrategia que podemos denominar de *espera de la oportunidad* en el sentido de ser una estrategia de tipo agazapado que sólo se activa cuando surge una buena oportunidad en el mercado. Tipo de estrategia en la que parecen poder inscribirse bastantes de las demandas de concesión de las viviendas de EPSA en Huelva.

En efecto y a tenor de las entrevistas realizadas en estos sectores de las clases medias patrimoniales, parecería que en los citados sectores se desarrollaría otra estrategia diferente a las anteriormente descritas que podemos definir como la de *estar agazapado a la espera de la oportunidad*.

"Con mis padres vivo y esperando eso cualquier oportunidad que haya o que nos vaya la cosa mejor para poder meterme en algo que sea asequible, porque si no, no, si no, no puedo.

- Y EN EL PISO QUE VIVÍS, ¿QUÉ ES UN PISO DE ALQUILER, ES UN PISO EN PROPIEDAD?

- Es propiedad de mis padres..." (Comerciante).

En Huelva estos sectores suelen ser de la propia ciudad y, por tanto, han podido acceder a alquileres más bajos, a heredar ciertas viviendas familiares, etc. Conjunto de situaciones que parecería que les permiten vivir en una vivienda familiar a un coste relativamente bajo.

De forma paralela a esta vivienda a coste relativamente bajo, estos sectores parecería que hubieran desarrollado una estrategia de inversión en sus negocios familiares.

"- Bueno, la razón de que vamos, he intentado buscar lo más barato porque meterse en un piso significa no poder invertir más en el negocio, pero que no se venga el negocio abajo, entonces hay que estar pendiente, entonces yo creo que una vez que está invertido bastante el negocio va por sí solo, porque llega el momento en que va por sí solo..." (Comerciante).

"Nosotros hemos podido tener oportunidad de dar la entrada para un piso, lo que pasa es que siempre nos han encantado los negocios y nos hemos metido en negocios en vez de meternos en un piso..." (Pequeña propietaria).

Estrategia que les posibilita contar con los recursos suficientes como para poder abordar en condiciones la rápida resolución de las ofertas que puedan surgir en el

mercado de la vivienda. De este modo mientras en las clases medias funcionales asalariadas parecería concentrarse el fenómeno de la reposición, en estos sectores de clases medias patrimoniales parecería que se pudiera desarrollar una estrategia de acceso a las nuevas promociones públicas de régimen general y de régimen especial una vez superada la primera fase de mala imagen de las viviendas públicas y conocidos los requisitos que les permitan "arreglar" las declaraciones de Hacienda en los tramos pertinentes para entrar en los baremos de adjudicación.

En este sentido, esta estrategia ayudaría a explicar el hecho de que en Huelva proporcionalmente hayan sido estas clases sociales las que más hayan demandado la promoción realizada en Zafrá.

"POR ESO TE COMENTABA QUE VOSOTROS HASTA QUE NO SALIÓ ESTA OPORTUNIDAD DE EPSA NO HABÍAIS HECHO NADA

Es que esta oportunidad de EPSA es bastante buena, porque la entrada es una entrada mínima...

...¿Y LA RAZÓN PARA CAMBIAROS BÁSICAMENTE CUÁL ERA, POR LA FALTA DE ESPACIO ESTA QUE ME DECÍAS QUE TENÍAN O LA OPORTUNIDAD?

Eso y que es que es una oportunidad.

PERO SI NO HUBIERA SALIDO LA OPORTUNIDAD DE EPSA, ¿TÚ HUBIERAS SEGUIDO VIVIENDO EN TU CASA O TE HUBIERAS BUSCADO LA VIDA POR AHÍ?

No, hubiera tenido que seguir, por lo menos unos pocos de años más..." (Pequeña propietaria).

5.2.5. LAS CLASES MEDIAS FUNCIONALES

a) Las culturas

Entre las clases medias funcionales la cultura dominante que hemos encontrado en las entrevistas y grupos realizados es la cultura del *logro* y *éxito social*.

En efecto, entre estos sectores que venimos denominando clases medias funcionales existe una fracción de clases medias y medias bajas asalariadas (de mucha importancia en la estructura económica y social de nuestro país) que están muy integradas en la cultura del logro, la movilidad y el ascenso social -de hecho, son sectores cuyos padres suelen tener un status social bastante inferior al suyo- que significa en lo simbólico la sociedad de consumo de masas. Desde este punto de vista, estos grupos sociales se constituyen en los 'representantes' más significados de las denominadas clases medias que expresan, precisamente, su grado de integración social a través de una cultura acumulativa y promocionista que habitualmente se evidencia en muchos grupos de discusión de esta tipología social, en la expresión "ir a más". Pues bien, de forma redundante con estos análisis, la vivienda, o mejor aún, el acceso a la propiedad de la vivienda cumple para estos sectores una función simbólica muy similar a este "ir a más" general en la vida social.

"Viviendas en propiedad a un precio más asequible.

- ¿Y POR QUÉ NO EN ALQUILER?

- *Hombre, porque todo el mundo procuramos ir a más, a más, entonces si yo me gasto un dinero procuro gastármelo en una inversión, un alquiler nunca es tuyo, si voy a pagar 30 mil pesetas de alquiler pues que esas 30 mil pesetas que sean para mí al final en una vivienda que sirva no sólo para mí sino para mi hijo el día que yo me muera, un alquiler no es positivo nunca, es una vía de escape, si no tienes otra cosa o no puedes acceder a otro tipo de vivienda, te quedas de alquiler pero normalmente piensa en que de momento, de momento voy a meter en alquiler, luego ya veremos, siempre hay el ya veremos...*" (Trabajador industrial. Clase media baja).

b) Las estrategias

Las estrategias de estos amplios sectores sociales han adoptado dos expresiones diferenciales en los grupos y entrevistas realizados entre estos sectores sociales:

- Las clases medias y medias bajas funcionales y asalariadas parecen desarrollar una estrategia de *ahorro para una única compra*.

- Mientras que, por el contrario, los sectores de trabajadores autónomos de estas mismas clases sociales parecen mantener una estrategia que les aproxima a la de las clases medias patrimoniales en el sentido de *esperar y ver* surgir la oportunidad. En efecto, estos sectores sociales (probablemente al abrigo de su mayor opacidad fiscal) desarrollan una cierta acumulación de capital que les puede permitir, llegado el caso, el comprar una vivienda en "oportunidad"³². En efecto y aunque la actual investigación cualitativa es insuficiente para llegar a este respecto a conclusiones más definitivas, parecería que mientras los asalariados puros, dado el tipo de fuentes de ingresos y el mayor control fiscal que se ejerce sobre los mismos, tienen que desarrollar una estrategia más a medio/largo plazo para poder contar con un cierto ahorro, las situaciones de una mayor opacidad/irregularidad tanto en los ingresos como en el control fiscal sobre los mismos, como ocurre en ciertas profesiones liberales más autónomas, permiten la posibilidad de realizar una acumulación más rápida de capital en relación a las anteriores fracciones de las clases medias. Situación que posibilita a estos sectores más autónomos y no asalariados el disponer de los fondos suficientes como para poder invertirlos si surge la oportunidad.

¿Y ESTÁIS BUSCANDO O SENCILLAMENTE SI VEÍS ALGO QUE OS INTERESA?

No, buscarlo no, es llegar la ocasión y decir mira aquí está la ocasión, pues como nos estaba apremiando el señor de donde teníamos la oficina antes, que la apremiaba pero claro como el contrato era para cinco años y no podía echarnos a los dos años, entonces en un momento tuvo la ocasión y la oportunidad de marcharse y escogió y dijo, bueno ahora me voy pero no porque tú me apremies, que el contrato está para cinco años.

¿Y POR QUÉ NO BUSCÁSTEIS EN PROPIEDAD EN ESE MOMENTO?

Pues por lo que te he comentado que es imposible, son muy caras, muy caras a nivel de las ganancias que se tienen..." (Autónoma).

[32] Como veremos varias veces a lo largo del informe la situación de estabilidad y legalidad en el trabajo es cada vez más determinante como mediación para acceder a la vivienda de una u otra forma.

5.2.6. LAS CLASES MEDIAS BAJAS Y BAJAS

- Las clases medias bajas y bajas parecen *depender* de forma casi exclusiva de las *políticas públicas* en el sentido más específico de las viviendas de promoción pública y, más en concreto, de alquiler ya que estos sectores sociales tienen plena conciencia que el acceso a la propiedad les ha sido tradicionalmente imposible de abordar.

5.2.7. LOS JÓVENES

“La edad como tal no parece tomar un sentido más que como un momento del ciclo de vida doméstica: la cuestión de la compra de la casa se plantea con fuerza en ciertas etapas de este ciclo, en relación con la preocupación de fundar, como se dice, una familia, es decir, en el momento del matrimonio o en los años que le siguen, con la aparición de los hijos.” (P. Bourdieu, 1990).

Los jóvenes forman un grupo muy especial de potenciales nuevos compradores de viviendas ya que el matrimonio es el paso decisivo que desencadena mayoritariamente en nuestra sociedad la búsqueda del piso.

“H- Somos novios, queremos casarnos ya, y lo que nos falta es el piso, (risas), por lo demás lo tenemos todo...” (Pareja. Clase media).

Hasta ahora hemos visto las culturas y las estrategias de lo que podemos denominar sectores adultos de los diversos grupos sociales. Las culturas de estos grupos son compartidas en lo fundamental por los jóvenes de dichos grupos sociales. Sin embargo, no ocurre así con las estrategias a desarrollar ya que *por el mero hecho de ser joven se carece de muchos de los recursos económicos, sociales, simbólicos y relacionales con los que cuentan los adultos de sus propias clases sociales.* Cuestión que les lleva a desarrollar unas estrategias totalmente distintas a los adultos, mayoritariamente centradas en el alquiler como primer paso para un acceso posterior a la propiedad.

Ahora bien, siendo esto cierto también lo es que no todos los jóvenes son iguales ni cuentan con los mismos recursos, de forma que también entre los jóvenes podemos encontrar distintas subestrategias en función de su diferente pertenencia social.

a) Hasta cierto punto podríamos decir que la estrategia dominante en los jóvenes es la *ausencia total de estrategia* . La mayoría de los jóvenes parecen estar en el vivir al día y en el gasto de lo poco/mucho que se tenga sin pensar en el futuro y, por tanto, sin desplegar estrategias. En este sentido y, hoy por hoy ya que la actual crisis puede modificar este planteamiento, la mayoría de los jóvenes no prevén, no ahorran...

“Yo no tenía, no pensaba en, yo no pensaba en casarme y en crear una familia, yo lo único que quería era trabajar y disfrutar, yo ahí el dinero que ganaba me lo gastaba y nunca, en mi vida he pensado yo en coger una cartilla, por ejemplo, como

- ban becho muchos amigos que han cogido una cartillita y se han metido su dinero.*
 - *Yo lo máximo que he juntado ha sido ciento cincuenta mil.*
 - *Yo lo cogía todo y me lo gastaba todo, era un bala, un bala, hombre, un bala, sí, era un bala.*
 - *Bala no, sino joven...*
 - *Abí está, uno es joven, le gusta vivir y le gusta disfrutar." (GT. Contratos temporales).*

- "Exactamente, eso. Y aquí la cultura que tenemos es vivir con los padres.*
 - *No, no, yo creo que no...*
 - *No, no, la necesidad. Yo creo que es por la necesidad.*
 - *El resultado.*
 - *El resultado, pero con condicionamientos económicos.*
 - *Hombre por, con muchos condicionamientos. Porque no tienen un empleo fijo, un empleo estable, que no tienes, no puedes, no te atreves a meterte en un piso, por el empleo que tienes..." (RG. H. Profesional liberal. Clase media alta).*

Ahora bien, en el contexto mayoritario de esta posición de falta de estrategias elaboradas por parte de los jóvenes para acceder a una vivienda, cabría diferenciar las siguientes tendencias más minoritarias y matizadas.

b) En ciertos sectores de las clases medias patrimoniales, y al igual que ocurre con los adultos de estos sectores sociales, la estrategia es de esperar a que surja la oportunidad.

- "Esperando si sale alguna oportunidad.*
 - *¿TE PIENSAS CASAR?*
 - *Exacto, juntando, porque no se puede ir sin dinero.*
 - *¿QUE ESTÁS, AHORRANDO?*
 - *Ahorrando e invirtiendo en el negocio, invirtiendo, invirtiendo haber si el día de mañana, eso es también de la familia, yo tengo una tienda en la calle Cenegales pero es alquilado, es por alquiler; y esto es de la familia, esto lo lleva mi hermano..." (Joven comerciante).*

c) En otros sectores más pertenecientes a las clases medias y medias bajas asalariadas - los trabajadores industriales del Polo son un claro y mayoritario ejemplo de estos sectores sociales en Huelva- la actual crisis ha conducido y presionado para que muchos jóvenes permanezcan en casa de los padres más tiempo.

Más aún, parecería que bastantes casos de las parejas jóvenes de estos sectores sociales se ven forzadas a vivir con sus padres/suegros una vez casados y con algún hijo. Al punto que hemos encontrado más de un caso que como estrategia de ahorro han vuelto a casa de los padres/suegros ante la imposibilidad de estar en alquiler y poder ahorrar al mismo tiempo.

- "...yo estoy de alquiler.*
 - *TÚ ESTÁS DE ALQUILER.*
 - *Estaba antes.*

- ESTÁBAIS

- Nos hemos ido ahí a casa de mi suegra para poder juntar un poco, si no no somos capaces de meternos, por lo menos para una entrada que está por las nubes, como no tengo para la entrada 2 millones o 2 millones y pico olvídate del piso..." (Pareja de "recogidos").

"- 30 mil pelas en alquiler, aguantar la entrada, después los préstamos que tengamos cada uno, vivir, imposible, entonces hicimos eso, dos añitos, tres añitos que sin alquiler.

- JUNTÁIS PARA LA ENTRADA.

- Hemos abierto una cuenta de vivienda, para tener algo nuestro como se suele decir.

- ¿Y POR QUÉ LO DE NO SEGUIR VIVIENDO EN ALQUILER, POR QUÉ ESO LO HABÉIS DESECHADO?

- Porque es un pozo sin fondo, es tirar el dinero ahí y no puedes decir en un momento dado, te pueden echar, te ves en la calle y es un dinero que tiras ahí, es un pozo sin fondo, ¿no? que no es nada tuyo, de todas maneras es una inversión, por lo menos es algo tuyo y si quieres mejorar la casa lo harás en la tuya no la de..." (Pareja de "recogidos").

"Yo tengo treinta y... por lo menos cuatro años, vivíamos en El Molino, la calle Triguero y los pisos nuestros sí eran más nuevos... lo que pasa que ahora los hemos dejado... a ver si nos podemos meter en un piso nuevo y nos hemos venido a casa de mis padres..." (Pareja de "recogidos").

- ¿Y POR QUÉ DEJÁIS DE VIVIR EN ALQUILER?

M- Porque, para aborrazar dinero, no nos podemos meter en un piso pagando el alquiler, ahora tenemos dos pisos, uno de ellos es EPSA, que quiere construir unos pisos en Los Rosales, y otro es la empresa esta municipal de la vivienda del ayuntamiento, que va también a sacar pisos, pero no para, vamos, para comprarlos, y estamos una u otra y lo que pasa que pagando el alquiler no, es que no podemos, un sueldo, solamente trabaja él, no podemos pagar alquiler y piso. Entonces llevamos ya en el piso, en diciembre baría seis años, entonces la mujer nos sube todos los años un dinero, o sea que, si seguimos en el piso alquilados nunca podemos tener un piso nuestro, porque cada año es un dinero y sube más que, en relación de lo que sube los sueldos..." (Pareja de "recogidos").

Una forma extrema de esta situación de forzosa vida en la vivienda familiar lo encontramos en la figura de los "recogidos" relativamente presente en la Investigación,

"- Sí, también, también, hay chavales que hacen eso, tú les das de comer, les das de comer y él lo que va ganando y ella si está trabajando entre los dos lo juntan y...

- Es que es de la única forma que pudieran comprarse una vivienda y salir de la casa, vamos.

- Por lo menos juntar para dar la entrada.

- Es la única forma de que tú lo estés manteniendo aunque tengas que sacrificar

más a la familia todavía que la tienes, lo estés manteniendo, que tenga un contrato de... dos años o tres de trabajo, que tenga un contrato serio en una empresa que más o menos le pague bien o le pague por lo menos lo que están ganando los trabajadores de esa empresa en convenio y tenerlos en tu casa dos o tres años basta que junten una peseta y se puedan... y comprarse un piso...

ESO ES MÁS VIABLE INCLUSO QUE AVALAR...

- Si, es una buena medida.

- Que avalar por supuesto, yo los voy a dar de comer el tiempo que sea, que sea necesario, mientras que ustedes juntáis dinero o bien una entrada claro, que es lo que tienen que juntar una entrada y si tiene su entrada ... dos millones de pesetas, en el año he juntado los dos millones de pesetas esos los das de entrada y ya luego pues todos los meses...

- Que te crea un problema también en la familia, te crea un problema en la familia también, porque date cuenta que todos los miembros de la familia si tienen hijos mayores y son tres o cuatro ya mayores, a la hora del reparto que tú puedas hacer, quieren todos la misma parte y si tú le dices a este, oye que tú has ganado mil duros este mes, yo a ti no te puedo dar quinientas pelotas, se las tengo que dar a tus hermanos, no, pero es que te dice, es que los mil duros que yo he ganado es para que yo me los guarde para comprar el piso, ¿me entiendes? O sea, que te crea un problema también de tipo social. Que eso hoy de no tener nuestros hijos a ya cierta edad a una independencia económica eso está creando un mar de fondo a la familia muy grande. Y le digo una cosa, yo creo que si esta juventud no ha espabilado un poco más es por el proteccionismo que tiene por los padres, igual que tenemos a los mayores. Hoy yo creo que por lo menos el cincuenta por ciento de nuestros mayores están viviendo con los hijos...

QUE USTEDES SE HACEN CARGO DE SUS PADRES Y DE SUS HIJOS.

- Hombre,

- Yo tengo a mis suegros conmigo.

- Pues ya me dirás. Y hoy la mayoría de ellos, casi la mayoría, a lo mejor tienen una mayoría bastante, la pensión esa del sovieta esa que les llaman...

LA PENSIÓN DEL SOVIET.

- Sovi, S, O, V, I. Es la mínima pensión que hay.

- Yo tengo a mi suegro conmigo, por eso le dije antes una habitación para él, también está con los pulmones que es un problema.

- Problemas bronquiales...." (RG. Trabajador industrial. Contrato fijo).

De hecho, en la encuesta realizada, del total de personas que han mostrado sus deseos de cambiar de vivienda en los próximos años, un 7% de los mismos se caracterizaban por estar en una situación actual de "recogidos" en viviendas de sus familiares.

d) La estrategia que aparentemente sería la más lógica de esperar, al menos desde el discurso adulto que se refleja en los medios de comunicación, como la de ser independiente, la de trabajar y ahorrar es la que ha estado menos representada en los grupos. Prácticamente un sólo entrevistado joven ha defendido esta estrategia más independiente de la familia, incluso sin tener trabajo estable. (Curiosamente es

uno de los entrevistados que mantenía unas posiciones de mayor "conciencia social y de clase trabajadora").

"Estoy buscando vivienda para casarme.

- PARA CASARTE. ¿PERO ESTÁIS BUSCANDO EN ALQUILER, EN COMPRA?

- No, no, para comprarme.

- PARA COMPRAR.

- A lo mejor mañana me tengo que buscar una como sea, ¿no?, pero vamos en principio la posibilidad es esa, la vivienda propia, vivienda propia renta baja con algunas facilidades." (Trabajador construcción).

En este sentido, lo que la investigación evidencia es que en el actual contexto socio-ideológico y de crisis, mantener estas estrategias requiere de un espíritu, de una conciencia y de una fuerza de voluntad difícil de encontrar en el contexto de unos jóvenes muy marcados por la crisis y por el desarrollo de estrategias "adaptacionistas" ante los efectos de la misma..

5.3. OTRAS FORMAS DE ACCESO A LA VIVIENDA

5.3.1. EL ALQUILER

La opción del alquiler es una opción absolutamente minoritaria en los grupos y entrevistas realizados. Más aún, cabe afirmar que la imagen del alquiler está devaluada, deteriorada y que es una opción desechada mayoritariamente por los grupos. De hecho, en el Censo de Viviendas de 1991 el alquiler en Huelva alcanza un escaso 10% de las viviendas totales y un 11% de las viviendas principales. Asimismo, el porcentaje de entrevistados que se decantan por el alquiler como régimen de tenencia para su futura vivienda es de un 10,5%. En este sentido, el alquiler se percibe más como una opción que parece aceptarse si no queda otro remedio y como una política de transición para el acceso posterior a la propiedad de una vivienda que como una opción y salida estable ante los problemas de demanda y necesidad de vivienda.

Esta concepción se desarrolla aún más en Huelva donde las casas en general parecen ser de mala calidad, a tenor de lo recogido en los grupos, y que, además, cuenta con alquileres muy caros, dada la presión de los "inmigrantes" temporales que tradicionalmente han acudido a trabajar al polo y han presionado en el mercado de la vivienda local. En este sentido no deja de ser significativo el hecho de que, incluso, se llegue a tener una cierta mala imagen de los que viven en alquiler asociando dicha mala imagen con el hecho de que sean "de fuera" muchos de los inquilinos.

"Aquí en Huelva lo... por lo menos la gente que yo conozco que está en alquiler son gente que viene de fuera a trabajar. Son gente que se ha visto en un apuro, bien familiar bien económico, bueno, económico, motivo de traslado de casa o algo y están de alquiler, pero vamos, normalmente la mayoría de la gente lo que quiere es tener algo propio..." (Pareja. Clase media).

En este contexto, las razones aducidas explícitamente en contra del alquiler son

razones ciertas pero que funcionan, en bastantes casos, como racionalizaciones para argumentar la opción previa adoptada en favor de la propiedad.

Las principales razones o, al menos, la más comúnmente repetidas en todas las entrevistas y grupos son las siguientes:

- *Tirar el dinero a fondo perdido.*

"M- Es un dinero tirado a la basura como quien dice". (RG. Jóvenes)

En una sociedad donde uno de los principios ideológicos que la rigen, y de forma muy notoria en sus clases medias centrales, es el principio de la acumulación y de la retención, el principio de la propiedad, el alquiler aparece muy devaluado ya que es la opción contraria: es el puro gasto sin acumulación, es el dinero que se "tira a la basura". En este contexto, sólo una política de alquileres baratos y seguros podría hacer mella en esta disposición ideológica -y no sólo ideológica- del mercado. Ahora bien, los mismos grupos denuncian como esta política no sólo no se hace sino que, por el contrario, lo que se hace es facilitar la inseguridad jurídica de los inquilinos y el encarecimiento anual de las viviendas.

- *El encarecimiento anual de los precios.*

En efecto, los grupos y en especial los sectores más jóvenes y afectados por la ley Boyer denuncian como se produce un encarecimiento anual de los alquileres que no sólo impide su ahorro sino que dificulta de forma creciente la propia posibilidad del pago del alquiler dada la actual crisis de empleo y salarios.

"M- De todas formas es muy elevado el alquiler, suele ser muy elevado también." (RG. Jóvenes).

"Mi sueldo es muy bajito, y el alquiler llega el momento en que te lo van subiendo, eso lo primero, y lo segundo que estás pagando por una cosa que no es tuya, aquí... yo prefiero la vivienda siempre comprada, eso está claro, primero porque el día de mañana es tuya aunque al principio tengas que hacer un sacrificio..." (Trabajador industrial. Clase media baja).

"Lo que pasa que pagando el alquiler no, es que no podemos con un sueldo, solamente trabaja él, no podemos pagar alquiler y piso. Entonces llevamos ya en el piso, en diciembre haría seis años, entonces la mujer nos sube todos los años un dinero, o sea que, si seguimos en el piso alquilados nunca podemos tener un piso nuestro, porque cada año es un dinero y sube más que, en relación de lo que suben los sueldos..." (Pareja de "recogidos").

Encarecimiento especialmente notorio y marcado tras la célebre ley Boyer que se constituye como una línea simbólica decisiva en este tema y "argumento" más a favor de la propiedad.

"- Sí, por supuesto, es que nosotros tenemos de alquileres de antes y nos pusieron muchas menos condiciones y ahora no, no interesa ahora el alquiler de local, no

interesa, tiene que ser mucha suerte coger uno que lo deje porque no pueda o por algo, pero ahora mismo alquiler de locales, vamos, yo lo veo, el que se meta en alquiler ahora mismo no, no sale, sé de gente conocida que se han metido y no salen de ahí, tienen que dejarlo, de los tipos antiguos sí que interesan, porque vamos, después sube tanto como antes, después sube más, después te pueden echar, no interesa un alquiler ahora..." (Comerciante.)

Resulta significativo a este respecto y en el contexto ideológico dominante que la incertidumbre legislativa alcance al alquiler y no a la propiedad, como si se supiese -aunque no se haga explícito en ningún momento- que el sistema se basa en la propiedad y que, por tanto, la propiedad es intocable por encima de todo tipo de incertidumbre, mientras que el alquiler es algo más variable y puede ser revisado por el Gobierno de turno.

"H- Pues que puede dar una vuelta. Por ejemplo cuando es un piso del Estado dado, imagínate que yo que sé, que da la vuelta y volvamos por ejemplo a una dictadura rara de estas y le de opción a todo el mundo a, los que tienen dinero a hacer cosas raras y eso, a subirte el alquiler por ejemplo, si estás pagando ocho mil pues ponerte doce, quince, veinte, si eso no es tuyo y está en alquiler pues te pueden hacer según las leyes que salgan. Como ahora el decreto que tiene que salir, el decreto Boyer que los dicen, subir la... los alquileres que están congelados, por ejemplo los nuestros, el nuestro está congelado. Subírtelo según la zona que esté, los metros que tenga el piso y todas esas cosas. O sea que antes no nos podían subir eso, ahora con el decreto ... de Boyer, si sale, que no creo que salga, subir basta un cien por cien ... que en nuestro caso serían seis mil pesetas..." (Autónomo. Clase media baja).

- La inseguridad jurídica.

La razón anterior se asocia estrechamente a esta nueva razón: la inseguridad permanente del que vive en alquiler y la indefensión de sus posibles derechos.

"En el momento dado que el propietario necesite el piso para lo que sea, sea realmente para su uso o no lo sea, te manda tu cartita correspondiente, te puede meter en un juzgado y es ponerte en la calle, entonces estás al riesgo ese..." (RG. Jóvenes).

Inseguridad, aún mayor en los actuales tiempos de crisis en los que la propiedad de la casa parece como una cierta y última salvaguardia.

"El día de mañana también te pueden echar, las condiciones que he visto yo de alquileres, el día de mañana no dejas nada a tu familia y tienes que meterte en algo que el día de mañana si viene mal la cosa siempre tienes una casa donde estar".

- El alquiler no permite ahorrar.

En directa relación con las cuestiones anteriores, los grupos sitúan cómo el alquiler dificulta, cuando no imposibilita totalmente, el suficiente ahorro familiar para dar el paso definitivo: el acceso a la propiedad.

"- Es que es igual, exactamente, la cuestión es eso de aborro, tu tienes que aborrar, entonces el aborro es tanto para el ayuntamiento como para lo otro, el ayuntamiento te dejan mas respirar, pero la renta libre es igual, tienes que dar una entrada, firmar contrato, mensualidades por construcción, a entrega de llaves después hay que hipotecarlo, y el ayuntamiento es igual, según baja, ya te digo, de 93.000 pesetas el metro cuadrado, puede bajar 2 millones de pesetas, eso se nota, 2 millones, 3 millones, pero es igual, tienes que tener una entrada, una entrega de llaves, y después de eso la hipoteca, el fundamento es igual, tienes que, tienes que aborrar, y aborrar alquilado imposible, si das alquiler no puedes aborrar..." (Pareja de "recogidos").

Este argumento es muy revelador de la situación de fondo del mercado de la vivienda en lo que se refiere a la opción dominante por la propiedad. En efecto, el no permitir ahorrar no se pone en función del gasto futuro en general, sino de la "compra" de la vivienda en particular. Evidenciando, de este modo, la centralidad de la propiedad y la dimensión transitoria del alquiler.

- El no poder hacer con libertad obras en las viviendas.

Aunque de forma minoritaria, esta argumentación también es resaltada por los entrevistados que vienen a expresar así la mayor dificultad de sentir como suya, de apropiarse vivencialmente del espacio de la vivienda en alquiler.

"Está la gente pagando 45.000 pesetas un alquiler, ¿comprende?, y bueno, y al fin y al cabo no tienes derecho a nada, el que está en un alquiler no tiene... Si le da por pintarla, por arreglarla, la eso, bueno, pues depende de los dueños que tenga ese piso, a ver; y resulta que tú dices a la larga: yo estoy dando todos los meses 45.000 pesetas y al final no es mío, cuando tú pagas una entrada buena, luego después das todos los meses 45 o 50 el piso es tuyo, no te lo quita ya nadie, ni te puede decir: pues mira, que ha subido el alquiler y tienes que pagar tanto..." (Ama de casa. Clase media).

- Las políticas fiscales.

Además de todas las razones aducidas, los grupos y entrevistados de clases medias altas argumentan también y en contra del alquiler la inexistencia de una adecuada política fiscal. Mientras que la compra de la vivienda y el pago de los créditos, e incluso hace unos años la compra de una segunda vivienda, desgravaba, no ocurre así con el alquiler que no desgrava nada.

"Siempre quieres comprar casa por tener un bien que sea tuyo, porque si no, el problema de los alquileres es que tu sabes que hoy en día no, que desde el punto de vista fiscal no desgravan nada, en absoluto..." (Funcionaria. Clase media alta).

Desde este punto de vista, pues, y como se percibe por los amplios textos anteriores el alquiler no cuenta para los entrevistados con ninguna ventaja. Más aún, cuenta con todos los inconvenientes.

5.3.2. LAS COOPERATIVAS

Las cooperativas aparecen formalmente como una de las posibles vías de acceso a la vivienda. Sin embargo y en la realidad cotidiana, las cooperativas han sido una opción muy minoritaria dentro del mercado de la vivienda. De hecho, del total de 646 entrevistados que quieren acceder a una nueva vivienda tan sólo el 11% de los mismos reconoce haber realizado alguna gestión a este respecto y tan sólo el 3% de los mismos está asociado a alguna cooperativa. Es decir, una minoría muy reducida.

En este sentido, al menos en Huelva -y tras el *affaire* P.S.V creemos que en toda España-, la imagen de seriedad y credibilidad de las cooperativas no es lo suficientemente atractiva como para hacer de las cooperativas una vía y solución significativa ante el tema de la vivienda. Más aún, cabría pensar que existe una cierta desconfianza y una crítica implícita a esta forma de acceso ya que más de un entrevistado, incluidos aquellos que están inscritos en alguna cooperativa en el momento de la investigación, enuncian y comentan de personas que salieron trasquiladas tras su experiencia en una cooperativa. La desconfianza en los plazos de entrega, en la cantidad final a pagar, etc, aparece en todos los discursos producidos al respecto.

"Alguien nos habló sobre esto, y como en las cooperativas siempre te lo ponen al principio muy bonito, pues nos metimos.

H- No, hombre, asequible es.

M- Es asequible, pero...

H- Lo único es que está tardando más de la cuenta, pero que asequible es porque estás dando un dinero que lo puede pagar cualquiera que tenga un trabajito medio... normalito, con un sueldo medio normalito lo puede pagar; ¿no?" (Pareja de cooperativistas).

En este sentido y por lo negativo, las reticencias ante las cooperativas reflejan el temor de los usuarios ante los posibles fraudes con las viviendas. Pareciera que los usuarios prefieren la vivienda "llave en mano", con "piso piloto" que se puede ver y apreciar, la vivienda terminada y construida a cualquier otra fórmula de acceso. Dada la inversión económica y afectiva que significa la compra de una vivienda el tema de la seguridad y del no fraude aparece en el primer plano de los temores e incertidumbres de los posibles compradores de viviendas. En este contexto, la seguridad de muchas de las promociones privadas es que las viviendas ya están construidas y desde ese punto de vista el mercado privado aparece como seguro y atractivo. Seguridad de acceso que también se cumple, por otros motivos, en el caso de la vivienda pública³³ pero no en el caso de las cooperativas, lo que conduce a los cooperativistas a estar con el alma en vilo siguiendo el acontecer de la construcción.

[33] Es significativo a este respecto el observar cómo los grupos enuncian algo críticamente que las demandas de vivienda de las promociones públicas se hacen sin "ver" los pisos, sin saber en muchos casos dónde se van a construir, etc. Desde este punto de vista sería interesante poner en marcha una política de comunicación en la vivienda pública, en EPSA, con el futuro usuario que resolviera al menos una parte de estos problemas en los que se enraza la desconfianza ante la oferta.

"Esta cooperativa es por iniciativa de UGT, por eso tiene que ir para adelante.

M- Bueno, meternos aquí es estar al filo del miedo todo el tiempo, vamos, porque...

¿AL FILO DEL MIEDO POR QUÉ?

M- Porque cada vez que abres el periódico...

H- Hay muchas críticas...

M- ...sobre PSV, que si es un fraude..." (Pareja de cooperativistas).

De esta forma, las cooperativas, y la experiencia actual de P.S.V. creemos que va a reforzarla, cuentan con mala imagen, no cuentan con los atractivos y seguridades suficientes como para conformarse como una salida ante el problema de la vivienda.

5.3.3. LA AUTOCONSTRUCCIÓN

La autoconstrucción es junto con las cooperativas otra de las formas minoritarias de acceso a la vivienda. En el caso de Andalucía, además, la autoconstrucción parece ser una vía de acceso a la vivienda relativamente desarrollada en el mundo rural.

Ahora bien, la investigación realizada ha obtenido un muy escaso 3,3% de entrevistados favorables a esta opción como mecanismo de acceso a la vivienda. Por el contrario, la mayoría de los entrevistados subrayan la dificultad, cuando no la imposibilidad directa, de realizar la autoconstrucción en un entorno urbano y sin un conocimiento mínimo de los oficios y de las habilidades necesarias para realizarla. En este sentido no deja de ser significativo que ha sido un entrevistado que trabaja en la construcción, la única persona que, en la fase cualitativa de la investigación, ha mostrado su clara preferencia por esta modalidad de acceso práctico a la vivienda. Para esta persona, la autoconstrucción sería un "sueño".

Como subraya el largo texto siguiente, la autoconstrucción permite un nivel de personalización y apropiación de todo el proceso de construcción que conforma una identificación muy fuerte con la vivienda, al punto de situarse en el terreno de los ideales. Fuerte identificación con la vivienda que este mismo equipo investigador encontró en una investigación cualitativa llevada a cabo en Madrid y Bilbao entre aquellas personas, conocidas popularmente como "los domingueros", que habían participado los fines de semana, de ahí el nombre, en la autoconstrucción de sus viviendas allá por los finales de los años 50 con motivo de las primeras promociones públicas de vivienda y como forma de pago *en especie* de las mismas.

"Sería mi sueño, si me tocara la quiniela ahora mismo me la hacía yo, es que disfrutaría haciéndola, vamos, haría mis gustos, mis caprichos... hombre, si me dieran un terrenito y, bueno, si me dieran, si pudiera comprar ahora mismo que no me den nada, me gusta armármelo todo con mi trabajo y mis manos... la lotería, es que no espero que me toque nada, porque tengo lo de mi trabajo, que no me falte trabajo... si tuviera un terreno y hacer mi casa a mi gusto, tampoco hacer una casa muy grande, a mí no me gustan las casas de estas grandes, que está la mujer siempre limpiándola..."

Ahora bien, esta misma persona subraya la dificultad de desarrollar este ideal en la Huelva actual, en una ciudad.

*- ¿Y TÚ CREES QUE AQUÍ EN HUELVA LO PODRÍAS HACER ESO?

- ¡Comprar la casa?

- COMPRARTE EL TERRENO Y...

- Eso no lo puedo hacer, ojalá todo el mundo pudiéramos tener un terreno y poder hacer mi casa, ...y poco a poco ir trayendo materiales y a lo mejor en un año bago los cimientos, en otro año levanto los pilares y en otro año a lo mejor bago los cerramientos, sí, que yo vería aquello ir para arriba, no me importaría esperar 4 años".

En este contexto, y sólo para esta minoría social de onubenses, la posibilidad de poder poner en pie un plan de actuaciones públicas orientadas a facilitar la puesta en marcha de planes de autoconstrucción serían muy bien recibidos.

*- ...SÍ, PERO POR EJEMPLO, SI TÚ CREES, A LO MEJOR EL AYUNTAMIENTO O LA JUNTA O EL ESTADO O QUIEN SEA, SI EN VEZ DE A LO MEJOR DE SUBVENCIONAR LOS PISOS ESTOS QUE VAS A PAGAR 20 O 30.000 PESETAS, QUE A LO MEJOR LO QUE TENDRÍAN QUE HACER ES AYUDAR A LA COMPRA DE TERRENOS, QUE LA GENTE SE HICIESE SUS CASAS.

- A mi manera de ver sería ideal... dicen, estás loco, tu porque eres albañil, como me voy a gastar un dinero en meter... entonces el piso no me va a costar 2 millones, me va a costar 5... comprar un piso normal... serían todas casas, casas..." (Trabajador construcción).

Ahora bien, dado el escaso número de personas interesadas en este tema en Huelva, su puesta en marcha exigiría toda una serie de pasos organizativos bastante complejos de llevar a cabo.

5.3.4. LA REHABILITACIÓN

La rehabilitación constituye, junto con las cooperativas y la autoconstrucción, otra de las posibles salidas ante el tema de la vivienda. Ahora bien, y al igual que las opciones anteriores, el porcentaje de entrevistados que se decantan por esta opción es mínimo: tan sólo un 2% de los entrevistados que quieren acceder a una nueva vivienda expresan su preferencia por la rehabilitación.

Ya la propia investigación cualitativa había puesto de manifiesto la debilidad práctica de esta posible opción en Huelva dada la propia estructura de la ciudad con muy pocas casas e inmuebles que se pudiesen rehabilitar con una cierta dignidad. En este sentido, y como ha ocurrido en otros ámbitos de la actual investigación, la fase cuantitativa ha vuelto a coincidir con las líneas esenciales apuntadas en la investigación cualitativa. Así, los datos de la encuesta vuelven a resaltar la debilidad en Huelva de esta posible opción de la rehabilitación y el hecho de que sean las clases medias altas las que más la valoren. Lo que, por otro lado, era lógico esperar dada la preferencia por el "piso de nueva construcción" como el "modelo" preferido por los onubenses para su posible nueva vivienda.

En este contexto y en otro orden de valoraciones más teóricas y con menos trascendencia práctica sobre las posibles razones a favor de la rehabilitación como posible opción de acceso a una nueva vivienda, la encuesta realizada ha recogido las siguientes razones teóricas:

Cuadro nº 19

VENTAJAS DE LA REHABILITACIÓN

Más barata	51%
Permite vivir en zonas céntricas	31%
Suelen ser más bonitas que las viviendas modernas	28%

Es decir, el cuadro anterior nos expresa que el precio, la estética y la zona son las ventajas más valoradas en la rehabilitación de las viviendas. Desde ambos puntos de vista, pues, parecería que la vivienda rehabilitada va asociada tendencialmente a un cierto status social y a un cierto criterio estético diferencial.

De una forma más matizada en relación al conjunto de mediaciones que existen entre las preferencias por unos tipos de viviendas y unas y otras clases sociales desarrollado asimismo en otros lugares del informe, cabe apuntar que parecería que son las denominadas clases medias (base y cemento ideológico de la denominada *sociedad de consumo de masas* que tiene en el "piso" el modelo ideal de vivienda) las que, efectivamente, menos prefieren esta opción de la rehabilitación. En efecto, parecería que son este conjunto de clases (a través del indicador de sus ingresos) las que más valorarían en la encuesta el que la vivienda sea un piso de nueva construcción. Asimismo, estas mismas clases medias serían las que menos valoran las otras opciones. Desde este punto de vista, pues, parecería que este conjunto de clases medias son las que están más adscritas a la norma cultural del consumo de masas en la opción de la vivienda; mientras que las clases más bajas, donde rigen todavía muchos criterios tradicionales, y las clases medias altas, donde se ha elaborado una cierta estética diferencial, prefieren en términos relativos este tipo de opciones más diferenciales del centro de la norma del consumo de masas: el "piso".

5.4. LAS DIFICULTADES DE ACCESO A LA VIVIENDA

5.4.1. LA CARESTÍA DEL MERCADO DE LA VIVIENDA

En el marco de estas diferentes estrategias de acceso a la vivienda y de cara a su posible materialización, la cuestión más importante para los entrevistados parece residir más en los posibles *frenos y dificultades* que se pueden encontrar en el desarrollo de las citadas estrategias que en las posibles razones que les impulsen a desarrollar de forma positiva las citadas estrategias. Desde este punto de vista podríamos decir que de la misma forma que, tendencialmente, podemos hablar de estrategias de clase diferenciales, también podemos hablar de los frenos y dificultades específicas asociadas a cada clase y estrategia respectiva. En este sentido cabe pensar que las dificultades de acceso a la vivienda se relacionan estrechamente con las distintas situaciones sociales que estamos describiendo ya que en función del tipo de capital, de su volumen y estructura se poseen unos determinados recursos y se encuentran con una serie determinada y específica de dificultades.

Ahora bien, más allá de estas dificultades específicas de acceso a la vivienda en función de los distintos tipos de recursos que unos y otros sectores sociales poseen en la actualidad, el conjunto de los entrevistados, tal como puede observarse en el

cuadro siguiente, ha manifestado como el precio de las viviendas, excesivo para una inmensa mayoría de los encuestados, es la principal dificultad de acceso a las mismas.

Cuadro nº 20

PRINCIPALES DIFICULTADES PARA ACCEDER A LA VIVIENDA (respuesta múltiple)

	Total (646)	Menos de 2,5 veces S.M.I. (336)	2,5 veces S.M.I. (199)	Más de 5,5 veces S.M.I. (88)
El precio	85%	85%	86%	81%
La entrada	51%	58%	46%	36%
Las letras a pagar	29%	29,5%	30%	22%
Los requisitos del préstamo	26%	32%	20%	18%
Falta de información	8,5%	11%	6%	4,5%

Cuadro que nos expresa claramente como el precio es para todos los grupos sociales el principal freno para acceder a la vivienda. Precio que, para las familias de menos ingresos, va también asociado de forma importante a otras cuestiones como la entrada y las diferentes condiciones de los créditos hipotecarios.

En este sentido, pues, la principal característica del mercado de la vivienda onubense -como por otro lado ocurre en el resto de España-, al menos desde el punto de vista de los entrevistados, es la carestía del mismo ya sea en términos absolutos como en términos relativos con otras ciudades de España. Para los entrevistados y por muy diferentes razones, el precio de las viviendas en Huelva ya sea en propiedad, ya sea y sobre todo en alquiler, está "disparado", está por las nubes.

¿UN POCO, Y POR LO QUE ES LAS INMOBILIARIAS PRIVADAS Y TAL, ¿HABÉIS IDO A PREGUNTAR?

- Ya te digo, es que da miedo incluso de preguntar.

- ¿PERO POR QUÉ DA MIEDO?

- Si da miedo.

- PORQUE ÉSTAS TAMBIÉN VAS A PAGAR, Y LAS OTRAS TAMBIÉN.

- No, pero un piso a lo mejor que te cojan y te digan, bueno, pues 10 millones, tienes que pagar un dinero. Y luego cuando te van a dar entrada, la llave, que tienes que pagar ahí otro dinero. Y después tienes que pagar una renta bien grande, después tienes que comprar los muebles y demás, bueno, y eso que estoy trabajando... que si yo tuviera trabajo asegurado, fijo, no me daría miedo, tener un trabajo fijo de tantos años, yo hago mis cuentas, digo tanto dinero para gastar y tanto para el piso y no me importaría gastármelo todo en el piso aunque no aborrrara nada durante equis años, pero como no estoy fijo, como me meto yo en un piso para que después a los 2 años me quedo parado y..." (Trabajador industrial. Clase media baja).

"Hay otros en construcciones también, pero vamos, esto son ya empresas particulares, ¿no?, que sale más caro, por ejemplo estos saldría unos 6 millones, y ya esta otra empresa constructora es más... vale 9 millones, el que trae menos habitaciones; el de 120 sale por 11 millones..." (Funcionaria. Clase media alta).

Desde este punto de vista, parecería que la vivienda de promoción privada y en el mercado libre estaría encontrando en Huelva unas dificultades crecientes para dar

salida a los pisos ya construidos. La crisis que actualmente afecta a la ciudad y las incertidumbres que hay ante el futuro conllevan que, incluso para las clases medias altas, los precios de este tipo de viviendas del mercado libre les resulten prohibitivos y que, por tanto, se atrase la decisión de inversión/compra de las viviendas.

"Todas las personas quieren vivir su vida sola, y no vivir con familia. Dicen que el que se casa, casa quiere, ¿no?, y también hay mucha falta, por mucho que se haga..."

SÍ, SIEMPRE FALTA, ¿NO?

M- Claro, hay muchos pisos nuevos, pero esos son para los privilegiados como yo digo..." (Funcionaria. Clase media alta).

"¿CUALES SERÍAN LOS PRINCIPALES PROBLEMAS PARA EL ACCESO?"

El dinero, el maldito dinero es un problema horroroso, porque no se hacen viviendas de ese tipo para acceder una familia con unos ingresos digamos, ese tipo de vivienda se hacen para familias con ingresos muy altos, y las que tenemos unos ingresos un poquito más bajos pues no podemos acceder a ellas porque son viviendas de renta libre y no puedes acceder; ni tienes unos sueldos que te permitan, tienes que tener, trescientas, cuatrocientas, quinientas mil pts., una familia de tipo medio no puede acceder por lo menos a las viviendas que están haciendo ahora mismo..." (Funcionario Clase media alta).

Precios prohibitivos a los que habría que añadir, según algún entrevistado, el coste asociado a ciertas prácticas de evasión fiscal, por parte de los vendedores. Coste que se acaba transformando en un coste indirecto para el propio comprador.

H- Están bastante caros.

¿CAROS?

H- Sí.

M- Sí.

H- Porque la mayoría de la gente quiere el dinero, digamos un dinero bajo cuerda, sin que se entere Hacienda, ¿no?

M- Y eso a nosotros no nos ...

H- A nosotros no nos interesa, porque tenemos que declarar los ingresos, y nuestras cuentas, y desgravarlo, porque a todo el mundo le interesa hoy en día desgravar, y la verdad es que los pocos que hemos encontrado se salen un poco de nuestro presupuesto y de momento no llegamos a lo que piden..." (Pareja. Clase media).

En este contexto, las viviendas de promoción y de protección oficial, las promociones públicas realizadas por el Ayuntamiento y la Junta de Andalucía, las promociones de los *mercados protegidos* se perciben mayoritariamente como las únicas posibilidades reales de acceso a una vivienda.

"Es que al ser protección oficial tiene unas ventajas que una de venta libre no las tiene, y después ahora por la Junta de Andalucía está dando algunas subvenciones a parejas, nuevos matrimonios, y cumpliendo una serie de requisitos, te subvenciona parte de los intereses que tienes que pagar, entonces si una letra se te queda en

setenta u ochenta mil pesetas, pues te financia creo que la mitad de los intereses, se te queda en un siete y medio aproximadamente, porque de tener los ingresos y unas condiciones que te marcan, pues interesa que sea de protección oficial, y si podemos acogernos a bonificaciones extras, pues mucho mejor." (Pareja. Clase media).

5.4.2. LAS CLASES MEDIAS Y MEDIAS ALTAS

En este contexto y una vez subrayado el principal y común freno para el acceso a la vivienda por parte de los más diversos sectores sociales: el precio, estamos en condiciones de dar un paso más y pasar a analizar y describir cuáles son los principales frenos y dificultades más específicos que expresan los distintos grupos sociales para acceder a la vivienda.

a) Clases medias y medias altas funcionales

De una forma generalizada y dada la caracterización de estos sectores como aquellos que viven fundamentalmente de su trabajo asalariado y que no cuentan con propiedades, la principal dificultad de los mismos para el acceso a la primera vivienda que habitualmente se demanda en propiedad, por más que en bastantes casos se acabe en una vivienda en alquiler, suele ser *la entrada*, como el cuadro anterior ponía ya de manifiesto.

"¿TÚ CREES QUE EL PROBLEMA MÁS GRAVE ES LA ENTRADA?"

Si claro, con lo que piden y la hipoteca, el interés de la hipoteca es altísimo..." (Funcionaria. Clase media alta).

"Yo de mi trabajo no la hubiera podido comprar, yo soy funcionaria y yo de mi sueldo no hubiera podido comprar una casa, lo que pasa que tenía otra propiedad y cambié propiedad por casa.

- Ay amiga, nosotros no vendimos propiedad, pero también vendimos una farmacia para comprar una casa, o sea que..." (RGM. Profesional liberal. Clase media alta).

Ahora bien, mientras el tema de la entrada para los sectores sociales con más bajos ingresos resulta un obstáculo casi insuperable, para estos sectores de clases medias altas resulta un obstáculo relativamente fácil de superar. De este modo, los entrevistados pertenecientes a estos sectores de clase media alta expresando sus dificultades en relación a la entrada de la vivienda también expresan cómo han podido resolverlas. En esta dirección, los entrevistados resaltan varias vías de resolución de estas dificultades asociadas a la entrada según distintas variables o situaciones personales más específicas:

- Las personas que al llegar a la edad del matrimonio tienen algún tipo de propiedad por alguna heredad y/o cuentan con algún tipo de ayuda familiar que les permita pagar la entrada inicial de la casa, acceden directamente a la propiedad de la misma. Para estos sectores el pago de las posibles mensualidades de los créditos, aunque les obligue a un cierto ahorro o a diferir ciertas compras de equipamientos y electrodomésticos para el hogar, no les presenta una dificultad grave.

"Yo de mi trabajo no la hubiera podido comprar, yo soy funcionaria y yo de mi sueldo no hubiera podido comprar una casa, lo que pasa que tenía otra propiedad y cambié propiedad por casa.

Ay amiga, nosotros no vendimos propiedad, pero también vendimos una farmacia para comprar una casa, o sea que..." (RGH. Profesional liberal. Clase media alta).

- Las personas que no tienen este tipo de heredad y/o ayuda expresan su mayor dificultad de acceso, resaltando cómo para acceder a la compra de la casa se requieren de, al menos, dos fuentes de ingresos, dos sueldos regulares en el hogar.

"Hoy en día las casas las compran los que se casan y tienen un solo hijo y dos sueldos, entonces hay un sueldo, el de ella o el de él, para la casa y el resto para vivir, si no es imposible, por lo menos yo he llevado 8 o 10 años más trabajando, tengo un sueldo fijo, bueno ahora, mejorando poquito a poco pero con un sueldo es imposible comprar una casa, por lo menos si tienes las circunstancias mías, yo ahora mismo y lo confieso para que se entere quien sea, es imposible, para comprar una vivienda tienen que ser dos sueldos, trabajar los dos, un sueldo para la vivienda íntegro, una buena entrada, tener 2 o 3 millones de entrada en el banco, tener un sueldo entero para la casa y otro para vivir, si no (es imposible)..." (Profesional liberal. Clase media alta).

Situación de dos fuentes de ingresos regulares que no siendo mayoritaria en Huelva sí lo es en estos sectores sociales de las clases medias altas, tal como puede verse en el siguiente cuadro que nos expresa cómo el 71% de las familias demandantes potenciales de vivienda que ingresan más de 5,5 veces el S.M.I. en sus hogares cuentan, al menos, con dos sueldos.

Cuadro nº 21

NÚMERO DE PERSONAS CON INGRESOS PROPIOS EN EL HOGAR

	Total (646)	Menos de 2,5 veces S.M.I. (336)	2,5 veces S.M.I. (199)	Más de 5,5 veces S.M.I. (88)
Una persona	53%	57%	53%	29%
Dos o más personas	40%	30%	46%	71%
NS/NC	7%	13%	1%	-

- Por último, los matrimonios que no cuentan con ninguna de estas situaciones y que sólo tienen una fuente de ingresos regular, parecen diferir el acceso a la propiedad a la acumulación primitiva de un cierto ahorro, o al desarrollo de una estrategia de acceso a la propiedad por fases: primero parecen comprar una casa más barata y más pequeña, para posteriormente venderla y comprar otra más cara.

"Yo no puedo mantener una hipoteca de 8 millones, el problema es ese, no es la entrada.

CLARO TENDRÍAS LA ENTRADA POR LA VENTA DEL PISO.

Claro, pero no tendría después, vamos no es que no tuviese, me darían la hipoteca pero las mensualidades de una hipoteca de 8 millones de pesetas son ciento y pico de mil pesetas y no las tendría, el problema ahora es la cantidad de dinero que tengo que pagar al mes..." (Funcionaria. Clase media alta).

b) Las clases medias patrimoniales

A diferencia de las clases medias funcionales asalariadas, las clases medias patrimoniales suelen tener menos problemas para la entrada pero, sin embargo, parecerían tener más problemas para la *obtención de créditos* y para los *pagos mensuales* tanto por la no transparencia de las declaraciones de Hacienda en este sector, como por la mayor irregularidad de sus ingresos mensuales.

5.4.3. LAS CLASES MEDIAS Y MEDIAS BAJAS FUNCIONALES

Las dificultades para estos sectores se acrecientan en relación a los anteriores sectores sociales más privilegiados ya que, como vimos en el cuadro relativo a las dificultades más importantes para el acceso a la vivienda, a estos sectores sociales no sólo *la entrada* de la vivienda les significa un fuerte hándicap (dificultad expresada por un 46% de los encuestados con ingresos entre 2,5 y 5,5 veces el S.M.I. y por un 58% de los encuestados con ingresos inferiores a 2,5 veces el S.M.I.) sino que también expresan bastantes dificultades para poder hacer frente a las condiciones de los créditos hipotecarios. Así, en torno a un 30% de los encuestados con ingresos inferiores a 5,5 veces el S.M.I. expresan su dificultad para poder hacer frente a las *letras mensuales* de los préstamos.

H- La entrada es lo malo.

M- La entrada te piden mucho dinero y nosotros es que no podemos, aparte es que con el sueldo, nosotros no podemos juntar tres ni cuatro millones, es que es imposible. Entonces como los pisos van subiendo cada vez más, o sea, no podemos juntar tres ni cuatro millones, pero tampoco podemos pedir un préstamo, porque después el préstamo más lo que tienes que pagar todos los meses a la mensualidad ..." (Pareja de "recogidos").

Situación que se agudiza si en la actualidad se vive en alquiler ya que hay que hacer frente a dos pagos, al menos, coyunturalmente.

"Yo no puedo pagar alquiler de piso, no puedo pagar 40 y tantas mil pesetas todos los meses y dar medio millón de pesetas de entrada..." (Trabajador hostelería. Clase media baja).

En este contexto *la disponibilidad de trabajo y sus características*, especialmente desde el punto de vista de los ingresos, de la estabilidad y de la forma jurídica que adopte es clave para la génesis de unas u otras dificultades. En efecto, entre las clases medias funcionales, entendidas en un sentido muy amplio, la actual conformación del mercado laboral tanto desde el punto de vista de la cuantía de los sueldos como

del tipo de contrato de trabajo se está convirtiendo en una de las principales dificultades para el acceso a la propiedad de la vivienda. (Y, a veces, para el acceso a la misma vivienda).

"Hoy en día las casas las compran los que se casan y tienen un solo hijo y dos sueldos, entonces hay un sueldo, el de ella o el de él, para la casa y el resto para vivir, si no es imposible, por lo menos yo he llevado 8 o 10 años más trabajando, tengo un sueldo fijo, bueno ahora, mejorando poquito a poco pero con un sueldo es imposible comprar una casa, por lo menos si tienes las circunstancias más, yo ahora mismo y lo confieso para que se entere quien sea, es imposible, para comprar una vivienda tienen que ser dos sueldos, trabajar los dos, un sueldo para la vivienda íntegro, una buena entrada, tener 2 o 3 millones de entrada en el banco, tener un sueldo entero para la casa y otro para vivir, si no es imposible." (Profesional liberal. Clase media alta).

a) Las clases medias y medias bajas con empleo estable

En las clases medias y medias bajas que cuentan con algún empleo estable en el núcleo familiar, la situación ante el acceso a la vivienda parece volver a reproducir, al menos parcialmente, la situación descrita en el epígrafe anterior. Es decir, en base a la diferente situación personal los frenos principales de acceso a la propiedad de la vivienda se centran en la entrada y/o los pagos mensuales.

En efecto, para aquellos sectores que cuentan con algún tipo de ayuda familiar y/o heredad y no parecen contar con unos ingresos altos, el principal problema se centra en los pagos mensuales.

"EL PROBLEMA ES LA HIPOTECA, MÁS QUE LA ENTRADA.

- Sí, porque la entrada son, cualquier piso puedes dar una entrada de un millón de pesetas, o setecientas o cuatrocientas, no sé, aproximadamente, luego la hipoteca, que son cuatro porque... Yo creo que normalmente un piso está cuatro o cinco o seis millones de hipoteca. Y los de protección oficial y los de venta libre, como los que hacen el ayuntamiento, que se pagan mucho dinero, que para una familia..." (Trabajador industrial).

Por el contrario, para aquellos que cuentan con unos ciertos ingresos más o menos regulares y de una cierta cuantía, pero no cuentan con ayuda para el primer pago, el problema principal parece centrarse en la entrada.

"H- La entrada es lo malo.

M- La entrada te piden mucho dinero y nosotros es que no podemos, aparte es que con el sueldo, nosotros no podemos juntar tres ni cuatro millones, es que es imposible. Entonces como los pisos van subiendo cada vez más, o sea, no podemos juntar tres ni cuatro millones, pero tampoco podemos pedir un préstamo, porque después el préstamo más lo que tienes que pagar todos los meses a la mensualidad..." (Pareja de "recogidos").

"Sí, la entrada, yo lo de la entrada lo considero excesivo y lo que te he dicho dos millones y medio es lo mas baratito que yo he dicho, porque te pueden pedir 3 o 4 millones y dos millones y medio te digo en la salida de Huelva que ya no hay piso ninguno, ya empieza la zona donde está... donde venden los coches, a la salida de Huelva.

¿SI NO HUBIESE ENTRADA Y FUESE TODO HIPOTECA NO TENDRÍAS PROBLEMA?

Para mí no sería problema porque me puedo desbacer de 50.000 pts. con mucho trabajo, pero vamos, me desbago de ellas..." (Pareja de "recogidos").

Dificultades de pago de entrada que provoca que deban permanecer en alquiler contra sus deseos de acceder a la propiedad y de mejorar su situación en la vivienda.

"Yo creo que es un problema gordo por eso, porque la vivienda está cada vez más cara y cada vez hay menos trabajo, entonces la gente no puede llegar a comprar nunca, no lo que quiera sino lo que necesita, porque en mi caso no es que lo quiera, es que lo necesito, son 13 años casada y 13 años pagando alquiler que me parece una burrada, y como yo me imagino que habrá muchísimas familias, a no ser que baya otros sueldos y entonces digas... la vivienda está cara pero nos podemos meter, con un sueldo es imposible..." (Ama de casa. Clase media),

Por ello, en estos grupos sociales y a diferencia de las clases medias y medias altas que hemos comentado anteriormente, la dificultad de realización del acceso a la propiedad es mayor y significa un gran sacrificio. Resaltando, por ejemplo, que no pueden incorporarse a muchas de las operaciones de compra de vivienda en el mercado libre, e incluso protegido, por no poder disponer de los ingresos suficientes para poder pagar la vivienda en la que residen y la vivienda a la que quisieran acceder.

"Yo doy el máximo que tengo para vivienda, pero tengo que estar viviendo ya, o sea, ese es mi problema. Lo que no puedo es meterme por ejemplo, como hacen los nuevos matrimonios y esto, que viven con sus padres, pagan un dineral, o sea lo están pagando para irse a vivir, pero es que yo tengo que estar pagando en la actualidad un piso, yo tengo que vivir en un piso, entonces no puedo disponer de otra cantidad de un piso para un futuro, aunque sea dentro de un año. Yo me tendría que ir de mi piso para meterme en otro y seguir pagando, lo que estoy pagando en el mío pagarlo en otro, o sea que es mi problema..." (Transportista).

b) Las clases medias bajas y bajas sin empleo estable

Para los sectores de clases medias bajas y bajas que no tienen un empleo estable en el núcleo familiar, el problema es aún más grave ya que no pueden pagar entrada, no tienen avales de los bancos y no tienen seguridad ni regularidad en los pagos...

"Yo no puedo pagar alquiler de piso, no puedo pagar 40 y tantas mil pesetas todos los meses y dar medio millón de pesetas de entrada..." (Trabajador hostelería. Clase media baja).

En este contexto, la actual crisis económica dificulta de modo extraordinario en estos grupos sociales, la posible y tradicional ayuda familiar en avales, dinero, etc.

"- Sí, pero cómo avalas por ejemplo a tu hija un préstamo de tres o cuatro millones de pesetas sin una nómina de él tampoco, qué es lo que hace, el pobre chaval mañana se queda parado, no se puede pagar y qué pasa, es que eso también es un problema, es que no es decir; yo le avalo a uno, dos, tres días, pero ya luego qué pasa ... y con tu nómina claro, con la nómina nuestra, además con la nómina nuestra siempre nos han dado de todo, aunque ahora no vale un duro, porque ahora tú vas a pedir diez mil pesetas en el banco y no te lo dan con la nómina tuya, pero antes sí, antes nosotros podíamos avalar que no había problema de ningún tipo. Pero hoy sí..." (GT. Trabajador. Contrato fijo).

Situación de inestabilidad en el empleo que dificulta de manera extraordinaria la posible concesión de créditos de acceso a la vivienda en opinión de los propios entrevistados tal como puede verse en el cuadro siguiente.

Cuadro nº 22
DIFICULTADES DE ACCESO A LA VIVIENDA

	Total (646)	Contrato fijo (326)	Empleo inestable (81)
Precio	85%	87%	81,5%
Dinero de entrada	51%	47,5%	49%
Pago de letras	29%	31%	23,5%
Requisitos del préstamo	26%	21,5%	37%

Es decir que mientras los encuestados con contrato fijo expresan en un 21% de los casos que los requisitos del préstamo le suponen una dificultad añadida para el acceso a la vivienda, este porcentaje casi se duplica a un 37% para las personas que tienen contratos eventuales. Situación que, como de todos es sabido, afecta principalmente a los sectores más jóvenes.

Esta situación, pues, obliga a bastantes jóvenes que en el mejor de los casos sólo pueden contar con algún tipo de contrato temporal -salvo excepciones-, a permanecer en la casa de los padres/suegros el máximo de tiempo posible para poder disponer del ahorro suficiente como para poder realizar los primeros pagos de la casa.

"H- Yo vivo en casa de mis padres.

¿PERO HABÉIS CURRADO, TODAVÍA NO HABÉIS CURRADO NUNCA?

M- Yo por contrato nada más. Y tal como son las entradas de los pisos y tal ni se te ocurre vamos, que no puedes ni juntar para una entrada si quiera, porque las entradas son muy elevadas para comprar un piso..." (RG. Joven).

...ya que el ir a una casa en alquiler suele ser desestimado por muchos jóvenes dado que los precios de los mismos dificultan, cuando no imposibilitan directamente, el posible ahorro imprescindible para el acceso a la propiedad de la vivienda, aspiración más profunda que el alquiler...

"tienes que, tienes que aborrar, y aborrar alquilado imposible, si das alquiler no puedes aborrar..." (Pareja de "recogidos").

5.4.4. LOS JÓVENES. LAS CONDICIONES DE TRABAJO Y EL ACCESO A LA VIVIENDA

Como se ha resaltado anteriormente uno de los principales hándicaps para el acceso a la vivienda, y muy en especial por parte de los jóvenes, son las actuales *condiciones de trabajo* que en el actual contexto de precios, de políticas crediticias y de ayudas públicas generan una situación casi de *bloqueo de los jóvenes al acceso de su primera vivienda*.

De hecho las respuestas suministradas por los 244 jóvenes encuestados son reveladoras de esta situación de bloqueo de acceso a la vivienda. En efecto, preguntados sobre lo que pensaban hacer de cara a la vivienda en los próximos años sus respuestas fueron las siguientes:

- Un 47,% expresaban como su única estrategia era "aguantar" en la casa de los padres siempre que pudieran.
- Un 17% declaraban que iban a ir ahorrando para poder abordar el acceso a la vivienda.
- Un 7% declaraban que iban a solicitar un crédito para comprar una vivienda.
- Otro 7% expresaban que pensaban irse de alquiler.

Es decir, que tan sólo un 14% de los jóvenes encuestados expresaban, de una forma u otra, que iban a cambiarse de vivienda a corto o medio plazo.

En este sentido, los propios jóvenes de clases medias resaltaban la dificultad de acceso a la vivienda.

"En situaciones de crisis como las de ahora, con empleo precario, empleo de poco tiempo, cómo te vas a meter tú en una cuenta vivienda y en comprar una vivienda. M- Aparte si estás independiente cómo pagas un alquiler,... una cuenta aborro vivienda, pagas unas mensualidades de un piso, que se supone que están construyendo durante equis años y tú ya no comes, porque entonces la repartición del sueldo supone que tú ya no comes, ni te vistes, ni te pones malo, tú ya eres una persona digamos, para la casa, bueno, es nefasto, pero te metas donde te metas, y vayas a pedir ayuda donde vayas a pedir ayuda..." (RG. Joven).

Si las dificultades de los jóvenes de las clases medias y medias altas para acceder a una primera vivienda en la que vivir de forma independiente son evidentes, en los sectores juveniles de las clases medias y medias bajas la situación es más grave ya que sus condiciones de trabajo/sueldo se convierten en un freno casi definitivo para su acceso a la vivienda. De hecho, entre estos sectores se subraya claramente cómo el trabajo sin adjetivos, es condición previa y *sine qua non* para poder pensar en el tema de la vivienda, en cualquiera de sus fórmulas.

"EL TEMA DEL MATRIMONIO Y EL TEMA DE LA VIVIENDA Y ESO, ¿TE VAS A CASAR CUANDO TENGAS PISO, TE VAS A CASAR Y VAS A TIRAR...?"

- Hombre, yo quiero más o menos si puedo tener yo, pero lo que quiero primero es un trabajito, más o menos que no me falte, porque boy es muy difícil entrar, que no

me falte, que yo sepa que tenga otros meses donde comer, si me puedo comprar un piso comprarme un piso nuevo no o un piso de segunda mano, porque nuevo llevan un dineral y yo no tengo dinero, tengo mis aborritos pero no me llegan y yo lo que quiero es un trabajito que no me falte.

- ¿QUE TIPO DE TRABAJO CREES TÚ QUE PUEDES TENER ASÍ QUE NO TE FALTE?

- *A mí el trabajo me da igual, a mí el trabajo, cualquier trabajo me da igual, porque yo he sido camarero, estuve en una casa de persianas, limpiando cristales, de todo, yo siempre he sido, a mí cualquier trabajo me da igual...* (Joven. Empleo irregular).

M- *Ha estado trabajando en el muelle también, cargando...*

H- *Lo que salía.*

M- *De todo lo que salía.*

EN CASO DE QUE SALGA TRABAJO Y TAL. ¿VÁIS A SEGUIR ESPERANDO ESE TIPO DE VIVIENDA, TAL?

H- *Sí, claro, habrá que...*

M- *Claro, es que no nos podemos comprometer a comprar un piso.*

H- *Que no se puede, como está hoy la vida, que no hay trabajo ni hay nada.*

M- *No podemos...* (Pareja de parados).

En este sentido, la inseguridad en el empleo es señalada como la principal dificultad para irse de casa por el 63% de los jóvenes que dicen no poder cambiarse de vivienda. Opinión de los jóvenes reforzada por la de sus mayores...

“Ahora mismo en estos momento en este país, el que tiene un trabajo fijo, fijo llamémoslo así, porque ya en este país ya no hay trabajo fijo ni... (risas), pero bueno, un trabajo fijo y es lo único que tengo, y claro, a nivel de la gente y a nivel mío, pues es lo mejor que hay, mejor que una lotería, ¿no?, pero saco sesenta mil para pagar la hipoteca del piso, y te digo que los propios que se vayan a casar, los chavales, es muy difícil de tener una vivienda tanto de alquiler, porque está carísima, como...

EL COMPRARLA

- *...cómo comprarla, ¿no?”* (Trabajador industrial. Clase media baja).

- *“Está muy difícil, muy difícil, lo tienen muy difícil, más que nosotros porque hoy hay mucha gente joven, que aunque tengan posibilidades, me refiero de estudio, primero el trabajo no está hoy como estaba antes, y segundo que el ritmo que lleva la vivienda, o cambia o no todo el mundo se va a poder comprar vivienda, y luego si lo hacen bajo hipoteca y tal van a estar pagando piso con mucho sacrificio...”* (Trabajador industrial).

Esta situación, pues, parece marcar una inflexión con respecto a la situación descrita por Bordieu sobre las relaciones entre el capital cultural y el económico en lo que se refiere al acceso a la propiedad de la vivienda. Mientras Bordieu analiza, por ejemplo, cómo a lo largo de la década pasada y en Francia el capital cultural parece que fué un factor decisivo para explicar el acceso a la propiedad de la vivienda, en la década que se inicia y en España cabría pensar que, de nuevo, sería el capital económico y la posesión de un trabajo regular lo que puede ser decisivo para explicar y

posibilitar el acceso a la propiedad de una vivienda y, desgraciadamente, a veces, el propio acceso a una vivienda independiente.

En este sentido, los jóvenes marcan la extraordinaria diferencia que significa tener trabajo fijo y/o estable o no tenerlo a la hora de plantearse el acceso a la vivienda, tanto desde el punto de vista económico como psicológico, ya que nadie se decide, más allá de que pueda tener o no avales, a meterse en un piso sin tener la seguridad de un ingreso estable.

"Que si yo tuviera trabajo asegurado, fijo, no me daría miedo, tener un trabajo fijo de tantos años, yo bajo mis cuentas, digo tanto dinero para gastar y tanto para el piso y no me importaría gastármelo todo en el piso aunque no aborrrara nada durante equis años, pero como no estoy fijo, cómo me meto yo en un piso para que después a los 2 años me quede parado y..." (Trabajador construcción).

"H- Teniendo un trabajo fijo pues sí se puede comprar el piso, hoy en día es muy difícil tener un trabajo fijo, y más si tiene uno pocos estudios, yo estudios lo que tengo es el certificado de escolaridad nada más..." (Pareja en paro)

"- Yo en el momento en que me colocara en un sitio fijo, me sale un trabajo fijo como te he dicho antes ...

- Fijo pero para toda la vida.

- ...pero que ahí ya te puedes meter en un préstamo, porque lo primero que te piden cuando vas a pedir un préstamo es nómina fija o dos avalistas, y dos avalistas..." (GT. Trabajo inestable).

Desde este punto de vista podríamos decir que tanto por las condiciones del mercado hipotecario y de la vivienda como por las propias disposiciones psicológicas de los usuarios, el contrato fijo y, a veces, un trabajo estable aún sin contrato de trabajo -más allá de las incertidumbres de la actual crisis- es, hoy por hoy, condición *sine qua non* para la toma de decisiones sobre la vivienda tanto en los jóvenes como en los mayores³⁴.

"- Yo estoy en alquiler.

- Yo llevo ya desde que me casé, y es de guasa, dinero a fondo perdido, pero es que no es, si tuviera uno un trabajo estable, pues mira, se mete uno en un préstamo, lo que sea y ya se compra un piso, pero quién se mete en un piso.

- No puedes hacer nada, te quedas atado de manos..." (GT. Trabajo inestable).

"Le han hecho un contrato de finalización de obra, son para tapar unas minas, si dura seis meses, 6 meses, si dura 1 año, un año y a lo mejor dura más, entonces yo con ese margen de tiempo me da miedo meterme, aparte de que no me dan un préstamo para yo poder pagar un piso.

[34] A fecha de 1996 es casi un lugar común cómo el problema del empleo inestable es uno de los principales frenos para el desarrollo del consumo en sus principales partidas: vivienda, automóviles y equipamientos.

¿TE PIDEN EMPLEO FIJO O ALGO ASÍ PARA DARTÉ EL PRÉSTAMO?

Te piden una nómina y te piden un aval, entonces yo ahora mismo un aval sería un problema..." (Ama de casa. Clase media).

Ahora bien en Huelva no parece que sean mayoría los jóvenes que pueden aspirar a este tipo de trabajo-contrato estable, lo que no deja de provocar una agravación de la problemática de la vivienda. Así, la encuesta realizada ha mostrado como sobre los 244 jóvenes encuestados un 45% estudian y un 55% trabajan o están buscando empleo. Ahora bien, de los 134 jóvenes "activos", los porcentajes de jóvenes con empleo estable y contrato fijo no pueden ser más reducidos. En efecto, de estos 134 jóvenes:

- un 46% está parado.
- un 16% tienen trabajos eventuales.
- otro 16% tiene contratos eventuales.
- sólo un 14% tiene trabajo y contrato fijo.

Es decir, tan sólo un 8% del total de los 244 jóvenes encuestados presenta, por sí mismo y más allá de las posibles ayudas familiares, los requisitos formales para poder plantearse el acceder a una vivienda independiente en propiedad, al menos, desde el punto de vista de las condiciones que, hoy en día, cualquier banco le va a solicitar para poder concederle un crédito hipotecario.

Situación de los jóvenes que nos habla una vez más de la *urgente necesidad* de plantearse a fondo la definición de una *política de vivienda en las nuevas condiciones de trabajo y de contratación que permita y posibilite el acceso a la vivienda de los jóvenes*.

CAPÍTULO 6
LA VIVIENDA ACTUAL

6.1. LA SITUACIÓN DE LOS RESIDENTES

Una vez analizada la situación de los onubenses en lo que se refiere a sus vivencias del espacio urbano y doméstico y una vez analizadas, también, sus expectativas generales en lo que se refiere a sus opciones fundamentales de cara al acceso a una nueva y futura vivienda, vamos a comentar en este capítulo cuál es la situación de las viviendas en las que los encuestados residen en la actualidad desde un doble punto de vista: en primer lugar de las condiciones objetivas de las citadas viviendas, es decir, quiénes residen, de qué espacio disponen, con qué nivel de equipamientos cuentan, etc, y en segundo lugar de las condiciones subjetivas, es decir, cuál es el grado de satisfacción subjetiva con las viviendas, hasta qué punto se adecuan a las necesidades de la familia, etc.

De esta forma, estaremos en condiciones de comprender de una forma más clara cuáles son las demandas más específicas que realizan los onubenses de cara a una vivienda futura. En este capítulo vamos, pues, a recoger de forma desagregada el conjunto de informaciones relativas a la vivienda actual, comparándolos, siempre que sea posible, con los procedentes del Censo de Viviendas de 1991.

6.1.1. QUIENES RESIDEN EN LA VIVIENDA

La situación de la vivienda desde el punto de vista de quiénes residen en ella fue abordada en el Cuestionario mediante la siguiente pregunta. ¿Vive Ud. sólo, con su familia (padres e hijos) o vive Vd. además de su familia (de origen) con otros familiares?. Las respuestas figuran en el cuadro siguiente en el que se evidencia el relativamente fuerte porcentaje de viviendas en las que residen más de un grupo familiar "nuclear", es decir, de viviendas en las que conviven varias generaciones y/o varios núcleos familiares.

Cuadro nº 23

**TIPOS DE NÚCLEOS FAMILIARES
EN LA VIVIENDA ACTUAL**

	Total (1000)
Viven sólo una familia de padres e hijos	76%
Viven otros familiares	16%
Vive solo	5%
Vive con personas que no son familia	3%

Es decir, en el 76% de los casos encuestados o lo que es lo mismo en prácticamente cuatro de cada cinco hogares encuestados, el núcleo familiar residente en la vivienda es el denominado "familia nuclear". Junto a este importante porcentaje de familias nucleares, también resalta el no menos importante 16% de hogares en el que residen lo que podríamos denominar "familia ampliada" básicamente con padres/suegros.

Lógicamente, la composición familiar de los distintos hogares onubenses varía mucho en función de las diferentes clases sociales, de las diferentes situaciones laborales de los cabezas de familia. Las clases sociales no sólo se diferencian, como

hemos visto en los capítulos anteriores, en sus percepciones y vivencias diferenciales del espacio urbano y/o doméstico sino que se distinguen en muchas más cuestiones, como pueda ser el grado de solidaridad interna de los núcleos familiares, el grado de necesidad de apoyo mutuo en la familia más amplia, etc, diferencias todas ellas que se acentúan en un época de fuerte crisis económica como la actual. En este sentido, en los cuadros siguientes hemos incorporado la diferente composición familiar de los hogares onubenses en función de los ingresos familiares y de la situación laboral del cabeza de familia, es decir, si tiene empleo estable, si lo tiene eventual e irregular o si directamente se encontraba en el paro en el momento de la investigación, tal como puede verse en los siguientes cuadros.

Cuadro nº 24

TIPO DE NÚCLEOS FAMILIARES EN LA VIVIENDA ACTUAL SEGÚN INGRESOS

	Total (1000)	Menos de 2,5 veces S.M.I (516)	Entre 2,5 y 5,5 veces S.M.I. (330)	Más de 5,5 veces S.M.I. (101)
Solo padres e hijos	76%	70%	82%	80%
Viven otros familiares	16%	17%	14,5%	16%
Vive solo	5%	10%	1,5%	-
Vive con amigos o personas que no son de la familia	3%	3%	2%	4%

Cuadro nº 25

TIPO DE NÚCLEOS FAMILIARES EN LA VIVIENDA ACTUAL SEGÚN RELACIÓN CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

	Total (1000)	Empleado fijo (517)	Empleado eventual (93)	Parado (48)
Solo padres e hijos	76%	84%	78%	75%
Viven otros familiares	16%	13%	17%	12,5%
Vive solo	5%	1%	3%	-
Vive con amigos o personas que no son de la familia	3%	2%	2%	12,5%

A la luz de los cuadros anteriores puede observarse como:

- Los hogares ocupados por familias con mayores ingresos y/o con el cabeza de familia con un contrato fijo son los que expresan unas mayores tasas (entre el 80% y el 84%) de familias nucleares. Es decir, que pareciera que a mayores ingresos más tendencia existe a que la familia que reside en una vivienda se reduzca a la composición básica y nuclear de la misma.
- Por el contrario, los hogares ocupados por familias con menores ingresos son aquellas en las que existe un mayor porcentaje, cercano al 30% de las familias encuestadas, en las que la composición de los que residen en la vivienda recoge situaciones diferenciales de la familia nuclear, es decir, de la familia compuesta únicamente por padres e hijos. A este respecto, destaca el 17% de este tipo de familias con ingresos inferiores a 2,5 veces el Salario Mínimo Interprofesional que acogen en sus viviendas a "otros familiares". De esta forma, se evidencia, también, cómo en las familias con menores ingresos se mantiene "por necesidad" la estructura familiar más tradicional o familia ampliada, lo que

facilita el que la familia opere como "colchón" o "salvavidas" en los tiempos de crisis en los que vivimos.

- Por su parte, los hogares ocupados por familias con el cabeza de familia en paro son los que cobijan un mayor porcentaje de modelos de relación diferentes de la familia tradicional y de la familia nuclear, Es decir, mientras en el resto de los casos el convivir con personas diferentes de la familia se reduce a un escaso 2-3%, en el caso de los parados se eleva este porcentaje a un significativo 12,5%.

De este modo, puede verse claramente cómo las condiciones de la crisis económica y, sobre todo, las transformaciones que están ocurriendo en el marco de las relaciones laborales están incidiendo claramente en las "formas de vida" y de "ocupación" de las viviendas. En efecto, si tradicionalmente la fórmula "una familia=una vivienda" (a ser posible en propiedad) era la fórmula mayoritaria que alcanzaba a la práctica totalidad de la población, en la actualidad pareciera, a la luz de los datos anteriores, que se está empezando a dar un fenómeno existente en otros países pero inédito, hasta ahora, en el nuestro. Fenómeno que consiste en la convivencia de varios núcleos familiares y, a veces, de amigos o conocidos bajo el mismo techo por la presión de las circunstancias. En este sentido, cabe pensar que de continuar esta situación -lo que parece bastante probable-, estos hechos van a presionar en las actuales políticas de vivienda en la línea de construcción de viviendas de alquiler barato, de viviendas para ocupar durante el tiempo de inserción más definitiva en el mercado de trabajo, etc.

En cualquier caso y más allá de la solución que se adopte a estos hechos, lo que es innegable es que las reformas laborales llevadas a cabo, la progresiva pérdida de centralidad de los contratos fijos y el incremento progresivo de los temporales y eventuales, especialmente en las nuevas generaciones, va a obligar a modificar muchas cosas, muchas de las decisiones que, hasta ahora, han conformado las políticas de vivienda en nuestro país en general y en Huelva en particular. De la misma forma que, posiblemente, se vaya modificando la cultura de "una casa en propiedad y para toda la vida" también se tendrán que ir modificando las políticas de vivienda, las políticas crediticias, las políticas de suelo, etc, para poder hacer frente a las nuevas situaciones de la sociedad.

6.1.2. EL RÉGIMEN DE TENENCIA

En relación a esta cuestión, tanto el Censo de Viviendas de 1991, como la propia encuesta realizada evidencia la fuerte presencia de la vivienda en propiedad, tal como se expresa en el cuadro siguiente, que también recoge un expresivo 11% de viviendas facilitadas de una u otra forma a las personas que residen en ella.

De forma coherente con lo dicho y analizado previamente en esta obra, la propiedad de las viviendas en las que se reside está muy generalizada entre los onubenses, como entre todos los españoles. Ahora bien, dentro de esta generalización y tal como ocurre con otros temas abordados en la investigación y reflejados en la presente obra, las variables de clase social, abordada mediante la declaración de ingresos en el hogar, y la situación laboral del cabeza de familia son cuestiones que inciden de una forma muy nítida y rotunda en la diferente respuesta de unos y otros a este tema.

Cuadro nº 26
**CUADRO COMPARATIVO CENSO-ENCUESTA
 RÉGIMEN DE PROPIEDAD**

	Censo 1991	Encuesta 1993
En propiedad	80,1%	76%
En alquiler	7,2%	13%
Facilitada	10,6%	11%

Estas diferencias por clase y ocupación se hacen aún mas fuertes en este tema de la propiedad de la vivienda, no sólo por las implicaciones económicas que supone acceder a la propiedad, sino también por todo lo dicho y analizado hasta ahora sobre la generalizada cultura de la propiedad en las clases medias españolas en general y onubenses en particular.

Cuadro nº 27
RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LAS VIVIENDAS SEGÚN INGRESOS

	Total (1000)	Menos de 2,5 veces S.M.I. (516)	Entre 2,5 y 5,5 veces S.M.I. (330)	Más de 5,5 veces S.M.I. (101)
En propiedad	76%	68%	83%	90%
Totalmente pagada	48%	44%	50%	60%
Pagos pendientes	24%	19%	29%	27%
Herencia	4%	5%	4%	3%
Facilitada	11%	15%	6%	5%
Por empresa	1%	1%	1%	2%
Alquiler	13%	17%	11%	5%
Con muebles	9%	12%	8%	2%
Sin muebles	4%	5%	3%	3%

En el cuadro de las tasas de propiedad en base a los ingresos se expresa claramente las diferencias por clase desde el punto de vista de que a mayores ingresos más tasa de propiedad y viceversa. Es decir, mientras las familias con ingresos superiores a más de 5,5 veces el S.M.I poseen sus viviendas en propiedad en un 90% de los casos, este porcentaje disminuye a un 83% en el caso de las familias con ingresos comprendidos entre 2,5 y 5,5 veces el S.M.I y desciende aún más hasta un 68% en el caso de las familias con ingresos inferiores a 2,5 veces el S.M.I.

En la misma lógica, pero en el otro extremo de la escala, las tasas de vivienda en alquiler y de viviendas facilitadas de una u otra forma a las familias que residen actualmente en las mismas expresan unos porcentajes reducidos en el caso de las familias de más de 5,5 veces el S.M.I, en torno a un 10% en total, mientras que en el caso de las familias con menores ingresos este porcentaje se eleva a un 32%, 15% de viviendas facilitadas y 17% de viviendas en alquiler.

Ahora bien, si en lugar de tener en cuenta los ingresos tenemos en cuenta la ocupación del cabeza de familia veremos que, además de una cuestión de recursos, el acceso a la propiedad también viene mediado por una cultura de clase específica. En efecto y tal como puede verse en el siguiente cuadro, las ocupaciones asociadas

a las clases medias y medias altas funcionales son las que evidencian unas mayores tasas de vivienda en propiedad.

Cuadro nº 28

RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LAS VIVIENDAS SEGÚN CONDICIÓN SOCIOECONÓMICA

	CLASES PROPIETARIAS			CLASES FUNCIONALES			
	Total (1000)	(87)	Cuadros altos (77)	Técnicos (294)	Trab. cualif. (328)	Vendedores (137)	Trab. no cual (393)
Propiedad	76%	78%	87%	81%	78%	71%	68%
Alquiler	13%	10%	10%	13%	9%	12%	14%
Otros	11%	12%	3%	6%	13%	17%	18,5%

Es decir, que mientras los cuadros altos y los técnicos poseen sus viviendas en propiedad en el 87% y en el 81% respectivamente, las clases propietarias evidencian unas tasas en propiedad similares a los trabajadores cualificados, un 78%, de una forma coherente con el tipo de análisis que estamos realizando en el libro, en especial, en los capítulos destinados a abordar la cultura de la propiedad.

Más allá de estas cuestiones, la actual situación de crisis, del paro y de las nuevas condiciones laborales, especialmente en lo que atañe a la estabilidad y a las condiciones de los contratos de trabajo, está modificando, tal como dijimos en capítulos anteriores, la situación del mercado de la vivienda en el sentido de hacer mucho más difícil el acceso a la vivienda y a la propiedad a los que no tienen contrato fijo. En efecto, si observamos el cuadro de las tasas de propiedad y de alquiler en función de esta dimensión de los contratos observaremos que los cabezas de familia con contrato fijo poseen la propiedad de sus viviendas en un 81% de los casos, mientras que los cabezas de familia en paro las poseen sólo en un 54% de los casos, ocupando un situación intermedia los cabezas de familia con contratos eventuales y trabajos irregulares.

Cuadro nº 29

RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LAS VIVIENDAS SEGÚN TIPO DE RELACIÓN SALARIAL

	Total (1000)	Contrato fijo (517)	Trabajo eventual (93)	En paro (48)
En propiedad	76%	81%	68%	54%
Totalmente pagada	48%	46%	35%	31%
Pagos pendientes	24%	32%	26%	15%
Herencia	4%	3%	6,5%	8%
Facilitada	11%	7%	15%	23%
Por empresa	1%	1%	1%	-
Alquiler	13%	12%	17%	23%
Con muebles	9%	8%	11%	12,5%
Sin muebles	4%	4%	6%	10,5%

De esta forma, se evidencia, una vez más, *la creciente desigualdad social y de acceso a la propiedad de la vivienda* en función de estas variables que estamos con-

siderando. Desigualdad que, como dijimos en otro lugar del libro, cabe temer que aumentará en el futuro dada las últimas reformas de los contratos de trabajo, la mayoritaria firma de contratos de trabajo a tiempo parcial, etc, sobre todo en las generaciones más jóvenes. En este sentido, cabe pensar y temer que hacia el futuro las desiguales tasas de propiedad de la vivienda expresadas en los cuadros anteriores se verán incrementadas de forma muy notoria.

Por otro lado, y abundando en esta misma línea argumental, los cuadros anteriores también resaltan que para los cada día más importantes y mayoritarios grupos de trabajadores que acceden al trabajo mediante este nuevo tipo de contratos "por horas", "por obra", "a tiempo parcial", etc, el tema del acceso a la vivienda sólo puede ser abordado desde unas concepciones de la política de vivienda que prime y que fomenta el alquiler barato, o bien, el acceso a la propiedad con unas líneas de financiación muy baratas, flexibles y a largo plazo, tal como apuntamos en el capítulo anterior.

6.1.3. TIEMPO DE RESIDENCIA

En relación al tiempo de residencia en las actuales viviendas se les preguntó a los encuestados. ¿Qué tiempo llevan Uds. ocupando la actual vivienda? Las respuestas obtenidas evidencian cómo, en líneas generales y de forma correlativa a la alta tasa de propiedad de la vivienda en la que se reside, se tiende a vivir muchos años en la misma vivienda. Lógicamente, las personas nacidas en Huelva son las que llevan más tiempo residiendo en la misma vivienda, mientras que los inmigrantes son los que menos.

Ahora bien, y tal como puede verse en el cuadro siguiente, los ingresos familiares es también una variable que incide decisivamente a la hora de explicar las diferentes respuestas esta pregunta por unos y otros encuestados. En efecto, mientras las familias que declaran menos ingresos evidencian una antigüedad en la vivienda actual muy elevada, las familias con mayores ingresos expresan un menor tiempo de permanencia. Cuestión que puede ser debida, sin duda, a la mayor capacidad económica de estas familias que les permite cambiarse de vivienda con más facilidad, pero también a lo apuntado en otro lugar del libro sobre la mayor disposición de las clases medias altas funcionales a una mayor movilidad en lo que a los cambios de vivienda se refiere. Es decir, en la medida que la relación afectiva de los miembros de estas clases sociales con sus viviendas parece menor que la existente entre las clases más medias bajas, como hemos desarrollado anteriormente, la disponibilidad para un cambio de vivienda es mayor en estas mismas clases sociales.

En este sentido, pues, la diferencia del tiempo de residencia en la vivienda actual en base a la diferencia de ingresos, puede interpretarse como una contrastación empírica de la hipótesis apuntada anteriormente sobre la concepción (basada en la propia realidad y limitación de la propia situación social) de la vivienda con carácter más permanente o con carácter más móvil en función de las distintas situaciones sociales. En efecto, en dicho análisis habíamos situado cómo las clases medias altas y altas tienen unas posibilidades materiales y unas concepciones más promocionistas de la vivienda. Situación que les inducía a intentar cambiar de casa como expresión de su status creciente mientras que, por el contrario, las clases

medias bajas y bajas tendían a tener, o no les quedaba más remedio que tener, una concepción más permanente y "para siempre" de la casa.

Cuadro n° 30

TIEMPO DE RESIDENCIA EN LA VIVIENDA ACTUAL SEGÚN INGRESOS

	Total (1000)	Menos de 2,5 veces S.M.I. (516)	Entre 2,5 y 5,5 veces S.M.I. (330)	Más de 5,5 veces S.M.I. (101)
Siempre	6,9%	8,1%	6,4%	5%
> 20 años	21,4%	25,4%	18,5%	8,9%
15/20 años	17,1%	18,6%	18,5%	8,9%
10/15 años	17,8%	16,5%	18,5%	18,8%
5/10 años	17,2%	15,1%	16,4%	26,7%
1/5 años	14,7%	11,2%	19,7%	17,8%
< 1 año	4,8%	5%	3,9%	5%

Cuadro n° 31

TIEMPO DE RESIDENCIA EN LA VIVIENDA ACTUAL SEGÚN TIPO DE RELACIÓN SALARIAL

	Total (1000)	Empleado fijo (517)	Empleado eventual (93)	Parado (48)
Siempre	7	5	7,5	4
> 20 años	21	14	15	19
15/20 años	17	14,5	19	21
10/15 años	18	21	20	17
5/10 años	17	21	19	8
1/5 años	15	19	11	25
< 1 año	5	4	7	6

6.1.4. CAMBIOS DE RESIDENCIA

El dato sobre la relativa antigüedad del tiempo de residencia en la vivienda actual se ve complementado por el dato proveniente de la pregunta realizada sobre el número de veces que el entrevistado/a ha cambiado de hogar. ¿Cuántas veces ha cambiado de domicilio tras dejar de vivir con sus padres? En efecto, prácticamente la mitad de la muestra vive en la vivienda en la que nació (mayoritariamente son los jóvenes los que están en esta situación) o es la primera vivienda en la que residen tras abandonar el hogar de la familia de origen.

Asimismo, y de modo similar al epígrafe anterior, las respuestas a este ítem expresan la coherencia de sus resultados con la línea de análisis desarrollada en los capítulos anteriores sobre las *concepciones más funcionales/cambiantes y más tradicionales/permanentes sobre el hogar y la vivienda familiar*. En efecto, y por lo que se refiere a la concepción más estable-permanente o cambiante de la casa-hogar, las tasas de cambio de residencia de la vivienda son más elevadas en las familias con mayores tasas de ingresos y más reducidas en las de menos ingresos, tal como se expresa en el cuadro siguiente:

Cuadro nº 32

CAMBIO DE RESIDENCIA

	Total (1000)	Menos de 2,5 veces S.M.I. (516)	Entre 2,5 y 5,5 veces S.M.I. (330)	Más de 5,5 veces S.M.I. (101)
Sigue con los padres	24%	21,3%	25,5%	27,7%
1ª vivienda	26,9%	31,4%	23,9%	14,9%
Dos veces	26,2%	27,7%	25,2%	24,8%
Tres veces	11,9%	10,9%	13,3%	14,9%
Cuatro o más veces	10,8%	8,4%	12,2%	17,9%

El cuadro anterior además de evidenciar el mayor porcentaje de movilidad de vivienda (cuatro o más cambios) en los estratos sociales más altos, resalta también una importante particularidad de los comportamientos juveniles. En efecto, son los jóvenes de los estratos sociales más bajos los que más rápidamente se emancipan del hogar familiar, pese a su menor dotación de recursos económicos y sociales. Como ya analizamos en "Las relaciones personales y familiares de los jóvenes" (Conde. 1986), los jóvenes de las familias de clases bajas poseen una adolescencia más corta, mientras que los jóvenes de las familias de clase social media alta y alta permanecen más tiempo en casa de los padres. En este sentido, los jóvenes de clases más bajas se emancipan antes y, por tanto, acceden a su primera vivienda antes que sus coetáneos de clases más altas. Ahora bien, una vez emancipados, los miembros de las clases más bajas cambian menos de casa que los de clases más altas.

Los datos anteriores suministran, por otro lado, una importante base de reflexión sobre la posible articulación entre las dimensiones materiales y culturales en la vida social en general y en el tema del acceso a la vivienda en particular. En efecto, si la lógica económica fuese la única determinante parecería lógico pensar que los jóvenes de clases más altas accederían a la vivienda más rápido que aquellos procedentes de clases más bajas. Sin embargo, los datos anteriores muestran que lo que ocurre es todo lo contrario precisamente en base a la distinta cultura y concepciones existentes en unas y otras clases sociales. Los jóvenes de clases más altas se mantienen más tiempo en la casa familiar que los jóvenes de las clases más bajas. Y es precisamente por la articulación de ambas cuestiones que las salidas tendenciales de los jóvenes de unas y otras clases es distinta:

- una mayoría de los jóvenes, es decir, los de las clases medias, medias bajas y bajas acceden más pronto al mercado de la vivienda y lo hacen mediante el alquiler.
- una minoría de los jóvenes, es decir, los jóvenes de las clases más altas, acceden más tarde al mercado de la vivienda y lo hacen directamente en régimen de propiedad.

6.1.5. CONVERGENCIA Y MOVIMIENTO HACIA EL CENTRO

En este contexto de cambio de vivienda, los encuestados eran abordados tanto sobre la zona de la que procedían como sobre la zona a la que aspiraban, así como por el régimen de tenencia de las viviendas anteriores y futuras. Las contestaciones

a ambos tipos de preguntas evidencian una relativa convergencia hacia lo que podemos denominar los centros simbólicos del tema-sistema de la vivienda, es decir, hacia la zona centro en lo geográfico y hacia la propiedad en lo que respecta al régimen de tenencia.

En este mismo sentido, cabe apuntar que mientras la mayoría de vecinos residentes en otros barrios querrían cambiarse hacia la zona centro, los residentes en esta zona permanecen fieles a la misma. En este contexto de cambios hacia la zona centro cabe apuntar, asimismo, algunas excepciones relativas como los residentes en el barrio de La Orden que, también, prefieren seguir viviendo en este barrio.

6.2. LAS CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA

Dentro de este gran apartado de características de la vivienda, los encuestados eran preguntados por muy diversos aspectos de la vivienda: año de construcción, metros útiles, número de habitaciones y distribución de las mismas, etc. Cuestiones todas ellas a cuyas respuestas vamos a dedicar el presente capítulo.

6.2.1. AÑO DE CONSTRUCCIÓN

En lo que se refiere al año de construcción a los encuestados se les realizaba la siguiente pregunta: Me podría decir el año aproximado de construcción del inmueble?. Las respuestas a esta pregunta mantienen un perfil muy similar a la situación real de la vivienda en Huelva según datos obtenidos del Censo de Viviendas de 1991, tal como puede apreciarse en el cuadro siguiente:

Cuadro nº 33
**COMPARACIÓN CENSO-ENCUESTA:
AÑO DE CONSTRUCCIÓN DEL INMUEBLE**

	Censo 1991	Encuesta 1993
Antes de 1940	4,4	5,8
Entre 1941 y 1950	3,1	6,6
Entre 1951 y 1960	12,1	9,7
Entre 1961 y 1970	20,6	23
Entre 1971 y 1980	44,5	37,9
Entre 1981 y 1990	15,3	14,6
Después de 1991	-	1,3

Ahora bien, más allá de esta coincidencia general con los datos procedentes del Censo de 1991, una cuestión interesante a resaltar en la misma línea de análisis que estamos realizando en estos capítulos es que la antigüedad de los inmuebles en los que se ubican las viviendas en las que residen los entrevistados expresa importantes variaciones según los ingresos familiares y la situación laboral del cabeza de familia. Así, tal como puede verse en los siguientes cuadros, las familias con mayores ingresos y/o las familias cuyo cabeza trabaja con contrato fijo residen en inmuebles más modernos y, por tanto, se supone de una cierta mayor calidad diferencial con respecto a los inmuebles más antiguos más deteriorados y, habitualmente, construidos con materiales de peor calidad, especialmente los realizados en torno a los años 50 y 60.

En este mismo sentido, resulta significativo la prácticamente nula presencia de cabezas de familia con trabajo irregular/eventual y/o en paro en inmuebles posteriores al año 1981.

Cuadro nº 34

AÑO DE CONSTRUCCIÓN DEL INMUEBLE SEGÚN INGRESOS

	Total (1000)	Menos de 2,5 veces S.M.I. (516)	Entre 2,5 y 5,5 veces S.M.I. (330)	Más de 5,5 veces S.M.I. (101)
Antes de 1940	6%	6%	6%	6%
Entre 1941 y 1950	7%	8%	6%	-
Entre 1951 y 1960	10%	13%	6%	3%
Entre 1961 y 1970	23%	24%	23%	19%
Entre 1971 y 1980	38%	37%	39%	43%
Entre 1981 y 1990	15%	9%	17%	27%
Después de 1991	1%	1%	1%	1%

Cuadro nº 35

AÑO DE CONSTRUCCIÓN DEL INMUEBLE SEGÚN TIPO DE RELACIÓN SALARIAL

	Total (1000)	Empleado fijo (517)	Empleado eventual (93)	Parado (48)
Antes de 1941	6%	5%	2%	10%
Entre 1941 y 1950	7%	4%	6,5%	8%
Entre 1951 y 1960	10%	7%	11%	8%
Entre 1961 y 1970	23%	21%	30%	15%
Entre 1971 y 1980	34%	39%	43%	21%
Entre 1981 y 1990	15%	22%	5%	-
Después de 1991	1%	2%	2%	-

6.2.2. SUPERFICIE ÚTIL

En relación a la superficie útil, la pregunta planteada era la siguiente: ¿Aproximadamente, cual es la superficie útil, de puertas adentro de su vivienda? La media obtenida es de unos 85 m², no existiendo una media de m² en el censo. Por ello, hemos establecido unos segmentos de viviendas en función de los mismos cortes realizados en el censo y que reproducimos en el cuadro siguiente donde pueden observarse las, asimismo, escasas desviaciones entre el censo y la encuesta realizada.

Cuadro nº 36

COMPARACIÓN CENSO-ENCUESTA: NÚMERO DE M²

	Censo 1991	Encuesta 1993
< 30 m ²	0,4%	0,1%
De 31 a 60 m ²	16,1%	17,1%
De 61 a 90 m ²	62,1%	56,9%
De 91 a 120 m ²	15,3%	16%
De 121 a 150 m ²	3,7%	3,1%
De 151 a 180 m ²	1,2%	2,7%
De 181 m ² en adelante	1,2%	1,6%

Como vimos en los capítulos destinados a describir la percepción y la vivencia del espacio doméstico, la cuestión del espacio, del tamaño, del número de metros cuadrados de la vivienda se conformaba, junto con la zona donde estaba ubicado el inmueble, como uno de los mayores signos de riqueza. En coherencia con esta línea de análisis, los datos relativos al número de metros cuadrados en función de los ingresos familiares y/o de la situación del cabeza de familia expresan la gran disparidad y desigualdad existente a este respecto entre unas y otras clases sociales, tal como puede observarse en los cuadros nº 37 y 38.

Cuadro nº 37

NÚMERO DE M² DE LA VIVIENDA SEGÚN INGRESOS

	Total (1000)	Menos de 2,5 veces S.M.I. (516)	Entre 2,5 y 5,5 veces S.M.I. (330)	Más de 5,5 veces S.M.I. (101)
> 30 m ²	-	-	-	-
De 31 a 60 m ²	17%	26%	9%	1%
De 61 a 90 m ²	57%	57%	62%	42%
De 91 a 120 m ²	16%	9%	21%	29%
De 121 a 150 m ²	3%	2%	3%	12%
De 151 a 180 m ²	3%	1%	4%	11%
De 181 m ² en adelante	2%	2%	1%	4%
NS/NC	2%	1%	-	2%
Media de superficie útil	85m ²	78m ²	88m ²	109m ²

Cuadro nº 38

NÚMERO DE M² DE LA VIVIENDA SEGÚN RELACIÓN LABORAL

	Total (1000)	Empleado fijo (517)	Empleado eventual (93)	Parado (48)
> 30 m ²	-	-	-	-
De 31 a 60 m ²	17%	9,5%	30%	35%
De 61 a 90 m ²	57%	60%	59%	46%
De 91 a 120 m ²	16%	20%	9%	6%
De 121 a 150 m ²	3%	4%	1%	2%
De 151 a 180 m ²	3%	4%	-	2%
De 181 m ² en adelante	2%	1,5%	-	-
NS/NC	2%	2%	1%	8%
Media de superficie útil	85m ²	89m ²	74m ²	76m ²

Cuadros que no hacen más que poner cifras a una conclusión lógica de esperar. Es decir, las familias con mayores ingresos disponen de mucho más espacio que las familias que disponen de pocos ingresos. Mientras que las familias con ingresos superiores a 5,5 veces el S.M.I. poseen unas viviendas con una media de 109 metros cuadrados, las familias con ingresos inferiores a 2,5 veces el S.M.I. viven en unos 78 metros cuadrados de media.

En este mismo sentido y utilizando un *criterio de hacinamiento de acuerdo con la normativa de la Junta de Andalucía* para la adquisición de viviendas de promoción

pública que considera que se vive en condiciones de hacinamiento cuando el espacio disponible por persona es inferior a 15 metros cuadrados, tendríamos que en un 26% de las viviendas dónde se han realizado entrevistas se vive en condiciones de hacinamiento. De este modo y con este índice, la desigualdad entre unas clases sociales y otras es evidente ya que, como expresan las siguientes cifras, viven en condiciones de hacinamiento:

- El 30% de los entrevistados cuyas familias cuentan con ingresos inferiores a 2,5 veces el S.M.I.
- El 23% de los entrevistados cuyas familias cuentan con ingresos comprendidos entre 2,5 y 5,5, veces el S.M.I.
- El 16% de los entrevistados cuyas familias cuentan con ingresos superiores a 5,5 veces el S.M.I.

6.2.3. HABITACIONES. NÚMERO Y CARACTERÍSTICAS

En relación a estos temas, las respuestas obtenidas en la encuesta son las siguientes:

- Número de habitaciones. El número medio de habitaciones declaradas en la encuesta es de 5,2 habitaciones por vivienda.
- Tipo y características de las habitaciones.

En relación a los distintos tipos de habitaciones de las actuales viviendas, la encuesta realizada nos suministra las siguientes informaciones:

Salas y salones.

Es conocida la fuerza que en la cultura onubense tiene la diferenciación entre el salón y la salita, tal como hemos desarrollado en otros lugares del libro. Pues bien, la encuesta nos indica que un 74% de las viviendas sólo cuentan con un salón, mientras un 24% cuentan con dos salones, es decir, previsiblemente con un salón y una salita. Desde este punto de vista, los datos anteriores muestran que la realidad de las viviendas distan mucho de acomodarse al tipo de cultura de sus ocupantes en lo que se refiere, al menos, a esta cuestión.

Desde otro punto de vista, los datos anteriores también corroboran lo analizado en otro lugar, sobre la poca importancia de la mala distribución de la vivienda como factor determinante de la demanda de una nueva. En efecto, el desacuerdo sobre la distribución a este respecto es grande y, sin embargo, no se menciona como factor que motiva hacia un cambio de vivienda más que en contadas ocasiones.

Dormitorios.

El número de dormitorios existentes en las viviendas encuestadas es el siguiente:

- uno el 1%
- dos el 20,3%
- tres el 63%
- cuatro o más el 14,5%

Es decir, mayoritariamente tres dormitorios parece el número dominante tanto en las viviendas en las que se reside como en las demandas ante las futuras viviendas, como veremos en otro lugar. Número que parece acoplarse a la tasa decreciente del número de hijos.

Al respecto del número de dormitorios no deja de ser relevante a los fines del estudio, la fuerte discriminación asociada a la variable ingresos del hogar tal como puede verse en el cuadro siguiente dónde se evidencia la fuerte desigualdad a este respecto entre los encuestados de menores y mayores ingresos.

Cuadro n° 39

NÚMERO DE DORMITORIOS EN FUNCIÓN DE LOS INGRESOS DEL HOGAR

	Total	Menos de 2,5 veces S.M.I	Entre 2,5 y 5,5 veces S.M.I.	Más de 5,5 veces S.M.I.
	(1000)	(516)	(330)	(101)
Uno	1,2	2	-	-
Dos	20,3	25,4	14,5	16,8
Tres	63	64,1	65,2	5
Cuatro o más	14,5	8,5	19,7	31,7

Cuartos de baño y aseos

Una situación y distribución similar al tema de los dormitorios, podemos encontrar en el tema de los cuartos de baño. En efecto, los ingresos totales del hogar marcan una profunda diferencia en el número total de esta pieza de la casa. Número total de cuartos de baño que de forma creciente se está erigiendo en el símbolo de la riqueza, por antonomasia, como puede observarse siguiendo los titulares de las principales revistas del corazón.

En este sentido y tal como podemos observar en el cuadro siguiente, las diferencias asociadas a los ingresos del hogar son muy relevantes entre los encuestados con bajos y altos ingresos.

Cuadro n° 40

NÚMERO DE CUARTOS DE BAÑO

	Total	Menos de 2,5 veces S.M.I	Entre 2,5 y 5,5 veces S.M.I.	Más de 5,5 veces S.M.I.
	(1000)	(516)	(330)	(101)
Ninguno	1%	1%	-	-
Uno	70%	83%	65%	33%
Dos	26,8%	15%	31%	59,4%
Tres o más	2,5%	0,5%	3,5%	8%

Cuadro n° 41

CUADRO COMPARATIVO CENSO-ENCUESTA

Niveles de equipamiento	Censo 1991	Encuesta 1993
Agua corriente	99,9%	100%
Agua caliente	94,8%	98%
Cocina	99,1%	99%
Energía eléctrica	99,7%	99%
Retrete	99,2%	98%
Instalación fija baño y ducha	99,1%	99%
Teléfono	80,3%	79%

6.2.4. INSTALACIONES Y SERVICIOS

En lo que se refiere a la infraestructura de las viviendas desde el punto de vista de sus dotaciones y equipamientos, la situación de las viviendas encuestadas aparece reflejada en el cuadro anterior. Cuadro que nos indica, una vez más, la fuerte similitud de los datos de la encuesta con los del Censo.

6.3. EL ESFUERZO ECONÓMICO DE LA VIVIENDA

Los datos relativos al esfuerzo económico que significa el pago de la actual vivienda son unos datos que, como todos los datos económicos de las Encuestas, hay que tomarlos con más cuidado y prevención que los datos relativos a otras cuestiones de la vivienda no sólo porque en este tipo de temas, como de todos es conocido, los encuestados tienden a "ocultar" su verdadera situación económica sino porque en este caso concreto bastantes de los encuestados no eran las personas responsables de la administración de la vivienda y, en este sentido, cabe suponer que sus respuestas son más "aproximativas" que precisas.

En el contexto de estos matices sobre el esfuerzo económico que significa el pago de las viviendas:

- Las familias con ingresos inferiores a 2,5 veces el S.M.I. pagan unas 10.000 pesetas con unos márgenes de amplitud de unas 14.000 pesetas.
- Las familias con ingresos comprendidos entre 2,5 y 5,5 veces el S.M.I. pagan unas 15.700 pesetas mensuales con unos márgenes de amplitud de unas de 19.700 pesetas.
- Las familias con ingresos superiores a más de 5,5, veces el S.M.I. pagan unas 23.800 pesetas con unos márgenes de amplitud de unas 34.500 pesetas.

Lógicamente, el régimen de tenencia de la vivienda es la variable fundamental a la hora de discriminar el pago a la vivienda ya que las personas en alquiler, por ejemplo, tienden a pagar más que las que tienen la vivienda en propiedad y más aún si ésta está completamente pagada. De esta forma, y tal como puede verse en los cuadros siguientes, las cantidades a pagar en función del régimen de propiedad de las viviendas es muy grande.

Cuadro nº 42

**CANTIDAD MENSUAL MEDIA DESTINADA AL PAGO
Y A LOS GASTOS DE LA VIVIENDA**

	Cantidad media	Desviación típica
En propiedad	14.600 ptas.	21.100 ptas.
Al contado	6.600 ptas.	9.800 ptas.
En hipoteca	17.300 ptas.	23.100 ptas.
Alquiler	19.500 ptas.	19.000 ptas.
Renta fija	10.600 ptas.	14.300 ptas.
Renta actualizada	12.300 ptas.	14.700 ptas.
Renta libre	32.100 ptas.	18.600 ptas.
Autoconstrucción	3.800 ptas.	2.400 ptas.
Herencia	6.200 ptas.	5.700 ptas.

Más allá de las personas que han recibido su vivienda en herencia o se la han construido, colectivos que declaran pagar cifras relativamente bajas de gasto mensual por sus viviendas, el colectivo con un pago mensual más reducido es, como puede verse en el cuadro anterior, las familias que tienen la vivienda en propiedad y ya han pagado el conjunto del crédito. Cuestión que viene a situar las 6.600 pesetas mensuales como una cifra vinculada a los gastos de comunidad y alguna cuestión anexa.

Por el contrario, el colectivo que declara pagar mensualmente unas cifras más altas es el que vive en alquiler y en renta libre. Colectivo que declara pagar unas 32.100 pesetas mensuales, es decir, más del doble que los que viven en propiedad. El hecho de que los nuevos contratos de alquiler sean, precisamente, los más caros y con mucha diferencia al resto de situaciones es una de las cuestiones más aducidas por los jóvenes para frenar su ansia de independencia y de búsqueda de una vivienda al margen de su familia de origen.

Más allá de estas cantidades medias, una gran mayoría de los entrevistados declara pagar por sus viviendas cantidades inferiores a las 15.000 pesetas por mes, tal como puede verse en el cuadro nº 43.

Cuadro nº 43

CANTIDAD MENSUAL DESTINADA AL PAGO Y GASTOS DE LA VIVIENDA

	Total	En propiedad	En alquiler
Hasta 5.000 ptas.	43%	45%	31%
De 5.001 a 10.000 ptas.	14%	14%	12%
De 10.001 A 15.000 ptas.	7%	7%	6%
De 15.001 a 20.000 ptas.	5%	6%	4%
De 20.001 a 25.000 ptas.	2%	2%	3%
De 25.001 a 30.000 ptas.	3%	2%	6%
De 30.001 a 40.000 ptas.	4%	3%	7%
De 40.001 a 50.000 ptas.	4%	3,5%	9%
Más de 50.000 ptas.	5%	6%	6%
NS/NC	13%	11,5%	16%
Media	15.000 ptas.	14.600 ptas.	19.500 ptas.

6.4. LAS CONDICIONES SUBJETIVAS. GRADO DE SATISFACCIÓN CON LA VIVIENDA

Tal como venimos repitiendo a lo largo de las páginas del libro, el grado de satisfacción de los onubenses encuestados con su vivienda es relativamente alto. Si bien existe un cierto gradiente de "a mayores ingresos, mayor grado de satisfacción" y "a menores ingresos, un menor grado de satisfacción" puede decirse que en la totalidad de los encuestados el porcentaje de los muy o bastante satisfechos es prácticamente entre cinco y seis veces más que el de los insatisfechos. Lo que nos suministra un alto grado de satisfacción con las viviendas y que nos indica que más allá de su situación objetiva (hay que recordar aquí que en un 25% de las viviendas encuestadas se vive en condiciones de hacinamiento) los onubenses y muy por distintas razones, entre las que cabe citar sus concepciones culturales descritas en las páginas iniciales de la obra, la memoria de las malas condiciones de las viviendas en las que

residían hasta hace unas décadas, el que mayoritariamente sean propietarios de las mismas, etc, están bastante satisfechos con las viviendas en las que residen.

Cuadro nº 44

GRADO DE SATISFACCIÓN CON LA VIVIENDA SEGÚN INGRESOS

	Total (1000)	Menos de 2,5 veces S.M.I (516)	Entre 2,5 y 5,5 veces S.M.I. (330)	Más de 5,5 veces S.M.I. (101)
Mucho	14	11	17	18
Bastante	55	53	56	59
Algo	19	21	18,5	16
Poco	8	10	5,5	4
Nada	3	4	2	3
Media	3,7	3,6	3,8	3,9
Desviación típica	0,9	1,0	0,9	0,9

Este elevado grado de satisfacción con las viviendas en las que se reside se mantiene prácticamente igual cuando la formulación de la pregunta se centra en el grado de adecuación de la citada vivienda a las necesidades familiares. En efecto, y tal como puede verse en el cuadro siguiente dónde se comparan las respuestas a ambas formulaciones de las preguntas, se sigue manteniendo muy mayoritaria la opinión que afirma que las actuales viviendas se adecuan, en gran medida, a las necesidades familiares.

Cuadro nº 45

SATISFACCIÓN Y ADECUACIÓN DE LA VIVIENDA A LAS NECESIDADES FAMILIARES

	Grado de satisfacción con la vivienda en la que viven (1000)	Grado de adecuación a necesidades familiares (516)
Mucho	14%	18%
Bastante	55%	48%
Algo	19%	18%
Poco	8%	13%
Nada	3%	4%
Media	3,7	3,6
Desviación típica	0,9	1

Como puede observarse en el cuadro anterior, el conjunto de indicadores del grado de satisfacción arrojan unos resultados relativamente similares: entre un 65-70% de "muy/bastante" satisfechos, un 18-19% de "algo" satisfechos y entre un 11-17% de "insatisfechos". Datos que revelan la importancia y la alta valoración de la vivienda, de *la casa-hogar* para los onubenses. Como decíamos antes, más allá de las condiciones materiales de la misma, más allá de la criticada falta de infraestructuras y servicios urbanos, y en especial de zonas verdes, los onubenses perciben la vivienda/hogar como una de sus mayores fuentes de satisfacción.

Por otro lado, y tal como puede deducirse de los datos del cuadro último, existe una estrecha correlación entre el grado de satisfacción subjetiva con la vivienda en la

que se reside con la percepción, asimismo subjetiva, del grado de adecuación de dicha vivienda a las necesidades familiares. En efecto, observando el cuadro siguiente en el que figuran los resultados conjuntos a ambas preguntas, podemos constatar como son precisamente los que consideran que la vivienda es muy/bastante adecuada a las necesidades familiares los que más satisfacción declaran tener mientras que, por el contrario, los que consideran la casa poco adecuada a las necesidades familiares son quienes expresan un porcentaje mayoritario de insatisfacción.

Cuadro nº 46

RELACION ENTRE EL GRADO DE ADECUACIÓN DE LA VIVIENDA A LAS NECESIDADES FAMILIARES (P.7) CON LOS OTROS INDICADORES DE SATISFACCIÓN

Grado de satisfacción	Total (1000)	Muy/Bastante adecuada (658)	Algo adecuadas (177)	Poco/nada adecuada (164)
Mucho	14,4	19,9	3,4	4,3
Bastante	55,1	66,6	39,0	26,8
Algo	19,1	11,2	40,1	27,4
Poco	7,7	1,1	14,7	26,8
Nada	3,3	0,8	2,8	14,0
NS/NC	0,4	0,5	-	0,6
Media	3,7	4,0	3,3	2,8
Desviación típica	0,9	0,7	0,9	1,1

6.4.1. GRADO DE SATISFACCIÓN CON DISTINTAS CUESTIONES PARTICULARES DE LA VIVIENDA

En el contexto de esta satisfacción generalizada por la vivienda en la que se reside, los entrevistados eran preguntados por su nivel de satisfacción con dimensiones más específicas de su vivienda tales como el tamaño, la distribución, la zona en la que residen o el estado de conservación de las viviendas. Pues bien, de nuevo y como se evidencia en el cuadro siguiente, las tasas de satisfacción vuelven a ser relativamente elevadas en todos los ítems planteados ya que todos ellos superan los 3,5 de media sobre un máximo de 5. Es decir, las respuestas a esta pregunta reflejan un estado general de satisfacción de los encuestados con las principales dimensiones de la vivienda en la que residen. Dentro de este tono general de satisfacción, el espacio, *el tamaño se expresa como la principal fuente de insatisfacción*. Tras el espacio, la distribución vuelve a ocupar el segundo lugar en cuanto a su importancia y, tras ella, el estado de conservación y la zona.

Cuadro nº 47

GRADO DE SATISFACCIÓN CON DIFERENTES CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA

La zona en la que reside	3,8 de media (sobre 5)
El estado de conservación	3,8 de media (sobre 5)
La distribución	3,7 de media (sobre 5)
El tamaño	3,5 de media (sobre 5)

6.4.2. RAZONES DE LA DESADECUACIÓN DE LA VIVIENDA A LAS NECESIDADES FAMILIARES

Mientras que las razones de satisfacción por la vivienda en la que se reside son más o menos variadas, las razones por las que los encuestados expresan la no adecuación de sus viviendas a las necesidades familiares se concentran de forma muy mayoritaria en la falta de espacio. Tal como venimos resaltando a lo largo de las páginas del libro, la cuestión del espacio, del tamaño del hogar es la cuestión dónde se sintetizan de forma más clara el conjunto de dimensiones relativas a la vivienda. El espacio es señal de riqueza, es el mejor indicador de hacinamiento (en función al número de personas que residan), es el primer problema funcional de las casas, etc. Por ello, y como se recoge en el cuadro siguiente, la cuestión del espacio es el principal inconveniente de las viviendas para un 73% de los 164 encuestados que consideran su vivienda poco o nada adecuada a las necesidades familiares. (Cuadro nº48).

Además de lo dicho sobre la cuestión del espacio, el cuadro anterior resalta la gran diferencia entre este ítem y todos las demás posibles razones aducidas como fuente posible de insatisfacción con la vivienda.

En este orden de cuestiones relativas a las fuentes de insatisfacción con la vivienda, no deja de resultar coherente que al igual que ocurre con otros ítems de este estudio, el cuadro anterior evidencie una semejanza estructural, más allá de los porcentajes precisos, entre las citadas razones con las recogidas en el estudio de C. Lles y publicado parcialmente en la Revista *Alfoz*, estudio realizado en un contexto de ciudades y de año de realización de la investigación totalmente distinto a nuestro estudio. Así en la citada investigación publicada en *Alfoz*, en su página 52, podemos leer "El 92,7 por ciento de las expresiones de necesidad generadas a partir de las familias se acumulan en cinco ítems: porque la vivienda es pequeña, porque quiere una vivienda mejor, porque ocupa una vivienda en alquiler y prefiere una en propiedad, porque desea cambiar de zona y porque la vivienda está en mal estado", siendo además, la falta de espacio la razón más aducida.

Cuadro nº 48

PRINCIPALES RAZONES DE NO ADECUACIÓN DE LA VIVIENDA A LAS NECESIDADES FAMILIARES

	Total (164)
1. La falta de espacio	73%
2. La mala calidad y el estado de conservación de la vivienda	13%
3. El régimen de tenencia	6%
4. Las humedades	5,5%
5. La situación del cuarto de baño	5,5%
6. El precio	2,4%
7. El no haber ascensor	2%

6.4.3. PRINCIPALES INCONVENIENTES DE LA VIVIENDA ACTUAL

Más allá de las razones por las que la vivienda en la que residen los encuestados no se adecua a las necesidades familiares, el conjunto de encuestados era inter-

pelado sobre lo que para ellos eran los principales inconvenientes de su vivienda. Las respuestas a esta pregunta redundan en las razones aducidas ante la pregunta anterior, aunque con unas modificaciones relativamente importantes en lo que se refiere a sus porcentajes y tasas de importancia. Diferencias entre porcentajes reveladores de la distinta función que cumplen las diferentes cuestiones citadas.

Cuadro nº 49

PRINCIPALES INCONVENIENTES DE LA VIVIENDA ACTUAL

	Total (1000)	Adecuada a las necesidades (658)	Algo adecuada (177)	No adecuada (164)
El espacio	23%	8%	49%	56%
Las humedades	11%	8%	13%	19%
El ascensor	8%	8%	5%	10%
La zona	7%	8%	8,5%	4%
El mal estado de conservación	6%	4%	9%	10%
El cuarto de baño	5,5%	4%	6%	9%
La distribución	5%	4%	8,5%	4%

- El espacio. Como puede observarse en el cuadro anterior, el espacio que era aducido por un 73% de los encuestados que consideraban la vivienda poco o nada adecuada a sus necesidades, desciende a un 56% como *principal inconveniente* para este sector de encuestados que considera su vivienda poco o nada adecuada a las necesidades de su familia y a un 23% para la totalidad de los mismos. Modificación del porcentaje que refleja la apertura, polisemia y ambivalencia de este concepto clave en la percepción y vivencia de las viviendas. En efecto, a la luz del conjunto de la investigación realizada, la noción de espacio se nos presenta como una razón muy abierta a la subjetividad y a la cultura familiar respectiva. Para las familias pareciera que el espacio es tanto "dilatable" como "reducible" en función de las necesidades del hogar, del tamaño familiar y de la cultura de sus moradores de modo que, en función de todo ello, el espacio puede ser percibido de muy diferentes modos. Así, mientras que los encuestados que consideraban su casa no adecuada a las necesidades familiares constataban mayoritariamente (73%) que la falta de espacio era la principal razón de dicha adecuación, son muchos menos los entrevistados de este colectivo que lo sitúan ya como "principal inconveniente de la vivienda" (un 56%); y todavía son menos los que lo aducen como una "necesidad imperiosa para cambiar de vivienda" (un 5%).

- Las humedades. Es uno de los items que más modifica sus porcentajes en una y otra pregunta y en dirección opuesta a la del espacio. En efecto, frente al 5,5% anterior que citaba las humedades como una razón de no adecuación de la vivienda a las necesidades familiares, ahora y como principal inconveniente la cita un 19% de los encuestados de este colectivo, lo que nos viene a hablar de la importancia de este tema en una ciudad como Huelva ubicada en plenas marismas. Ahora bien, las diferencias porcentuales anteriores así como el conjunto de la investigación realizada, nos hablan de la "naturalización" del tema de las humedades entre los onubenses. Es decir, para los onubenses esta situación de humedades, de paredes negras por el agua, de desconchados, de paredes que se caen, etc, es tan habitual que

prácticamente no se expresa como fuente de "necesidad" y de cambio de vivienda.

- El ascensor. Otro de los items que más se modifica en las diversas formulaciones de las preguntas realizadas es el tema de la no presencia de ascensores en los inmuebles. Un 8% de los encuestados sitúa esta ausencia como el principal inconveniente de sus viviendas. De esta forma se confirma lo afirmado en otro lugar del libro sobre la importancia de este factor en la ciudad de Huelva y en especial para las personas de más edad.

- La mala calidad y el estado de conservación. A diferencia del espacio, la razón de la mala calidad y el mal estado de conservación se mantiene en unos porcentajes similares. Mientras que es un inconveniente para el 13% de los que consideran la casa poco adecuada para sus necesidades, este porcentaje alcanza el 10% de dicho colectivo que considera esta razón como una "razón de fuerza mayor" que obliga a un cambio de residencia. Situación que nos indica cómo dentro de la variabilidad del concepto del mal estado de conservación (así mientras que para los encuestados sólo el 10% de las viviendas estaban en mal estado, este porcentaje se elevaba al 20% en opinión de los encuestadores), parecen existir unos mínimos percibidos a partir de los cuales el cambio de vivienda parece imprescindible. Ahora bien, lo que sí parece deducirse de la encuesta es que dichos mínimos son muy "mínimos", valga la redundancia, entre la población onubense.

6.4.4. LOS ARREGLOS QUE REQUIERE LA VIVIENDA

Dado que uno de los temas o cuestiones centrales de la investigación era el abordaje de las posibles situaciones de necesidad "fuerte" de vivienda y dada la hipótesis de la menor enunciación directa de estas situaciones por parte de los grupos sociales más desfavorecidos, se diseñó un posible indicador en relación a las necesidades de obras y arreglos que pudiera requerir la vivienda. De esta forma pensábamos que podían aflorar indirectamente estas situaciones de necesidad "fuerte". La pregunta formulada fue la siguiente. En relación al estado de su vivienda, ¿podría decirme si...?. "No necesita prácticamente ningún tipo de arreglo. Necesita algunos arreglos que se pueden hacer viviendo en ella. Necesita unos arreglos que exigirían vivir un tiempo fuera, mientras se hacen las obras. No merece la pena arreglarla. Sería preferible construirla de nuevo".

Cuadro nº 50

TIPO DE ARREGLOS QUE REQUIERE LA VIVIENDA

	Total (100)
No necesita prácticamente ningún arreglo	54,5 %
Necesita algunos arreglos que se pueden hacer viviendo en ella	39%
Necesita arreglos que exigirían vivir un tiempo fuera	4%
No merece la pena arreglarla, sería preferible construirla de nuevo	2,5%

Es decir, a priori y como puede deducirse del enunciado anterior, se pensaba que las viviendas que requiriesen unas dosis mayores de arreglos serían, *grosso*

modo las viviendas que estuviesen en peor estado y que, por tanto, la familia que residiese en la misma estaría más "necesitada" de nueva vivienda.

Pues bien, de nuevo y en coherencia con las respuestas obtenidas ante otros indicadores similares, se vuelve a producir la misma situación opinática de un alto grado de satisfacción con las viviendas, o lo que es lo mismo y ante este ítem, las tasas de respuesta obtenidas en los ítems más relacionados con las situaciones de peor estado de las viviendas son las que alcanzan los porcentajes más reducidos tal como puede verse en el cuadro nº 50.

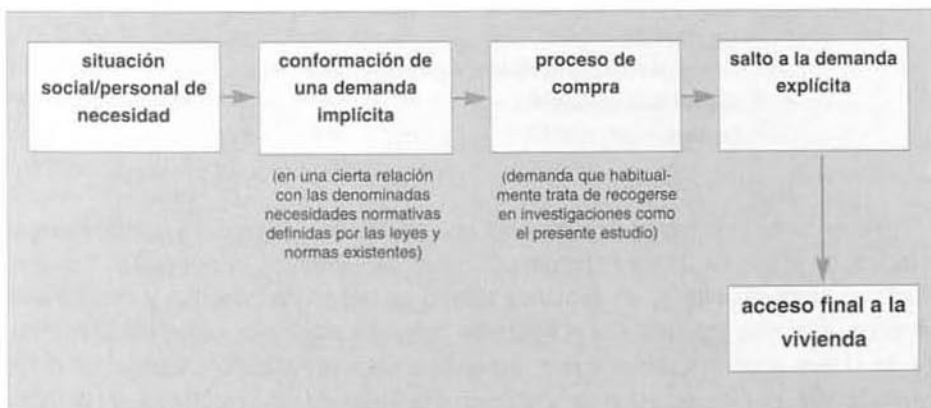
Al igual que en los otros casos e indicadores relacionados con la satisfacción y la adecuación a las necesidades familiares, existe una fuerte correlación entre las respuestas a estos ítems y las razones explicitadas para explicar la necesidad del cambio de vivienda. Es decir, las razones definidas, a priori, como de necesidad en el sentido más fuerte y normativo del término van asociadas a los encuestados que declaran que su vivienda necesita arreglos más importantes que conllevan ya sea "vivir un tiempo fuera" o que, incluso, "sería preferible construir de nuevo la vivienda". Por el contrario, los encuestados que declaran "cambiar por mejorar" declaran vivir en una vivienda que no requiere de mayores arreglos. Es decir, cuando los encuestados dicen que su vivienda está en mal estado es que prácticamente la casa no se tiene en pie.

CAPÍTULO 7
LAS NECESIDADES Y DEMANDAS DE VIVIENDA

7.1. LAS CUESTIONES RELATIVAS A LA "NECESIDAD" Y A LA "DEMANDA" DE VIVIENDA

En los capítulos anteriores hemos observado como algunas de las razones aducidas como inconvenientes de las viviendas no lo eran al punto de exigir un cambio de residencia y, cómo, por el contrario, algunas de las razones que desde un punto de vista exterior a los propios residentes en una vivienda pueden parecer menos importantes para los encuestados, sin embargo, eran una razón suficiente para cambiarse de vivienda. En este sentido, la investigación ha revelado cómo los conceptos de necesidad y demanda de vivienda, tan utilizados en este tipo de estudios sobre la vivienda y en las propias conversaciones cotidianas, son muy relativos y variables en función de muchas cuestiones como puedan ser la propia condición social, cultural, económica, etc, de cada una de las personas entrevistadas. En este marco, los textos producidos por los grupos y los entrevistados sobre la temática de las necesidades y demandas de vivienda obligan, al menos desde nuestro punto de vista, a una cierta reformulación de las ideas implícitas con las que se suelen abordar los estudios de necesidades y demandas de vivienda como la propia investigación realizada que estamos exponiendo en la presente obra. En efecto, el planteamiento más habitual de este tipo de investigaciones, al menos en uno de sus aspectos esenciales, consiste en analizar cómo la necesidad sentida (ya sea por una razón u otra) por una persona o familia, se transforma en demanda explícita.

Desde este punto de vista, estos planteamientos parecerían tener como implícito un proceso motivacional que se asemeja a la tradicional relación estímulo/respuesta de las teorías conductistas y funcionalistas de las ciencias sociales, que puede representarse en el siguiente esquema:



Sin embargo, uno de los resultados de la investigación realizada nos dice que ésto no parece producirse de una forma tan lineal ya que, en una gran mayoría de los casos, lo que se podría denominar "desde fuera" demanda explícita de vivienda está mediada e íntimamente unida, al menos, por cuatro cuestiones básicas: a) la propia capacidad de explicitación y verbalización de estrategias y demandas por parte de las diversas clases sociales; b) la muy diferente consideración y definición de lo que entienden por necesidad unas y otras clases y sectores sociales; c) la muy extendida

cultura de la propiedad que conlleva, en bastantes casos, que la demanda explícita más que una demanda de viviendas sea una demanda de propiedad de la vivienda; y d) por las propias condiciones de la oferta de viviendas. En este contexto es la demanda de propiedad la que, en bastantes ocasiones y en las clases medias centrales, domina en el discurso social sobre la más directa expresión de la necesidad de vivienda.

De hecho, lo que suele ocurrir en bastantes casos de los entrevistados pertenecientes a las amplias clases medias, es que éstos expresan más los *frenos* con los que cuentan para acceder a la propiedad que sus posibles *necesidades* (del tipo que sean) de vivienda. Y, consecuentemente y de hecho, lo que se analiza en las investigaciones es más la existencia de dichos frenos y las estrategias para superarlos que las posibles definiciones de necesidades de vivienda y de su posterior transformación en demanda. Estrategias de superación de los frenos que, en la práctica, se reducen mayoritariamente a una cuestión económica, de cómo poder hacer frente al precio de la vivienda y a las condiciones de los créditos hipotecarios tal como puede verse en el siguiente cuadro en la que se especifican dichos frenos o dificultades para acceder a la vivienda demandada según el conjunto de onubenses encuestados.

El precio	85%
El dinero de entrada	51%
El pago de las letras	30%
Los requisitos para el préstamo	26%
La poca adecuación calidad/precio	9%
La falta de información	8%
El coste del suelo	6%
Los alquileres	5%
La falta de viviendas adecuadas a sus necesidades	5%
El coste de la construcción	3%
La fianza inicial	2%

Además de todo ello, y en bastantes grupos sociales, la propia expresión verbal y fáctica de lo que se podría entender por necesidad, es decir, la necesidad transformada en comportamiento, en demanda real, o en búsqueda concreta y real de una vivienda, está muy mediada por el horizonte cultural y por la necesidad más perentoria de lo que podemos denominar el contexto situacional social y personal de cada sujeto/familia, por las expectativas y el horizonte de posible realización de su demanda, por la viabilidad concreta de encontrar una vivienda que resuelva la necesidad familiar, y por las condiciones concretas de la oferta pública y por el conjunto de recursos, de todo tipo, que pueda movilizar en un momento dado cada persona/familia concreta. Así, bastantes jóvenes parejas se "recogen" en casa de sus familiares y no buscan vivienda, necesiéndola -al menos desde el punto de vista teórico, normativo, y de sus propias "ganas"-, en la medida que creen que no hay vivienda pública a la que puedan acceder. Mientras que buscan desesperadamente sólo aquellos/as que están en una situación casi infernal.

7.1.1. LA COMPLEJIDAD DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES

En los capítulos anteriores hemos visto cómo las mismas razones que se explicaban como decisivas para explicar la falta de adecuación de la vivienda a las necesidades familiares, luego no eran tan importantes para argumentar las necesidades de cambiar de vivienda mientras que, por el contrario, razones poco importantes en un caso alcanzaban un peso mayor a la hora de razonar el cambio de vivienda.

Este conjunto de respuestas creemos que suministra un claro ejemplo de la *complejidad* de los procesos sociales y personales más concretos que parecen mediar el proceso que teóricamente puede ir desde una vivencia concreta sobre la vivienda, sobre la no adecuación de la misma a la familia que vive en ella, hasta la expresión de una demanda explícita de necesidad de nueva vivienda. En efecto, y más allá del tema del matrimonio/emancipación lógicamente independiente de estas cuestiones relativas a la satisfacción y grado de adecuación de la vivienda a las necesidades familiares (y en especial con el primero de ellos), hemos visto el diferente comportamiento que cuestiones centrales como el espacio, la situación de la vivienda, la zona, las humedades, etc, juegan según se trate de inconveniente de la vivienda, de razón para el cambio de vivienda, etc.

En efecto, como podemos ver en el cuadro siguiente, los pesos relativos de unas y otras razones a la hora de ser percibidos y valorados como "fuentes de insatisfacción" con la vivienda, como "principal inconveniente" de la misma y como "razón del cambio" son muy distintos.

Cuadro nº 52

DIFERENCIA ENTRE RAZONES DE LA INADECUACIÓN DE LA VIVIENDA A LAS NECESIDADES FAMILIARES Y LAS RAZONES DE CAMBIO

	Razones de inadecuación (1.000) ¹	Inconvenientes (1.000)	Razones de cambio (233)
Espacio	60%	23,3%	16,7%
Mal estado de la vivienda	6%	6%	9,4%
Zona	4,5%	7,2%	13,7%
Distribución	3,4%	5,1%	-
Régimen de propiedad	2,4%	1,7%	9,9%
Humedades	1,6%	11,1%	2,3%
Otros	2,4%	27,4%	13,7%
Independizarse	-	-	34,3%
Adecuada/ninguno	30%	38,2%	-

(1). No suma 100 porque la pregunta admite varias respuestas

En este contexto y a la luz de los datos de el cuadro anterior se puede tratar de realizar una cierta reflexión sobre el tema de las necesidades y demandas de vivienda. En efecto, hasta cierto punto se podría pensar que las razones citadas en el cuadro anterior recogen, más allá de la razón de emancipación e independencia de la vivienda familiar, las principales razones aducidas, de forma abierta, por los encuestados para expresar de forma desagregada el conjunto principal de sus relaciones con las viviendas. Ahora bien, dicho conjunto de razones podrían clasificarse o agruparse siguiendo, entre otros, a J.Baudrillard (1974, 57) de acuerdo a los siguientes criterios:

- asociadas a las razones o *valores de uso* de la vivienda.
- asociadas a las razones o *valores de cambio* de la vivienda.
- asociada a los posibles *valores simbólicos* de la vivienda.
- asociadas a las razones o *valores de signo* de la vivienda.

Es decir, que tendríamos:

- Un conjunto de razones, principalmente el espacio, inscritas en la lógica de los valores de uso. Por ejemplo, se habla de la "necesidad de más espacio" o, por el contrario, se habla del mal estado, del hacinamiento de las viviendas.
- Otro conjunto de razones podrían inscribirse en la lógica de los valores signo. Así, ciertas dimensiones del propio espacio como el número de metros cuadrados como signo de riqueza, la zona ("signo ampliado de status") y la misma propiedad ("signo mínimo de status").
- En esta misma línea, otro conjunto de razones podrían inscribirse en la lógica de los valores de cambio. El ejemplo más claro puede ser el propio precio de las viviendas.
- E inscritas en la lógica de los valores simbólicos podrían considerarse, por su parte, las tipologías de vivienda, es decir, el "piso", el "adosado", etc.

Pues bien, utilizando estas categorías o clasificaciones, lo significativo de cara a su relación con el tema de las necesidades y demandas sería lo siguiente:

- Los *valores de uso*, es decir, el mal estado y el espacio, estarían en la base de la *definición de las necesidades normativo-jurídicas*. Criterios que, significativamente, presionan hacia el salto teórico de la "necesidad" a la "demanda" de forma diferente:

- a) el valor de uso "mínimo" sería el "mal estado" de la vivienda en la medida que es condición *sine qua non*, "mínima", para poder vivir. Allí donde se presenta, allí donde se configura como "estado de necesidad", allí opera como "demanda", como razón de cambio.
- b) el valor de uso "ampliado", podríamos decir, sería el espacio. Cuestión que experimenta una importante reducción de su importancia en el salto teórico de la "necesidad" a la "demanda expresa". Desde este punto de vista, el espacio teniendo un valor de uso "objetivo" claro no se convierte, sin embargo, en clave esencial de la demanda "subjetiva", tal como hemos podido ver, por ejemplo, en la discrepancia entre el porcentaje de viviendas hacinadas, según los criterios normativos, y las viviendas hacinadas, según los criterios subjetivos.

- Por otro lado, los *valores signo*, como son la *propiedad* y la *zona*, que son precisamente los que tienen una relación más lejana con el uso real de la vivienda y que, por lo tanto, son los que menos se pueden caracterizar desde el punto de vista de la *necesidad de tipo normativo*³⁵, son los valores que, sin embargo, más parecen presionar, a la luz de la encuesta realizada, hacia la demanda expresa, hacia un comportamiento de cambio expreso. Y, desde este punto de vista, lógicamente son las razones que en el mercado real de la vivienda que más median las condiciones económicas y financieras de acceso a la vivienda.

[35] La zona, en las consideraciones de los encuestados, tiene más relación con la dimensión de posible *status* asociada a la misma que a la de las dotaciones y equipamientos que pueda tener

- Los valores simbólicos, por su parte, tendrían un ritmo de difusión social y, por lo tanto, de mediación en los precios, etc, muy a largo plazo. Serían modas que tardan mucho tiempo en cambiar de ciclo. De esta forma, influirían en el precio de forma menos directa que los valores signo.

Ahora bien, más allá de todo esto, lo significativo de todo ello sería que son precisamente los valores de uso (los más "objetivables" e importantes desde el punto de vista normativo) los valores que menos importancia diferencial y relativa parecen tener para explicar el cambio de vivienda y, por lo tanto, para influir en los precios. Por el contrario, parecerían ser los valores signo los que marcarían diferencialmente el precio de la vivienda, vía la zona de ubicación y, sobre todo, las condiciones de acceso vía financiación, condiciones volcadas a la propiedad y no al alquiler.

Desde este punto de vista, y expresado en términos radicales, tendríamos que la línea *uso/necesidades normativas* es la que explicaría en menor medida tanto el valor de cambio en sí, es decir, el precio, de las viviendas, como el cambio en sí de vivienda. Por el contrario, parecerían ser los valores signo los que, estando más alejados de las *necesidades normativas*, más explicarían el cambio de vivienda, tanto en su valor "diferencial" frente a otras viviendas, como en la decisión de realizarlo y orientarlo.

7.2. LA EXPLICITACIÓN DE LAS NECESIDADES Y LAS DEMANDAS DE VIVIENDA

Las relaciones entre necesidades y demandas de vivienda son, pues, muy complejas, alimentando un interminable debate entre unos y otros acerca de lo que se puede entender por necesidad/es, de lo que se puede entender por demanda/s y de las relaciones entre ambas cuestiones³⁶.

Sin querer entrar en este debate interminable, sí queremos apuntar que en el actual contexto socioeconómico e ideológico, las relaciones entre ambos conceptos son muy variables en función del contexto histórico y situación social concreto y de los grupos sociales y de edad que estemos hablando. Esta es una de las cuestiones que la investigación cualitativa de Huelva ha puesto más de manifiesto.

7.2.1. LA HISTORICIDAD DE LAS EXPRESIONES DE NECESIDAD Y DEMANDA DE VIVIENDAS

En efecto, y no por obvio hay que dejar de repetirlo, una primera constatación que resaltan los grupos es el propio carácter histórico de lo que los distintos grupos sociales pueden entender por necesidades y demandas, de lo que se puede demandar para una vivienda. Historicidad que afecta asimismo a los propios baremos normativos con los que se suele abordar una posible definición de lo que podríamos denominar *necesidades normativas*.

"Las casas de por sí ya no reúnen las condiciones que necesitamos hoy en día, son pequeñas, aunque a la gente le gusta vivir allí porque es un sitio agradable, una planta baja, no es el típico piso, que yo creo que es mucho más agradable, pero la casa en sí no reúne condiciones.

[36] A este respecto puede leerse "Malestar residencial y demanda de vivienda" de C. Lles en la revista *Alfoz* nº 72.

¿CUÁLES SON LAS CONDICIONES QUE AHORA?

- Son muy pequeñas ¿no?

YA PERO CUANDO USTED DICE QUE LAS CONDICIONES QUE AHORA PEDIMOS ¿CUÁLES SERÍAN?

- Yo creo que ahora pedimos más que hace 30 años ¿no?

YA, PERO ¿CUÁLES SE PIDEN AHORA?

- Bueno pues se pide tener un salón, tener una cocina más grande, tener un cuarto de baño diminuto lo que tienen, la gente quiere una bañera más grande, con lo cual entonces tienen que tirar un tabique y se están comiendo la poquita parcela que tenían porque era una casa con un poquito de terreno alrededor

- Y se ve que la están ampliando ellos..." (RG. M. Profesional liberal. Clase media alta).

Dimensión histórica que se encabalga con las diferentes dimensiones de clase social y de situación cultural de las personas entrevistadas, como también hemos tratado de poner de manifiesto en distintas partes de este libro y que conlleva que los diferentes grupos sociales expresen y expliciten sus necesidades y demandas de vivienda de formas muy distintas. Situación y contexto que comporta, incluso, el que ciertos grupos sociales no expresen ninguna necesidad ni demanda de vivienda en la medida en que todavía tienen muy presente en sus memorias las situaciones de las viviendas de sus familias de origen.

7.2.2. LOS JÓVENES

Una segunda cuestión que también atraviesa las distintas clases sociales es la cuestión de la edad y más en concreto la emancipación/matrimonio de los jóvenes en relación a las expresiones de necesidades y demandas de vivienda. En efecto, todos los jóvenes de todos los grupos sociales, como también es obvio y evidente, vinculan y asocian el acceso a "una vivienda personal" como una necesidad y, también, como una demanda asociada al matrimonio y/o la emancipación de la familia de origen, ya que como se repite insistentemente en los grupos "el que se casa, casa quiere". Así el 61% de los 244 jóvenes encuestados expresan que la principal razón para querer-se cambiar de casa es la de casarse o independizarse.

"Uno quiere independizarse un poco de la familia, porque claro, es lógico, ¿no?, no va a estar siempre, siempre detrás

- ¿TÚ QUÉ EDAD TIENES?

- Ahora mismo tengo 30 años, ayer mismo los cumplí ..." (Comerciante).

"- Somos novios, queremos casarnos ya, y lo que nos falta es el piso, (Risas), porque lo demás lo tenemos todo..." (Pareja. Clase media).

"Dice el refrán que el que se casa, casa quiere, a mi no me gusta vivir con la familia, entonces..."

...ALGÚN CASO DE ALGUNA PERSONA ASÍ DE TU EDAD O UN POQUITO MÁS JOVEN, QUE SE HA CASADO INCLUSO Y SE HA QUEDADO VIVIENDO CON LOS PADRES O CON LOS SUEGROS, PARA HACER ALGÚN AHORRO.

- Mi cuñado por ejemplo, quiso quedarse con los padres, para aborrar para com-

prarse un piso, y al final ni se compró piso ni nada, y ahí está todavía." (Trabajador hostelería. Clase media baja).

Ahora bien, dentro de este denominador común y aunque la demanda mayoritaria en los jóvenes de Huelva, en un 67% de los casos, parezca ser la de acceso a una vivienda nueva y en propiedad, demanda que por otro lado se expresa en términos de necesidad, su materialización concreta pasa por otro tipo de situaciones que no tienen por qué coincidir con dicha demanda explícita. En efecto, y como hemos apuntado en otros lugares del libro, son bastantes los jóvenes que se quedan en casa de los padres (recordaremos que un 47% de los 244 jóvenes encuestados declaraban que iban a "aguantar" en casa de sus padres todo lo que pudieran), otros que pasan a alquilar con el objetivo a medio plazo de comprar, etc, y que, por tanto, no pueden realizar y satisfacer ni su necesidad de vivienda ni su demanda de acceso a la propiedad.

7.2.3. LAS FAMILIAS NUMEROSAS

Por último, otra situación personal-familiar que suele atravesar, en términos generales, las diferentes situaciones de clase, suele ser la de la existencia de una familia numerosa ya que, hoy por hoy, es muy difícil poder mantener una familia de estas características -más de cinco miembros- y, al mismo tiempo, poder acceder a un piso en condiciones dignas y que esté a la altura de los sueldos existentes.

Así algunos entrevistados que pertenecerían socialmente a una clase media alta, evidencian y expresan su demanda de vivienda en términos de lo que podríamos denominar necesidad fuerte, asociada a la existencia de una familia numerosa, mientras otros entrevistados de estas mismas clases sociales expresan su demanda de vivienda no tanto desde la conciencia de una necesidad fuerte sino desde la conciencia de una demanda "estética", de mejora, etc.

"A mí me ha costado trabajo comprar una vivienda grande puesto que yo necesito, sabes que tengo 8 hijos y necesito una casa.

- ¿TIENES 8 HIJOS?

- Sí, y entonces, un sitio donde puedas tu meter a tus 8 hijos, tienes que buscar mucho y además pagarlo bien, cosa que hay poco y lo poco que hay es caro." (Profesional liberal. Clase media alta).

7.3. LAS MEDIACIONES SOCIALES Y DE CLASE EN LA EXPRESIÓN DE LAS NECESIDADES Y DEMANDA DE VIVIENDA

En el contexto de esta historicidad de la expresión de las necesidades y demandas y teniendo en cuenta las salvedades citadas sobre los jóvenes y las familias numerosas, la investigación cualitativa realizada suministra el material textual suficiente como para poder analizar ciertas mediaciones sociales que evidencian y expresan las distintas clases y sectores sociales representadas en la investigación.

La primera cuestión que llama la atención de los textos producidos respecto a la cuestión de las necesidades y demandas es la evidente situación paradójica en la

que se expresan verbalmente. En efecto, y de una forma muy generalizada y extrema podríamos decir que, a excepción de los jóvenes que, como decíamos antes, vinculan claramente la vivienda con el matrimonio...

"¿Y AHORA TENÉIS PENSADO CASAROS TAMBIÉN, O NO?"

H- Cuando nos den el piso.

M- Cuando nos den el piso, cuando paguemos el préstamo del millón de pesetas, cuando lo amueblemos..." (Pareja. Contratos temporales).

... parecería ocurrir que aquellos sectores sociales, que *aquellas familias que desde el punto de vista normativo y 'exterior' a su punto de vista y vivencias estarían en condiciones de mayor necesidad y/o de necesidad fuerte son aquellos grupos que menos expresan verbalmente una demanda de vivienda*; mientras que los grupos /familias que desde el mismo punto de vista 'normativo' menos necesidad fuerte parecerían tener son aquellos que más demanda explícita y verbal evidencian. Así mientras según la definición de hacinamiento de la Junta de Andalucía en un 26% de las viviendas dónde se han realizado las encuestas se vive en condiciones de hacinamiento, tan sólo un 9% de los encuestados declaran vivir en condiciones difíciles y/o hacinadas.

Ahora bien, en el contexto de estas diferencias generales entre los criterios oficiales y los expresados por la opinión "media" de los encuestados, adentrándonos en las diferencias por clase podemos contrastar cómo la información analítica y cualitativa de los párrafos anteriores, alcanza una expresión cuantitativa evidente en sí misma. En efecto, sobre la base de los ingresos familiares como indicador del status familiar, en el siguiente cuadro podemos ver las diferencias entre la expresión subjetiva de las malas condiciones de la vivienda, de las necesidades "subjetivas" del cambio de vivienda y las definidas según el criterio normativo de la Junta de Andalucía.

Cuadro nº 53

DIFERENCIAS ENTRE LOS CRITERIOS OFICIALES Y LOS SUBJETIVOS EN LA DEFINICIÓN DEL HACINAMIENTO

	% de viviendas hacinadas según criterio oficial	% de viviendas en condiciones difíciles según los interesados	Diferencia
Familias con ingresos inferiores a 2,5 veces el S.M.I.	30%	8%	22 puntos
Familias con ingresos entre 2,5 y 5,5 veces el S.M.I.	23%	9%	14 puntos
Familias con ingresos superiores a 5,5 veces el S.M.I.	16%	13%	3 puntos

Es decir, el cuadro nos muestra claramente cómo:

- En las familias de menos ingresos que es dónde existe un mayor porcentaje de hogares (30%) en condiciones de hacinamiento es dónde menos se expresa, en términos absolutos y relativos, las condiciones "subjetivas" de hacinamiento (8%). Es decir, se produce una muy importante diferencia de 22 puntos entre ambos tipos de consideraciones.
- Por el contrario, en las familias con mayores ingresos y con menos porcentaje

de viviendas hacinadas (16%) es dónde más se expresan las condiciones subjetivas del mismo (13%). Es decir, se produce una diferencia de tan solo 3 puntos entre ambos tipos de consideraciones.

Situación paradójica con respecto a la explicitación de las propias necesidades y demandas que parecería anclarse en el propio proceso de producción y construcción social de las identidades culturales y de clase de unos y otros sectores sociales. En efecto, y planteado también de una forma esquemática y reductora, podría pensarse que:

a) En las *clases altas y medias altas* dada su propia facilidad de acceso y disposición de los más distintos recursos, en el sentido más amplio de la palabra, se desarrolla una identidad más segura de sí misma, una identidad que podríamos denominar *proyectiva*. *Identidad proyectiva que significaría la mayor capacidad, por parte de estos grupos sociales, de expresar sus propias demandas y de producir y de poner en comunicación y circulación social, unas estrategias explícitas de acceso a los distintos bienes y servicios que se producen y existen en nuestra sociedad: Bienes que pueden ir desde la educación de los hijos al acceso a la vivienda pasando por el resto de bienes y servicios y consumos.*

b) En las *clases medias patrimoniales* dadas sus propias características como propietarios inscritos, además, en una cierta concepción más ahorrativa, familiarista y tradicional, la expresión de sus estrategias no es tan claramente explícita como en las clases anteriores. Su estrategia puede ser denominada de disponibilidad y oportunidad en el sentido de que *suelen expresarse más en función de los interlocutores y que parecen, asimismo, contar con medios y recursos económicos "variables" como para hacer frente a la compra de una casa siempre que ésta se evalúe como mejor en su relación calidad/precio y a la vivienda que se disponga en la actualidad. Estrategia en la que coinciden con ciertos sectores de las clases funcionales que han podido desarrollar una cierta acumulación de capital económico. Desde este punto de vista esta estrategia de las clases patrimoniales sería definida, ante todo, por la primacía del capital económico.*

c) En las *clases medias y medias bajas funcionales* parece desarrollarse una estrategia que podríamos denominar de *promocionismo* en el sentido que, sin disponer inicialmente de los amplios recursos de los sectores sociales anteriores, sí desarrollan un cierto proceso de acumulación a lo largo del tiempo que les permite acceder a la propiedad y uso de bienes y servicios que expresan su propio proceso de promoción social. Desde este punto de vista es una estrategia en la que *parece primar la expresividad, el capital simbólico*. Asimismo, y por otro lado, en el actual momento de crisis sería la expresión de estrategias que más se vería afectada por la citada crisis.

d) Lo específico de las *clases bajas* y de algunos sectores de las clases medias bajas sería en este contexto *la menor seguridad en sí mismas, la más difícil explicitación de sus estrategias* al punto que parecerían, casi, carecer de las mismas. Dado, quizás, el contexto vital y situacional de estos grupos sociales, y dada su práctica imposibilidad de acceso normalizado a los distintos recursos y bienes sociales, lo específico de su posición (en el actual contexto social e ideológico) es la no producción discursiva de estrategias explícitas en cualquier terreno social. Desde este punto de vista, lo que parece caracterizar a las personas entrevistadas pertenecientes a

estos grupos es su conciencia de espera y disponibilidad a la demanda/exigencia de los "otros", su situación de máxima disponibilidad y adaptación ante las demandas de los "otros". Es decir, dadas las largas y lastimosas experiencias negativas de estos grupos sociales en sus relaciones con los poderes sociales e institucionales, con la propia Administración, estos grupos no suelen explicitar demanda, y a veces, como hemos visto antes, ni tan siquiera necesidad. En este sentido, estos grupos en Huelva parecen, ante todo, explicitar su disposición a que si la administración les llama, ellos podrán acudir.

7.4. LOS PRINCIPALES SEGMENTOS DEL MERCADO DE LA VIVIENDA

Si tenemos en cuenta, pues, la anterior dimensión en cuanto a la producción explícita de estrategias sociales y la situación más concreta del actual mercado de la vivienda, podríamos esquemáticamente diseñar una especie de situaciones segmentadas en cuanto a su mayor o menor cercanía a los mercados libres, protegidos y públicos de vivienda.

En efecto, y expresado en términos lo suficientemente amplios como para permitir una cierta lectura sistemática y con un cierto sentido general, más allá de la interminable casuística personalizada de cada sujeto-familia, la investigación realizada ha posibilitado evidenciar varias situaciones a este respecto tal como puede observarse en el siguiente cuadro.

Cuadro nº 54

LUGAR DONDE PIENSA BUSCAR LA VIVIENDA

	Total (646)	Menos de 2,5 veces S.M.I	Entre 2,5 y 5,5 veces S.M.I.	Más de 5,5 veces S.M.I.
Mercado libre	27%	20%	33%	40%
Mercado "protegido"	44%	42%	47%	47%
Vivienda pública	28%	37%	19%	12,5%
NS/NC	1%	1%	1%	1%

Cuadro que nos muestra claramente la relativa segmentación social del mercado de la vivienda:

- Las familias con ingresos superiores a 5,5 veces el S.M.I. optan mayoritariamente por el mercado libre (40%, es decir, 13 puntos más que la media) y por el mercado protegido (47%, 3 puntos más que la media), limitándose a un 12,5% los que en el seno de estos sectores sociales se orientan hacia la vivienda pública.
- Las familias con ingresos inferiores a 2,5 veces el S.M.I. se orientan, por el contrario, hacia la vivienda pública (37%, es decir, 9 puntos más que la media) y hacia el mercado protegido (42%, es decir, dos puntos menos que la media), limitándose a un 20% los que en el seno de estos sectores sociales se orientan hacia el mercado privado, básicamente, bajo la fórmula del alquiler.
- Por último, las familias con ingresos intermedios se orientan básicamente hacia el mercado protegido (47%, es decir, 3 puntos más que la media) y hacia el mercado privado (33%, es decir, 6 puntos más que la media).

Segmentación social del mercado de la vivienda en Huelva que parece coherente tanto con el conjunto de imágenes sociales existentes al respecto: "las casas del mercado libre son para los ricos y las viviendas públicas son para los pobres", como con la línea de análisis que estamos desarrollando en el libro.

a) En efecto, las clases altas y medias altas contarían con los recursos suficientes como para acceder al mercado privado y libre de la propiedad de la vivienda y explicitarían verbalmente, además, sus estrategias de demanda. Demandas que, como hemos visto, se centrarían habitualmente en el mercado privado y libre, salvo en aquellos casos -por ejemplo, muchos hijos- en que dicho mercado se hace económicamente inaccesible.

b) Los sectores sociales que sin tener "necesidad" en el sentido fuerte y/o normativo de la palabra pueden acceder a la propiedad a través de las oportunidades que surjan, y entre ellas, las nuevas ofertas públicas de acceso a la propiedad. En esta situación parecerían encontrarse las clases medias patrimoniales de media edad que quieren acceder, por ejemplo, a la propiedad de la vivienda protegida en la medida que resulta más barata que la vivienda libre.

Los jóvenes de estas mismas clases patrimoniales, y siempre que tengan algún tipo de empleo, suelen acceder más rápido a la propiedad de la vivienda que los jóvenes de las clases medias funcionales en la medida que parecen contar con más ayuda familiar y/o aval para realizar el primer pago de la entrada.

c) Los grupos de clases medias que hemos denominado funcionales, básicamente los trabajadores del Polo, y de edad superior a los 40 años están en una estrategia de aguantar/recoger a sus hijos en sus casas para que éstos ahorren y puedan pagar la entrada a una vivienda en propiedad en el mercado protegido.

Los jóvenes de estos grupos sociales han evidenciado, en función del tipo de trabajo que poseen, las siguientes situaciones:

- estar "recogidos" con los padres sin posibilidad de ahorrar.
- estar con los padres para ahorrar y pagar la entrada.
- estar en alquiler cuando consideran (y pueden) que es lo que exige su nueva situación. Como se dice habitualmente, "el que se casa, casa quiere".
- una minoría accede al pago/regalo de la nueva vivienda.

d) Las clases medias bajas parecen orientarse masivamente a la vivienda pública de alquiler ya que no cuentan con recursos suficientes para pagar la entrada y/o sostener dos cuotas mensuales (piso/vivienda y piso/crédito).

e) Aquellos que por hacinamiento, humedades, precios del alquiler, etc, etc, tienen lo que se puede entender como una verdadera necesidad y buscan activamente la vivienda pública, "hemos echado miles de solicitudes" dicen, y que se contentan con "lo que nos den".

f) Aquellos, también necesitados y que ni siquiera buscan, desconfiados por su lugar de marginación/exclusión social, y que se acoplan a lo que les ofrezcan/busquen/den.

Conjunto de situaciones que permite comprender que, a veces, los más necesitados de vivienda -en el sentido fuerte y "normativo" del término necesidad- son los sectores que van a quedar excluidos de la actual oferta de EPSA de acceso a la propiedad.

En este sentido *el paso de la necesidad a demanda explícita es básicamente un*

problema del horizonte de realización de la misma. Es decir, cuando se oferta y/o anuncia públicamente que se van a dar viviendas salta la avalancha de demandas como la propia experiencia del Ayuntamiento de Huelva viene demostrando. Incluso cuando se hace una encuesta que puede ser premonitoria de una oferta posterior de vivienda pública se desata la demanda. De esta forma y en ausencia de este horizonte de realización de expectativas de la demanda de vivienda, sólo los muy necesitados de una vivienda buscan activamente así como los que tienen dinero familiar para la compra/alquiler.

7.5. EXPECTATIVAS DE CAMBIO DE VIVIENDA

Dada la situación extremadamente variable de posibles razones para argumentar la necesidad de un cambio de vivienda desde el punto de vista personal de cada persona o familia, en la encuesta se planteó a los entrevistados todo un conjunto de posibles razones para explicitar el cambio de vivienda que constituirían una especie de gradiente desde la situación de mayor necesidad de cambio -por las razones que fuese- a la clara explicitación del cambio para mejorar claramente la situación familiar, más allá de ningún tipo de necesidad objetiva o subjetiva, pasando por la falta de espacio, el mal estado de la vivienda, etc. De este modo, en lugar de abordar una de las problemáticas centrales de la investigación desde el punto de vista relativamente dicotómico, al mismo tiempo que confuso e "ideológico", de "necesidades y demandas", abordábamos la investigación construyendo un gradiente de posibles acciones y comportamientos de cambio (o no cambio, es decir, de permanencia) de vivienda. Posibles razones o mejor racionalizaciones de los posibles comportamientos de cambio de vivienda asociados a la percepción y evaluación de la situación de las viviendas que trataban, por tanto, de situarse más allá de que dichas racionalizaciones se pudieran conceptualizar como necesidad y/o demanda.

De esta forma, se redactó la siguiente pregunta "De las distintas situaciones que figuran en la siguiente tarjeta dígame, por favor, cuál de ellas (elegir sólo una) se acerca más a su actual situación con respecto a su vivienda.?"

- Por razón de fuerza mayor nos tenemos que ir de la vivienda en la que estamos.
- La vivienda está en mal estado y no merece la pena arreglarla. Tendríamos que cambiarnos a otra casa.
- Por mucho que nos apretemos, la casa resulta muy pequeña. Aunque no podamos, tendríamos que cambiarnos. Necesitamos una vivienda más amplia.
- Aunque la casa no sea tan amplia y buena como quisiéramos, tal como están las cosas no podemos pensar en cambiarnos.
- Aunque todo sea mejorable, estamos contentos con nuestra casa y no pensamos cambiarnos.
- De momento no estoy buscando casa, pero si surge una buena oportunidad me cambiaría.
- Aunque estemos contentos con nuestra casa queremos cambiarnos a una casa o zona mejor."

Asimismo y para facilitar su administración, la pregunta 21 se ubicaba en un espacio intermedio del cuestionario, es decir, una vez preguntado el encuestado

sobre su situación en la vivienda y antes de entrar de una forma más minuciosa en la descripción de la misma.

Las respuestas obtenidas a esta pregunta tipológica se recogen en el siguiente cuadro:

RAZONES QUE INDUCEN AL CAMBIO DE VIVIENDA (base 1000)	
Estados de necesidad extrema	3,5%
Necesidad de espacio	5%
Quieren cambiarse, pero no pueden	9,5%
Están bien, no piensan cambiarse	50%
Se cambiarían si surge una oportunidad	24,5%
Buscan para mejorar	7,5%

Cuadro en el que se evidencian claramente las diferentes tasas de respuestas obtenidas por cada una de las posibles racionalizaciones propuestas a los encuestados y que evidencia cómo, pese al 25% de viviendas en las que se vive en condiciones de hacinamiento, según el criterio normativo de la Junta de Andalucía, el mayor peso de las racionalizaciones y de las respuestas que expresan los posibles cambios de vivienda van más asociados a un afán o declaración de mejora que asociados a una situación de teórica *necesidad fuerte o normativa*. De hecho, si analizáramos las respuestas obtenidas a esa pregunta desde el punto de vista de su diseño teórico implícito tendríamos lo siguiente:

- Expresan el afán o intención de cambio en base a diferentes estados de *necesidad fuerte*. (Situaciones recogidas en los ítems A+B+C+D.). 18 %.
- Expresan el afán de cambio por motivos, de una u otra forma, de necesidad imperiosa. (Situaciones A+B+C). 8,5 %.
- Expresan el afán del cambio y la imposibilidad material de hacerlo (Situación D). 9,5 %.
- Expresan la satisfacción con la casa y la no intención de cambio. Un 50%.
- Expresan directamente el afán de cambio en función de diferentes razones de mejora. (Situaciones recogidas en los ítems F+G). 32 %.
- Expresan el cambio en función de la oportunidad que pueda surgir en el mercado. 24,5 %.
- Expresan el cambio en función de una aspiración a mejorar. 7,5 %.

Datos que evidencian cómo aproximadamente y según la encuesta realizada:

- Uno de cada dos encuestados no expresa expectativa o afán expreso de cambio de vivienda.
- Uno de cada tres encuestados expresa su afán o intención de cambio en función de una aspiración a mejorar de una u otra forma.
- Uno de cada cinco encuestados expresa las razones del cambio en función de diversos estados de necesidad en el sentido más fuerte y "normativo" de la palabra.

En este sentido y más allá de las frías cifras de la encuesta, algunos textos de los grupos y entrevistas realizadas, permiten constatar de forma más plena las tremendas dificultades y problemáticas personales y sociales que se esconden detrás de las citadas clasificaciones:

a) El hacinamiento

La existencia de núcleos numerosos de personas viviendo bajo el mismo techo parece ser un fenómeno relativamente presente en Huelva capital. Como dijimos anteriormente en el 25% de las viviendas dónde se han realizado las entrevistas se vive en condiciones de hacinamiento bajo el punto de vista normativo, es decir, que dichas viviendas disponen de menos de 15 metros cuadrados por persona. Es más, no sólo suelen vivir muchas personas en un escaso número de metros y habitaciones, inferiores en muchos casos a los diferentes standard o indicadores de niveles de hacinamiento sino que, además, para complicar la cuestión y las relaciones en su seno, suele ocurrir que sean varios núcleos familiares, en bastantes casos hasta de tres generaciones, los que residen en la misma casa (la encuesta realizada expresaba cómo en el 16% de los hogares onubenses encuestados residen más de un núcleo familiar nuclear). Situación de convivencia hacinada de varias generaciones que no deja de agravar la situación de las personas que conviven bajo el mismo techo.

"Viviendo somos cuatro, que somos nosotros, más la madre de mi marido y una hermana de ella mayor también.

O SEA ¿LA TÍA DE TU MARIDO?

Y en verano cinco niñas más y la madre de las niñas.

¿O SEA QUE SOIS SEIS? ¿Y AHORA EN VERANO SOIS DOCE?

Once y en invierno seis..." (Pareja de "recogidos").

¿CÓMO HABÉIS DISTRIBUIDO LAS HABITACIONES?

Pues en la de la entrada duermen mis hijas con la abuela; en la del medio mi marido y yo; y en la de arriba la hermana de mi suegra. Y cuando vienen las niñas se tiran colchones

¿ESO CUANDO VIENE MÁS GENTE?

Tiras colchones por donde sea..." (Pareja de "recogidos").

"- Pues ahí teníamos nosotros cuando nos fuimos a vivir al piso teníamos cinco camas en la habitación esa, y eso que no es nada grande... Dos literas y una cama aparte, porque es que éramos 6 hembras... 8 hembras y 3 varones, y entonces teníamos 5 camas, porque nos acostábamos un par de ellas en cada cama, porque es que no cabíamos. (Risas)..." (RG. Mujeres con los maridos en el paro).

Lo significativo de este fenómeno es que, en bastantes ocasiones y en coherencia con lo dicho en los epígrafes anteriores, no se expresa ni una demanda ni una necesidad de vivienda asociada a esta particular y hacinada situación. Por el contrario, es en las clases sociales medias y medias altas, y en situaciones en las que desde fuera y aplicando los indicadores de hacinamiento la familia cuenta con espacio más que disponible, dónde se expresa la necesidad de una nueva vivienda más espaciosa en función de la sensación de "agobio" que puede generar una vivienda."

- Yo tengo necesidad de espacio. Yo tengo una casa que tiene ochenta...

OCHENTA

- Ochenta y nueve, ¿no?.. Bueno, es una vivienda de protección, y tengo necesidad de espacio. Me siento...

¿TIENE USTED TAMBIÉN HIJOS, O...?

- No, no tengo hijos. No vivimos más que mi mujer y yo, pero aún así me siento... aprisionado.

(HABLAN A LA VEZ)

- Ah, tengo algunos libros, sí.

- No los puede (...)

- De ahí viene la necesidad de espacio.

(HABLAN A LA VEZ)

- Sí, no sé, que me siento que necesito un poco más de espacio.

- A ti lo que te pasa, quizá sea un poco, como a mí, que somos de pueblo..." (RGH. Profesional liberal. Clase media alta).

b) El mal estado de las viviendas

El hecho de haber construido con materiales de muy mala calidad y sobre un terreno muy poco apropiado, como puedan ser Las Marismas, ha generado en Huelva situaciones de viviendas con humedades a unos niveles muy fuertes-prácticamente se caen las paredes-, con rupturas de cañerías e infraestructura general de la casa, etc. Pues bien, de forma semejante a cómo ocurre con el hacinamiento, reconociéndose esta situación por parte de los asistentes que viven en viviendas en muy mal estado, suele ocurrir que estas situaciones no vayan asociadas a una demanda explícita de necesidad y/o vivienda.

"Mira que yo he vivido mal, ... yo incluso en bienestar social les dije que no me importaba una vivienda que estuviese en malas condiciones porque yo he vivido así, en casa había ratones, había cucarachas, y luego estaba muy mal de tuberías y de todo. Vamos que me da lo mismo, yo lo que quiero es una casa mía, donde poder tener mi familia, estar bien, tener mi intimidad y mi casa..." (Pareja de "recogidos").

c) La ausencia de ascensor en las viviendas

Para las personas más mayores y residentes en pisos ubicados en altura en inmuebles sin ascensor, su ausencia se convierte en una fuerte necesidad de cambiar de vivienda.

"La que tenemos es alquilada y claro, vivimos en un cuarto piso y subir un cuarto piso sin ascensor es un problema." (Jubilado).

"Mis padres ya son mayores y de momento viven solos pero con el tiempo me los tendré que traer yo conmigo, entonces imagínate subir:

¿NO TIENE ASCENSOR TAMPOCO?

No, no tiene ascensor y es un cuarto pero es como si fuera un 5º porque la planta de abajo son cinco..." (Pequeña propietaria).

"Yo ya he echado la solicitud de cambiar de piso, por ejemplo porque yo tengo un cuarto piso y yo me cuesta trabajo subir a él. Cuando yo me fui a vivir ahí tenía yo veinte años o veintitantos, ahora ya ... me cuesta más trabajo subir, yo me asfixio con la bolsa, ... entonces, ese es el plan. Entonces yo he intentado de a ver si me puedo cambiar de vivienda, pero cómo, con los dinerales que valen esas viviendas no se pueden, al enterarnos ahora de este plan de viviendas que había un poquito más económico ya no es lo mismo, se puede una decir, voy a desabogarse un poco, de tantísimo dinero y esto es más cómodo de pagarlo, vamos, contando con que sea lo que yo me he enterado..." (RG. Ama de casa. Clase media baja).

d) Las minusvalías

Uno de los fenómenos que más reiteradamente se han presentado a lo largo de la investigación cualitativa, ha sido la presencia de una gran número de minusvalías y otros problemas de discapacidad en las familias onubenses probablemente asociadas a la contaminación provocada por el Polo de Desarrollo Industrial. Significativamente y en relación al clima social al respecto, las soluciones a este problema pocas veces parecen alcanzar el grado de explicitación suficiente para pasar a ser una cuestión colectiva. Pese a ello, varios entrevistados han planteado la conveniencia de que existiesen viviendas con diseños adecuados para facilitar la vida a las familias que cuentan con este problema. Los accesos se han planteado, en este contexto, como la cuestión más importante.

"Nosotros somos cuatro, dos hijos, un niño y una niña, la niña tiene un problema de minusvalía y ese es uno de los problemas de porqué no encontramos vivienda, yo he estado viviendo en un piso que tenía una escalera de acceso al ascensor y me he tenido que mudar a cuenta de la escalera, he encontrado uno pero claro el problema es siempre el mismo 55, o/ 60 mil pesetas al mes y ese es el problema nuestro en sí..." (Ama de casa. Clase media).

e) Otras situaciones personales

Desde el punto de vista personal y en el caso de las que venimos denominando "necesidades fuertes", las situaciones que hemos encontrado a lo largo de la investigación han sido muy variadas: desde sectores de clase media alta, por su posición social, pero que cuentan con una familia supernumerosa de 8-9 miembros -lo que les induce a entrar en el mercado protegido más barato- a problemas de verdadero hacinamiento -8-9 personas de tres generaciones viviendo en 45 m²-.

En este contexto, los ejemplos que hemos encontrado en la investigación son muy variados:

- Jóvenes parejas con hijos que viven o llevan "recogidos" varios años en casa de los padres o de los suegros.
- Personas de edad y con problemas de columna, artrosis, etc, viviendo en pisos en altura y sin ascensor.
- Familias de varios miembros viviendo en casas cuyas paredes se caen de la humedad (Las Marismas del Odiel) y con 27.000 pesetas de ingresos.

-Trabajadores de más de 35 años, con mujer e hijos, que hace ya más de 10 años que no trabajan más de seis meses seguidos y que viven recogido en casa de familiares.

• *¿Y CON QUIÉN VIVES?*

- *Con mi suegro y mi suegra.*

• *¿Y CON ELLOS, ¿Y QUE TAL LO LLEVAS?*

- *Es lo que te estoy diciendo, hay días que son maravillosos, son personas geniales, hay días que son horribles, y esos días horribles pues se te cae el cielo encima.*

• *¿Y TU LLEVAS MUCHO TIEMPO VIVIENDO EN CASA DE TUS SUEGROS O?*

- *No, yo llevo 4 años nada más.*

• *¿Y ANTES QUÉ ESTABAS EN CASA DE TUS PADRES?*

- *Sí, intercambiaba cuando me iba bien, intercambiaba con pisos de alquiler y cuando no, según las situaciones así he estado siempre...* (Pareja de "recogidos").

• *¿Y TÚ COMO LO LLEVAS ESOP?*

- *Yo lo llevo muy mal, muy mal, hay días que de verdad que son insoportables, yo nunca padecí de los nervios y era tranquilito y tal y cual, y el médico me dice lo mismo, que no beba, bueno yo no estoy todos los días borracho, pero que me gusta tomarme mi vinito, mi cerveza, que nunca he tenido problemas del sistema nervioso y todas esas cosas, no estoy nervioso de volverme loco y todo eso, no, no, que veo yo que antes a lo mejor veía la situación me callaba o participaba, veía la situación, participaba tal y cual me metía, ¿no?, pero ahora últimamente es como si yo no pudiera ya, entiendes?, como si yo no pudiera más con esa situación, entonces o entro o hay problemas entonces como cada vez que entraba hay problemas entonces ya no entro, me salgo para afuera o por ejemplo cuando van a venir el domingo ya nos vamos por ejemplo a la playa, con mi mujer nos vamos a la playa.* (Pareja de "recogidos").

-Familia de 9 miembros de tres generaciones viviendo en 45 m²

-Mujer separada y con tres hijos, sin ingresos, viviendo recogida en casa de la hermana.

Desde este punto de vista hay un conjunto de situaciones muy dispares que, mediadas por las anteriores situaciones sociales, son las que ayudan a explicar el proceso concreto de la búsqueda de vivienda, de la explicitación de la demanda, de la transformación de los distintos tipos de necesidades en diferentes tipos, a su vez, de demandas. Situaciones, todas ellas, que en cualquier caso y más allá de los datos de una encuesta reflejan la gravedad de la situación de la vivienda para muchos onubenses y que exigiría una intervención más fuerte de la administración, en sus distintos niveles, para resolver estos y otros casos similares.

En cualquier caso, y volviendo a las cifras de la encuesta, los datos y valoraciones anteriores sobre posibles razones del cambio de vivienda, cobran aún más valor si los ponemos en relación tanto con la edad de los encuestados, como con su condición social medida a través de los ingresos familiares. En particular, el cuadro de posibles razones asociadas al nivel de ingresos nos habla una vez más de la relatividad cultural y social de las distintas declaraciones y expresiones sobre la vivienda en la que se vive (Cuadros nº 56 y 57).

Cuadro nº 56

TIPOLOGÍAS DE CAMBIO DE VIVIENDA

	Total (1000)	Jóvenes que viven en casa familiar (244)	Resto (756)
Estado de necesidad fuerte	3,5%	3,5%	3,5%
Necesidad de espacio	5%	7%	4%
Aunque quieran, no pueden	9,5%	10%	9%
Están bién. No piensan cambiarse	50%	38,5%	53,5%
Se cambiarían si surge oportunidad	24,5%	32%	22%
Buscan para mejorar	7,5%	9%	7%

Cuadro nº 57

POSIBLES "RAZONES" DEL CAMBIO DE VIVIENDA SEGÚN INGRESOS

	Total (1000)	Menos de 2,5 veces S.M.I. (516)	Entre 2,5 y 5,5 veces S.M.I. (330)	Más de 5,5 veces S.M.I. (101)
Por distintas razones de necesidad fuerte	18%	19%	18,5%	19%
No necesitan, ni piensan cambiarse	50%	50%	48%	49,5%
Se cambiarían si surge oportunidad	24,5%	26%	24,5%	20%
Se cambiarían para mejorar situación	7,5%	6%	9%	12%

En efecto, el cuadro de posibles razones del cambio de vivienda asociadas al nivel de ingresos nos muestra la gran similitud de dichas razones en unos y otros sectores sociales, cuando la situación de las viviendas, como vimos en capítulos anteriores, es, sin embargo, muy diferente. En particular, resulta muy revelador de este estado de cosas la práctica igualdad de las razones, 18,5% o 19%, agrupadas bajo el epígrafe de "estados de necesidad fuerte" cuando, por ejemplo, el nivel de hacinamiento en dichas viviendas desde el punto de vista "normativo" y en función de los distintos niveles de ingreso es muy diferente, como vimos en su momento.

Es decir, los distintos encuestados se "acomodan" a sus distintas viviendas, se "conforman" con sus viviendas como se dice en Huelva, expresando sus "estados de necesidad" de forma muy similar en las distintas clases sociales, más allá de la diferente situación objetiva de las mismas.

Por su parte y en lo que respecta a los jóvenes y adultos, las diferencias, sin embargo, son algo más elevadas que en el caso de las clases sociales ya que como pudo verse en el cuadro anterior, los jóvenes se decantan en mucha mayor medida que los adultos a favor de las razones "falta de espacio" y "oportunidad" y "mejora". Es decir, y como hemos dicho en otro lugar del libro, más allá de este tipo de racionalizaciones, la verdadera razón de los jóvenes de cara a buscar una nueva vivienda es el afán de emancipación y de independencia familiar.

CAPÍTULO 8
LAS EXPECTATIVAS DE CAMBIO DE VIVIENDA

8.1. LA SITUACIÓN Y LAS EXPECTATIVAS PERSONALES

Una vez abordadas y analizadas el conjunto de cuestiones que median la toma de decisiones sobre el posible cambio de vivienda en la que se reside, en este octavo capítulo del libro vamos a situar las expectativas de cambio de vivienda en los próximos años en Huelva a tenor de lo recogido en la investigación realizada. Y, para ello, el primer paso que vamos a dar es comentar brevemente el nivel de expectativas personales que tienen los onubenses ante el futuro de los próximos dos o tres años. Nivel de expectativas personales, nivel de confianza en el futuro que, en el terreno subjetivo e íntimo de una toma de decisión tan importante como la de cambiarse-comprar una casa, es una cuestión decisiva.

Para ello, a los entrevistados se les realizaron las siguientes preguntas:

- "¿Podría decirme cómo le han ido las cosas personalmente durante el presente año. Muy bien, bien, ni bien ni mal, mal, muy mal?"
- "¿Cómo cree que le van a ir personalmente las cosas en los dos o tres próximos años?"

Las respuestas ante las mismas aparecen en el siguiente cuadro:

Cuadro nº 58

ACTUAL SITUACIÓN Y FUTURAS EXPECTATIVAS

	Como le han ido las cosas este año (1000)	Cómo cree que le van a ir en los próximos 2 o 3 años (1000)
Muy bien	5%	2%
Bien	35,5%	33%
Ni bien, ni mal	38%	47%
Mal	16%	15%
Muy mal	6%	3%
Media	3,2	3,2
Desviación típica	1	0,8

Cuadro que evidencia un moderado optimismo personal ante la situación actual de Huelva pese a estar la ciudad afectada por la crisis. Optimismo que parece expresar una cierta tendencia a moderarse y a disminuir, ya que se pasa de un 40% que declaran que las cosas le han ido bien este año a un 35% que declaran que esperan que esto también les suceda en el futuro más inmediato.

Estos datos contrastan con los resultados del cualitativo -siempre más crítico por su propia naturaleza metodológica- que hacía más hincapié en el pesimismo ante el futuro. Asimismo, estos datos también contrastan con indicadores similares utilizados en los barómetros que realizan periódicamente el Centro de Investigaciones Sociológicas y El País para toda España. Desde nuestro punto de vista, estos contrastes, al menos en parte, pueden ser explicados por el carácter conformista y adaptativo de los onubenses ante el medio más o menos adverso. Carácter conformista que ha sido tradicional en sus vidas tal como hemos resaltado en los capítulos iniciales. En efecto, y como allí señalamos, los onubenses pese a que el entorno les resulte muy negativo adoptan una actitud general de adaptación personal positiva ante el mismo. Lo que se manifiesta, por ejemplo, en la puntuación prácticamente igual, 3,2

puntos de media, que todos los sectores sociales conceden al ítem de cómo les van a ir las cosas en el futuro inmediato.

A este respecto, las variables más discriminantes resultan ser la clase social y la situación de actividad del cabeza de familia de los hogares entrevistados. En efecto, mientras los empleados fijos puntúan con un 3,4 de media el cómo le han ido las cosas este año, los empleados de forma inestable lo hacen con un 2,8 y los parados con un 2,4, lo que constituyen diferencias muy apreciables.

Más allá de la moderación con que los onubenses se expresan con respecto a sus situaciones personales en la actualidad y en el futuro inmediato, a la hora de hablar sobre las expectativas de las generaciones más jóvenes se muestran, sin embargo, mucho más pesimistas. Así, ante el ítem "En el caso de los jóvenes ¿Cree que en los próximos dos o tres años su situación va a ser mejor, igual o peor que la de ahora?", la mayoría de los encuestados creen que lo tienen muy negro. En efecto, el 51% de los encuestados cree que el futuro de los jóvenes en los años venideros va a ser peor. Curiosamente los jóvenes son los menos pesimistas ante su futuro ya que sólo un 44% cree que les va a ir peor. Por contra, los parados son los más pesimistas con un 60% de encuestados que estando en esta situación desconfían en el futuro de las jóvenes generaciones.

8.1.1. EXPECTATIVAS DE CAMBIO E INVERSIONES

La relativamente buena valoración que se realiza de la situación desde el punto de vista personal se materializa, sin embargo y a tono con la situación de crisis económica y de falta de expectativas ante el desarrollo del Polo químico, en una escasa declaración de posibles inversiones y cambios en los próximos dos o tres años. De esta forma, ambos resultados evidencian lo citado anteriormente sobre la distancia entre la situación y actitud personal de los onubenses de adaptación positiva al medio, y la valoración que estos mismos onubenses pueden realizar sobre la situación económica y sobre sus posibilidades y expectativas de cambio ante el futuro inmediato y a medio plazo. En este sentido, la adaptación parece más un mecanismo de plegarse a la situación actual, mediado por el miedo a que ésta pueda empeorar y que Huelva vuelva hacia su pasado de pobreza más reciente, que un mecanismo abierto y con capacidad de generar expectativas hacia el futuro.

En efecto, planteados a los encuestados los siguientes ítems:

- "En los próximos dos/tres años cree Ud. que va a cambiar de trabajo/situación laboral, ciudad, vivienda familiar, se va a independizar/casar Ud. o algún otro miembro del hogar.
- Más en lo concreto, tiene Ud. o su familia pensado en los próximos dos/tres años cambiar los muebles de la casa, comprarse algunos electrodomésticos, cambiarse de coche, cambiarse de casa, hacer obras en su casa?"

Las respuestas obtenidas, como puede verse en los cuadros siguientes, evidencian una escasa expresión de expectativas de cambio, de inversiones o gastos relativamente importantes para los próximos dos o tres años.

Mientras que cerca de un 40% de encuestados expresaba que las cosas le habían ido bastante bien este año y un 35% declaraba que le iban a seguir yendo bien en el futuro inmediato, dicho porcentaje desciende a un 20-25% de encuestados que

declaran que en dicho futuro van a tomar alguna decisión de inversión o gasto relativamente importante para las economías familiares. Desde este punto de vista, pues, cabe pensar que la situación y expectativas de crisis conlleva, como ha ocurrido en toda España con el freno de los niveles de consumo doméstico, una contracción y una limitación de las expectativas y de las decisiones de gasto e inversión y, por tanto, a una contracción, en la medida de lo que sea posible, de las expectativas de cambio de vivienda.

Cuadro nº 59

LO QUE CREE QUE CAMBIARÍA EN LOS PRÓXIMOS 2/3 AÑOS (% en horizontal).

	Si	No
Trabajo	5%	2%
Vivienda familiar	35,5%	33%
Casarse algún miembro de la familia	38%	47%
Ciudad	16%	15%

Cuadro nº 60

EN LOS PRÓXIMOS DOS O TRES AÑOS TIENE PENSADO...(% en horizontal).

	Si	No
Comprarse algunos electrodomésticos	25%	75%
Cambiarse de casa	23%	77%
Cambiar los muebles de la casa	17%	82,5%
Hacer obras en la casa	16%	84%
Cambiar de coche	12%	88%

En este contexto, y expresado en términos generales sólo *uno de cada cuatro* onubenses declara que en los próximos dos o tres años va a realizar una cierta inversión (en muebles, en vivienda, en electrodomésticos, etc) o que va a cambiar de situación en lo laboral, en la vivienda, etc. Porcentaje que significativa y estructuralmente coincide con el de encuestados que declaran tener pensado cambiarse de vivienda en los próximos dos o tres años.

Desde el punto de vista de las variables discriminantes resulta curioso observar cómo, en líneas generales, las personas que tienen empleos inestables son las que expresan, aunque sea con pequeños porcentajes de diferencia, una mayor predisposición a realizar gastos e inversiones. Cuestión que puede estar relacionada con la edad ya que, en general, son los jóvenes los que suelen estar más en esta situación, pero que también puede estar relacionada con otra cuestión más de fondo que hemos encontrado, también, en otras investigaciones sobre consumo como pueda ser el hecho de que este tipo de situación "inestable" genera una mentalidad más "inmediatista", más de "consumo y gasto inmediato" que de estrategias y planes de futuro³⁷. La idea de lo que "tengo lo gasto" (más allá de las dificultades de ahorrar en esta situación difícil) parecen subyacer en esta posible actitud ante el futuro de estos sectores con empleo y situación más inestable.

[37] En la ponencia citada sobre el "Modelo dual y hanseático de consumo" hemos propuesto la denominación de "consumos amnésicos" para este tipo de gasto centrado en lo inmediato realizado para compensar la dura semana laboral.

A la luz de todo lo dicho, pues, cabe pensar que la situación de crisis en la que nos encontramos induce a que las expectativas de cambio inmediato de vivienda recogidas en la presente encuesta se aproximen más a la realidad económica de las familias e individuos, que las expectativas expresadas en época de euforia y confianza en el futuro y dónde se tiende a pensar que todo es posible, aunque sea a costa de endeudarse.

8.1.2. LAS EXPECTATIVAS DE CAMBIO DE VIVIENDA. EL HORIZONTE TEMPORAL DE REALIZACIÓN DE LAS MISMAS

Una de las cuestiones claves del conjunto de la investigación consistía en indagar sobre la cuantía del número de viviendas que teóricamente se necesitarían en Huelva para tratar de dar solución a las demandas expresadas en la encuesta por la población onubense entrevistada.

Demanda de viviendas que, además, deberían ir asociadas a una cierta caracterización de las mismas desde el punto de vista del número de personas que iban a vivir en ellas, de su tamaño, del régimen de propiedad más solicitado, de la distribución más favorable a los entrevistados, etc, de modo que con este conjunto de informaciones se dispusiese de la base necesaria para poder desarrollarr una política de vivienda que diese solución y salida a las expectativas expresadas.

En este contexto, y en el marco de las expectativas personales de los onubenses explicitadas en los epígrafes anteriores, el objetivo de esta octava parte del libro es presentar, precisamente, cuáles son las demandas y expectativas expresadas por los onubenses encuestados en lo que al tema de su posible vivienda futura se refiere.

El conjunto de entrevistados que han expresado su afán de cambio de vivienda o que, al menos, no han rechazado explícitamente esta posibilidad significan 646 personas. Conjunto de personas que han sido entrevistadas a partir de un cuestionario particular orientado a detallar las características más específicas de su demanda de vivienda para el futuro. De este modo, este conjunto de entrevistados significan la base a partir de la que vamos a desarrollar toda esta última parte del libro, así como las hipótesis sobre el número y características de las viviendas teóricamente necesarias en Huelva para satisfacer las demandas de este colectivo.

El punto de partida que hemos adoptado para realizar esta evaluación sobre el número de viviendas que se requieren en Huelva en el futuro más o menos mediato, ha sido el del horizonte temporal en el que los propios entrevistados han situado la realización de sus expectativas de cambio de vivienda. Es decir, a los entrevistados se les ha planteado en qué plazo de tiempo esperaban resolver su demanda de viviendas y en base a la contestación a esta pregunta hemos desarrollado las hipótesis sobre la cuantía y las características de las viviendas por considerar que las personas que explicitan en sus respuestas un plazo muy dilatado en el tiempo no van a buscar la vivienda de forma inmediata y, por tanto que, a salvo de algún imprevisto no considerado en la actualidad por dichos entrevistados, dichas personas no iban a presionar de forma inmediata sobre el mercado de la vivienda onubense.

Por el contrario, y en base a estas hipótesis, pensábamos que las personas entrevistadas que esperaban poder cambiarse de vivienda en los próximos 2 ó 3 años constituían el colectivo que realmente y activamente van a buscar vivienda y,

por tanto, es el colectivo que más requiere de una política activa de viviendas para resolver sus demandas.

Desde este punto de vista, el cuadro que figura a continuación sobre el plazo en el que se espera resolver la demanda de un cambio de vivienda es un cuadro fundamental para poder evaluar y realizar una aproximación cifrada al número de viviendas que se requieren en Huelva en los próximos años.

	Base (646)
De aquí a un año	10%
Entre uno y dos años	6,5%
Entre dos y tres años	7,4%
Entre tres y cuatro años	4,6%
Cinco o más años	4%
Aun no lo sabe	61,1%

Como puede verse en el cuadro anterior:

- Un 24% de los entrevistados de este colectivo que expresan sus expectativas de cambio de vivienda en el futuro, concretiza la materialización de dichas expectativas en los próximos 2 ó 3 años y, por tanto, se supone que significan el colectivo que van a buscar más activamente una vivienda en el futuro más inmediato. Porcentaje de personas que significan una cantidad bruta de unas 5.983 viviendas.
- Un 14,6% del colectivo citado concretizan sus expectativas en el plazo comprendido entre 3 y 5 años, más o menos. Porcentaje que significan unas 3.628 viviendas.
- Un 61% del citado colectivo aún no tiene fijado un plazo de realización de sus expectativas, lo que hace suponer que, salvo que les surja alguna oportunidad favorable a sus intereses y expectativas o algún otro imprevisto que ahora no tienen contemplado, este porcentaje va a significar más un potencial de mercado que un mercado claramente activo.

En este sentido, podríamos realizar una primera clasificación de los diferentes segmentos del mercado de la vivienda en Huelva en función del horizonte temporal de resolución de las demandas de los interesados de la forma siguiente:

- Intención y expectativas de cambio a corto plazo o mercado activo: el 24% del colectivo de teóricos demandantes de vivienda, 5.983 viviendas como máximo.
- Intención y expectativas de cambio de vivienda a medio plazo o mercado semiactivo: el 14,6% de los teóricos demandantes, 3.628 viviendas como máximo.
- Intención explícitamente diferida a salvo de algún imprevisto u oportunidad o mercado potencial: el 61% de los teóricos demandantes, 15.324 viviendas como máximo.

8.1.3. UNA APROXIMACIÓN MÁS MATIZADA A LAS EXPECTATIVAS DE CAMBIO DE VIVIENDA.

Una de las formas de indagar hasta qué punto el amplio porcentaje de entrevistados que declaraban estar interesados en un cambio de vivienda en los próximos años estaban realmente decididos a hacerlo era preguntarles sobre las gestiones concretas que estuviesen realizando en la actualidad de cara a conseguir su nueva vivienda. Este planteamiento permitiría desde nuestro punto de vista matizar las expectativas de cambio de vivienda con los comportamientos concretos realizados efectivamente para buscar una vivienda y, de este modo, poder encontrar unas cifras sobre las necesidades de viviendas en Huelva más acordes con la realidad de los comportamientos más que con las declaraciones de principio o de meras ganas de cambiarse de vivienda.

Pues bien, ante esta pregunta, las respuestas obtenidas fueron las siguientes:

- Un 19,5 % declara estar realizando gestiones en la actualidad para encontrar una vivienda.
- Un 35% declara no estar realizando gestiones ya que no podría hacer frente a los costes de acceso a la misma.
- Un 45% declara que, en el fondo y de momento, no necesita casa.

De esta forma, tendríamos que la presión directa sobre el mercado en la actualidad se reduciría, según la declaración de los encuestados, a un 19,5% del total de los encuestados que han declarado su afán de cambiarse de vivienda en el próximo futuro. Lógicamente, y tal como puede verse en el cuadro que figura a continuación, las personas que habían expresado su intención de cambiarse a lo largo de los próximos tres años son las que declaran en un mayor porcentaje que ya están buscando su vivienda (44,5%) mientras que, por el contrario, las personas cuyo plazo para cambiarse resulta indefinido son las que en un menor porcentaje están buscando vivienda en la actualidad (10%).

Cuadro nº 62

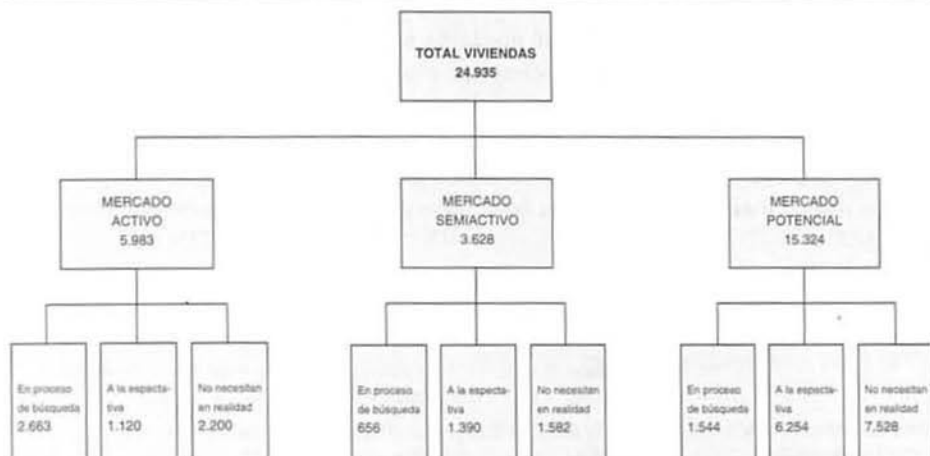
ESTÁ REALIZANDO GESTIONES PARA CAMBIAR DE VIVIENDA

	Base	1 a 3 años	3 a 5 años	Indefinido
Si	19,5%	44,5%	18%	10%
No en las actuales condiciones	35,1%	19%	38%	41%
No, porque en lo inmediato no necesito vivienda	44,9%	35,5%	44%	49%
NS/NC		1%		

Los datos del cuadro anterior nos suministran, además, la base para la realización de una cierta extrapolación sobre el número de viviendas que se requiere en Huelva en los próximos años de una forma más matizada a las cifras brutas dadas en el epígrafe anterior. En efecto, si consideramos que el número de encuestados es equivalente al número de viviendas principales ocupadas del municipio de Huelva según el Censo de 1991, tendríamos que cada individuo entrevistado sería equivalente a 38,6 viviendas. De esta forma y sobre esta base tendríamos el siguiente cuadro sobre las cifras de viviendas equivalentes al movimiento total de cambios de

viviendas que, a tenor de la declaración de los encuestados, se realizarán en Huelva en los próximos años.

HIPÓTESIS SOBRE LAS NECESIDADES DE VIVIENDA EN HUELVA



Por lo tanto según la encuesta realizada y en el contexto de las hipótesis citadas anteriormente, en el municipio de Huelva y en los próximos años se pueden realizar los siguientes movimientos de cambios de viviendas:

- Se están realizando ya las gestiones para el cambio de un total de 4.864 viviendas.
- Están a la expectativa de cambiarse de vivienda, 7.513 viviendas.
- Esperan cambiarse sin especificar el plazo y su necesidad 11.310 viviendas.

8.2. LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS VIVIENDAS DEMANDADAS

El movimiento bruto de cambios de vivienda que hemos visto en los epígrafes anteriores no se traduce lógicamente en un número equivalente de nuevas viviendas. Para saber esta traducción, así como para conocer otras cuestiones claves referidas al tipo de viviendas que se prefieren, a su régimen de propiedad, etc, es necesario dar un paso más en el estudio y analizar sobre la base de los datos anteriores como se desagregan en función de las distintas preferencias declaradas por los encuestados. De esta forma, conoceremos de una forma más detallada el tipo de viviendas que, a tenor de la encuesta, se necesitan en Huelva, sus características, sus niveles de equipamientos, etc.

También se realizaron diversas preguntas relativas a la superficie, número de habitaciones, distribución de las mismas, grado de importancia de sus distintos elementos, etc. Cuestiones abordadas de una forma más general a lo largo de alguno de los capítulos anteriores y a cuyas respuestas más pormenorizadas se van a dedicar los siguientes epígrafes.

8.2.1. TIPO DE VIVIENDA DEMANDADA

Por lo que se refiere al tipo de vivienda demandada/buscada las respuestas son inequívocas: en general una gran mayoría, el 67%, prefiere la compra de una vivienda de nueva construcción. Respuestas que nos hablan, indirectamente, de la relativa desconfianza de los onubenses en la calidad de las viviendas antiguas (por más que en las preguntas correspondientes al grado de satisfacción con las viviendas en las que residen se muestren muy satisfechos con ellas).

Asimismo, y de nuevo, los datos a esta pregunta evidencian la fuerte penetración entre los demandantes de la idea del acceso a la propiedad, ya que un 78% de los mismos prefiere la compra al alquiler o a otra cualquiera de las opciones posibles. Lo que ratifica y es coherente con la línea de análisis que estamos desarrollando en el libro.

Cuadro nº 63

RÉGIMEN DE TENENCIA DE LA NUEVA VIVIENDA

	Total (646)	1 a 3 años (155)	3 a 5 años (94)	Indefinido (397)
Compra de vivienda de nueva construcción	67%	52%	84%	69%
Compra de vivienda usada	13%	18%	5%	13%
Alquiler con muebles	6,5%	13,5%	7%	3,5%
Alquiler sin muebles	4%	6%	-	4%
Construcción de vivienda propia	3,3%	3,2%	1%	1,5%
Rehabilitación de vivienda antigua	2%	3,2%	1%	1,5%
Otros	2%	3%	1%	3%
Le da igual	1%	1%	-	1%
NS/NC	0,2%	0,1%	1%	1%

En lo que se refiere a la importancia de cada tipo de vivienda en función de los plazos esperados de realización del afán de cambio de vivienda destaca que entre los que esperan cambiarse más rápido predomina, en términos relativos, las modalidades de alquiler y de compra de una vivienda usada, lo que no deja de ser lógico dado el hecho de que un gran porcentaje de este colectivo está formado por jóvenes parejas que todavía no disponen de los recursos suficientes para meterse en la compra de viviendas de nueva construcción, habitualmente más caras.

A su vez, y por el contrario, los que esperan ver realizado el cambio de vivienda en un plazo más medio, en torno a los 4-5 años, se concentran mayoritariamente en las viviendas de nueva construcción (84% de los casos).

De esta forma y en función de los datos anteriores podemos situar en el siguiente cuadro el número de nuevas viviendas que para los próximos años, cuentan con una demanda expresa de los encuestados.

Cuadro nº 64

TIPOS DE VIVIENDAS DEMANDADAS

	Total viviendas 24.935		
	Mercado activo	Mercado semiactivo	Mercado potencial
Nueva construcción	3.126	1.049	10.615
Compra usada	1.080	193	2.045
Alquiler	1.158	270	1.196
Autoconstrucción	193	38	579
Rehabilitación	193	38	213
Total	5.750	1.588	14.648

8.2.2. TIPOS DE MERCADOS Y DE VIVIENDA PARA LA REALIZACIÓN DE LA DEMANDA

Otra cuestión interesante a conocer es saber hasta qué punto las viviendas son buscadas teóricamente en el mercado libre, en el mercado protegido o el mercado directo de las viviendas públicas. A este respecto, los encuestados eran entrevistados a partir de las siguientes formulaciones:

- ¿Y dónde piensa buscarla: en el mercado libre y/o entre las viviendas públicas?
- Cuando usted piensa en su cambio de vivienda, lo hace principalmente pensando en: compra de vivienda de nueva construcción, compra de vivienda usada, alquiler de vivienda con muebles, alquiler de vivienda sin muebles, construcción de una vivienda propia, rehabilitación de una vivienda antigua, otras posibilidades (especificar).

Aunque desde el punto de vista de su definición teórico-normativa estricta las diferenciaciones entre los mercados libres, protegidos y públicos son muy claras, no ocurre lo mismo desde el punto de vista de su conocimiento por parte de la opinión pública. Por ello, en la primera de las preguntas, dada la imagen y la terminología utilizada por los entrevistados en la investigación cualitativa, se puede hacer equiparable, grosso modo, la formulación "en cualquiera de los dos" al mercado protegido. De esta forma y con esta llamada de atención sobre una posible línea de lectura de la pregunta, las respuestas figuran en el cuadro siguiente.

Cuadro nº 65

TIPO DE MERCADO EN EL QUE SE BUSCA LA NUEVA VIVIENDA

	Total (646)	1 a 3 años (155)	3 a 5 años (94)	Indefinido (397)
En el mercado libre exclusivamente	27%	35,5%	28,7%	23%
En las viviendas públicas exclusivamente	28%	19%	25,5%	32%
En cualquiera de los dos	44%	44%	47,5%	44%
NS/NC	1%	1,5%	-	1%

Cuadro que nos expresa la segmentación básica del mercado de la vivienda en Huelva:

- dos de cada cuatro *grosso modo* asociadas al mercado protegido.

- una de cada cuatro al mercado libre.
- una de cada cuatro al mercado público exclusivamente.

Lógica y significativamente la variable ingresos del hogar es la que se evidencia como más discriminante a la hora de orientar a la persona hacia el mercado libre, público y/o protegido. En efecto, las personas con ingresos superiores a 5,5 veces el S.M.I. son las que más se orientan hacia el mercado libre, mientras que las personas que no alcanzan a 2,5 veces el S.M.I. son las que se orientan hacia el mercado exclusivamente público. De esta forma, y como "media" (con las limitaciones y peligros que esto tiene), parecería que las nuevas ofertas de vivienda en régimen general y especial, serían tendencialmente consonantes con esta situación.

Además de la variable "ingresos" del hogar como la principal variable discriminante en esta cuestión, el cuadro anterior también nos expresa cómo las personas que esperan ver satisfecho su afán de cambiarse de vivienda a lo largo de los próximos tres años son las que, precisamente, se orientan de una forma más clara hacia el mercado "libre" mientras que, por el contrario, las personas que "no definen" el plazo en el que esperan ver cumplidas sus ansias de cambio de vivienda son las que más se orientan, en términos relativos, hacia el estricto mercado de la vivienda pública. Lo cual no deja de tener su lógica ya que mientras en el mercado privado el plazo de realización de una compra-alquiler está relativamente acotado en el tiempo, no ocurre lo mismo en el caso de la vivienda pública en el que la asignación de vivienda a una familia dada es vivida de una forma muy azarosa por la misma sin que sepa nunca si se le va a acabar concediendo la vivienda solicitada o no.

8.2.3. TIPOLOGÍA EDIFICATORIA DE LA VIVIENDA

En relación a la tipología básica de la vivienda demandada, las respuestas de los encuestados son claras: el piso, la vivienda en altura gana a las demás tipologías con una cierta diferencia porcentual ya que un 52% de los encuestados lo prefieren frente a un 23% que prefieren el adosado y un 22% la unifamiliar.

Cuadro nº 66

TIPOLOGÍA EDIFICATORIA DE LA NUEVA VIVIENDA

	Total (646)	1 a 3 años (155)	3 a 5 años (94)	Indefinido (397)
Piso	52%	63%	58,5%	46%
Vivienda unifamiliar adosada	23%	15%	19%	28%
Vivienda unifamiliar aislada	22%	17%	20%	24%
Rehabilitada	1%	2%	1%	0,5%
Otras	1%	2%	1%	11,5%
NS/NC	1%	1%	0,5%	-

Demanda del piso, por encima de otras opciones, que se agudiza especialmente entre aquel colectivo de entrevistados que espera cambiarse de vivienda a lo largo de los próximos 2-3 años, mientras que las tipologías de chalets adosados e individual experimentan una mayor presencia entre los colectivos que esperan realizar el cambio de vivienda en un futuro más mediato.

8.2.4. EL TAMAÑO DE LA VIVIENDA

En relación a este tema de tanta importancia en la vivienda, la mayoría de la demanda se concentra en las casas en torno a los 90 m², tal como podemos ver en el siguiente cuadro. De esta forma y también como "media" se puede observar cómo no se produce una diferencia sustantiva entre el tamaño del piso en el que se reside y el tamaño del piso al que se quiere acceder. Datos que, por otra vía, vuelven a evidenciar la importancia relativa del problema del espacio como razón principal del cambio de vivienda.

Cuadro nº 67

TAMAÑO DE LA VIVIENDA BUSCADA

	Total (646)	1 a 3 años (155)	3 a 5 años (94)	Indefinido (397)
Menos de 50m ²	1,4%	4%	1%	0,5%
De 51 a 70m ²	14%	21%	8,5%	13%
De 71 a 90 m ²	41%	39%	54%	38%
De 91 a 110 m ²	29%	21%	16%	35%
De 111 a 125 m ²	10%	11%	11%	9%
De 126 a 150 m ²	2%	1%	3%	2%
Más de 150 m ²	2%	2%	5%	1,5%
NS/NC	0,6%	1%	1,5%	1%

Al igual que ocurre con otras características de la vivienda demandada, el colectivo que espera cambiarse en el futuro más inmediato presenta un perfil en su demanda ligeramente diferencial al resto de colectivos. En efecto, de la misma forma que prefiere piso también y en lo relativo al tamaño se muestra más cercano a los tamaños más reducidos, sobre todo entre 51 y 70 metros cuadrados lo que, como dijimos anteriormente, no deja de ser lógico dado el peso que tiene en este colectivo los solteros y las parejas sin hijos.

8.2.5. EL NÚMERO DE DORMITORIOS

En lo que respecta a esta cuestión, las cifras son las siguientes:

- 1 Dormitorio 2%
- 2 Dormitorios 15%
- 3 Dormitorios 37%
- 4 Dormitorios 41%
- 5 o más 5%

Es decir, de una forma mayoritaria las personas encuestadas vienen a demandar un dormitorio más que el número de dormitorios que se necesitarían realmente en función del número de personas que van a habitar las viviendas. Desde nuestro punto de vista, este hecho se relaciona con lo comentado varias veces a lo largo del libro sobre el tema de la "salita", de tener una habitación de más como salita y/o como lugar de trabajo y/o juego para los distintos miembros de la familia.

De hecho, cuando a los mismos encuestados se les pregunta por las ofertas reales existentes en el mercado de la vivienda, como veremos en los epígrafes poste-

riores, una gran mayoría opta pragmáticamente, y más allá de su deseo de 4 dormitorios, por las ofertas de tres dormitorios.

En cuanto a la distribución de los dormitorios en función de los distintos segmentos del mercado, del plazo esperado para realizar el cambio de vivienda, los datos del siguiente cuadro nos indican claramente cómo el colectivo que espera cambiarse en los próximos 2-3 años es el colectivo que, en mayor porcentaje relativo, opta por los pisos con menos número de dormitorios de forma coherente con otros datos del estudio que nos indican el fuerte peso de las parejas en este colectivo.

Cuadro nº 68

NÚMERO DE DORMITORIOS DEMANDADOS

	Base (646)	1 a 3 años (155)	3 a 5 años (94)	Indefinido (397)
Un dormitorio	2%	3%	2%	1%
Dos dormitorios	15%	16%	13%	15%
Tres dormitorios	37%	40%	41,5%	35%
Cuatro dormitorios	41%	36%	39%	43%
Cinco o más dormitorios	5%	2,5%	4%	6%

8.2.6. LA DISTRIBUCIÓN

Para abordar esta cuestión fueron planteadas dos preguntas relativas al número de dormitorios y a la distribución entre el salón, la salita y la cocina. Esta última cuestión se planteó no sólo por la importancia que este dato podía tener de cara al diseño de las viviendas a construir en Huelva, sino porque este tipo de distribución se había manifestado en la investigación cualitativa como una cuestión en la que se sintomatizaba la cuestión más de fondo de la posición más afectiva o funcional de la vivencia de la casa.

Pues bien, como indica el cuadro siguiente la opción por las tres habitaciones, es decir, la opción reveladora de la posición más tradicional y afectiva (en coherencia con las características más de fondo de la cultura onubense, como tantas veces hemos repetido a lo largo del libro) es la que se ha evidenciado como la más mayoritaria. Preferencia por este tipo de distribución en la que no aparecen diferencias asociadas a los distintos colectivos de encuestados en función del plazo de realización en el que esperan cambiarse de vivienda.

Cuadro nº 69

DISTRIBUCIÓN PREFERIDA

	Total (646)	1 a 3 años (155)	3 a 5 años (94)	Indefinido (397)
Tres habitaciones pequeñas: cocina, salón y salita	52%	53%	54%	51%
Dos habitaciones: cocina para comer y salón pequeño	25%	23%	23%	25%
Dos habitaciones: cocina pequeña donde no se pueda comer y salón más grande	22%	21%	22%	23%
NS/NC	1%	3%	1%	1%

Si en función a todo lo desarrollado en el presente libro, leyéramos los datos anteriores como síntoma de la posiciones más vivenciales y de fondo de los onubenses ante la casa tendríamos que:

- La mayoría de los encuestados, el 52%, es decir, la mitad de ellos, mantienen la posición más tradicional.
- Una cuarta parte de los encuestados, un 25%, mantendría una posición intermedia.
- La otra, casi, cuarta parte, el 22%, mantendría la posición más modernizante y funcional.

Datos que, en sus porcentajes y distribución, son sorprendentemente coincidentes con los comentados anteriormente sobre los tipos de viviendas preferidas y su relación con el desarrollo de una cultura más urbana. En efecto, el piso y la distribución en tres habitaciones consigue un 52% de la muestra, el adosado y la posición intermedia consigue un 23%, y la posición más funcional y el chalet aislado consiguen un 22%.

De esta forma, y tomando como síntomas estos datos, podemos ver contrastada la idea apuntada en el capítulo dedicado a las formas de apropiación y vivencia del espacio doméstico sobre el distinto peso de las actitudes funcionales y tradicionales a la hora de vivir dicho espacio:

- La mitad de la población tendería a tener una actitud tradicional a la hora de vivir el espacio doméstico.
- Una cuarta parte la tendría funcional.
- Otra cuarta parte se situaría en una situación intermedia y de transición entre ambas posturas.

8.2.7. LOS EQUIPAMIENTOS DE LA VIVIENDA

Coherente con esta mayoría de los encuestados más cercanos a una actitud más tradicional de vivir y valorar el espacio doméstico, cuando estos mismos encuestados son preguntados por los complementos de la vivienda que más valoran aparecen los balcones como los complementos más apreciados. (Cuadro nº 70).

Cuadro nº 70

GRADO DE IMPORTANCIA DE CIERTOS EQUIPAMIENTOS DE LA VIVIENDA

(Medias sobre una escala de 5)

	Total (646)	1 a 3 años (155)	3 a 5 años (94)	Indefinido (397)
Balcones	4,2	4,1	4,1	4,3
Armarios empotrados	4,1	3,9	4,1	4,2
Trasteros	4	3,9	4	4,1
Ascensor	3,9	4	3,9	3,9

La razón de esta importancia de los balcones puede ser debida a múltiples razones. A tenor de la información recogida durante la investigación cabría pensar que además de razones funcionales (servir de trastero, para poner el butano, etc), la preferencia por los balcones estaría unida a la imagen de la casa tradicional andalu-

za, estilo que ha sido muy valorado por los grupos, y por tanto a la defensa de una cierta personalización diferencial de las viviendas frente a una cierta impersonalización asociada a las casa más modernas y funcionales, pero también más homogéneas y frías. En este sentido, a lo largo de la investigación cualitativa se les planteó a muchos de los entrevistados por sus "gustos" por unos u otros tipos de casas representados en unas fotografías que se les mostraban. Pues bien, la inmensa mayoría de los entrevistados mostraron sus preferencias por la vivienda de tipo andaluz frente a la vivienda más modernizante.

Por otro lado, y en práctica coincidencia de valoración con los balcones, los armarios empotrados alcanzan, asimismo, una valoración máxima. Ahora bien, mientras los balcones vendrían a ser una expresión de la cultura tradicional, los armarios empotrados, por su parte, vendrían a ser uno de los elementos de funcionalidad más valorados y más rápidamente incorporados, especialmente, por las mujeres, como ya dijimos en los capítulos anteriores sobre la vivencia del espacio doméstico.

8.2.8. OTROS SERVICIOS Y EQUIPAMIENTOS

Además de las cuestiones anteriores, los demandantes encuestados eran preguntados por otras cuestiones de la vivienda como la luminosidad, las zonas verdes, los acabados y las calidades, etc. Las respuestas a estas cuestiones figuran en el cuadro siguiente:

Cuadro nº 71

GRADO DE IMPORTANCIA DE CIERTOS EQUIPAMIENTOS DE LA VIVIENDA

(Medias sobre una escala de 5)

	Total (646)	1 a 3 años (155)	3 a 5 años (94)	Indefinido (397)
La luminosidad	4,4	4,4	4,5	4,3
Que tenga zonas verdes y de recreo	4,3	4,1	4,4	4,3
Que tenga cerca zonas de comprar	4,2	4,1	4,2	4,3
Los acabados y las calidades	4,2	4,1	4,3	4,2
Que tenga cerca transporte público	4,1	3,8	5	4,2
Que tenga cerca guarderías y colegios	4	3,8	4	4,2
Las vías de acceso	3,9	3,8	3,9	4
El aspecto exterior	3,6	3,5	3,7	3,6
La altura	3,1	2,9	3,1	3,1

Como puede verse en el cuadro anterior, la valoración que se realiza de los distintos ítems es plenamente coherente con las distintas valoraciones y análisis que hemos ido realizando a lo largo de la presente obra. Las mejores valoraciones van asociadas a lo que podríamos denominar relación con la naturaleza como puedan ser la luz y las zonas verdes, las dimensiones relacionales y comerciales ocupan la segunda posición y, por último, el aspecto exterior ocupa la última situación junto con la altura.

8.2.9. SERVICIOS Y CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL INMUEBLE

A los encuestados se les preguntó también hasta qué punto estarían de acuerdo en pagar más cara su nueva vivienda siempre que ésta dispusiese de ciertos servicios y equipamientos como la zona, el garage, la calefacción central, etc.

Como puede verse en el siguiente cuadro es la zona la cuestión que gana más apoyo, es decir, la cuestión por la que se pagaría más caro, mientras que la calefacción central es el servicio o equipamiento que menos se valoraría en Huelva. Dato que, de nuevo, vuelve a resaltar la importancia de la zona como valor signo y, por tanto, como valor por el que pagar el precio más caro.

En dicho cuadro se ve como el colectivo que espera cambiarse de vivienda de forma más inmediata es un colectivo que, en relación a los que esperan cambiarse a medio plazo, expresa su interés en unas viviendas con el menor número posible de "complementos" que la encarezcan. Es decir, al ser jóvenes y disponer de menos recursos prefieren irse a vivir a una vivienda digna pero sin grandes complementos a ver encarecido el acceso a su primera vivienda independiente. Lo que no deja de ser lógico y coherente con la experiencia que nos indica cómo la primera casa independiente suele ser más en precario, para ir la mejorando o cambiándose a media que crecen los hijos o que se dispone de más edad-ingresos.

Cuadro nº 72

GRADO DE IMPORTANCIA DE CIERTAS CARACTERÍSTICAS DEL INMUEBLE (% horizontales)

	Total (646)		1 a 3 años (155)		3 a 5 años (94)		Indefinido (397)	
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
Mejor ubicación	74%	25%	74%	25%	79%	21%	73%	26%
Ser unifamiliar	61%	39%	60%	39%	61%	39%	61%	39%
Tener garaje	55%	44%	56%	44%	68%	32%	52%	48%
Tener jardín exterior	54%	45%	47%	53%	59%	41%	56%	44%
Tener calefacción central	32%	67%	32%	68%	43%	57%	30%	70%

8.3. EL ACCESO A LAS NUEVAS VIVIENDAS

8.3.1. DIFICULTADES DE ACCESO A LAS NUEVAS VIVIENDAS

Preguntados los encuestados por las principales dificultades que se encontraban en el proceso de compra o de acceso a la nueva vivienda, las respuestas de los encuestados evidencian la fuerte presencia del precio de las mismas, como principal elemento disuasorio. Es el dinero como valor de cambio, de una forma u otra, el principal inconveniente para acceder a una nueva vivienda. Dinero que puede adoptar la forma de precio total, de dinero de entrada, de dinero asociado a las condiciones del crédito, etc.,. Es decir, el *dinero* aparece siempre citado como "la" gran dificultad para el acceso a las viviendas, a gran diferencia del resto de motivos que figuran a una gran distancia porcentual de los anteriores, según podemos ver en el cuadro siguiente.

Cuadro nº 73

DIFICULTADES PARA EL ACCESO A LAS VIVIENDAS

	Total (646)	1 a 3 años (155)	3 a 5 años (94)	Indefinido (397)
El precio	85%	77%	89%	87%
La entrada	51%	43%	56%	53%
El pago de las letras	29%	24%	40%	28%
Los requisitos para el préstamo	26%	28%	17%	27%
La poca adecuación calidad/precio	9%	10%	12%	8%
La falta de información	8,5%	8%	4%	10%
El coste del suelo	6%	8%	4%	5,5%
Los alquileres	5%	8%	4%	4%
La falta de viviendas adecuadas a sus necesidades	5%	8%	3%	5%
El coste de la construcción	3%	3%	4%	3%
La fianza inicial	2%	3%	1%	1,5%

Cuadro que, por otro lado, vuelve a ratificar la importancia de las condiciones concretas de financiación de la vivienda, principalmente centradas en:

- El dinero de entrada, como principal dificultad particular, tras el precio global de la vivienda. (Lo que es coherente, como vimos anteriormente, con la estructura social de Huelva, basada en una gran parte en trabajo asalariado).
- Las mensualidades.
- Los requisitos para la concesión de los créditos.

Cuestiones todas ellas que, expresadas de otra forma, vuelven a resaltar lo dicho en los epígrafes anteriores sobre este tema del acceso a la vivienda.

Asimismo y en coherencia con los otros datos de los anteriores epígrafes, dado el gran peso de jóvenes parejas en su seno, el colectivo que espera cambiarse de vivienda en el más corto plazo de tiempo es el que expresa con más fuerza, en el contexto de la mayor importancia del precio y del dinero de entrada, el hecho de que sus principales dificultades de acceso radiquen en "los requisitos del préstamo", en los "alquileres" y en la "falta de vivienda adecuadas a sus necesidades".

8.3.2. LOS RECURSOS DISPONIBLES PARA LA ADQUISICIÓN DE LA VIVIENDA

Como dice el refrán "del dicho al hecho hay mucho trecho", es decir, por más que se quiera una vivienda con unas calidades, con unos espacios, con un número de habitaciones determinadas, etc, la realidad económica familiar, las posibilidades de poder hacer frente o no a los pagos de la nueva vivienda recortan, en gran medida, los sueños asociados a las nuevas viviendas a las que se desearía poder ir a vivir.

En este sentido, a los encuestados se les demandó cuál era el esfuerzo económico al que podían hacer frente para abordar el cambio a la nueva vivienda que deseaban poseer. Asimismo, a los encuestados que esperaban cambiarse de vivienda en los próximos años se les preguntaba sobre los posibles recursos que podían tener o disponer para acceder a la nueva vivienda. Las respuestas a estas cuestiones, como por otro lado era lógico de esperar, expresan la gran importancia del crédito como el recurso mayoritario para poder frente a los gastos de la nueva vivienda.

Cuadro nº 74

RECURSOS DISPONIBLES PARA LA ADQUISICIÓN DE UNA NUEVA VIVIENDA

	Total (646)	1 a 3 años (155)	3 a 5 años (94)	Indefinido (397)
Préstamo con hipoteca	60%	66%	82%	52%
Ahorros	48%	58%	59%	42%
Venta/alquiler de otra vivienda	25%	16%	16%	31%
Ayuda familiar	14%	18%	18%	11%
Venta de propiedades	2%	2%	2%	2%

Amplio recurso al crédito que nos indica, como venimos resaltando a lo largo de la obra, la gran importancia y repercusión que van a tener, en el tema de la vivienda, las actuales y las futuras modalidades de contratación temporal, ya que como venimos analizando con este tipo de contratos es prácticamente imposible el recurso al crédito. De hecho, cabe pensar que salvo que se modifique a) la edad de finalización de los nuevos contratos de aprendizaje o b) las condiciones de acceso y concesión de los créditos mediante ayudas estatales u otras vías, el acceso a la vivienda se va a postergar bastantes años para una gran mayoría de la juventud de Huelva y de fuera de Huelva.

En otro orden de cosas, tampoco es despreciable el número de posibles demandantes que disponen de ciertas propiedades para vender/alquilar, ya que un 27% de los mismos cuentan con este tipo de ayuda "extra".

De esta forma, parecería que, en el actual contexto de crisis, se generaría una cierta tendencia a una *dualización en el mercado de acceso a la vivienda* entre aquellos que, de una forma u otra, tienen propiedades y, por tanto, pueden hacer frente a los primeros pagos, avales, etc, para la compra de la vivienda, y aquellos otros que sólo tienen un ingreso económico en función de su trabajo y que, por tanto y sin contar con otro tipo de "avales", tienen mucho más difícil el acceso a la vivienda.

En todo caso, los datos relativos al ahorro y a la ayuda familiar deben interpretarse de una forma amplia, a la luz de la investigación realizada, expresada más por lo negativo que por lo positivo. Es decir, y desde nuestro punto de vista, deben interpretarse más como expresión de los escasos recursos económicos existentes en una gran parte de los demandantes, que como la existencia de unas posibilidades reales de acceder a los mismos. De hecho, y significativamente en relación al tema del ahorro sólo un 6% de los demandantes poseen una cuenta de ahorro-vivienda. Cuenta que significa la verdadera existencia de una estrategia de ahorro para la compra de la vivienda a plazo fijo.

8.3.3. ESFUERZO ECONÓMICO PARA LA COMPRA DE LA VIVIENDA

Ante la cuestión, ¿Cuánto sería el máximo que podría pagar para adquirir una vivienda?, los demandantes encuestados lógicamente tienden a situar cantidades menores que, luego, en la vida real se ven superadas. Desde este punto de vista, las cantidades que figuran en el cuadro siguiente, aunque planteadas como el máximo que los encuestados pueden abordar y pagar, deben ser entendidas como cantidades aproximadas que luego se concretarán en función de la realidad de la situación

del mercado de la vivienda y del mercado laboral y de las condiciones de financiación del acceso a las viviendas.

De esta forma y realizadas estas salvedades, las respuestas a esta pregunta son las que se expresan en el cuadro siguiente.

Las cifras del cuadro hay que aceptarlas con una cierta desconfianza ya de todos es sabido cómo en este tipo de cuestiones económicas los españoles cuando son preguntados tienden a ocultar su realidad más fuerte. De esta forma, cabe pensar que estas cifras nos indican una visión pesimista de las posibilidades económicas reales de los onubenses encuestados para hacer frente a la cuestión de la nueva vivienda. De hecho, muchos son los que tienen la experiencia de que una vez que uno se mete en un piso, en un alquiler, en una compra, se acaba sacando dinero de las piedras para pagarlo.

Cuadro nº 75

ESFUERZO ECONÓMICO PARA AFRONTAR EL CAMBIO DE VIVIENDA

	Total (646)	1 a 3 años (155)	3 a 5 años (94)	Indefinido (397)
Hasta 4 millones	35,5%	30%	22%	40%
De 4 a 5 millones	16%	17%	9%	17%
De 5 a 6 millones	12%	13%	10%	12%
De 6 a 7 millones	8,5%	8%	6%	9%
De 7 a 8 millones	8%	10%	13%	6%
De 8 a 9 millones	6%	6%	10%	4%
De 9 a 10 millones	5%	2%	13%	4%
De 10 a 11 millones	2%	2%	5%	1%
Más de 11 millones	4%	7%	10%	2,5%
Nada	3%	4%	2%	2%
NS/NC	-	1%	-	2,5%

En este contexto de matizaciones, el cuadro anterior nos expresa cómo, desde el punto de vista de los demandantes y expresado en cantidades brutas, un alto porcentaje de los mismos, un 71,5%, sólo puede acceder a viviendas con un coste inferior a los siete millones de pesetas. Cantidad que aproximadamente, y hoy por hoy, es el umbral inferior del coste de las viviendas del régimen especial. Desde este punto de vista, pues, una gran mayoría de los onubenses se quedarían fuera de las ofertas de régimen especial y, desde luego, del régimen general.

Ahora bien, dado que el acceso a la vivienda suele hacerse y está mediado, como hemos visto anteriormente, por los créditos y otras condiciones de financiación, las cifras globales que se barajan inicialmente luego se ven superadas en la realidad por el desarrollo del crédito, sus intereses, plazos, etc. De este modo, las cantidades brutas vienen más a expresar el orden de magnitud en torno a las que se mueven las expectativas de precios de las viviendas buscadas, que a una evaluación exacta y cifrada del precio y del esfuerzo total y final. En realidad, *más que estas cantidades brutas, lo que importa*, como hemos dicho en repetidas ocasiones, *son las formas concretas de financiación de la compra y acceso a la vivienda*. En este sentido, cuando los encuestados son enfrentados a estas formas concretas de financiación y no a sus cantidades brutas ocurre que muchos de los que declaran no poder pagar más

de cuatro o cinco millones por la vivienda si declaran que pueden hacerle frente a las condiciones concretas de financiación de las viviendas de régimen especial y de régimen general.

8.3.4. OFERTAS QUE MEJOR SE ADECUAN A LAS POSIBILIDADES FAMILIARES

En este contexto, una vez descritas las características de las viviendas demandadas y una vez planteado el esfuerzo y las dificultades económicas que los entrevistados podrían experimentar para hacer frente al cambio de la vivienda, a los entrevistados se les planteó dentro de *las opciones realmente existentes* dentro del mercado de la vivienda actual cuáles eran las ofertas reales que mejor se acoplaban a sus posibilidades.

Más allá del esfuerzo bruto que los demandantes podrían realizar para hacer frente al acceso de una nueva vivienda, a los encuestados se les planteó un abanico con las distintas ofertas que en estos momentos existen de viviendas por parte, fundamentalmente, de las Administraciones Públicas. Ante esta cuestión los demandantes de vivienda contestaron de la forma siguiente:

Cuadro nº 76

GRADO DE ADECUACIÓN A LAS OFERTAS DE VIVIENDAS

	Base (646)	1 a 3 años (155)	3 a 5 años (94)	Indefinido (397)
Viv. en propiedad, de 70m ² , 3 dorm., 1,5 mill. de entrada y mens. de 25.000 ptas. en 20 años	8.376 (34%)	1.891 (32%)	1.158 (32%)	5.327 (35%)
Viv. en propiedad, de 90m ² , 4 dorm., 2 mill. de entrada y mens. de 30.000 ptas en 20 años	5.249 (21%)	1.042 (17%)	733 (20%)	3.474 (23%)
Viv. en alquiler, de 70m ² , 3 dorm., y 10.000 ptas. mes	2.972 (12%)	926 (15,5%)	232 (6%)	1.814 (12%)
Viv. en alquiler, de 90m ² , 4 dorm., y 15.000 ptas. mes	2.586 (10%)	540 (9%)	232 (6%)	1.814 (12%)
Viv. en propiedad, de 90m ² , 4 dorm., 2,5 mill. de entrada y mens. de 55.000 ptas. en 15 años	2.470 (10%)	618 (10%)	656 (18%)	1.196 (8%)
Viv. en propiedad, de 70 m ² , 3 dorm., 2 mill. de entrada y mens. de 45.000 ptas. en 15 años	1.467 (6%)	695 (12%)	347 (10%)	425 (3%)
Totales	24.935	5.983	3.628	15.324

-El cuadro vuelve a evidenciar, una vez más, la fuerza de la propiedad sobre el alquiler. Las opciones elegidas en los tres primeros lugares, por un 62% de los encuestados, se dirigen a viviendas en propiedad. Ahora bien, siendo esto cierto, no deja de ser relevante la diferencia producida en el porcentaje de encuestados que en esta pregunta optan por el alquiler, un 22%, y los que se decantaban por el alquiler de una forma general y sin conocer los precios de las viviendas, un 10%. Es decir, que siendo la propiedad la opción ideal para una inmensa mayoría de los encuestados, una vez vistas las condiciones más concretas de financiación, la opción por el alquiler se incrementa sustantivamente, se dobla.

- Asimismo, el cuadro anterior expresa, como casi no podía dejar de ser, que en la opción de la propiedad, las condiciones de financiación ocupan un lugar fundamental y prioritario a la hora de elegir una opción u otra. Es más, que estas *condiciones de financiación son más decisivas que el precio bruto de las viviendas*.

En efecto, como evidencia el cuadro anterior, las opciones mayoritariamente preferidas son las que, en términos relativos, ofrecen pagos mensuales más bajos aunque se esté más años pagando, frente a las opciones que prefieren (y declaran poder) pagar mensualidades más altas durante menos años. Más aún, este hecho se nos muestra con mayor fuerza si cabe, si observamos las diferencias entre los dos primeros ítems. En efecto, siendo la segunda opción más amplia (90 m² y con una habitación de más), acomodándose mejor al tipo y características de vivienda solicitada, y pagando solamente cinco mil pesetas más, la opción mayoritaria se ha decantado por la vivienda de 70m². Algo similar se puede concluir, asimismo, si comparamos el primer y último ítem en el que la principal diferencia son las condiciones de financiación. De este modo, podemos pensar que el hecho de que exista una diferencia de medio millón de pesetas en la entrada y las cuotas mensuales hacen de elementos disuasorios importantes, decisivos para muchos encuestados que no cuentan con dichas cantidades.

Desde este punto de vista, y como dijimos anteriormente, unas políticas que faciliten un pago y un esfuerzo mensual relativamente reducido, así como el pago inicial, son clave para facilitar el acceso a la vivienda.

El cuadro anterior también vuelve a poner de manifiesto cómo el colectivo que más rápido espera ver cumplido su deseo de cambiarse de vivienda es el colectivo que más opta por las ofertas con menor número de dormitorios y por las ofertas de alquiler más barato y de pisos pequeños en propiedad con un pago mensual más alto. Cuestión que, dentro de las tendencias descritas en el libro, nos expresa la dualización del acceso a la vivienda que ya hemos comentado en otra parte del libro. *Un sector tiene que optar al alquiler por su falta de recursos y otro sector puede acceder a la propiedad con pagos mensuales relativamente altos*.

8.4. TIPO DE GESTIONES REALIZADAS

Para abordar el tipo de gestiones que los demandantes habían realizado o tenían pensado realizar se diseñó, dada la longitud del Cuestionario, una pregunta sintética donde se tratase de recoger de una forma amplia el campo de las posibles acciones que se pudiesen llevar a cabo para resolver este tema de la vivienda. La pregunta diseñada fue la siguiente: P.66. *¿Qué tipo de gestiones ha hecho o piensa hacer para buscar una vivienda?*

- Solicitar una vivienda pública.
- Informarse en el mercado libre.
- Informarse sobre ayudas públicas.
- Pedir un préstamo a un banco.
- Informarse sobre una vivienda en alquiler.
- Informarse sobre ayudas a la rehabilitación.
- Informarse sobre una cooperativa.

- Abrir una cuenta de ahorro vivienda.

Las respuestas a esta pregunta figuran en el cuadro nº 77 que nos evidencia varias cuestiones:

- Como de forma repetida viene manifestando la encuesta el alquiler es una opción claramente minoritaria pese a las dificultades evidentes del acceso a la propiedad. No está de más, pues, el volver a hacer hincapié en la importancia que tiene la cultura de la propiedad, de la propiedad como valor Signo, para explicar estos comportamientos. Asimismo, estas cifras evidencian que una política de alquileres también pasaría, al menos parcialmente, por una revalorización social del alquiler.
- Los datos anteriores también evidencian cómo la gran mayoría de los encuestados que quieren una vivienda están dispuestos a mover todos los palillos posibles sin restringirse o bien al mercado libre, o bien al mercado público, etc. Se dirigen a todos los lugares y demandan todo tipo de informaciones. Ahora bien, dentro de todos ellos, las ayudas públicas ocupan un papel prioritario. Papel que, en el terreno de las hipótesis, se incrementará en la medida que se vayan conociendo las nuevas posibilidades de construcción en régimen general y en régimen especial y, por tanto, se enriquezca la actual imagen de la política pública de cara a la vivienda. Política cuya imagen, como veremos más adelante, se presenta como muy escorada hacia la vivienda para los sectores más pobres y marginales de la sociedad.

Cuadro nº 77

GESTIONES REALIZADAS O POR REALIZAR PARA CAMBIARSE DE VIVIENDA

	Base (646)	1 a 3 años (155)	3 a 5 años (94)	Indefinido (397)
Informarse de ayudas públicas	70%	61%	72%	72%
Informarse en el mercado libre	61,5%	64,5%	75,5%	57%
Solicitar una vivienda pública	58%	52%	56%	60,5%
Pedir préstamo	50%	49%	57%	48%
Abrir cuenta ahorro vivienda	29%	28%	37%	28%
Informarse sobre cooperativas	23%	30%	21%	14%
Informarse sobre ayudas a la rehabilitación	22%	16%	27%	32,5%
Informarse sobre viviendas en alquiler	18%	28%	17%	14%

En el contexto de todo este desarrollo, las personas que más necesidad fuerte/demanda expresa tienen y las que más información poseen -más allá de su propia necesidad fuerte-, es decir, aquellos sectores de las clases medias bajas y bajas que se sitúan en posiciones relativamente cercanas a los segmentos centrales de la sociedad onubense, son los colectivos que suelen tener un comportamiento más activo a la hora de presentar solicitudes para los distintos tipos de viviendas públicas que en Huelva se hayan podido poner en marcha en los últimos años.

“- Bueno, yo llevo ya 9 solicitudes echadas, ninguna aceptada.

- ¿ADONDE HAS ECHADO LAS SOLICITUDES?

- En el Ayuntamiento, vamos, en Asuntos Sociales.

- EN QUE ECHÁSTEIS.....

- De principio lo eché en nuevo matrimonio, al ver que no, vimos que no nos daba para podernos comprar un piso, bueno, nos casamos o no nos casamos nunca, y nos metimos en un piso de alquiler, y aquí estamos casados, ya he pasado por tres pisos... " (Trabajador hostelería).

"Yo he ido al Ayuntamiento pero mandaron que llenara una solicitud, eche la solicitud y me dijeron que ya me avisarían ello con una carta o por teléfono según y estoy esperando todavía.

- ¿PERO UNA SOLICITUD O ALGO EN CONCRETO O UNA SOLICITUD ASÍ?

- No, una solicitud como para pedir, para conseguir un piso, porque ellos van a dar unos pisos que no se para dónde era, el Molino de la Vega me parece que dijeron que iban a dar, entonces había que echar la solicitud y yo la eché y no se, hombre había muchísima gente, y ya con la solicitud según lo que ellos dirían ya llamarán, porque esto va por puntos, va por puntos también, entonces me dijeron que me llamarían o me mandarían una carta a casa pero nada más, pero todavía no encuentro solución ninguna y yo me lo estoy viendo pero muy mal, yo incluso tengo la cabeza me mareo diciendo yo, me estoy viendo el porvenir, hoy en día como está la vida lo veo muy mal un porvenir muy malo, estoy viendo un porvenir muy malo porque yo sí pico un trabajo, pico otro, pero a mí eso no me va a sacar a mí, que de esta forma nunca me voy a poder casar, no sé..." (Joven con empleo irregular).

"Tengo echada la solicitud de ayuda para piso que no me la dieron el año pasado.

- ¿DÓNDE LA HAS PEDIDO?

- No, no, en el Ayuntamiento, esas ayudas sociales, no me la dieron porque no tenía niños, ahora ya tengo un niño, que no ha nacido el niño motivado para coger el piso, que no, sino que ha salido porque ha salido, porque ha venido y ya está..." (Pareja de "recogidos").

En este sentido, el "echar solicitudes", el "echar papeles" parecería erigirse el criterio delimitador y definitivo de la necesidad/demanda de la vivienda por parte de los grupos más necesitados. *

8.5. LA COMPOSICIÓN DE LOS NUEVOS HOGARES

8.5.1. CAMBIO INDIVIDUAL Y/O FAMILIAR

Los miembros de la nueva vivienda están compuestos por las personas procedentes de la antigua vivienda más aquellas otras que se unen, habitualmente por razones matrimoniales, a alguno/a de los miembros de la antigua vivienda para gestar un nuevo núcleo familiar y/o de residencia en la nueva vivienda (como, por ejemplo, de amigos/as que deciden ir a vivir juntos).

En este sentido, los datos del cuadro siguiente permiten observar cómo a la luz de la declaración de los encuestados aproximadamente:

- una de cada cuatro nuevas viviendas es para residencia de una persona individual.

- una de cada cuatro nuevas viviendas es para una pareja.
- una de cada cinco nuevas viviendas es para tres miembros, es decir, mayoritariamente una pareja y un hijo.
- dos de cada cinco nuevas viviendas es para cuatro miembros, es decir, mayoritariamente a una pareja con dos hijos.
- dos de cada cinco nuevas viviendas es para cinco o más miembros, es decir, mayoritariamente a lo que se tiende a considerar familias numerosas.

Cuadro nº 78

COMPOSICIÓN INDIVIDUAL/FAMILIAR DE LOS NUEVOS HOGARES

	Total (646)	Piensen cambiar 1 a 3 años (155)	Piensen cambiar 3 a 5 años (94)	No tienen plazo (397)
Individual (1)	24%	33,5%	34%	17,4%
Parejas sin hijos (2)	24%	36%	34%	28%
Parejas con un hijo (3)	12%	9%	6,4%	14,6%
4 miembros	19%	11,6%	16%	22,9%
5 miembros	12,5%	4,6%	4,3%	17,6%
6 o más miembros	8%	5%	5,3%	9,7%
Media	3,0	2,4	2,4	3,4
Desviación típica	1,7	1,6	1,5	1,7

De una forma más matizada, el cuadro anterior, permite observar cómo son las parejas, se supone mayoritariamente recién constituidas ya que todavía no cuentan con hijos, y los cambios individuales los colectivos que expresan poder realizar sus expectativas de cambio de una forma más rápida. Por el contrario, son las familias numerosas las que menos concretan el plazo de realización de sus expectativas de cambio de vivienda.

A tenor del conjunto de la investigación realizada, cabe pensar que este tipo de familias numerosas son las que más dificultades tienen de acoplarse o ajustarse con las distintas ofertas de viviendas existentes en Huelva. Por un lado, el mercado libre se les hace inaccesible por el precio, dado el tamaño de vivienda que necesitan y, por otro lado, el mercado protegido y/o público no se acopla en su normativa a la situación real de estas familias, como más de un entrevistado ha expresado en la investigación.

8.5.2. TIPO DE COMPONENTES DE LOS NUEVOS HOGARES

El conjunto de núcleos familiares encuestados que han expresado su afán de cambiarse de vivienda en el futuro significan un total de 1934 personas. Pues bien, en este capítulo y de una forma breve vamos a presentar las características más importantes de dichos núcleos familiares segmentados en función del plazo esperado de realización de sus expectativas de cambio de vivienda.

En primer lugar y en lo que respecta a la composición interna de los nuevos hogares desde el punto de vista de su composición familiar, en el siguiente cuadro podemos observar la importante disminución del apartado de "otros familiares" más allá de la familia nuclear en relación a las viviendas en las que se reside actualmente.

En efecto, mientras que en las viviendas actuales existe un 16% de "otros familiares" más allá de la familia nuclear, en los nuevos hogares este porcentaje se reduce al 9% de los mismos para el total de nuevos hogares futuros y al 5% en el caso de los hogares que esperan constituirse a lo largo de los próximos tres años. Por el contrario, y como puede verse en el cuadro anterior, los padres, suegros, nietos, etc, se incrementan a medida que se amplía el plazo de realización en el que se espera resolver el tema del cambio de vivienda.

Desagregando la persona principal entre aquellas personas que viven solas y aquellas que viven en familia, tendríamos que en los nuevos hogares existiría la siguiente y teórica composición familiar:

- Un 15% de los nuevos hogares serían para personas que quieren cambiarse para vivir solas.
- El 85% restante serían para familias de distinto tipo y tamaño.

Cuadro nº 79

COMPOSICIÓN FAMILIAR DE LAS NUEVAS VIVIENDAS

	Total (1.934)	1 a 3 años (366)	3 a 5 años (225)	Indefinido (1.343)
Persona principal	20%	18%	16%	21%
Cónyuge/pareja	22%	25%	25%	21%
Hijo/a	48%	45%	50%	49%
Padre/madre	1%	-	-	1%
Suegro/a	2%	0,5%	1%	2%
Yerno/nuera	1%	1%	1%	1%
Nieto/a	3%	2%	3%	3%
Hermano/cuñado	1%	1%	1%	0,5%
Otro pariente	1%	0,5%	-	1%
NS/NC				

8.5.3. ESTADO CIVIL

La composición de los nuevos hogares en lo que al estado civil de sus miembros se refiere evidencia un alto porcentaje de solteros actuales tal como puede verse en el siguiente cuadro.

Cuadro nº 80

ESTADO CIVIL DEL DEMANDANTE

	Total (1.934)	1 a 3 años (366)	3 a 5 años (225)	Indefinido (1.343)
Soltero/a	59%	68%	67%	55%
Casado/a	35%	27%	27%	39%
Viudo/a	4%	1%	3%	5%
Separado/a	1%	2%	1%	1%
Divorciado/a	0,5%	2%	-	-
NS/NC	-	-	2%	-

El cuadro anterior, además del elevado porcentaje de solteros actuales expresa, asimismo, las siguientes cuestiones:

- Los solteros/as tienden a querer cambiarse de vivienda en un plazo corto, mientras que los casados/as expresan un plazo más lento de realización de sus afán de cambio de vivienda.
- Los separados/as y divorciados/as tienden a expresar su afán de cambio de vivienda en un plazo de realización más corto que el resto de las situaciones.
- Los viudos/as, por el contrario, constituyen uno de los colectivos que atrasa en mayor medida el plazo de realización de sus expectativas de cambio de vivienda.

8.5.4. SEXO Y EDAD

En relación al sexo y a la edad, la distribución de las características de los miembros de la nueva vivienda aparecen en el cuadro que figura a continuación.

Cuadro nº 81

SEXO Y EDAD DEL DEMANDANTE

	Total (1.934)	1 a 3 años (366)	3 a 5 años (255)	Indefinido (1.343)
Sexo				
Hombre	49%	50,5%	50%	49%
Mujer	51%	49,5%	50%	51%
Edad				
Hasta 10 años	12%	9%	11%	13%
De 11 a 20 años	22%	17%	20%	23%
De 21 a 30 años	29%	44,5%	40%	22%
De 31 a 40 años	13%	11%	11,5%	14%
De 41 a 50 años	10%	9%	6%	11,5%
De 51 a 60 años	6%	5%	7%	6%
De 61 y más	6,5%	2%	1%	4%
NS/NC	1,5%	1%	2%	4%

En dicho cuadro se expresa cómo en las nuevas viviendas existe una práctica igualdad en relación al sexo, y cómo son las edades comprendidas entre 21 y 30 años, es decir, la edad en la que se producen la mayoría de los matrimonios en nuestra cultura, las que más importancia tienen y las que más rápidamente quieren cambiarse de vivienda. De hecho, puede observarse cómo las edades mayoritarias son precisamente las de la edad de la mayoría de los matrimonios y las de los hijos de estos matrimonios y de parejas más mayores. A su vez, y en directa relación con este tema, puede observarse cómo disminuye drásticamente en los nuevos hogares la presencia de las edades superiores a los 51 años.

De esta forma, estos datos vuelven de nuevo a evidenciar una de las cuestiones básicas de la cuestión de la vivienda: su íntima relación con el proceso o ciclo de reproducción familiar.

8.5.5. NIVEL DE ESTUDIOS

En relación a esta variable, los datos figuran en el cuadro siguiente. Dadas las edades de los nuevos hogares y la existencia de la enseñanza obligatoria y gratuita en nuestro país hasta los 16 años cabe suponer que una gran parte del porcentaje de estudios de bachillerato y formación profesional corresponden a las nuevas cohortes juveniles, lo que conlleva que en los nuevos hogares la generación adulta, la generación de los futuros y nuevos cabezas de familia presenta una clara dualidad:

- Por un lado, un mayoritario porcentaje de estudios primarios.
- Por otro lado, un minoritario porcentaje de estudios universitarios en cualquiera de sus modalidades.

Cuadro nº 82

NIVEL DE ESTUDIOS DEL DEMANDANTE

	Total (1.934)	1 a 3 años (366)	3 a 5 años (225)	Indefinido (1.343)
Ni lee, ni escribe	7%	6%	6%	7%
Sin estudios	21%	13%	15%	24%
Estudios primarios	40%	31%	38%	42%
Estudios medios/BUP/FP	23%	32%	27%	19%
Estudios superiores	5%	9%	7,5%	4%
Primer ciclo universidad	4%	8%	6%	3%
NS/NC	-	1%	0,5%	1%

Por otro lado, el cuadro anterior muestra que entre los que esperan cambiarse de vivienda a lo largo de los próximos tres años, se incrementa significativamente el número de las personas con estudios de bachillerato superior y de estudios universitarios frente a las personas sin estudios o con estudios primarios sin terminar que retrasan *sine die* la fecha de cambio de la vivienda en la que residen.

8.5.6. ACTIVIDAD Y SITUACIÓN LABORAL

La *dualidad social* de los nuevos hogares evidenciada en las tasas de estudio, adquiere una expresión aún más evidente en lo que se refiere a la actividad y a la situación laboral de los cabezas de familia de los futuros nuevos hogares onubenses. En efecto, en relación a estas dos variables, claves para poder acceder a las líneas de financiación de las viviendas, el perfil de los activos de las nuevas familias expresa el gran peso que tiene entre sus filas las situaciones de paro, un 26% y de eventualidad, otro 26,5% que son, precisamente, las situaciones que más dificultan el acceso a las citadas vías de financiación. En este sentido, esta caracterización de los activos con tan sólo un 24,5% de empleados fijos puede convertirse en una muy importante dificultad para poder transformar estas expectativas de cambio de vivienda en una realidad material de cambio de vivienda.

De esta forma, estos datos expresan la necesidad de repensar las políticas públicas y las líneas de financiación de cara al tema de la vivienda. Con las actuales condiciones de regulación del mercado laboral, las actuales condiciones de acceso y financiación hacen prácticamente inviable el acceso a la vivienda de un gran porcen-

taje de los que la necesitan y, de forma muy particular de los jóvenes. Con las actuales condiciones del mercado es imprescindible el plantearse una política de alquileres baratos.

Cuadro nº 83

RELACIÓN CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL DEMANDANTE

Actividad	Total (1.934)	1 a 3 años (366)	3 a 5 años (225)	Indefinido (1.343)
Trabajando	25%	37%	31,5%	21%
Parado	13%	13%	15%	13%
Busca 1º. empleo	3%	5%	5%	3%
Jubilado (pensión contributiva)	3%	2%	3%	3%
Jubilado (pensión, no contributiva)	3%	1%	-	4%
Ama de casa	16%	11%	9%	18%
Estudiante	29%	23%	27,5%	30%
Otros	5%	5%	5%	6%
NS/NC	3%	3%	4%	2%

Cuadro nº 84

SITUACIÓN LABORAL DEL DEMANDANTE

Situación laboral de los activos (807)	Total (807)	1 a 3 años (202)	3 a 5 años (117)	Indefinido (488)
Empleados fijos	24,5%	26%	21%	25%
Empleados temporales	17%	17%	32%	16%
Trabajadores eventuales	9,5%	7%	6%	11%
Parados	26%	20%	28%	28%
- Con subsidio	9%	4%	8%	11%
- Sin subsidio	17%	16%	20%	17%
Autónomos	6%	6%	1%	7%
Empresarios	1%	-	-	1%
Ayuda familiar	2%	2%	-	2%
NS/NC	14%	22%	12%	10%

La dualidad general que expresan los datos referidos al total de los nuevos hogares aún se exagera más si tenemos en cuenta los datos relativos a los que piensan o tienen declarado cambiarse a lo largo de los próximos tres años, entre los que componen el mercado activo de la vivienda en Huelva. En efecto, los datos de los cuadros anteriores evidencian cómo:

- El porcentaje de los que están trabajando se incrementa del 25% de media a un 37% entre los que piensan cambiarse a lo largo de los tres próximos años.
- Por el contrario, en el caso de los parados el porcentaje disminuye del 26% de media entre los activos al 20% entre los que se piensan cambiar en los próximos tres años.

Es decir, y como de forma repetida y redundante venimos diciendo a lo largo de todo el libro, *las condiciones laborales son decisivas a la hora de poder tener una opción a una vivienda* por lo que dadas las reformas laborales realizadas cabe pensar que estas diferencias actuales entre los que trabajan y entre los parados y/o eventuales no van a dejar de incrementarse con la consiguiente repercusión en el

tema de la vivienda. Si no tener trabajo es ya un problema grave, en el futuro esta situación se va a agravar con el tema de la dificultad, en dicha condición, de poder acceder a una vivienda.

8.5.7. INGRESOS JUSTIFICABLES DEL NUEVO HOGAR

Por último, en relación a esta cuestión decisiva para el acceso a la vivienda tanto desde el punto de vista de la capacidad real de pagar la vivienda, como de su adecuación a los distintos criterios normativos para la posibilidad de acceso a uno u otro tipo de vivienda, el cuadro siguiente nos muestra cómo una mayoría del 54% de los nuevos hogares van a contar con unos ingresos inferiores a 2,5 veces el S.M.I.

INGRESOS DEL NUEVO HOGAR	
Menos de 2,5 veces el S.M.I.	54%
Entre 2,5 y 5,5 veces el S.M.I.	33%
Más de 5,5 veces el S.M.I.	11%
NS/NC	2%

CAPÍTULO 9
LA IMAGEN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE VIVIENDA EN HUELVA

9.1. LA IMAGEN DOMINANTE DE LAS VIVIENDAS PÚBLICAS

Una primera cuestión que conviene resaltar es que los entrevistados no parecen saber diferenciar entre las distintas fórmulas de viviendas de promoción pública y entre éstas y las de los mercados protegidos. Por todo ello, a lo largo de estos últimos capítulos vamos a hablar de forma genérica de los mercados públicos aunque en puridad técnico-jurídica hubiese que diferenciar entre los mercados públicos y los protegidos, así como entre las distintas fórmulas de unos y otros. De hecho, los grupos principalmente -y a veces, exclusivamente- tienden a diferenciar sólo entre el mercado libre como mercado privado y el mercado público donde de una forma u otra hay toda una serie de ayudas/facilidades de la Administración.

En el marco de esta relativa indiferenciación de la imagen entre lo público y lo protegido, se tiende a diferenciar de una forma todavía minoritaria y en el seno y en el interior de una común adscripción pública entre las viviendas en propiedad que se suelen asociar a las viviendas de protección oficial y, sobre todo como rasgo diferenciador, dónde no hay que "pedir papeles", y todo el resto de las viviendas ya sea en propiedad y/o en alquiler, ya sean de la Junta o del Ayuntamiento, ya sean de protección oficial o de promoción pública dónde sí hay que echar "papeles" y solicitudes. Ahora bien, más allá de estas diferencias, se tiende a meter bajo el mismo paraguas los distintos tipos de ayuda pública a la vivienda. Lo que, como hemos resaltado varias veces a lo largo del desarrollo de esta investigación, afecta de lleno a las viviendas de los promotores públicos, aunque sean empresas mercantiles, ya que de una forma genérica e impropia, si se quiere, se las califica, por más que no lo sean, como dentro de las viviendas de promoción pública.

En este contexto de una imagen genérica de la vivienda pública en la que no se diferencia entre el mercado público y el protegido ni entre las distintas variedades y formulaciones de uno y otro, entre las distintas modalidades y fórmulas existentes, y donde la principal distinción práctica se focaliza en el tener que hacer o no hacer "*unos papeles y unas solicitudes*", el perfil o rasgo de imagen que parece dominar, hasta ahora en el seno de esta imagen general, es la de que las viviendas públicas son viviendas para "pobres", o al menos para las personas/familias con menos recursos, entendidos estos términos en sus acepciones más amplias. Imagen de las viviendas públicas que provoca que ciertos entrevistados las denominen como viviendas sociales.

"En las sociales que daba el Ayuntamiento no tenías que pagar nada, entonces normalmente las personas que accedían eran personas sin recursos." (Funcionaria. Clase media alta).

De hecho, el 35% de los entrevistados en la encuesta expresaron estar muy o bastante de acuerdo con la expresión "las viviendas de promoción pública son para personas sin ningún tipo de recursos". Desde este punto de vista, el mero hecho de asociar la vivienda pública a los sectores sociales más desfavorecidos de la sociedad, conlleva el desarrollo de una imagen marcada por perfiles negativos sea cual sea el punto de vista que se adopte. Así, los grupos y entrevistados consideran que tradicionalmente las viviendas públicas (incluidas las de protección oficial, como

subraya uno de los textos siguientes) han sido construidas con materiales y criterios de muy baja calidad.

"Como esas viviendas se bacen para gente que no merece ni estar en el mundo pues le bacen abi unas chozas y abi las dejan y ya está." (RG. Ama de casa. Clase media baja).

Mala calidad como perfil dominante en la imagen de las viviendas públicas (tanto de las protegidas como las de promoción) que, asimismo, va asociado a otros perfiles igualmente negativos como el haber sido unas viviendas escasas para las verdaderas y masivas necesidades de vivienda en Huelva, el de haber estado situadas en los lugares periféricos de las ciudades o en su defecto en las zonas más deprimidas.

"Normalmente no te dan una de protección oficial en pleno centro de Huelva, sino que te la ponen... igual que meten por ejemplo... Están quitando gente de las barriadas marginales, ¿no?, y las meten en bloques de viviendas, o en manzanas de viviendas, y no las meten aquí en la zona centro, sino... no las meten aquí en la calle Concepción, vamos, te las meten en la barriada de la periferia, entonces quitan el problema de un lado y lo meten en otro, pero aquí en pleno centro, porque no molesten aquí, aquí no. Lo digo por experiencia también, ¿eh?." (Pareja de "reco-gidos").

Conjunto de características de las promociones públicas cristalizadas en Huelva especialmente en las antiguas promociones del Ayuntamiento.

"Los del Ayuntamiento creo que no tienes que dar entrada ni nada, te dan el piso y ya, pero más o menos se lo dan a la gente que tiene un sueldo muy bajo, que no pueden comprar una vivienda, que no pueden pagar un alquiler, a esa gente son a las que le dan esos pisos, a la gente que pueda pagar un alquiler o una vivienda pues no se los dan..." (Pequeña propietaria).

Imagen de las promociones públicas que, asimismo, alejaban de las mismas al conjunto de sectores sociales que mínimamente pudiesen acceder a la vivienda por otras vías, aunque fuese a costa de muchos esfuerzos como pudiera ser, hasta fechas bien recientes, el conjunto de las clases medias.

"Creo que bay poca, poquísima, vamos, creo que bay poca, lo que pasa es que la del ayuntamiento por ejemplo no la be pedido nunca porque ahora la están baciendo en mejores sitios pero basta hace unos años las bacian en unos sitios que a mí no me gustaba ir a vivir o después el ambiente que había en el bloque no era de mi agrado, entonces abi yo no be ido nunca..." (Funcionaria. Clase media alta).

En este contexto de imagen de la vivienda de promoción pública, las viviendas protegidas de régimen especial se incorporan en un *paraguas de imagen* relativamente similar. Se trata de un nuevo régimen de promoción oficial del que en Huelva sólo hay una actuación en la zona de la antigua estación de ZAFRA, promovida por EPSA. Si bien es cierto, como desarrollaremos más adelante, que existe una cierta

diferencia de imagen entre un tipo u otro de vivienda, los grupos, incluso los propios entrevistados que tienen concedida una vivienda de EPSA no diferencian la imagen de este tipo de viviendas y promociones protegidas de las viviendas de promoción pública más genérica. Incluso aunque se reconoce que el status social de los posibles usuarios de la promoción de Zafrá no van a ser pobres sino que van a ser personas con ciertas dificultades económicas.

"¿QUÉ TIPO DE GENTE CREEES TÚ QUE ACCEDA A LA VIVIENDA ESA QUE HAS ECHADO TÚ LOS PAPELES Y ESO, QUÉ TIPO DE GENTE?"

- Hombre, ha de ser gente con problemas, sin medios económicos, en fin, siempre suelen ser los mismos.

- PROBLEMAS ECONÓMICOS.

- Digo yo, si la gente tuviera dinero ya tendría su piso y no tendría que molestarse ni esperar 2 años y que se lo quieran dar, y además cogen el bloque y te lo eligen, abí te bacen un sorteo y te dan un piso que a lo mejor después de esperar 2 años el piso no te gusta, o te dan un bajo, pero que te dan a lo mejor mirando para un sitio que no te guste, o te dan... a todo el mundo le gusta elegir su piso... si yo tuviera eso no habría problemas, la cosa es de que no es...

- ¿PERO EN QUÉ SENTIDO DICE QUE EL PLAN DEL ESTADO ES HACER VIVIENDAS...?"

- ¿PERO EN QUÉ SENTIDO DICE QUE EL PLAN DEL ESTADO ES HACER VIVIENDAS...?"

- Hombre gente como yo..." (Trabajador construcción).

La única diferencia que se apunta minoritariamente en los grupos y entrevistados se inscribe en una lógica diferente, no tanto asociada a las formulaciones jurídicas u otras, sino a una cierta lógica político temporal. En efecto, los entrevistados, con un lenguaje si se quiere poco habitual entre los que trabajan en el tema de las viviendas y más cercano a un lenguaje publicitario más general, apuntan entre planes de vivienda antiguos y nuevos.

"¿PERO EN QUÉ SENTIDO DICE QUE EL PLAN DEL ESTADO ES HACER VIVIENDAS...?"

- Me refiero el plan antiguo, el de ahora, están abí, no se sabe todavía como las va a hacer.

PERO EL PLAN ANTIGUO QUE ERAN VIVIENDAS PARA GENTE QUE NO...

- Gente marginada como ellos le llaman, entonces a la gente marginada que vivían en cuevas y en chabolas eso era un palacio. Pero claro, hoy ya, hoy ya lo vemos y lógicamente tenemos que decir que han sido muy... vamos, que no han mirado ni mucho menos las necesidades de las personas, sino el nivel social para hacer esas viviendas..." (RG. Ama de casa. Clase media baja).

Y en este nuevo contexto antiguo-nuevo sí se apuntan, como veremos en los siguientes epígrafes, algunas diferencias en el seno de la política de viviendas.

9.2. LA CRECIENTE OPINIÓN CRÍTICA DE LA TRADICIONAL POLÍTICA DE LA VIVIENDA PÚBLICA

Hasta hace pocos años parecería que esta imagen de viviendas públicas para "pobres", para personas con "escasos recursos", que esta política de vivienda orien-

tada básicamente a cubrir las necesidades de los grupos sociales más desfavorecidos no parecía haber contado con una evaluación negativa por parte de la sociedad y de la opinión pública más general. Por el contrario parecería que, al menos en sectores importantes de la misma, existían argumentos para defender dichas políticas.

"En situaciones de emergencia social fuerte yo lo veo bien, hay gente que no puede acceder a la vivienda, ni aunque sea un costo mínimo, es decir, no tiene ingresos y tiene el derecho a la vivienda, entonces el ayuntamiento, yo creo que socialmente tiene que darle una respuesta a eso, el problema es cuando da una respuesta a eso y no se lo da a otros colectivos que no pueden acceder a la vivienda de forma normal." (RG. Joven).

Ahora bien, el desarrollo de las nuevas corrientes ideológicas que cuestionan el Estado del Bienestar y las políticas de ayuda pública, el incremento de la crisis económica y su impacto en sectores sociales más "centrales", la escasez y el encarecimiento creciente del mercado de la vivienda, y también la imagen de aprovechamiento que de las ofertas públicas han realizado bastantes personas cuya situación personal parece distar de ser "pobre de solemnidad", ha conducido a la constitución de unas opiniones públicas crecientemente críticas con la forma de actuar de la Administración en este terreno.

"Es lo que pasa siempre en todos los ayuntamientos, hay enchufes por todos lados, es normal."

NO ES NORMAL

Ya, pero siguen existiendo los enchufes, eso lo sabe todo el mundo.

YO NO DIGO QUE EXISTA PERO YO NO LO VEO NORMAL

No debería de ser normal, pero hay gente que les han dado pisos en mejores condiciones que a otras, y luego que hay gente bastante necesitada y sin embargo a esa gente tampoco se lo dan..." (Pequeña propietaria).

"...les dan los pisos, por ejemplo una vecina de abajo de casa, de donde yo vivo, el piso es de ella, bueno, de ella, es igual que el mío, ¿no?, pero que vamos, que vive ella en el piso, el marido trabaja en la pescadería, el marido trabaja, tiene otro trabajo, ella está trabajando, cose para la calle, tiene la paga de su madre, que son 70.000 pesetas, le dan el piso a ella, y ella estaba que se iba a aquel piso para vender ella, comprar ahí la vivienda, comprar ese piso y vender el piso eso..." (RG. Mujeres con los maridos en el paro).

De este modo, el deterioro de la vida y la cohesión social en los barrios, los "enchufes", las transformaciones en la propia cultura e ideología más o menos dominante en nuestra sociedad que cuestiona de forma creciente los más elementales principios de la solidaridad, han conducido, entre otros factores, a que sectores cada vez más amplios de la opinión pública cuestionen esta política pública y demanden un cambio a la misma.

"Yo vivo en un piso pequeñísimo, somos 6 de familia, tengo tres dormitorios, estoy abogada porque aquello es horroroso de calor, me gustaría de irme a otro piso, no

puedo en primer lugar, porque aquí en Huelva las viviendas que están dando en vez de dárselas a los de aquí de la provincia, se la están dando, o sea, tienen preferencia los de fuera, como por ejemplo moros, negros, y no soy racista, pero vamos, ¿me entiende? Si echas solicitud, como si nada..." (RG. Mujeres con los maridos en el paro).

"Abi van moros, abi van prostitutas, que quieren pisos, que están viviendo mucho mejores que nosotros, y la delincuencia y eso ya después les dan los pisos, lo que bacen es que los venden..." (RG. Mujeres con los maridos en el paro).

Pues bien, es precisamente en el seno de este cambio en la opinión pública en el que los grupos parecen tender a diferenciar entre las dos fases citadas anteriormente sobre el desarrollo de la política de vivienda pública. En efecto, frente a los antiguos planes centrados prioritariamente (teóricamente) en los más desfavorecidos los nuevos planes, las nuevas políticas de acceso a la propiedad que para los grupos y entrevistados se ha materializado en la promoción de EPSA-Zafra se dirigirían a otros grupos sociales y contarían, lógicamente, con un apoyo creciente y significativo entre dichos sectores sociales. Sectores sociales que eran precisamente los mismos sectores que criticaban las anteriores situaciones de "aprovechamiento" de la tradicional política pública.

Desde este punto de vista, el apoyo dado por los citados sectores sociales a los nuevos planes de vivienda con acceso a la propiedad (más allá que sean viviendas de promoción pública o de protección oficial) parece basarse, entre otros factores, en el mismo planteamiento de compra y no de alquiler y en la exigencia de baremos mínimos, ya que los citados criterios se constituyen como un *mecanismo de distinción social* que deja fuera, obligatoriamente, a todos aquellos que en las actuales circunstancias no pueden comprar por más ayudas que haya.

"En las sociales que daba el Ayuntamiento no tenías que pagar nada. Entonces normalmente las personas que accedían eran personas sin recursos, entonces yo no sé si a mí me la hubieran dado, ¿no?, y si me la hubieran concedido no me gustaba o bien el sitio o el ambiente que luego ya ves... En esta como es comprada, ésta no te las dan, esta es comprada, supongo que no todo el mundo puede comprarla aunque sea con unos prestamos con unos intereses más bajos que los normales, vaya..." (Funcionaria, Clase media alta).

En este sentido, pues, parecería que está empezando a cambiar la imagen de la nueva política pública de vivienda en una dirección algo alejada de la imagen de las antiguas viviendas sociales. Ahora bien, parecería que este cambio de imagen de la orientación política de la vivienda todavía: a) no ha cristalizado en una imagen diferencial entre las distintas fórmulas concretas que puede adoptar esta formulación política más general ya sean las promociones públicas, ya sean los planes especiales, ya sean las viviendas de protección oficial, etc; y b) dicho cambio de imagen todavía no parece haber llegado a una mayoría de ciudadanos y, en particular, a aquellos alejados de las redes de información y de relación cercanos al poder. De este modo, son sólo los sectores más informados y cercanos a dichas redes quienes diferencian entre dos épocas en la historia de la vivienda pública.

"El Ayuntamiento o Servicios Sociales empezaron a construir viviendas, y entonces qué pasa, llenan solicitudes, tú rellenas las solicitudes, y te concedían una vivienda, si ganabas o tenías ...

POR DEBAJO DE EQUIS PESETAS

- ...pero te las daba el Ayuntamiento y tú se las tenías que pagar al Ayuntamiento. Entonces pasamos a la nueva etapa donde se crea esa Empresa Pública del Suelo, esa empresa pública del suelo es promotora de una vivienda, pero el que le tiene que dar la pasta son las entidades bancarias, entonces aquí ya sí, aquí si tú a la entidad bancaria no le presentas una garantía, que tienes un sueldo, que tienes una nómina o tienes equis no te dan el dinero para que puedas acceder a la vivienda, anteriormente era todo lo contrario.

Y ENTRE ESAS DOS FORMAS DE HACER LA VIVIENDA, ¿USTEDES CÓMO LA VEN? ¿CUÁLES SON LOS PROS Y LOS CONTRAS DE CADA UNO? ¿CUÁL ES LA MEJOR FORMA, LA ANTIGUA QUE PEDÍAN UN TOPE Y POR DEBAJO DE ESE TOPE SE ENTRABA O AHORA QUE EN LUGAR DE HABER UN TOPE ES COMO SI FUERA UN MÍNIMO?

- Hombre, yo veo mejor esta nueva fórmula.

- Es que tampoco, porque la persona que no tenga que van a hacer los pobres.

- Me parece que son cosas diferentes o son apartados diferentes, es como boy, babe-mos trabajadores en activo y trabajadores en paro, el trabajador en paro tiene derecho a una cobertura, que esa cobertura se puede comprar una vivienda, porque también tiene derecho a una vivienda y el trabajador que esté trabajando también se pueda comprar esa misma vivienda, o sea, que son cosas diferentes. Ahora creo que la cosa irá un poco más controlada, más controlada porque esas entidades bancarias te va a exigir a ti que pagues esa vivienda, y que le lleves una garantía o alguien que te pueda avalar.

Y ESO PARA USTEDES CON EMPLEO PODEMOS DECIR, CON NÓMINA...

- Hombre con nómina está bien, si tu tienes una nómina donde el banco te avale, te da ese dinero para esa vivienda aunque sea seguir mensualmente... pues claro..." (RG. Trabajador. Contrato fijo).

Ahora bien, a la luz de la situación social de Huelva y de Andalucía en general, cabe preguntarse hasta qué punto va a poder resolverse los graves problemas de vivienda en Andalucía si no se complementa la "nueva política" de acceso a la propiedad con la anterior política de vivienda de alquiler. De hecho, la respuesta a esta pregunta no puede ser más que negativa. En efecto, la política de régimen general y de régimen especial facilita el acceso a la propiedad de ciertos sectores de las clases medias y medias bajas que "teóricamente" podrían representar a la familia media española. Ahora bien, como se apuntan críticamente en los mismos grupos realizados, es muy difícil pensar que la familia media española sea la dibujada en los requisitos de la solicitud de vivienda y más teniendo en cuenta las nuevas condiciones del mercado laboral y la masa creciente de trabajadores con contratos temporales o simplemente sin contrato.

"- Yo pienso que lo que han pensado, es que decían que este tipo de empresas que se creaba era para que la familia media española pudiera acceder a una vivienda, pero cuando hablaba de una familia media española hablaba de tres millones de

pesetas, de unos ingresos de tres millones de pesetas hacia arriba, hacia abajo no hablaban, porque por lo visto aquí se cree que todo el mundo gana más de tres millones de pesetas al año, la familia media española más de tres millones de pesetas al año. Entonces tres millones para abajo no hablaban, hablaban tres millones para arriba..." (GT. Trabajador. Contrato fijo).

Desde este punto de vista y con una política que sólo promueva el acceso directo (y no diferido y a medio plazo) a la propiedad sin ninguna otra modificación del marco institucional de la política de vivienda (suelo, créditos, etc.), hay amplios sectores sociales que quedan marginados del acceso a la vivienda. Sectores sociales que sin duda van a verse incrementados significativamente en el actual contexto de crisis por un lado y de regulación del mercado laboral, por otro, dada la práctica imposibilidad para los mismos de acceder a los requisitos imprescindibles para el acceso a la vivienda.

9.2.1. LOS "ENCHUFES"

Una cuestión clave en el deterioro de la imagen pública de la política de viviendas es la consideración mayoritaria que se realiza sobre el enchufismo con el que se realiza la adjudicación de las viviendas. De hecho, el 62% de los encuestados se manifiesta "muy o bastante de acuerdo" con la expresión "las viviendas de promoción pública se dan por enchufe".

En este sentido, esta mayoría bastante cualificada de opiniones de acuerdo con la idea del "enchufismo" en las concesiones de viviendas parecería ser uno de los factores más importantes a la hora de explicar el deterioro de la imagen pública de este tipo de viviendas. Como dicen en los grupos, si fuera objetivo "nos tendrían que haber dado una vivienda, pero como el ayuntamiento hace y deshace lo que quiere..." no me la dan. "Si yo hubiese tenido una buena mano, pero como no la tengo..." no me la dan (Trabajador construcción). Desde este punto de vista, las promociones de las empresas públicas de vivienda, sean municipales, provinciales o regionales, deberían cuidar al máximo este tema desarrollando una política de control de los demandantes y de transparencia en las adjudicaciones que facilite el desarrollo de una buena imagen y de un apoyo social a su política de viviendas.

9.3. LA NUEVA POLÍTICA DE VIVIENDA

En la lógica descrita parecería pues, y a tenor de la actual investigación, que la política de vivienda que promueve fundamentalmente el acceso a la propiedad y deja más de lado la política de alquileres baratos (más allá de todos los problemas reales asociados a la falta de pago de los inquilinos, deterioro de los edificios, etc., que requieren de una verdadera política de alquileres), estaría inscribiéndose en una nueva configuración de la estructura social y en una nueva lógica social dominante, al menos, en una gran parte de los discursos producidos institucionalmente.

En efecto, frente a la anterior lógica social que tendía a la integración centrípeta de los más diversos sectores sociales en una sociedad común con el máximo de

igualdad de derechos, la actual lógica social que parece estar dibujándose en los últimos tiempos parece inscribirse de forma creciente en una *lógica de la dualización y de la exclusión centrífuga* en la que sectores sociales cada día más numerosos se ven impelidos y excluidos del "centro social".

Desde este punto de vista, parecería que una política pública de viviendas que estuviese centrada principalmente en el acceso directo a la propiedad podría estar favoreciendo implícitamente -y más allá de la voluntad política con la que se diseñó y de los errores de la anterior política centrada en los alquileres- una cierta reubicación y cristalización de las diferencias sociales en el sentido de facilitar el acceso de las capas medias y con trabajo estable y/o ayuda familiar (lo que en Huelva se ha traducido por sus características propias descritas anteriormente en el acceso de las clases medias patrimoniales) mientras estaría excluyendo o, al menos, dificultando el acceso a la vivienda de los sectores sociales más golpeados por la actual crisis, como denuncia algún asistente de las mismas clases medias altas³⁸ y como señalaba la anterior reflexión de R. Castel (1995) sobre la "zona de vulnerabilidad".

"Hoy en día las casas las compran los que se casan y tienen un solo hijo y dos sueldos. Entonces hay un sueldo, el de ella o el de él, para la casa y el resto para vivir, si no es imposible. Por lo menos yo he llevado 8 o 10 años más trabajando, tengo un sueldo fijo, bueno ahora, mejorando poquito a poco pero con un sueldo es imposible comprar una casa, por lo menos si tienes las circunstancias mías. Yo ahora mismo, y lo confieso para que se entere quien sea, es imposible, para comprar una vivienda tienen que ser dos sueldos, trabajar los dos, un sueldo para la vivienda íntegro, una buena entrada, tener 2 o 3 millones de entrada en el banco, tener un sueldo entero para la casa y otro para vivir, si no es imposible..." (Profesional liberal. Clase media alta).

Desde este punto de vista parecería que la "nueva política" de vivienda en Andalucía debería seguir teniendo en cuenta la compleja y difícil situación social de la región para desarrollar una política que junto con las formas de acceso a la propiedad vía régimen general y vía régimen especial articule otras políticas que complementen la anterior como: a) el seguir facilitando el acceso a la vivienda de los sectores sociales más pobres y marginales mediante la política de intervenciones especiales, como en Huelva en el caso de Las Marismas del Odiel/Torrejón), o como b) la política de alquileres baratos con acceso último a la vivienda de modo que se facilitase el cuidado y la responsabilización de los inmuebles, o como c) la política de ayuda a los nuevos matrimonios que constituyen uno de los sectores de más fuerte necesidad/demanda de viviendas, etc. En este sentido, creemos que sigue siendo necesaria, con las correcciones oportunas que haya dado la experiencia, las políticas públicas de vivienda en alquiler, ya sea con fórmulas de acceso posterior a la propiedad, ya sea con fórmulas de *leasing*, etc. Caso de no hacerse y quedarse reducido a la propie-

[38] Hay que tener en cuenta que en estos mismos sectores de clases medias asalariadas, la crisis está golpeando en sus propios núcleos familiares. Razón por la que están especialmente sensibilizados ante este tipo de problemas.

dad, la política de vivienda pública en el actual entorno de crisis, presenta el riesgo de convertirse en un dispositivo más de segmentación y exclusión social³⁹.

9.3.1. LA IMAGEN DE LAS EMPRESAS PÚBLICAS DE VIVIENDA

Como hemos comentado en los epígrafes anteriores, una de las cuestiones centrales relativas a la imagen de las empresas públicas de viviendas es su adscripción genérica a las viviendas de promoción pública (entendido este concepto en el sentido de viviendas construidas con ayuda pública) pero sin muchos más perfiles básicos diferenciales que permitan a los entrevistados diferenciar entre promoción y protección, entre la Junta, las consejerías, las empresas públicas, etc.

Ahora bien, en este contexto de adscripción genérica de EPSA a la vivienda pública, existen toda una serie de rasgos en su actividad de promotor en relación a algunos de sus potenciales clientes/usuarios que, si bien hoy son fuente de confusión, planteados con una adecuada política de información y de relación del personal de la empresa pública con los clientes, podrían ser una de las fuentes de delimitación y diferenciación de alguno de los servicios (ya que EPSA cumple más funciones y tiene más servicios) que ofrece esta empresa a los andaluces. Nos referimos más concretamente a la canalización de los créditos via sistema bancario.

En efecto, en el contexto de una imagen dominante de vivienda pública "concedida" directamente por las instituciones públicas, no se acaba de entender muy bien a qué responde el criterio de que sean los bancos públicos o privados, pero bancos a fin de cuentas, quienes tengan la última palabra en la concesión de las viviendas.

"Hemos presentado ya esto, pero ahora el banco tiene que mirar, y ya el banco dará el sí, el no o lo que quiera que sea, ¿no?"

O SEA, QUE LE ECHAS LOS PAPELES ALLÍ Y LUEGO ES EL BANCO QUIEN...

M- Claro, pues sabe el presupuesto de dinero que coge una, sabe...

¿PERO NO SON UNAS CASAS OFICIALES, O DEL...?"

H- Yo no sé cómo es, la verdad, yo sé que lo hace el Ayuntamiento, pero las subvenciona...

N- Yo creo que son unas casas que el terreno lo subvenciona el Ayuntamiento, ¿no?, que bay.

H- El terreno lo pone el Ayuntamiento y después los bancos lo estudian, o más barato, no sé cómo es, la verdad." (Funcionario jubilado. Clase media alta).

"Nosotros estamos dentro de los... dentro del grupo de personas o de parejas que reclaman tanto a la Junta de Andalucía, como bancos, como... estamos dentro de todos los grupos..." (Pareja. Clase media).

[39] Una vez finalizado de escribir el presente libro, una noticia de prensa aparecida en el Diario 16 de Andalucía (28 de octubre de 1994) permite abrigar alguna esperanza de que se flexibilice la política de viviendas y se facilite el acceso a las mismas de las generaciones más jóvenes o a las personas con empleos temporales. Decía la noticia: "La Junta de Andalucía pagará el 25% del precio de las viviendas que compren los jóvenes de renta baja" con ingresos inferiores a 2,5 veces el S.M.I., o que tengan empleos temporales, como una de las novedades del Plan de Vivienda para 1996-2000.

En efecto, hemos dicho antes que el "echar papeles y solicitudes" era el criterio fáctico delimitador de la dimensión pública/privada de la vivienda. En este contexto y dado que en la promoción a que nos referimos hay que solicitar la concesión de las viviendas, la imagen principal o dominante de la empresa promotora seguiría estando adscrita a la imagen de la vivienda pública genérica. Ahora bien, dado también, el que estos papeles han de ser tramitados posteriormente vía bancos (quiénes son los que en última instancia conceden o no el crédito), este hecho posibilitaría una diferenciación de los productos "régimen general y régimen especial" de promotores públicos del resto de las viviendas públicas. Más aún, reforzar esta dimensión posibilitaría incrementar la sensación de transparencia y de no enchufismo en la concesión de las viviendas por parte de las empresas públicas promotoras de viviendas protegidas.

En este sentido, cabe decir que la actual imagen de EPSA, como ejemplo de este tipo de empresas, es relativamente indefinida y que en la misma existen sin ninguna claridad elementos de imagen que apuntan tanto a su adscripción genérica y confusa a la vivienda pública, como otros elementos que apuntan a su diferenciación y que, por tanto y en base a la estrategia que quiera desarrollar cualquier promotor público, dichos elementos deberían ser tenidos en cuenta, reforzados o no (en base a qué estrategia se quiera adoptar) en una estrategia clara que, por ahora al menos en Huelva, no parece haber llegado a la población.

9.3.2. LA IMAGEN DE LA ACTUAL PROMOCIÓN DE RÉGIMEN ESPECIAL EN HUELVA

Más allá de la imagen de los promotores públicos, como la Empresa Pública de Suelo de Andalucía y, más allá incluso, de la imagen de los productos de régimen general y de régimen especial, los entrevistados han comentado diferentes cuestiones sobre la promoción concreta de EPSA en Zafra-Huelva. Dos cuestiones han sido destacadas de forma prioritaria a este respecto: la muy buena calidad y, sobre todo, *localización* de la promoción conocida hasta ahora en Zafra, y la asociación de estas promociones con nuevos sectores sociales algo diferentes a los tradicionales sectores a los que se dirigía la reciente política de vivienda pública. Hay que tener en cuenta que estas buenas valoraciones de la promoción de Zafra no son valoraciones absolutas sino que son relativas y por contraste con la tradicional imagen de la vivienda pública desarrollada en las páginas anteriores.

- La buena calidad de las promociones

Todos los entrevistados que conocen, de una forma u otra, la promoción de Zafra, dicen maravillas de la misma tanto por su localización, especialmente céntrica y, por tanto, muy bien valorada por todos los entrevistados, como por el diseño, espacio, distribución y calidades medias con las que parece haberse construido.

En el marco de estas buenas valoraciones de la promoción, se han expresado ciertas críticas centradas especialmente en las siguientes cuestiones: la ausencia de trasteros, la ausencia de balcones, los aseos sin ventanas al exterior y las cuestiones relativas a la posible falta de privacidad e intimidad de las mismas al haber realizado una construcción de los pisos con acceso directo a un corredor.

"Otra cosa que no me gusta mucho es los aseos..

LOS ASEOS.

H- Que no tienes ventanas a la calle.

M- Son interiores.

M- Son, son interiores... (?) Cuando enciendes la luz que da en el lado del pasillo que da a la casa de...

H- Tiene nueve ventanas..

M- Eso sí, ventanas..." (Autónomo. Clase media baja).

Ahora bien, hay que tener en cuenta, en cualquier caso, que estas opiniones se han emitido sobre "planos" y sin que exista un conocimiento directo de las mismas, ya que las viviendas materialmente todavía no se conocen...

- Y LAS CARACTERÍSTICAS DE ESAS VIVIENDAS.

- No lo sé, no las conozco, son de protección oficial y no sé siquiera dónde están exactamente, y creo que todavía no están ni construidas

...que ni he visto la casa ni sé como es ni que condiciones tiene ni siquiera sé si tiene ascensor; ..." (Profesional liberal. Clase media alta).

Por tanto, una vez que la esperanza de tener una vivienda se haya visto realizada, estas opiniones pueden variar cuando se conozcan y vivan las viviendas.

"Me he apuntado porque me interesa, claro, a lo mejor ves la casa y dices, esto es una porquería, no me meto aquí..." (Profesional liberal. Clase media alta).

9.3.3. LOS FUTUROS RESIDENTES DE LAS VIVIENDAS DE RÉGIMEN ESPECIAL

Como decíamos anteriormente, otra de las cuestiones más relevantes como impacto positivo ejercido sobre las personas que conocen la nueva promoción en régimen especial en Huelva, es el acceso a dicha promoción de ciertos sectores sociales de las clases medias y medias bajas que, hasta ahora, no podían acceder, por falta de ingresos, al mercado privado y/o libre tradicional, pero que, al mismo tiempo, superaban por ingresos los criterios del tradicional mercado de promoción pública.

"H- Aunque nos ponen unas cosas, unos topes y unas cosas, pero vamos, va bien la cosa. Yo la veo bien en ese aspecto.

M- Gracias a EPSA que ha hecho...

EPSA, VOSOTROS HABÉIS SOLICITADO...

H- Sí, sí, nosotros de EPSA.

M- Nosotros de EPSA hemos... igual no tendríamos ningún derecho, ni derecho ni a una vivienda pública porque nos pasamos ni a una privada porque no llegamos.

H- Y entonces, ¿qué hacemos? Entonces nos informaron y nos dijeron que sí, que iban a hacer ahora para los que no podían acceder a la pública ni a la privada, pues bicieron esta..." (Autónomo. Clase media baja).

Esta evaluación positiva de Zafra descansa tanto en la *claridad* de los conceptos de acceso a la propiedad, situación que como hemos recogido en otro lugar no ocurre con promociones anteriores de la Junta en las que no se sabe si son en alquiler con acceso posterior a la propiedad, si son propiedad directa, etc; y sobre la *claridad* de los baremos y de las vías de tramitación crediticia vía banca.

"Van a ser familias donde todo el mundo trabaje porque me imagino que en ningún banco, aunque sean una especie de favor que te hagan bipotecario pero en realidad hay que pagar, entonces me imagino que elegirán profesiones estables o gente con sueldo fijo aunque sea mediano o bajo, porque van a tener que pagar al fin y al cabo y me imagino con hijos, no sé, un tipo medio funcionario, yo creo que va a ser un tipo funcionario, sueldo normalito y con bastantes hijos, pienso yo, pero si gente trabajando, no creo que haya nadie parado porque no va a poder responder a un banco durante 20 años, ¿no?, o durante el tiempo que dure el plan de la vivienda" (Profesional liberal. Clase media alta).

Elementos, todos ellos, que tienden a conformar una cierta imagen social diferente del público cliente de la citada promoción de Zafra tal como apuntamos en el siguiente cuadro:

IMAGEN DE LAS VIVIENDAS PÚBLICAS

Planes antiguos	Planes nuevos
Viviendas sociales y en alquiler	Viviendas en propiedad
Viviendas para "pobres"	Viviendas para clases medias
Viviendas de mala calidad y periféricas	Viviendas de buena calidad y más centrales
Ayuntamiento	Empresa pública

Los baremos y los sectores sociales compradores de la promoción de Zafra

El conocimiento de los baremos para la concesión de las viviendas de régimen especial ha sido decisivo para este primer impacto inicial de facilitar el acceso a estos sectores sociales más "medios", citados anteriormente, tradicionalmente excluidos de los dos mercados más importantes en la imagen de los entrevistados: el mercado libre y el de la promoción pública.

"PERO ASÍ, ¿QUÉ TIPO DE GENTE ESPERAIS QUE HAYA?"

M- Como nosotros, trabajadores...

H- Es que otra posibilidad no hay, tiene que ser, porque con los requisitos que piden tiene que ser toda la gente que esté en empresas fijas...

OBREROS.

M- Sí.

H- Es que no puede haber otra cosa, no puede haber más ni menos, es que es eso, son los requisitos que piden..." (Autónomo. Clase media baja).

Ahora bien, este impacto positivo inicial presenta un riesgo de deterioro caso de no adoptarse medidas de control y transparencia en las adjudicaciones. Riesgo que

consiste en el hecho de facilitar el acceso de sectores que, desde su imagen pública y de su situación de ingresos, no parecerían los sectores sociales a los que inicialmente se orientarían estas promociones. De este modo y en lugar de estos sectores sociales "medios" accederían aquellos otros sectores sociales que tanto por su cercanía al poder político e institucional, de una forma u otra, como por su situación especial desde el punto de vista impositivo tienen más facilidad de acceso y cumplimiento de los baremos solicitados.

"Es que esta oportunidad de Epsa es bastante buena, porque la entrada es una entrada mínima...

Era por solicitud, entonces tenías que reunir x requisitos para poder adquirir la vivienda. Porque tampoco es para todo el mundo. Había un tope que ni te podías subir ni te podías quedar corto, porque si te quedabas corto no te lo aceptaba el banco y entonces si te pasabas no te lo aceptaba la Junta de Andalucía." (Pequeña propietaria)

En efecto, y especialmente entre aquellos sectores con ciertas redes relacionales que le posibilitan un cierto acceso diferencial a la información, se conoce cada vez mejor el tipo de requisitos, de mínimos y de máximos, en los que hay que situarse para acceder a la propiedad de una vivienda ofertada ya sea en régimen general, ya sea en régimen especial. Conocimiento que puede tener, a tenor de lo recogido en los grupos, varias repercusiones:

-Facilitar el acceso de aquellos sectores, como los pequeños comerciantes y empresarios, como los autónomos, etc, que realizan la declaración de Hacienda por módulos. De forma que pueda producirse un cierto efecto perverso o no deseado inicialmente: facilitar el acceso de estos sectores más que a aquellos otros más necesitados y o más asalariados que incluso en términos reales podrían acceder a dichos criterios pero no pueden atestiguarlo por las situaciones laborales que existen de forma creciente en el mercado.

"De momento no nos han llamado, pero más o menos por lo, digamos lo que nos solicitan en otros... en...(?) estamos dentro de todos los...

M- Que la nómina es un poco baja, pero vamos, que...

H- Es que lo que pasa que eso, yo mi trabajo la nómina es un poco baja, pero tenemos otros... que eso como no...

¿I, QUE ESO NO ESTÁ... NO SE REFLEJA EN NINGÚN SITIO.

H- Como no se refleja pues no cuenta, pero vamos, que nosotros estamos dentro de los... dentro del grupo de personas o de parejas que reclaman tanto a la Junta de Andalucía, como bancos, como... estamos dentro de todos los grupos..." (Pareja. Clase media).

Acceso de estos sectores sociales en situación de opacidad fiscal como se dice eufemísticamente en la prensa, que puede generar la crítica de las clases medias y medias bajas asalariadas y, por tanto, controladas fiscalmente, como evidencian ya ciertos textos de los grupos en base a ciertas experiencias desarrolladas en Huelva.

"Vemos como la gente que vive de la economía subterránea que prácticamente no pagan impuestos, que no tienen nómina pero sí que tienen bienes, porque lo vemos, ¿no?, tú vives con tu vecino y tú ves que tu vecino tiene dos cochazos, ¿no?, y que tiene un almacén donde tiene los zapatos que va vendiendo por la calle, con vendedores ambulantes que... y coño, ese tío tiene una vivienda de 4 habitaciones porque a lo mejor tiene los mismos hijos que tú, y ese señor sí, ese señor ha accedido a una vivienda, y tú no puedes acceder a esa vivienda cuanto tú estás pagando tus impuestos para que él viva en la vivienda que podías vivir tú, por lo menos con los mismos derechos o las mismas posibilidades que él, ¿no?"

- Si él tiene declarado nada pues... lo mínimo, el sueldo mínimo .

- Lo que pasa es eso, ¿no?. piensas, dices, bueno, yo en este puñetero país lo que estoy viviendo nada más que para pagar impuestos y no tener derechos, porque a mí me ha pasado ya..." (GT. Trabajador. Contrato fijo).

- Conllevar una cierta crítica soterrada o explícita a una política de vivienda que centra su actuación en las clases medias abandonando a los sectores más necesitados. Si bien es cierto que la política actual o pasada de centrarse en los sectores sociales más necesitados ha generado protestas por parte de diferentes grupos de las clases medias, como se desarrolla en otro epígrafe de este informe, también es cierto que una política centrada principalmente en este tipo de ofertas -como la de Huelva- puede generar otras críticas de aquellos sectores con una mayor sensibilidad social.

"- Entonces yo lo veo por el punto de aquellas personas que no tienen ese dinero fijo, no tienen esa nómina, es decir que tenían que tener ellos más posibilidad que las personas que... digamos que te puedes comprar un piso o te puedes..."

VAMOS, QUE SEGÚN TÚ ES MÁS FÁCIL QUE TE LO DEN A TÍ QUE A ALGUIEN QUE REALMENTE LO NECESITA PERO QUE NO TIENE...

- Yo creo que sí. Ya te digo que yo conozco amigas que están... sobre todo una que está viviendo con los suegros, y lleva echándolo yo qué sé los años que lleva echándolo, y todavía sigue con los suegros, y es eso, es porque bueno, piden un dinero y tampoco puedes responder, porque tú no sabes si mañana te vas a quedar parado, que muchas veces es eso, que muchas veces tú no puedes responder con un dinero para meterte, por muy barato que sea la casa, y te piden eso, una serie de cosas que no..." (Ama de casa. Clase media).

En cualquier caso y desde el punto de vista social hay más posibilidades, hoy por hoy, de que se incrementen las críticas desde el primer punto de vista que desde el segundo.

9.3.4. OTRAS CUESTIONES RELACIONADAS CON EL ACCESO A LA VIVIENDA

En otros ordenes de cuestiones, las opiniones recogidas han resaltado la necesidad de conceder más facilidades en la entrada y de conseguir o facilitar créditos más bajos pese a que se reconozca que los créditos facilitados para acceder a la promoción de Zafra son más bajos que la media del mercado. Cuestión, por ejemplo,

que hace decantarse por la opción de Zafra a ciertos entrevistados que por su situación podrían haber accedido al mercado libre.

“¿Y ESA ENTRADA NO LA PODÍAS AHORRAR TAMBIÉN CON UNA CONSTRUCTORA PRIVADA?”

- Sí.

- ¿ENTONCES POR QUÉ ELEGIR ESO A LO MEJOR QUE LO OTRO CON LA CONSTRUCTORA PRIVADA SIEMPRE DAN MAS LIBERTADES DE TIPO DE CASA?

- Porque el interés del banco es más bajo, es un 6% y después subvencionado el 10% por el Banco Hipotecario...” (Funcionaria. Clase media alta).

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

- AGLIETA, M. (1979). *Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*. Madrid. Siglo XXI.
- ALONSO, L.E. y CONDE, F. (1994). *La historia del consumo en España*. Madrid. Debate.
- BACHELARD, G. (1975). *La poética del espacio*. Méjico, F.C.E.
- BATESON, G.(1982). *Doble vínculo y esquizofrenia*. Buenos Aires. Carlos Lohé.
- BAUDRILLARD, J. (1974). *La sociedad de consumo*. Barcelona. Plaza y Janés.
- BETTIN, G. (1982). *Los sociólogos de la ciudad.* Barcelona. Gustavo Gili.
- BOURDIEU, P. (1988). *La Distinción*. Madrid. Taurus.
- BOURDIEU, P. (1990). "Le Sens de la Propriété". *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*. Marzo, número 81-82.
- CASTEL, R. (1995). "De la exclusión como estado a la vulnerabilidad como proceso". *Archipiélago* nº 21, verano.
- CONDE, F. (1986). *Las relaciones personales y familiares de los jóvenes*. Madrid. Ministerio de Cultura.
- CONDE, F. (1995). "Hacia un modelo dual y hanseático de consumo". Congreso de Sociología. Granada. Septiembre de 1995.
- ELIADE, M. (1972). *El mito del eterno retorno*. Madrid. Alianza.
- Consejería de Ordenación del Territorio, Vivienda y Medio Ambiente. (1986). *Evaluación de las necesidades de vivienda en el Principado*. Oviedo. Principado de Asturias.
- IBÁÑEZ, J. (1994). "La casa en la sociedad de consumo". en *Sociología de la vida cotidiana*. Madrid. Siglo XXI.
- KERN, S. (1983). *The Culture of Time and Space. 1880-1918*. Harvard University Press.
- LEDRUT, R. (1974). *El espacio social de la ciudad*. Buenos Aires. Amorrortu.
- LEFEBVRE, H. (1976). *Espacio y política*. Barcelona. Península.
- LLES, C. (1990). "Malestar residencial y demanda de vivienda". *Alfoz* nº 72.
- MOLES, A. (1990). *Psicología del espacio*. Madrid. Círculo de Lectores.
- ORTÍ, A. (1987). "Estratificación social y estructura del poder: viejas y nuevas clases medias en la reconstrucción de la hegemonía burguesa". En *Homenaje al profesor Murillo Ferrol*. Madrid. CIS-CEC.
- RAPOPORT, A. (1978). *Aspectos humanos de la forma urbana*. Barcelona. Gustavo Gili.
- RODRÍGUEZ FRAILE, M. T. "La vivienda soñada". *Alfoz*.
- SOTELO BLANCO, O. (1993). *El problema de la vivienda*. Barcelona. Ronsel.
- VAN PARIJS, P. (1993). "Una Revolución en la Teoría de las Clases". J. Carabaña y A. de Francisco (comp.). *Teorías contemporáneas de las clases sociales*. Madrid. Fundación Pablo Iglesias.

ANEXO A
HIPÓTESIS SOBRE EL NÚMERO Y CARACTERÍSTICAS DE LAS VIVIENDAS QUE
SE NECESITAN EN HUELVA EN LOS PRÓXIMOS AÑOS

Este anexo contiene varias hipótesis sobre el número y las características de las viviendas que se necesitan en Huelva en los próximos años a la luz de las declaraciones de los encuestados.

Las hipótesis las vamos a construir sobre la base de un doble escenario:

- a) un escenario amplio en base a las declaraciones directas de los encuestados sobre el plazo en el que confían cambiarse de vivienda y
- b) un escenario más estricto sobre la base de corregir el anterior escenario en función de las gestiones concretas que se estén, o no, realizando para el cambio de vivienda.

De esta forma creemos que las instituciones públicas y los agentes privados estarán en mejores condiciones de planificar su actividad, con lo que este trabajo tendrá una aplicabilidad más directa.

1. HIPÓTESIS AMPLIA

Esta primera hipótesis se basa en la declaración concreta de los encuestados sobre el plazo esperado en el que se confía cambiar de vivienda. Tal como vimos a lo largo de la lectura del libro, sobre la base de los 646 encuestados que declaran su intención de cambiar de vivienda en los próximos años, las expectativas temporales de realización de dicho cambio obtenían los siguientes porcentajes:

- De aquí a tres años, 155 encuestados (24%).
- En 3 y más años, 94 encuestados (14,5%).
- Plazo indefinido, 397 encuestados (61,5%).

Para elevar estos porcentajes a un número de viviendas, vamos a considerar que el parque de viviendas principales es el parque "universo" de la muestra. Sobre la base de esta hipótesis, tendríamos que cada individuo entrevistado como "representante" de cada vivienda principal equivale a 38,6 viviendas, dado el número de 38.654 viviendas principales de Huelva según el Censo de Viviendas de 1991.

De este modo, tendríamos que las expectativas sobre las necesidades máximas y teóricas de vivienda serían las siguientes:

- De aquí a tres años, 5.983 viviendas.
- En 3 y más años, 3.629 viviendas.
- Plazo indefinido, 15.324 viviendas.
- Total, 24.936 viviendas.

Ahora bien, el cambio de vivienda puede ir asociado a un traslado de todos los miembros que residen en la vivienda actual o sólo a una parte de los miembros de la misma. De esta forma, tenemos que un sector de las actuales viviendas podrían quedar desocupadas como efecto del cambio de sus residentes. Desocupación de las viviendas que pueden pasar a ser ocupadas por actuales o futuros demandantes, puedan permanecer como desocupadas o pasar a ser viviendas secundarias, para temporadas u ocasiones diversas.

Pues bien, el número de viviendas que quedarían vacías tras el cambio de sus actuales habitantes puede obtenerse de la encuesta, pero ésta no ofrece posibilidad de conocer su destino por lo que se refiere a su incorporación a la oferta del mercado, ni si la demanda va a absorber la oferta que se produzca, ya que tan solo conoce-

mos la expectativa de cambio de viviendas en los próximos años, según la declaración de los encuestados y tal como figura en el cuadro siguiente⁴⁰.

Cuadro nº86

NÚMERO DE VIVIENDAS DESOCUPADAS POR CAMBIO DE SUS ACTUALES OCUPANTES

	Total (496)	1 a 3 años (101)	3 a 5 años (62)	Indefinido (333)
Quedan vacías	66%	53%	47%	74%
Nº de viviendas	12.661	2.046	1.119	9.496

A falta de otros estudios o datos, la hipótesis a adoptar sobre el número de viviendas que se quedarán sin ocupar ha de ser puramente convencional. Así, la hipótesis consiste en suponer que la oferta y la demanda de las viviendas que se quedarían vacías no cambiará la situación actual de utilización del parque de viviendas de Huelva donde, según el Censo de 1991, las viviendas "no principales" son un 17% del total. Por tanto, un 83% de las viviendas que se queden vacías por cambio de sus actuales ocupantes volverían a ser ocupadas. Es una hipótesis más bien conservadora, pues es posible que la proporción de viviendas "no recuperables" por el mercado sea superior que la media actual del parque en aquellas que sus ocupantes desean cambiar.

De este modo, comparando las necesidades futuras de vivienda con las que se reocuparían de las que se queden vacías tras el traslado a las nuevas viviendas, tendríamos el siguiente cuadro en el que se expresan las cifras máximas de necesidades de vivienda en Huelva en los próximos años.

Cuadro nº87

HIPÓTESIS AMPLIA SOBRE NECESIDADES DE VIVIENDA

	Base	1 a 3 años	3 a 5 años	Indefinido
Esperan cambiarse	24.936 viv.	5.983 viv.	3.629 viv.	15.324 viv.
Quedan disponibles	10.482 viv.	1.698 viv.	929 viv.	7.855 viv.
Se necesitan	14.454 viv.	4.389 viv.	2.700 viv.	7.469 viv.

Cifras que, a tenor de la encuesta realizada, vendrían a significar un máximo de viviendas que se necesitan¹. Las cantidades anteriores de viviendas deberían ser matizadas y deflactadas, sin embargo, en función del número de parejas que se constituyen y que acceden a las nuevas viviendas. En función de ello, el número de nuevas viviendas sería el siguiente.

- De aquí a tres años, 3.474 viviendas.
- En 3 y más años, 2.316 viviendas.
- Plazo indefinido, 6.967 viviendas.
- Total, 12.757 viviendas.

[1] Significativamente y en este terreno de cifras brutas, tendríamos que las 7.469 viviendas que teóricamente se necesitan pueden ser absorbidas en buena parte por el actual parque de viviendas de Huelva, ya que según el Censo de 1991 existen unas 6.541 viviendas desocupadas. Si bien la cifra de "viviendas desocupadas en oferta" en Andalucía, según la encuesta sobre vivienda del MOPTMA (1990-1991), es del 20% del total de viviendas desocupadas, se estima que potencialmente son ofertables casi el doble de esta cifra. Este hecho da que pensar sobre lo ajustado, o no, "derrochador" o no, de las actuales y anteriores políticas de vivienda en lo que a este tema se refiere.

2. HIPÓTESIS ESTRICTA SOBRE LAS NECESIDADES DE VIVIENDAS EN HUELVA

Como hemos dicho previamente, si además de contemplar el plazo en el que se espera poder realizar el cambio de viviendas también tenemos en cuenta si, en la práctica, se están haciendo ya gestiones para poder cumplir el deseo y el afán de cambio de vivienda obtendremos, desde nuestro punto de vista, unas cifras más próximas a la realidad.

Pues bien, sobre la base de estas hipótesis podemos decir que el mercado futuro de Huelva lo podríamos segmentar de la forma siguiente:

- Mercado 1. Mercado constituido por aquellos encuestados que ya están haciendo gestiones para cambiarse de vivienda, independientemente del plazo en el que esperan cambiarse.

- Mercado 2. Mercado constituido por aquellos que esperan cambiarse de vivienda a lo largo de los próximos 5-6 años y que, en la actualidad, no están haciendo gestiones para cambiarse de vivienda.

- Mercado 3. Mercado constituido por aquellos que esperan cambiarse de vivienda a lo largo de los próximos 5-6 años y dicen, al mismo tiempo, que en realidad no necesitan cambiarse de vivienda.

- Mercado 4. Mercado constituido por aquellos que sitúan su posible cambio de vivienda en un plazo indefinido en el tiempo y, al mismo tiempo, declaran que no están haciendo gestiones para cambiarse.

- Mercado 5. Mercado constituido por aquellos que sitúan su posible cambio de vivienda en un plazo indefinido en el tiempo y, al mismo tiempo, declaran que en realidad no necesitan cambiarse de vivienda.

Pues bien, sobre la base de esta segmentación en cinco mercados en función al grado previsible de realización del cambio de vivienda (a salvo de imponderables y "oportunidades" que surjan y que conlleven un cambio de vivienda que ahora no se tenga previsto), los porcentajes y cantidades de viviendas asociadas a esta hipótesis más estricta son las siguientes:

- Mercado 1. 126 casos (19,5%), lo que es lo mismo, 4.864 viviendas.
- Mercado 2. 65 casos (10%), lo que es lo mismo, 2.509 viviendas
- Mercado 3. 98 casos (15%), lo que es lo mismo, 3.783 viviendas
- Mercado 4. 162 casos (25%), lo que es lo mismo, 6.253 viviendas
- Mercado 5. 195 casos (30%), lo que es lo mismo, 7.527 viviendas
- Total. 646 casos, lo que es lo mismo, 24.936 viviendas

Antes de descontar las viviendas que quedan vacías y, por lo tanto, hacer una hipótesis sobre el número preciso de viviendas que se necesitan en Huelva sobre la base de esta segunda hipótesis más concreta, en los cuadros siguientes vamos a desglosar las características de las viviendas que se declaran necesitar en Huelva en función de su distribución, tamaño, tipología de vivienda, etc.

Cuadro nº 88

HIPÓTESIS SOBRE LA SEGMENTACIÓN BÁSICA DEL MERCADO DE LA VIVIENDA EN HUELVA

	Mercado 1 <i>Están gestionando ya el cambio</i>	Mercado 2 <i>Esperan cambiarse de vivienda de aquí a unos años</i>	Mercado 3 <i>Esperan cambiarse aunque no lo necesitan</i>	Mercado 4 <i>Plazo indefinido pero no gestionan</i>	Mercado 5 <i>Ni necesitan ni concretan plazo</i>
(646 casos)	(126 casos)	(65 casos)	(98 casos)	(162 casos)	(195 casos)
Nº viv.: 24.936 v	4.864 v	2.509 v	3.783 v	6.253 v	7.527 v
Tipo edificatorio					
Piso	58% (2.821 v)	60% (1.505 v)	64% (2.421 v)	47% (2934 v)	43% (3.237 v)
Unifamiliar chalet	23% (1.119 v)	17% (426 v)	18% (681 v)	23% (1.428 v)	25% (1.882 v)
Unifamiliar adosada	16% (778 v)	20% (502 v)	13% (492 v)	30% (1.891 v)	29% (2.183 v)
Rehabilitada	2% (97 v)	1,5% (38 v)	1% (38 v)	-	0,5% (38 v)
Otras	1%	1,5%	4%	-	2,5%
Tipo de mercado					
Mercado libre	32% (1.556 v)	20% (502 v)	39% (1.475v)	19% (1.188v)	27% (2.032 v)
Mercado protegido	41% (1.994 v)	49% (1.229 v)	42% (1.589 v)	40% (2.501 v)	48% (3.163 v)
Mercado v. pública	25% (1.216 v)	29% (728 v)	19% (719 v)	39,5%(2.470 v)	24% (1.806 v)
NS/NC	2%	2%	-	1,5%	1%
Tipo de vivienda					
Nueva construcción	63% (3.064 v)	66% (1.656 v)	62% (2.345 v)	61% (3.814 v)	78% (5.871 v)
Vivienda usada	17% (827 v)	11% (276 v)	14% (530 v)	19% (1.188 v)	7% (527 v)
Alquiler	13% (632 v)	15% (376 v)	14% (530 v)	9% (563 v)	7% (527 v)
Autoconstrucción	5% (243 v)	-	2% (76 v)	3% (188 v)	4% (301 v)
Rehabilitación	2% (97 v)	3% (75 v)	3% (112 v)	1% (62 v)	2% (150 v)
Otras	-	1,5%	5%	4%	2%
NS/NC	-	3,5%	-	3%	-
Distribución					
Cocina grande + salón peq.	22% (1.070 v)	28% (702 v)	21% (795 v)	28% (1.751 v)	24% (1.806 v)
Cocina pequeña + salón grande	19% (924 v)	28% (702 v)	21% (795 v)	20% (1.251 v)	25% (1.882 v)
3 pequeñas: cocina + salón + salita	55% (2.675 v)	44% (1.104 v)	55% (2.081 v)	51% (3.189 v)	50% (3.763 v)
NS/NC	4%	-	3%	1%	1%
Nº de dormitorios					
Uno	3% (146 v)	1,5% (38 v)	2% (76 v)	2% (125 v)	0,5% (38 v)
Dos	9,5% (463 v)	14% (351 v)	21% (795 v)	17% (1.063 v)	14% (1.054 v)
Tres	38% (1.848 v)	43% (1.079 v)	42% (1.590 v)	32% (2.001 v)	36% (2.710 v)
Cuatro	45% (2.189 v)	35% (878 v)	32% (1.210 v)	42,5%(2.658 v)	43% (3.237 v)
Cinco o más	3% (146 v)	5% (125 v)	2% (76 v)	6% (375 v)	6% (452 v)
NS/NC	1,5%	1,5%	1%	0,5%	0,5%
Ofertas actuales					
Alquiler 70 m ²	13,5% (657 v)	15% (376 v)	8% (303 v)	19% (1.188 v)	6% (452 v)
Alquiler 90 m ²	8% (389 v)	8% (201 v)	9% (340 v)	12% (750 v)	12% (903 v)
Propiedad 70 m ² a pagar en 20 años	25% (1.216 v)	37% (928 v)	37% (1.400 v)	40% (2.501 v)	31% (2.333 v)
Propiedad 70 m ² a pagar en 15 años	7% (340 v)	14% (351 v)	10% (378 v)	3% (188 v)	3% (226 v)
Propiedad 90 m ² a pagar en 20 años	27% (1.313 v)	11% (276 v)	15% (567 v)	17% (1.063 v)	27% (2.032 v)
Propiedad 90 m ² a pagar en 15 años	14% (681 v)	9% (226 v)	14% (530 v)	4% (250 v)	10% (753 v)
Propiedad 120 m ²	3% (146 v)	3% (75 v)	5% (189 v)	1% (62 v)	4% (301 v)
Ninguna	2,5%	3%	2%	4%	7%

Concretando ahora el número más preciso de viviendas que se necesitan en función de las viviendas que se quedan vacías y, deflacionando asimismo, con el número de nuevas parejas, las cifras más precisas de viviendas que se requieren en Huelva aparecen en el cuadro siguiente.

Cuadro nº89

HIPÓTESIS ESTRICTA SOBRE NECESIDADES DE VIVIENDAS

	Mercado 1 <i>Están gestionando ya el cambio</i>	Mercado 2 <i>Esperan cambiarse de vivienda de aquí a unos años</i>	Mercado 3 <i>Esperan cambiarse aunque no lo necesitan</i>	Mercado 4 <i>Plazo indefinido pero no gestionan</i>	Mercado 5 <i>Ni necesitan ni concretan plazo</i>
(646 casos)	(126 casos)	(65 casos)	(98 casos)	(162 casos)	(195 casos)
Nº viv.: 24.936	4.864 viv.	2.509 viv.	3.783 viv.	6.253 viv.	7.527 viv.
Esperan cambiarse	(656 v)	(386 v)	(309 v)	(1.197 v)	(425 v)
Quedan disponibles	(320 v)	(160 v)	(288 v)	(608 v)	(768 v)
"Nuevas parejas"	(1.235 v)	(926 v)	(1.390 v)	(2.509 v)	(2.316 v)
Se necesitan	(403 v)	(380 v)	(435 v)	(318 v)	(351 v)

ANEXO B
DISEÑO METODOLÓGICO

1. DISEÑO METODOLÓGICO

En las páginas que figuran a continuación se desarrolla la metodología correspondiente a la investigación que sobre "Necesidades y Demanda de Vivienda en Huelva", a demanda de la Empresa Pública de Suelo de Andalucía (EPSA), ha realizado Cimop a lo largo del segundo semestre de 1993.

Dados los objetivos de la investigación se han combinado dos tipos de técnicas: cualitativas y cuantitativas. Esta opción venía ya preestablecida en el pliego de prescripciones técnicas elaborado por EPSA para su contratación.

Las técnicas cualitativas se adaptan mejor al estudio de las percepciones y vivencias del espacio residencial y de los pormenores del proceso de decisión que lleva a familias e individuos al cambio de vivienda. Sin embargo, las técnicas cuantitativas son las únicas que permiten "medir" las necesidades y demandas de un colectivo social en un determinado momento, en función de distintos tipos de necesidad o demanda, bien establecidos 'a posteriori' a partir de la investigación de distintas variables en el cuestionario o bien establecidas 'a priori' a partir de las conclusiones de la investigación cualitativa utilizada en la elaboración del propio cuestionario de la encuesta.

Aunque el conjunto de la investigación tiene centrado sus objetivos en los dos aspectos enunciados en el título de la misma, es decir, el análisis de "necesidades" y "demanda" de vivienda en el municipio de Huelva, tanto en la primera fase cualitativa como en la investigación cuantitativa se han abordado otro conjunto de objetivos secundarios como puedan ser la percepción del espacio urbano en Huelva, las formas de vida del espacio de la "casa", la valoración del mercado de la vivienda en Huelva, etc. que enmarcan y especifican cómo los onubenses afrontan los temas más centrales de la investigación. De esta forma, se esperaba no sólo entender la problemática y el proceso asociado al tema central de la investigación sino también el contexto general en el que se inscriben estas problemáticas y, en esa medida, se pretendía ayudar al mejor desarrollo de una política de vivienda en Huelva tanto en sus aspectos cuantitativos como cualitativos.

2. METODOLOGÍA CUALITATIVA

La fase cualitativa de la Investigación ha estado compuesta por todo un conjunto de prácticas cualitativas: grupos de discusión, grupos triangulares y entrevistas abiertas. La razón de combinar estas prácticas diferenciadas se debe al distinto alcance metodológico de cada una de ellas.

En efecto y como es sabido las *reuniones de grupo*² (5 a 9 personas que preferentemente no deben conocerse y se sientan a discutir un tema propuesto por un coordinador, que también tiene por función dirigir la reunión) en la medida que producen una discusión bastante espontánea, franca y abierta, posibilitan el estudio de los *discursos sociales*, de los argumentos, pros y contras de los mismos, etc ... al mismo tiempo que el propio calor de la conversación obliga a que aparezcan los perfiles y

[2] Para una fundamentación metodológica más amplia se puede leer *Más allá de la Sociología* de Jesús Ibáñez en Siglo XXI y *La apertura y el enfoque cualitativo o estructural: la entrevista abierta y la discusión de grupo* de A. Ortí en García Ferrando, Ibáñez y Alvira (comps.) en *El Análisis de la realidad social*, Alianza.

matices más importantes del tema que se está investigando. Las dinámicas de grupo como práctica concreta de trabajo presenta, desde este punto de vista, una serie innegable de ventajas en todo lo que se refiere a la investigación sobre las cuestiones generales y discursivas que hacen a un objeto de estudio. La temática y problemática central abordada en una investigación, las articulaciones de los discursos, las diferenciaciones sociales entre los mismos, etc, son temas de investigación muy apropiados para las reuniones de grupo realizadas con dinámicas relativamente abiertas.

Ahora bien, por la propia naturaleza y desarrollo de estas dinámicas, se presentan ciertas "insuficiencias" de cara a concretar, matizar y especificar cuestiones más particulares de posibles objetos de investigación, como: problemáticas más personales y diferenciales, formas de apropiación y vivencia del espacio de la vivienda, etc. Estos elementos, en una dinámica amplia, se sitúan (con la importancia que esto tiene) como ejemplo o referencia de unas valoraciones más generales; pero es difícil que el grupo se focalice espontáneamente en el trabajo sobre estas cuestiones.

Por todo lo anterior hemos desarrollado en esta investigación toda una serie de prácticas cualitativas, quizás menos conocidas, pero más pertinentes para complementar las insuficiencias de las más clásicas reuniones de grupo. Hemos realizado tanto *entrevistas abiertas* como *grupos triangulares*³ que han posibilitado enriquecer la información producida en la investigación cualitativa. De hecho las reuniones triangulares se han evidenciado más pertinentes para el objetivo de nuestra investigación ya que mientras las entrevistas personales se han situado en la casuística personal más minuciosa y los grupos de discusión se han instalado, especialmente en los grupos de clases medias bajas, en la "denuncia social" de la política y falta de viviendas, los grupos triangulares han permitido encontrar un espacio intermedio de la puesta en común, de la puesta en colectividad de las formas y vivencias personalizadas (pero sociales), de los discursos sociales sobre la vivienda sin caer en la denuncia generalista⁴.

De esta forma, hemos combinado las citadas tres prácticas cuyas especificaciones más particulares pasamos a describir a continuación.

1. Reuniones de grupo de tipo canónico, tal como suelen ser habitualmente usadas en la investigación psicossociológica en nuestro país. En las transcripciones que ilustran el texto se identifican con las siglas RG, a lo que se añade H para reuniones de hombres y M para mujeres.

2. Reuniones de grupo triangulares, cuyas diferencias más destacadas con respecto a las anteriores son un menor número de participantes; pero mayor directividad por parte del moderador y una lógica de la dirección más proyectada a la producción de opiniones sobre aspectos concretos. En las transcripciones se identifican con las siglas GT.

3. Entrevistas abiertas. En la referencia de las transcripciones que se incluyen en el texto se recoge sucintamente las principales características sociales del entrevistado, sin precisar que se trata de una entrevista individual.

[3] El desarrollo de esta práctica cualitativa en "Los métodos extensivos e intensivos en la investigación social de las drogodependencias" de F. Conde en *Las Drogodependencias: Perspectivas sociológicas actuales*. Colegio Nacional de Doctores y Licenciados en Ciencias Políticas y Sociología. Madrid, 1993.

[4] Sobre las diferencias entre unas prácticas y otras en el caso de esta investigación puede leerse el Anexo siguiente.

2.1. REUNIONES DE GRUPO CANÓNICAS

Las reuniones de grupos canónicas presentan las siguientes características:

- Número de asistentes. Cada reunión de grupo se realiza con ocho o nueve participantes, teniendo una duración aproximada cada una de ellas entre hora y media y dos horas, siendo conducidas y analizadas por un experto en reuniones.

- Técnica de conducción. Los temas no son introducidos de manera directa, ni se formulan preguntas ya cerradas que pudieran influir en el tono y el alcance de las respuestas. Se procura que los mismos participantes sean los que vayan estructurando el orden y contenido de las ideas, una vez propuesto el tema de la reunión. Interesa descubrir bajo qué formas ellos mismos perciben el tema, lo que piensan y valoran; bajo qué preguntas insertas en su propia manera de pensar organizan su sensibilidad y consideraciones sobre el tema propuesto.

2.2. GRUPOS TRIANGULARES

Si el anterior tipo de reuniones son instrumentos de trabajo muy apropiados para abordar todo lo referente a las percepciones globales, a los sistemas de imágenes, a las diferencias perceptivas generales, etc., la propia dinámica hace que los discursos se desplieguen en el terreno de "lo general", terreno en el que se inscriben dichos campos de imágenes.

Ahora bien, para analizar y concretar la percepción y el discurso más general, la dinámica de grupo habitual es menos operativa, como dijimos anteriormente, pues tiende más a lo general que a lo concreto y específico.

Por el contrario, los grupos triangulares de 3 personas y una mayor duración, se manifiestan como una técnica pertinente para avanzar en este campo de la investigación, ya que posibilitan la articulación de los discursos individuales y su contrastación y debate. Mientras que las dinámicas de grupo habituales tienden hacia el consenso del grupo, hacia la elaboración de un discurso general y global que es aceptado por el conjunto del grupo; los grupos de trabajo tienden hacia la puesta en evidencia de las diferencias sobre lo concreto. Además, este tipo de grupos son más aptos para la presentación y realización de material (fotografías, dibujos sobre la percepción de la ciudad, etc.), dado que son menos dados a la dispersión y facilitan una mayor concentración en el material expuesto.

Mientras las dinámicas de grupo más amplias y las entrevistas personales han posibilitado el estudio de las que hemos llamado "estrategias de clase", la realización de los grupos triangulares ha posibilitado un enriquecimiento muy considerable de la información obtenida que puede ser de interés para la mejor comprensión de los temas centrales de la investigación y de las formas específicas de apropiación diferencial del espacio urbano y de la vivienda.

2.3. COMBINACIÓN DE ENTREVISTAS Y GRUPOS

La realización de entrevistas individuales ha posibilitado, asimismo, complementar, enriquecer y concretar los resultados más generales de ambos tipos de dinámicas de grupo realizadas.

2.4. FICHA TÉCNICA

El diseño del conjunto de reuniones de grupo y entrevistas realizadas se ha construido de acuerdo a un criterio amplio de estratificación social y del teórico mayor o menor acceso a toda una serie de "recursos" importantes para acceder a una vivienda: trabajo, relaciones sociales, ahorros y/o propiedades, etc. Estos criterios junto con el de la edad, han posibilitado la realización de todo un conjunto de entrevistas y grupos que han cubierto, en lo fundamental, el conjunto de posibles discursos y situaciones concretas sobre el tema del acceso a la vivienda.

Dada la relativa segmentación social de los grupos y entrevistas realizados pasamos a describirlos brevemente siguiendo en su presentación una lógica social desde los lugares más supraordinados de la escala social (primeros grupos realizados) a los lugares más subordinados de la escala social⁵. En este sentido, los seis grupos y las 35 entrevistas realizadas, agrupados por clase social, son los siguientes:

- Sectores de clases medias altas/altas.

- Clases medias altas funcionales y asalariados.

Se han hecho dos reuniones de grupo de hombres y mujeres entre los 35 y 50 años. Profesionales liberales. Tienen capital económico, cultural y simbólico. Conforman la base de las actuales redes relacionales formales e informales. En su gran mayoría poseen la vivienda en propiedad. Sueñan con chalets en las afueras de Huelva y/o en irse de Huelva. Están en el acceso a la posible segunda vivienda a partir del mercado privado.

Se han realizado tres entrevistas con Profesionales Liberales y Autónomos entre los 45 y 60 años, viviendo en alquiler. En las entrevistas también hay algún miembro de las clases medias altas patrimoniales.

- Clases medias y medias altas

Se han realizado tres entrevistas en este sector social (profesores y funcionarios entre 35 y 50 años).

- Clases medias-medias

- Pequeños/medios propietarios

En estos sectores sociales característicos de la Huelva de la pequeña empresa y comercio hemos realizado tres entrevistas con pequeños propietarios entre 30 y 45 años, viviendo en alquiler. En líneas generales, poseen capital económico pero no parecen tener ni capital cultural, ni simbólico ni redes relacionales.

Estos sectores tradicionalmente han estado en el mercado privado pero las nuevas ofertas de viviendas protegidas les atraen con ventaja diferencial con respecto a otros sectores sociales.

- Asalariados

Hemos realizado dos entrevistas a funcionarios y técnicos medios entre 25 y 40 años. En alquiler y en propiedad. Parecen estar a caballo del mercado libre

[5] La propia realización de las entrevistas y grupos ha permitido observar la fuerte densidad, heterogeneidad y opacidad social en el sentido de que la contactación de los grupos más subordinados ha sido mucho más costosa que la de los grupos supraordinados. Incluso en las clases medias ha sido relativamente difícil encontrar grupos lejanos de los Sindicatos, Administración y Otras Instituciones. Es más, alguno de los entrevistados querían traer a sus vecinos/conocidos pensando en la posibilidad de conseguir piso vía entrevista.

- y el protegido. En la mirada ideológica están más cercanos al mercado libre pero las nuevas ofertas protegidas les atraen. Asimismo, la reunión de grupo de jóvenes cabría inscribirla en este sector social.
- Clases medias y medias bajas asalariadas
Hemos realizado cinco entrevistas individuales y dos entrevistas a parejas que podríamos inscribir en este sector social. Los entrevistados han sido trabajadores industriales del Polo entre 40 y 45 años con casa en propiedad (2), autónomo de 43 años viviendo en alquiler, funcionario público de 54 años viviendo en alquiler, parejas con empleo estable, estudiante de 26 años y jubilado. También hemos realizado un grupo triangular en este sector de trabajadores con empleo estable y con nómina. La mayoría de estos sectores siempre se han movido en el mercado público de la vivienda.
 - Clases medias bajas
Se han realizado tres entrevistas a asalariados con empleo e ingresos estable (sector servicios, construcción y pensionista), una entrevista a una pareja y un grupo triangular de mujeres pertenecientes a este sector social con salarios que llegan al mínimo exigido para el acceso a la propiedad. Estos sectores, cuando son jóvenes, están oscilando entre el alquiler y el acceso en propiedad a la vivienda pública. El mercado privado en propiedad les resulta inaccesible. Asimismo se han realizado dos entrevistas individuales (construcción y servicios) y dos entrevistas a parejas jóvenes con empleos estables y salarios que no llegan al mínimo exigido para el acceso a la propiedad en las ofertas de régimen especial de EPSA.
Por último, se ha realizado un grupo triangular con trabajadores jóvenes con empleo inestable. Se consideran privilegiados, en su situación, en relación a su entorno ya que tienen contratos temporales casi permanentes y/o ayuda familiar. No tienen capital económico ni cultural ni simbólico ni redes relacionales.
 - Clases bajas
Se han realizado siete entrevistas individuales y una a una pareja que se pueden inscribir en este sector social. La mayoría de los entrevistados estaban en el paro. Dos de los entrevistados entre los 34 y 38 años estaban recogidos en casas de familiares. También hemos realizado una reunión de grupo de mujeres entre 30 y 45 años.

3. LA INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA

La fase cuantitativa desarrollada en el estudio ha consistido en la realización de una encuesta a individuos estadísticamente representativa de la población onubense mayor de 18 años, mediante el sistema de asignación de cuotas de sexo, edad y actividad por secciones censales.

La encuesta ha tenido como base la administración de dos cuestionarios: el primero de ellos a los 1000 individuos de la muestra inicial y el segundo de ellos a una submuestra extraída de la primera y formada por 646 individuos posibles demandantes de vivienda.

A diferencia de otro tipo de encuestas sobre necesidad-demanda de vivienda cuyo universo son los hogares-vivienda que tienen, por tanto, como sujeto-objeto de la administración del cuestionario a las unidades familiares y en cuyo nombre habla o informa habitualmente el cabeza de familia o el ama de casa, el estudio desarrollado en Huelva ha adoptado un diferente criterio metodológico: ha sido un estudio cuyo universo son los individuos mayores de 18 años y no los hogares. La decisión de adoptar este segundo criterio se debió a una doble consideración teórica y a priori: a) la encuesta individual tiende a primar las respuestas directas de los más jóvenes que constituyen uno de los núcleos esenciales de nuevas necesidades-demandas de vivienda, mientras que en la encuesta de hogares los jóvenes están filtrados por la opinión del cabeza de familia, y b) la situación relativamente presente en Huelva de que en la misma vivienda hay una tasa relativamente importante de, al menos, dos núcleos familiares. Situación cuya expresión directa y no filtrada creemos que, a priori, puede recogerse mejor en una encuesta individual.

3.1. DISEÑO MUESTRAL

Los criterios utilizados para distribuir las diferentes unidades muestrales, han sido los siguientes:

- Universo: población residente de 18 y más años
- Ámbito: el municipio de Huelva
- Tamaño de la muestra⁶: 1.000 entrevistas

Diseño y metodología: la muestra, se ha distribuido proporcionalmente entre los ocho distritos municipales de Huelva, y entre las 88 secciones censales. Como puede observarse en el cuadro de muestra, en todas las secciones censales, se ha realizado al menos una ruta ó módulo de entrevistas. Dentro de los límites de la sección el entrevistador ha contactado con los entrevistados respetando las tres variables ó cuotas en las que se distribuyó cada sección.

Las cuotas utilizadas, han sido las siguientes:

- Sexo: hombre, mujer
- Edad: de 18 a 24 años
de 25 a 34 años
de 35 a 44 años
de 45 a 54 años
de 55 a 64 años
de 65 y más años
- Situación laboral: activos, inactivos (según criterios adoptados por el INE)

El cuadro 1, contiene la afijación proporcional en cada distrito municipal, según las variables expuestas anteriormente.

[6] En las muestras por cuotas no se plantean los márgenes de error, ya que no son muestras probabilísticas en sentido estricto. Habitualmente, se suele adscribir a las muestras por cuotas el mismo margen de error que en las muestras probabilísticas del mismo tamaño muestral. En nuestro caso, el margen de error aproximado para una muestra de 1.000 individuos, con $p=q=50$ y un margen de confianza del 95,5% es de un 3%.

Cuadro nº 1

DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA POR DISTRITOS SEGÚN SEXO, EDAD Y ACTIVIDAD

Cuotas	1	2	3	4	5	6	7	8	
	D i s t r i b u c i ó n d e l a m u e s t r a								
Total	1000	120	85	82	120	141	73	191	188
Sexo									
Varones	486	56	42	39	58	67	38	94	93
Mujeres	514	64	44	43	62	74	35	97	95
Edad									
18 a 24	177	20	16	14	21	26	11	38	31
25 a 34	218	20	17	15	21	27	23	43	53
35 a 44	190	21	16	12	23	24	13	36	46
45 a 54	156	19	14	12	21	23	10	32	25
55 a 64	127	17	10	14	17	21	8	23	17
65 y más	132	23	12	16	18	20	7	19	17
Actividad									
Activos	464	52	38	35	55	65	36	91	92
Inactivos	536	68	47	47	65	76	37	100	96

El cuadro 2, contiene la distribución de la muestra en cada sección censal, pudiendo comprobar también el total por distrito.

Las fuentes utilizadas para la obtención de la muestra, han sido las siguientes:

- Cuotas (excepto sexo): Padrón Municipal de Habitantes. 1986 (INE)
- Distritos, secciones y sexo: Censo de Población de 1991 (INE y Ayuntamiento de Huelva).

Cuadro nº 2

DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA POR SECCIONES CENSALES

Nº de ruta	Distrito	Sección	nº varones	nº mujeres	nº total
1	01	001	6.02	6.97	13
2	01	002	6.87	6.79	14
3	01	003	5.11	6.56	12
4	01	004	5.82	7.13	13
5	01	005	5.19	5.73	11
6	01	006	7.23	8.30	15
7	01	007	6.85	7.86	15
8	01	008	6.33	7.80	14
9	01	009	6.18	7.39	13
Total			55.60	64.53	120
10	02	001	5.26	5.66	11
11	02	002	6.31	6.56	13
12	02	003	4.21	4.43	8
13	02	004	4.31	4.65	9
14	02	005	5.69	6.09	12
15	02	006	6.09	6.38	12
16	02	007	5.06	4.92	10
17	02	008	4.81	4.99	10
Total			41.74	43.68	85
18	03	001	4.95	5.59	11
19	03	002	6.00	6.07	12
20	03	003	5.83	6.05	12

Nº de ruta	Distrito	Sección	nº varones	nº mujeres	nº total
21	03	004	2.33	2.97	5
22	03	005	4.61	5.48	10
23	03	006	4.68	5.47	10
24	03	007	5.02	5.69	11
25	03	008	5.17	6.32	11
Total			38.59	43.64	82
26	04	001	4.32	4.42	9
27	04	002	4.23	4.56	9
28	04	003	4.28	4.65	9
29	04	004	4.81	6.04	10
30	04	005	6.87	7.05	14
31	04	006	5.10	5.93	11
32	04	007	5.35	6.08	11
33	04	008	6.29	5.64	12
34	04	009	2.25	2.41	5
35	04	010	5.82	5.86	12
36	04	011	4.92	5.93	11
37	04	012	3.48	3.88	7
Total			57.72	62.45	120
38	05	001	7.48	8.06	16
39	05	002	6.11	6.52	13
40	05	003	4.63	4.72	9
41	05	004	5.27	5.84	11
42	05	005	5.34	5.62	11
43	05	006	4.70	5.51	10
44	05	007	5.13	5.87	11
45	05	008	5.21	6.03	11
46	05	009	5.44	5.85	11
47	05	010	2.64	2.93	6
48	05	011	5.02	5.56	11
49	05	012	3.98	5.05	9
50	05	013	5.82	6.38	12
Total			66.77	73.94	141
51	06	001	5.14	5.17	10
52	06	002	7.92	5.81	14
53	06	003	4.82	4.90	10
54	06	004	3.74	3.76	10
55	06	005	6.70	6.82	13
56	06	006	9.00	8.77	18
Total			37.32	35.23	73
57	07	001	4.85	5.15	10
58	07	002	5.16	5.45	11
59	07	003	5.51	5.69	11
60	07	004	4.83	5.38	10
61	07	005	4.65	5.28	10
62	07	006	5.21	5.52	11
63	07	007	4.96	5.34	10
64	07	008	5.96	6.38	12
65	07	009	4.86	4.96	10
66	07	010	5.49	5.84	12
67	07	011	6.25	6.15	12
68	07	012	5.10	5.06	10
69	07	013	6.73	6.21	13
70	07	014	6.45	6.78	13

Nº de ruta	Distrito	Sección	nº varones	nº mujeres	nº total
71	07	015	5.51	5.87	11
72	07	016	5.40	5.58	11
73	07	017	6.70	6.98	14
Total			93.62	97.62	191
74	08	001	2.85	2.86	6
75	08	002	6.49	6.79	13
76	08	003	5.23	5.34	11
77	08	004	3.78	4.08	8
78	08	005	7.73	8.07	16
79	08	006	9.13	9.28	18
80	08	007	9.77	6.94	14
81	08	008	5.73	5.95	12
82	08	009	5.87	6.15	12
83	08	010	5.69	5.95	12
84	08	011	6.11	6.56	13
85	08	012	6.56	7.13	14
86	08	013	6.75	6.20	13
87	08	014	6.38	6.55	12
88	08	015	7.05	7.50	14
Total			92.12	95.35	188
TOTAL			483.48	516.44	1000

3.2. PRETEST Y TRABAJO DE CAMPO

Con anterioridad a la recogida de información se realizó un test del cuestionario a 63 individuos de diferente condición socioeconómica, actividad, edad y sexo. Las entrevistas las realizamos en hogares como posteriormente se haría en el estudio, y las repartimos por diferentes puntos del municipio de Huelva. Esta prueba del cuestionario se hizo con encuestadores medios, ni muy experimentados ni muy noveles, que es lo indicado para este tipo de test. Con el pretest medimos el tiempo medio de duración del cuestionario y comprobamos si las preguntas funcionaban y eran comprensibles para el entrevistado.

Las fechas de realización del trabajo de campo han sido las siguientes:

Pretest:	Días 19 y 20 de Octubre de 1993.
Preparación del trabajo:	Del 26 de Octubre al día 2 de Noviembre de 1993
Briefing:	Día 3 de Noviembre de 1993
Recogida de información:	Del día 5 al día 29 de Noviembre
Codificación:	Del día 26 al 30 de Noviembre.

3.3. DISEÑO DEL CUESTIONARIO

El cuestionario, o mejor, los dos cuestionarios administrados en la encuesta se han diseñado tras realizar la investigación cualitativa y de acuerdo a los siguientes criterios básicos.

1. La investigación cualitativa evidenció cómo el conocimiento por parte de los entrevistados del objetivo del estudio promovía una actitud más demandante en lo que se refiere a la vivienda. Esta cuestión condujo al planteamiento de un cuestiona-

rio algo más amplio que los que son habituales en este tipo de estudios de modo que las cuestiones centrales relativas a la vivienda apareciesen en segundo lugar y de una forma no directa. Esta estrategia de administración del cuestionario conllevó, por tanto, la inserción del tema central de la vivienda en un contexto previo de vida en la ciudad que considerábamos podía ser el más adecuado y pertinente para abordar el tema de la vivienda.

2. La investigación cualitativa también evidenció la complejidad de los conceptos necesidad y demanda habituales en este tipo de investigaciones. Asimismo puso de manifiesto cómo los sectores sociales que están en una situación que desde el punto de vista normativo se podría calificar de 'necesidad fuerte', por su propia posición subalterna en la estructura social tienden a no expresar y a no enunciar ni a transformar en demanda dicho estado de necesidad. Dado, además, la naturaleza de la encuesta estadística que siempre tiende a reforzar las opiniones y las posiciones medias del mapa social y que, por tanto y a priori, pensamos iba a minusvalorar las situaciones de 'necesidad fuerte', se adoptó una estrategia de abordar la cuestión de la vivienda en un contexto más general de expectativas de posibles cambios en el futuro inmediato. En este sentido, se podría decir que la estrategia del cuestionario ha sido la de promover indirectamente la más amplia expresión posible de la necesidad y de la demanda de vivienda más que la estrategia más habitual en este tipo de estudios consistente en realizar una aproximación basada en un planteamiento más desagregado a los posibles estados de necesidad y/o demanda.

3. El cuestionario se diseñó para una aproximación global a posibles tipologías de demandantes de vivienda en función de sus posibles situaciones diferenciales. De este modo, y en lugar de realizar una construcción analítica y a posteriori de las posibles tipologías en función de las diferentes respuestas que se realizasen ante los distintos "items" del cuestionario, se optó por el camino intermedio de presentar a los encuestados unas posibles situaciones tipológicas diferenciales y que se adscribieran voluntariamente a alguna de ellas. Desde el punto de vista de la "ortodoxia estadística", esta aproximación es algo más forzada, si se quiere, ahora bien creemos, desde el punto de vista de los objetivos del estudio, que dicha estrategia puede ser más operativa para posibles estudios posteriores en otras zonas de Andalucía, como era una de las intenciones de la investigación como prueba piloto y experimental.

4. El segundo cuestionario realizado a todos los posibles demandantes de vivienda se realizó a todos los encuestados salvo a aquellos que expresamente dijeran que no tenían necesidad ni intención, ni pensamiento de cambiarse de vivienda en los próximos años. Asimismo, este segundo cuestionario se realizó a todos aquellos otros miembros del hogar que se pensase que podían buscar o necesitar una vivienda. De este modo se ampliaba la base muestral del segundo cuestionario. Amplia base que posteriormente y en función a distintas preguntas podría servir para concretizar y particularizar las distintas situaciones de necesidad y demanda de vivienda. En este sentido, partíamos de la presunción de que resulta más pragmático y operativo partir de la base más amplia de posibles demandantes y luego segmentarlos, que la estrategia inversa de una reducción a priori del número de demandantes, ya que sobre este segundo caso las evaluaciones posteriores son más difíciles.

El cuestionario nº 1 se ha administrado a todos los encuestados que correspondía según el criterio de cuotas elegido como criterio muestral. Se compone de los siguientes apartados:

- Satisfacción con la vida en la ciudad de Huelva.
- La vida en los barrios.* Expectativas de cambio hacia el futuro.
- Posible Cambio de vivienda y razones.
- Tipologías de necesidad/demanda.
- Datos de la familia.
- Datos de la vivienda.
- Grado de satisfacción/necesidad en relación a la vivienda.

En el cuestionario nº 2 las preguntas estaban centradas en lo siguientes temas:

- Decisión de compra y características de la nueva vivienda.
- Precio e importancia de otras características.
- Mecanismos y vías de información.
- Opiniones sobre las cooperativas y otras formas de acceso a la vivienda.
- Tipología y opción de compra preferida.

De este modo y entre ambos cuestionarios, se trataba de disponer de la máxima información posible y útil de cara tanto a los objetivos centrales de la Investigación, como a los objetivos secundarios de la misma.

Los cuestionarios utilizados en la encuesta se reproducen a continuación.

3.4. PLAN DE ANÁLISIS

El conjunto de datos ha sido sometido a una explotación o análisis de datos de tipo general en función de las siguientes variables:

- Distrito de residencia del encuestado.
- Grado de adecuación de la vivienda a las necesidades familiares. (P.7).
- Ingresos medios del hogar en función del S.M.I.
- Tipo de empleo (fijo, inestable, paro..) de la persona principal del hogar.
- Tipo de régimen de propiedad de la vivienda actual. (P.26).
- Cambio individual y/o familiar de vivienda. (P.17a).
- Tipologías de la actual situación con respecto a la vivienda. (P.21).
- Tipologías de demandantes en función del grado de actualización o materialización de la demanda. (Cruce de la P.21 y de las preguntas consiguientes sobre la búsqueda activa o no de vivienda).

Estas variables, como cabeceras de tablas, han sido cruzadas por la totalidad de preguntas de los dos cuestionarios. Asimismo y como cabecera ha sido utilizada la P.74 de tipologías de vivienda demandada. En este segundo caso se ha cruzado por el conjunto de preguntas correspondientes al segundo cuestionario.



ESTUDIO DE OPINIÓN, MARKETING Y SOCIOECONOMÍA S.A.
 Número 1, 2, 3 y 4 28013 MADRID
 Tel. (34) 91 229 13 11-12

C
 C.T.M.O.P.

ESTUDIO DE OPINIÓN, MARKETING Y SOCIOECONOMÍA S.A.
 Número 1, 2, 3 y 4 28013 MADRID
 Tel. (34) 91 229 13 11-12

CUESTIONARIO 1

HUELVA R-3540

Noviembre /93

Nº DE ORDEN	FECHA /11/93	Nº CUESTIONARIO (1-4)
NOMBRE		
DOMICILIO		Nº PISO
TELEFONO	DISTRITO (5-6)	SECCION (7-9)
CUOTAS		
Varón 1	Activo . . . 1	18/24 . 1 . 45/54 4
Mujer 2	No activo . 2	25/34 . 2 . 55/64 5
		35/44 . 3 . 65 y + 6

NOMBRE DEL ENTREVISTADOR

CODIGO

Buenos días/ tardes, soy entrevistador de RANDOM y estamos realizando una investigación sobre cómo se vive en las distintas ciudades andaluzas. ¿Le importaría contestarme algunas preguntas?. Muchas gracias por su colaboración.

P.1 ¿Desde qué año reside Ud en este municipio (Huelva capital)? (Entrevistador: si nació aquí anotar 00)

____/____/____ (12)(13)

P.2 Esta Ud mucho, bastante, algo poco o nada satisfecho con el tipo de vida que se puede realizar en Huelva? (14)

· Mucho 5
 · Bastante 4
 · Algo 3
 · Poco 2
 · Nada 1

P.3 ¿Cuáles son los Barrios/zonas de su localidad dónde según Ud. mejor se vive?

 _____ (15)(16)

P.4 ¿Y cuáles son dónde se vive peor?

 _____ (17)(18)

P.5 ¿Cuáles cree Ud que son los problemas o carencias más importantes de Huelva como ciudad? (elegir un máximo de tres). (19)

· zonas verdes 1
 · colegios 2
 · equipamientos deportivos 3
 · equipamientos culturales 3
 · lugares de juego para los niños 4
 · zonas comerciales 5
 · centros de salud 6
 · la distancia/separación entre unos barrios y otros 7
 · la contaminación 8
 · la salida al mar 9

P.6 Voy a leerle ahora una serie de aspectos referidos a distintas situaciones más o menos cotidianas. Me gustaría que me dijese si está Ud. mucho, bastante, algo poco o nada satisfecho con cada uno de ellos. (TARJETA A)(Leer).

Mucho Bastante Algo Poco Nada

· Su situación económica 5 4 3 2 1 (20)
 · La calidad de vida en su barrio 5 4 3 2 1 (21)
 · La vivienda en la que vive 5 4 3 2 1 (22)
 · La ocupación de su tiempo libre 5 4 3 2 1 (23)
 · Su situación con respecto
 a la vivienda 5 4 3 2 1
 (24)

P.7 Más allá de que esté más o menos satisfecho con su casa/vivienda ¿considera Ud que su vivienda es mucho, bastante, algo, poco o nada adecuada a sus necesidades y a las de su familia? (25)

· Mucho 5
 · Bastante 4
 · Algo 3
 · Poco 2
 · Nada 1

P.7a¿Por qué? _____

 _____ (26)

P.8 ¿Cuáles son los principales inconvenientes de su vivienda actual? _____

 _____ (27)

- P.9 Del siguiente listado de posibles equipamientos y situaciones de un barrio. Por favor, puntúelos de 0 a 10 según el grado de importancia que tengan para Ud, siendo 0 la puntuación más baja que indica que para Ud ese equipamiento no tiene ninguna importancia, y 10 la puntuación más alta que indica que para Ud ese equipamiento tiene la máxima importancia. (Leer)

Puntuación.

Equipamientos Deportivos	(28)
Equipamientos Culturales	(29)
Mercados/Tiendas de Alimentación	(30)
Grandes Superficies (Hiper/Supermercados)	(31)
Tiendas, Boutiques y Locales Comerciales	(32)
Centros de Salud	(33)
Colegios/Institutos	(34)
Bares y otros locales de ocio	(35)
Zonas Verdes	(36)
Seguridad Ciudadana	(37)

- P.10 Hablando en términos generales. ¿Donde pasa Ud habitualmente su tiempo libre? ¿en su barrio o fuera de él? (38)

En el barrio	1
Fuera del barrio	2

- P.11 Asimismo y en términos generales podría decirme ¿cuánto se relaciona con los vecinos de su inmueble/escalera?.

	Intensidad/Frecuencia	Escala
	(39)	(40)
Muy a menudo	1	1
Bastante a menudo	2	2
De vez en cuando	3	3
Casi nada	4	4
Prácticamente nada	5	5

- P.11.a. ¿Y con los vecinos de su barrio? ————— ↑

- P.12 ¿Sus vecinos le han prestado alguna vez algún tipo de ayuda, como cuidar a los niños, coger el butano, etc.? (41)

Sí, bastantes veces	1
Sí, de vez en cuando	2
No, casi nunca	3
Nunca	4

- P.13 Hablando de otro tema. ¿Podría decirme cómo le han ido las cosas personalmente durante el presente año. Muy bien, bien, ni bien ni mal, mal, muy mal? (42)

Muy Bien	5
Bien	4
Ni bien ni mal	3
Mal	2
Muy mal	1

- P.14 ¿Cómo cree que le van a ir personalmente las cosas en los dos o tres próximos años? (43)

Mucho mejor	5
Mejor	4
Más o menos igual	3
Peor	2
Mucho peor	1

- P.15. En el caso de los jóvenes ¿Cree que en los próximos dos o tres años su situación va a estar mejor, igual o peor que la de ahora? (44)

Mejor	3
Igual	2
Peor	1

- P.16 En los próximos dos/tres años cree Ud que va a cambiar de... (Leer)

	Sí	No	total
... Trabajo/situación laboral	1	2	3 (45)
... Ciudad	1	2	3 (46)
... Vivienda familiar	1	2	3 (47)
... Se va a independizar/casar Ud o algún otro miembro del hogar	1	2	3 (48)

- P.17 Más en lo concreto, tiene Ud o su familia pensado en los próximos dos/tres años...? (Leer)

	SÍ	NO	
P.18 [... Cambiar los muebles de su casa	1	2	(49)
[... Comprarse algunos electrodomésticos	1	2	(50)
[... Cambiarse de coche	1	2	(51)
[... Cambiarse de casa	1	2	(52)
P.18 [... Hacer obras en su casa	1	2	(53)

- P.17.a. ¿Quién tiene pensado cambiarse de vivienda? ¿Ud, su familia, ambos conjuntamente, o algún otro miembro del hogar? (54)

... Ud	4
... Su Familia	3
... Ambos	2
... Otra persona	1

- P.17.b. ¿Por qué razones tiene o tienen pensado cambiarse de vivienda.

_____	(55)(56)

(Pasarse a P.19)

- P.18. Aunque Ud no tenga pensado cambiarse de casa en los próximos años ¿Ha pensado buscar otra vivienda en la actualidad ya sea para alguno de sus familiares, para tener una segunda vivienda en las afueras/pueblos o para invertir algunos posibles ahorros que pueda tener, o por cualquiera otra razón? (57)

No está buscando nada	1
Está pensando buscar para algún familiar	2
Esta pensando buscar para una segunda vivienda	3
Esta pensando buscar para realizar alguna inversión	4

A TODOS.

P.19. En la siguiente tarjeta figuran un conjunto de posibles razones por las que se puede querer buscar o necesitar una vivienda. En su caso personal, podría puntuar cada una de ellas de 0 a 10, puntuando 0 si es una razón que para Ud. y en la actualidad no tiene ninguna importancia y puntuando 10 si es una razón que para Ud. y en la actualidad tiene la máxima importancia. (Entrevistador: $10 = X$) (TARJETA B)

Puntuación

Necesito/busco una vivienda...

... Porque la vivienda está en ruinas o en muy mal estado	(59)
... Porque resulta muy pequeña para el número de personas que viven en ella	(60)
... Porque aunque no está mal de tamaño, la distribución es inadecuada y nos faltan habitaciones	(61)
... Porque es una casa en altura y no tiene ascensor	(62)
... Porque nos resulta muy cara	(63)
... Porque me quiero casar/independizarme y tener nuestra propia casa	(64)
... Porque estamos pagando un alquiler y por un poco más podemos tener nuestra propia casa	(65)
... Porque quiero tener una casa más grande y espaciosa, de más calidad	(66)
... Porque quiero cambiarme de zona	(67)
... Porque tengo algunos ahorros y prefiero invertirlos en una casa a en otra cosa	(68)
... Porque quiero tener una segunda vivienda en las afueras/pueblos	(69)
... Porque se me va a acabar el contrato de alquiler	(70)
... Porque me cambio de trabajo o domicilio	(71)
... Porque no me gusta la zona donde vivo	(72)
... Porque el inmueble está en muy mal estado	(73)
... Otras (Especificar)	(74)

P.20. En la actualidad vive Ud...?

... En la casa/vivienda de sus padres.(familia de origen)	(75)	1
... En la suya propia		2
... En la casa/vivienda de sus hijos/yerno/nuera		3
... Recogido en la vivienda de algunos familiares o amigos		4
... Otra situación (especificar)		5

P.21 De las distintas situaciones que figuran en la siguiente Tarjeta dígame, por favor, cuál de ellas (elegir sólo una) se acerca más a su actual situación con respecto a su vivienda?. (TARJETA C)

Hacer	(A) Por razón de fuerza mayor nos tenemos que ir de la vivienda en la que estamos	(76)	1
cuestio- 4	(B) La vivienda está en mal estado y no merece la pena arreglarla. Tendríamos que cambiarnos a otra casa.		2
nario 2	(C) Por mucho que nos apretemos, la casa resulta muy pequeña. Aunque no podamos, tendríamos que cambiarnos. Necesitamos una vivienda más amplia		3
	(D) Aunque la casa no sea tan amplia y buena como quisiéramos, tal como están las cosas no podemos pensar en cambiarnos		4
	(E) Aunque todo sea mejorable, estamos contentos con nuestra casa y no pensamos cambiarnos		5
Hacer	(F) De momento no estoy buscando casa, pero si surge una buena oportunidad me cambiaría		6
Cuest. 2	(G) Aunque estemos contentos con nuestra casa queremos cambiarnos a una casa o zona mejor		7

(A los que hayan contestado en la vivienda de sus padres en P.20).

P.21-001 Dentro de esta cuestión más general, dígame más concretamente cuál de las siguientes frases refleja mejor su situación. (Leer)

... Estoy buscando vivienda porque me voy a casar	(77)	1
... Estoy buscando vivienda porque aunque no me case me gustaría tener una casa propia		2
... Estoy/Estamos viviendo con mis padres recogidos		3
... He tenido que volver a casa de mis padres al quedarme sin ingresos		4
... No estoy buscando vivienda porque hasta que me case no pienso mudarme		5
... No estoy buscando vivienda porque aunque me case voy a seguir viviendo aquí		6
... otras (especificar)7		

(78)

P.21-002 ¿Qué piensas hacer en los próximos 3 ó 4 años con respecto a la vivienda?

	(79)
· Aguantar todo lo que pueda en casa de mis padres/suegros	1
· Seguir ahorrando hasta poder comprar una casa en condiciones	2
· Irme a una casa en alquiler	3
· Pedir un crédito o una ayuda para comprar una casa	4
· Otra (Especificar)	5

(A los que hayan contestado A en P.21)

P.21.A.1. Por qué razón ha de marcharse?

	(80)
· Porque no renuevan el alquiler	1
· Porque el alquiler es muy caro	2
· Por deshaucio	3
· Por amenaza de ruina	4
· Por otra razón (especificar)	5

P.21.A.2. ¿Qué piensa hacer?

	(81)
· Buscar una casa en alquiler	1
· Comprarme una casa de la forma que sea	2
· Solicitar una ayuda pública	3
· Aguantar dentro de la casa como sea	4
· no tengo recursos para irme a otra	5
· Otra (especificar)	6

(A los que hayan contestado B y C en P.21)

P.21-B.C.1. ¿Tiene pensado buscar una vivienda?

	(82)
· Sí. Estoy buscando casa	1
· Sí. Estoy echando solicitudes para conseguir alguna ayuda pública	2
· No, aunque quiera no puedo	3

P.21-B.C.2. En los próximos 3 ó 4 años ¿cuál cree que puede ser su situación más probable con respecto a la vivienda?

	(83)
· Seguir viviendo en esta casa	1
· Conseguir alguna casa de alquiler barato	2
· Conseguir alguna vivienda pública en alquiler	3
· Conseguir alguna vivienda pública en propiedad	4
· Conseguir alguna ayuda pública para comprar una casa cualquiera	5
· Otros (especificar)	6

(A los que han contestado D en P.21)

P.21-D.1. ¿Por qué no ha pensado en cambiarse de casa?

	(84)
· Tener un sueldo bajo	1
· No tener seguridad en el empleo	2
· Para los que somos necesitamos un tipo de casa que suele ser muy cara	3
· No puedo pagar al mismo tiempo la casa y la educación de los hijos	4
· En el fondo no necesitamos otra casa	5
· Otros (especificar)	6

P.21-D.2. En los próximos 3 ó 4 años ¿cuál cree que puede ser su situación más probable con respecto a la vivienda?

	(85)
· Seguir viviendo en esta casa	1
· Conseguir alguna casa de alquiler barato	2
· Conseguir alguna vivienda pública en alquiler	3
· Conseguir alguna vivienda pública en propiedad	4
· Conseguir alguna ayuda pública para comprar una casa cualquiera	5
· Acabaré vendiendo esta casa para alquilar una más grande	6
· otras (especificar)	7
	(86)

(A los que hayan contestado E en p.21)

P.21-E1. Por favor, dígame cuál de estas dos frases describe mejor su situación(Leer)

	(87)
... En el fondo, si pudiera me cambiaría de vivienda	1
... Aunque pudiera, realmente no nos apetece cambiarnos de casa	2

(A los que hayan contestado F y G en P.21)

P.21-F.G.1. ¿Cree que en los próximos 3 ó 4 años va a cambiarse de casa?

	(88)
· Sí, con toda seguridad	1
· Probablemente sí	2
· No lo sé, depende del tipo de la oportunidad	3
· Probablemente no	4
· No, con toda seguridad	5

P.21-F.G.2. ¿Dónde buscaría su casa?

	(89)
· En el mercado de la vivienda pública de alquiler	1
· En el mercado de la vivienda pública para comprar	2
· En el mercado libre/privado de alquiler	3
· En el mercado libre para comprar	4

A TODOS

DATOS DE LA FAMILIA

- P.23 ¿Vive Ud. sólo, con su familia (padres e hijos) o vive Ud. además de su familia (de origen) con otros familiares? (91)
- Vive sólo una familia de padres e hijos 1
 - Viven además con otros familiares 2
 - Vivo solo 3
 - Vivo con personas que no son de mi familia 4

- P.24 ¿Tienen algún hijo/a que viva permanentemente fuera de esta casa? (92)
- Sí 1
 - No, viven conmigo 2
 - Espero tener uno dentro de poco 3
 - No tengo hijos 4

Hablemos ahora de la situación actual de su VIVIENDA. (Leer)

P.25 Su vivienda es...

- ... En propiedad (93)
- Totalmente pagada 1
 - Con pagos pendientes 2
 - Por herencia o donación 3
- ... Facilitada gratuita o semi-gratuitamente:
- Por el patrono, organismo o empresa por razón de trabajo 4
 - Por otras personas o instituciones 5
- ... En alquiler:
- Sin muebles 6
 - Con muebles 7
 - Otra forma (especificar) 8

P.26 ¿Cómo accedí a la vivienda? (94)

- Propiedad: (Encuestador: a los propietarios según P.25)
 - Compra al contado 1
 - Compra con hipoteca u otro tipo de préstamo 2
 - La construimos nosotros 3
- Alquiler: (Encuestador: a los que contestan alquilados, según P.25)
 - Contrato de renta fija y duración indefinida (anterior a 1964) 4
 - Contrato de renta actualizable y prórroga forzosa (entre 1964 y 1985) 5
 - Contrato de renta y prórroga libre (posterior a Mayo 1985) (Ley Boyer) 6
 - Herencia o donación 8
 - Otra forma (especificar) : 9

P.27 Aproximadamente en la actualidad ¿cuánto destina mensualmente al pago y a los gastos de la vivienda? (incluye además gastos de comunidad)

/ / / / 0 / 0 / 0 /n (95)(96)(97)

P.28 Aproximadamente dicha cantidad ¿qué porcentaje significa sobre los ingresos totales de su hogar? (98)

- Menos del 20% 1
- Entre el 20 y el 30% 2
- Entre el 30 y el 40% 3
- Entre el 40 y el 50% 4
- Más del 50% 5
- NS 6

P.29 ¿Qué tiempo llevan Uds ocupando la actual vivienda? (99)

- Siempre he vivido aquí 1
- Más de 20 años 2
- Entre 15 y 20 años 3
- Entre 10 y 15 años 4
- Entre 5 y 10 años 5
- Entre 1 y 5 años 6
- Menos de un año 7

P.30 ¿Cuántas veces ha cambiado de domicilio tras dejar de vivir con sus padres? (100)

- P.36 * Nunca he cambiado, sigo viviendo en casa de mis padres 1
- Es mi primera vivienda 2
 - Dos veces 3
 - Tres veces 4
 - Cuatro veces 5
 - 5 o más veces 6

P.33 De las distintas viviendas que ha ocupado antes de vivir en ésta ¿Cuáles eran de alquiler y cuáles eran en propiedad o cedida por algún familiar?

	Alquiler	Propiedad	Cedida	
- La primera vivienda tras la de sus padres/familia.	1	2	3	(101)
- La segunda.	1	2	3	(102)
- La tercera.	1	2	3	(103)
- La cuarta.	1	2	3	(104)

P.34 ¿En qué barrio o ciudad estaba situada su última vivienda? (105-106)

P.35 ¿Qué razones le llevaron a vivir en esta vivienda? (Máximo tres respuestas) (Leer)

- Porque la anterior vivienda... (107)
- ... Estaba en ruinas o en muy mal estado 1
 - ... Resultaba muy pequeña para el número de personas que vivíamos en ella 2
 - ... Aunque no estaba mal de tamaño, la distribución era inadecuada y nos faltaban habitaciones 3
 - ... Era una casa en altura y no tenía ascensor 4
 - ... Nos resultaba muy cara 5
 - ... Me quería casar/independizarme y tener nuestra propia casa 6
 - ... Estábamos pagando un alquiler y por un poco más podíamos tener nuestra propia casa 7
 - ... Quería tener una casa más grande y espaciosa, de más calidad 8
 - ... Quería cambiarme de zona 9
 - ... Tenía algunos ahorros y prefería invertirlos en una casa a en otra cosa 0
- (108)
- ... Porque venció el contrato de alquiler 1
 - ... Porque me tuve que cambiar de trabajo o ciudad 2
 - ... Por razones de edad o salud 3
 - ... Otras (especificar) 4

P.36 ¿Me podría decir el año aproximado de construcción del inmueble?

	(109)
. Anterior a 1900	1
. Entre 1900 y 1940	2
. Entre 1941 y 1950	3
. Entre 1951 y 1960	4
. Entre 1961 y 1970	5
. Entre 1971 y 1975	6
. Entre 1975 y 1980	7
. Entre 1981 y 1985	8
. Entre 1986 y 1990	9
. Después de 1991	0

P.37 ¿Aproximadamente, cual es la superficie util, de puertas adentro de su vivienda?
(escribir la cifra exacta).

____ / ____ / ____ / ____ (110)(111)(112)

P.38 ¿Podría decirme...?

. N° Salas, Salones	(113)
. Habitaciones para uso profesional, comercial (despachos, consultas...)	(114)
. N° Dormitorios	(115)
. N° Cuartos de Baño/Aseo ..	(116)
. M2 Cocina:	
. Menos de cuatro m2	(117)
. Más de cuatro m2	(118)
. Otras habitaciones N°	(119)

P.39 Además de los dormitorios ¿se suele utilizar alguna otra habitación para dormir.?

	(120)
. Sólo dormitorios	1
. Se utilizan otras piezas	2

P.40 ¿De las siguientes instalaciones que le cito me podría decir si tiene...?

Agua corriente: (121)	
. En la vivienda	1
. En el edificio pero no en la vivienda	2
. No tiene ni en el edificio ni en la vivienda	3
Agua caliente: (122)	
. Sí tiene	1
. No tiene	2
Cocina: (123)	
. Sí tiene	1
. No tiene	2
Energía eléctrica: (124)	
. Sí tiene	1
. No tiene	2
Teléfono: (125)	
. Sí tiene	1
. No tiene	2
Retrete: (126)	
. Interior	1
. Solo exterior	2
. No tiene	3
Instalación fija de baño y ducha: (127)	
. Sí tiene	0
(Especificar N° _____)	
. No tiene	-
Sistema calefacción: (128)	
. Colectiva (caldera/bomba colectiva en edificio) ..	1
. Individual (caldera/bomba individual en vivienda)	2
. Móvil (Estufas, calefactores individuales móviles)	3
. No tiene	4

P.41 Equipamientos.

	(129)
. Frigorífico	1
. Lavadora	2
. Lavaplatos	3
. Televisión b/negro	4
. Televisión color	5
. Vídeo	6
. Microondas	7
. Equipo de música	8
. Compac disc	9
. Videoconsola	0
. Coche	X

P.42 ¿Dispone de plaza de aparcamiento?

	(130)
. Sí	1
. No	2

P.43 Se considera Ud, Muy, Bastante, Algo, Poco o Nada satisfecho con su vivienda en lo que respecta al....

	Muy	Bastante	Algo	Poco	Nada	NC
... El tamaño	5	4	3	2	1	9 (131)
... La distribución	5	4	3	2	1	9 (132)
... El estado de conservación	5	4	3	2	1	9 (133)
... La zona en la que reside	5	4	3	2	1	9 (134)

P.44 En relación al estado de su vivienda, ¿podría decirme si...?

	(135)
... No necesita prácticamente ningún tipo de arreglo	1
... Necesita algunos arreglos que se pueden hacer viviendo en ella	2
... Necesita unos arreglos que exigirían vivir un tiempo fuera, mientras se hacen las obras	3
... No merece la pena arreglarla. Sería preferible construirla de nuevo	4

P.45 Y en general ¿considera que la vivienda se adapta a sus necesidades y a las de los que viven en ella?.

	(136)
. Mucho	5
. Bastante	4
. Algo	3
. Poco	2
. Nada	1

P.46 Cree Ud, que puede haber algún otro miembro de su hogar que pueda estar interesado o necesitado en buscar una nueva vivienda que no se vaya o se quede con Vd.?

	(137)
. Sí	1
. No	2

P.47 ¿Quién?.

	(138)
. Un hermano/a.	1
. Alguien que está recogido ..	2
. Otro. (especificar)	3
. Nadie más	4

DATOS DE CLASIFICACION.

ANOTAR EN EL CUADRO DE LA PAGINA SIGUIENTE

D.9 Teniendo en cuenta los intervalos que le presento ¿Sabría decirme el total de ingresos conjuntos del hogar? (Encuestador: mostrar TARJETA D)

	(139)
. Aprox. menos de 55.000 pts./mes	1
. De 55.000 a 80.000 pts./mie	2
. De 80.000 a 120.000 pts./mes	3
. De 120.000 a 160.000 pts./mes	4
. De 160.000 a 200.000 pts./mes	5
. DE 200.000 a 240.000 pts./mes	6
. Más de 240.000 pts./mes.	7

D.10 Se suele decir que una persona es de derechas o de izquierdas para determinar la posición política de cada uno. En este sentido, en la TARJETA que le presento hay siete posiciones desde la extrema izquierda hasta la extrema derecha. ¿Dónde se situaría Vd.? (TARJETA E)

Ext. Izq.	Cent. Izq.	Cent. Izq.	Cent. Der.	Cent. Der.	Ext. Der.	NC
1	2	3	4	5	6	7
8	9	(140)				

D.11 Según Vd., ¿a qué clase social pertenece?

	(141)
. Alta	1
. Media alta	2
. Media media	3
. Media baja	4
. Baja	5
. N/S	8
. N/C	9

D.12 Lugar de nacimiento:

	(142)
. Huelva capital	1
. Huelva provincia	2
. Otra provincia	3
. Otro país	4

D.13 ¿Tiene su familia alguna segunda vivienda?

	(143)
. Si	1
. No	2

DATOS A RELLENAR POR EL ENTREVISTADOR.

I. Datos del edificio en que se encuentra la vivienda

P.E.1 Nº de plantas:

/ / (144)(145)

P.E.2 Nº de viviendas:

(146)

. Una vivienda	1
. Dos viviendas	2
. Tres o más viviendas	3
. NS/NC	0

P.E.3 Estado de conservación del edificio:

(147)

. Ruinoso	1
. Deficiente	2
. Malo	3
. Bueno	4

P.E.4 Uso del edificio

(148)

. Sólo viviendas	1
. Viviendas y locales comerciales	2
. Viviendas y oficinas	3
. Viviendas y otros usos de servicios	4
. Viviendas y otros usos industriales	5
. NS/NC	6

P.E.5 Grado de sinceridad estimada de la entrevista

(149)

. Alta	1
. Media	2
. Baja	3

DATOS DE CLASIFICACION

PER SONA	1 Nº DE MIEM BROS	2 PARENTESCO	3 SEXO	4 EDAD	5 ESTADO CIVIL	6 NIVEL DE ESTUDIOS	7 OCUPACION	8 SITUACION LABORAL	9 PROFESION
(150) (151)	(152) (153)	(Anotar código)	(Anotar código)	(Anotar código)	(Anotar código)	(Anotar código)	(Anotar código)	(Anotar códigos)	(Anotar código)
01	01	1154 Conyuge/pareja	1155 Varón	1156(171)	1156 Solterizo	1156 No sabe leer ni escribir	1166 Trabajando	1161 Empleado con contrato	1053(161)
02	02	1164 Hijo/a	1155 Varón	1166(167)	1166 Casado	1166 Sin estudios	1170 Buscando fer	1171 Empleado con contrato temporal	1173(171)
03	03	1174 Conyuge/pareja	1175 Mujer	1174(177)	1170 Viuda	1170 Sin estudios	1180 Parado buscando trabajo	1181 Empleado con contrato temporal	1053(161)
04	04	1184 Hijo/a	1185 Varón	1186(187)	1186 Separado/a	1186 Primaria	1190 Parado buscando trabajo	1191 Empleado con contrato temporal	1192(191)
05	05	1194 Conyuge/pareja	1195 Mujer	1196(187)	1186 Divorciado/a	1196 Secundaria	1200 Parado buscando trabajo	1201 Empleado con contrato temporal	1202(201)
06	06	1204 Hijo/a	1205 Varón	1206(207)	1206 Casado	1206 Sin estudios	1210 Trabajando	1211 Empleado con contrato temporal	1212(211)
07	07	1214 Conyuge/pareja	1215 Mujer	1216(217)	1216 Viuda	1216 Sin estudios	1220 Parado buscando trabajo	1221 Empleado con contrato temporal	1222(221)
08	08	1224 Hijo/a	1225 Varón	1226(217)	1226 Separado/a	1230 Primaria	1230 Parado buscando trabajo	1231 Empleado con contrato temporal	1232(231)
09	09	1234 Conyuge/pareja	1235 Mujer	1236(217)	1226 Divorciado/a	1236 Sin estudios	1240 Parado buscando trabajo	1241 Empleado con contrato temporal	1242(241)
10	10	1244 Hijo/a	1245 Varón	1246(247)	1246 Casado	1246 Sin estudios	1250 Trabajando	1251 Empleado con contrato temporal	1252(251)
11	11	1254 Conyuge/pareja	1255 Mujer	1256(247)	1246 Separado/a	1256 Sin estudios	1260 Parado buscando trabajo	1261 Empleado con contrato temporal	1262(261)
12	12	1264 Hijo/a	1265 Varón	1266(247)	1246 Divorciado/a	1266 Sin estudios	1270 Trabajando	1271 Empleado con contrato temporal	1272(271)
13	13	1274 Conyuge/pareja	1275 Mujer	1276(247)	1246 Casado	1276 Sin estudios	1280 Parado buscando trabajo	1281 Empleado con contrato temporal	1282(281)
14	14	1284 Hijo/a	1285 Varón	1286(247)	1246 Separado/a	1286 Sin estudios	1290 Parado buscando trabajo	1291 Empleado con contrato temporal	1292(291)
15	15	1294 Conyuge/pareja	1295 Mujer	1296(247)	1246 Divorciado/a	1296 Sin estudios	1300 Parado buscando trabajo	1301 Empleado con contrato temporal	1302(301)



Nº ORDEN CUEST.1

MIEMBRO Nº

Nº CUESTIONARIO

(1-4)

NOMBRE DEL ENTREVISTADOR _____

CODIGO _____

A TODOS LOS ENTREVISTADOS SALVO LA OPCION (E) EN LA P.21. También se hace a todos los miembros de la vivienda anterior de los que se sepa que piensen o necesiten vivienda por la P.46.

TODAS LAS PREGUNTAS DE ESTE CUESTIONARIO SE REFIEREN A LA NUEVA VIVIENDA Y SOLO A ELLA

P.46 Aproximadamente, ¿cuándo cree que cambiaría de vivienda?

(304)

- . De aquí a un año 1
- . Entre uno y dos años 2
- . Entre dos y tres años 3
- . Entre tres y cuatro años 4
- . Entre cuatro y cinco años 5
- . Entre cinco años o más 6
- . Aún no lo sé 7
- . Otra respuesta (especificar) : 8

P.47 ¿Y dónde piensa buscarla: en el mercado libre y/o entre las viviendas públicas?

(305)

- . En el mercado libre exclusivamente 1
- . En cualquiera de los dos 2
- . Entre las viviendas públicas exclusivamente 3

P.48 Cuando usted piensa en su cambio de vivienda, lo hace principalmente pensando en...

(306)

- . Compra de vivienda de nueva construcción 1
- . Compra de vivienda usada 2
- . Alquiler de vivienda con muebles 3] a P.53
- . Alquiler de vivienda sin muebles 4]
- . Construcción de una vivienda propia 5
- . Rehabilitación de una vivienda antigua 6
- . Otras posibilidades (especificar) : 7

NC 0

P.49 ¿Cuánto sería el máximo que podría pagar para adquirir una vivienda?

(307)

- . Menos de 4 millones de pesetas 1
- . De 4 a 5 millones de pesetas 2
- . De 5 a 6 millones de pesetas 3
- . De 6 a 7 millones de pesetas 4
- . De 7 a 8 millones de pesetas 5
- . De 8 a 9 millones de pesetas 6
- . De 9 a 10 millones de pesetas 7
- . De 10 a 11 millones de pesetas 8
- . De 11 a 12 millones de pesetas 9
- . Más de 12 millones de pesetas 0
- . Otra cantidad (especificar) : X

P.50 ¿Qué recursos tiene pensados emplear para la adquisición de la vivienda? (Respuesta múltiple)

(308)

- . Ahorros 1
- . Ayuda familiar 2
- . Préstamo con hipoteca 3
- . Venta/alquiler de otra vivienda 4
- . Venta de propiedades distintas a vivienda 5
- . Otros recursos (especificar) : 6

P.50a ¿Cuenta con alguna cuenta de ahorro-vivienda?

(309)

- . Sí 1
- . No 2

P.51 ¿Cuánto sería el máximo que podría pagar mensualmente para financiarla? (Especificar cifra)

_____ / _____ / _____ / 0 / 0 / 0 / 0 / Pts. (310-312)

P.52 ¿Aproximadamente qué porcentaje significa dicha cantidad sobre los ingresos totales de su nuevo hogar?

(313)

- . Menos del 20% 1
- . Entre el 20 y el 30% 2
- . Entre el 30 y el 40% 3
- . Entre el 40 y el 50% 4
- . Más del 50% 5

(Solo para los que han declarado en P.48 Alquiler la vivienda)

P.53 ¿Cuánto sería el máximo que podría pagar mensualmente de alquiler? (Escribir la cifra exacta).

_____ / _____ / _____ / 0 / 0 / 0 / Pts. (314-316)

A TODOS

P.54 De los siguientes aspectos que le cito, ¿cuáles considera que en su caso dificultan más su posibilidad de acceder a una vivienda? (Máximo tres respuestas)

(317)

- . La falta de información 1
- . El precio de las viviendas 2
- . El dinero de entrada 3
- . El pago de las letras 4
- . Los requisitos para el préstamo (nómina, avalista, etc.) 5
- . Los alquileres 6
- . Los meses de fianza 7
- . El coste del suelo 8
- . El coste de la construcción 9
- . La falta de vivienda en la/s zona/s (318)
- . en la que deseáramos 1
- . La falta de viviendas en las características que deseáramos 2
- . La inadecuada relación precio/calidad en las viviendas que hemos visto 3
- . Otra respuesta (especificar) : 4

. NS/NC 5

P.55 ¿Quiénes vivirían con Ud en la nueva vivienda?.

(Anotar las respuestas en el cuadro de la página siguiente)

P.56 Y teniendo en cuenta las necesidades de quienes van a vivir en la nueva vivienda y sus posibilidades económicas ¿qué superficie habría de tener su vivienda?

	(319)
Menos de 50 m ²	1
¿Cuanto aproximadamente _____ (320)(321)	
De 51 a 70 m ²	2
De 71 a 90 m ²	3
De 91 m ² a 110 m ²	4
De 111 m ² a 125 m ²	5
De 126 m ² a 150 m ²	6
Más de 150 m ²	7
NS/NC	0

P.57 ¿Que tipo de vivienda elegiría?

	(322)
Piso	1
Vivienda unifamiliar aislada / chalet	2
Vivienda unifamiliar adosada	3
Otras posibilidades (especificar)	4
NS/NC	0

P.58 ¿Cuántos dormitorios necesitaría?.

_____ / _____ / (323)(324)

P.58a. ¿Cuántos dobles y cuántos sencillos?.

Nº de dormitorios dobles _____ / _____ / (325)(326)

Nº de dormitorios sencillos _____ / _____ / (327)(328)

P.58b En el caso del cuarto de baño ¿cómo lo prefiere? ¿Con servicio y baño/ducha en el mismo cuarto o con el servicio separado del baño/ducha?.

	(329)
Con el servicio <u>junto</u> con el baño/ducha	1
Con el servicio <u>separado</u> del baño/ducha y con entrada independiente	2

P.59 Dado un espacio fijo ¿qué tipo de distribución prefiere? (Leer).

	(330)
... <u>Dos habitaciones</u> con una cocina grande donde se pueda comer y un salón más pequeño. ..	1
... <u>Dos habitaciones</u> con una cocina más pequeña donde no se pueda comer y con un salón más grande.2	
... <u>Tres habitaciones</u> pequeñas; cocina donde no se pueda comer, salón y salita.	3

P.60 Hasta qué punto para Vd es mucho, bastante, algo, poco o nada importante...

	Mucho/Bastante	Algo	Poco	Nada	NS/NC
... Tener armarios empotrados.	1	2	3	4	5
... Tener trastero.	1	2	3	4	5
... Tener ascensor.	1	2	3	4	5
... Balcones.	1	2	3	4	5

P.61 ¿Estaría dispuesto a pagar más caro una vivienda si ésta dispone de... (Leer)

	SI	NO
... Calefacción central.	1	2
... Plaza de Garaje.	1	2
... Jardín Exterior.	1	2
... Mejor ubicación o sitio.	1	2
... Ser unifamiliar.	1	2

P.62 ¿Hasta qué punto son para Ud Muy, bastante, algo, poco o nada importante las siguientes cuestiones para la vivienda que está buscando.? (Leer)

	Mucho/Bastante	Algo	Poco	Nada	NS/NC
... Los acabados y calidades	1	2	3	4	5
... La luminosidad.	1	2	3	4	5
... El Aspecto exterior.	1	2	3	4	5
... La altura.	1	2	3	4	5
... Las vías de acceso.	1	2	3	4	5
... Que tenga cerca paradas de transportes públicos.	1	2	3	4	5
... Que cuente con zonas verdes y de recreo.	1	2	3	4	5
... Que tenga cerca zonas de compras.	1	2	3	4	5
... Que tenga cerca guarderías y/o colegios.	1	2	3	4	5

P.63 ¿Cuáles son los barrios donde no le gustaría irse a vivir? (Anotar textualmente).

_____ (349-352)

P.64 ¿Qué medios de información utilizaría para encontrar y seleccionar su nueva vivienda?. (Leer) (Entrevistador: máximo tres respuestas)

	1º	2º	3º
	(351x354)	(355x356)	(357x358)
... Amistades	01	01	01
... Prensa diaria nacional	02	02	02
... Prensa diaria regional	03	03	03
... Prensa local/comarcal	04	04	04
... Revistas en general	05	05	05
... Revista especializadas	06	06	06
... Propaganda en buzones, vallas	07	07	07
... Radio	08	08	08
... Televisión	09	09	09
... Información del Ayuntamiento	10	10	10
... Agencias inmobiliarias.	11	11	11
... Otros (especificar):	12	12	12
... NS/NC	00	00	00

P.65 Más en lo concreto, ¿está realizando o ha realizado Ud. o algún otro miembro de su hogar alguna gestión reciente para cambiar de vivienda?

- (543)
- Si, la familia o alguno de sus miembros. 1
 - No, en las condiciones actuales no podemos ni pensarlo 2
 - No, porque en lo inmediato no necesitamos vivienda aunque nos podía interesar si surgiera una buena oportunidad 3

P.65a ¿Cuánto tiempo hace que iniciaron las gestiones?.

- (544)
- Menos de un año. 1
 - Entre uno y dos años. 2
 - Entre dos y cuatro años. 3
 - Más de cuatro años. 4

A TODOS

P.66 ¿Qué tipo de gestiones ha hecho o piensa hacer para buscar una vivienda?.

	SI	NO	
... Solicitar una vivienda Pública	1	2	(545)
... Informarse sobre viviendas en venta en el mercado libre	1	2	(546)
... Informarse sobre ayudas públicas para la compra de una vivienda	1	2	(547)
... Pedir un préstamo al banco	1	2	(548)
... Informarse sobre una vivienda en alquiler	1	2	(549)
... Informarse sobre ayudas para la rehabilitación	1	2	(550)
... Informarse sobre alguna cooperativa	1	2	(551)
... Abrir una cuenta de ahorro vivienda	1	2	(552)
... Otras gestiones (especificar) :	1	2	(553)

P.67 Hablando ahora de las cooperativas de vivienda, en general, ¿cómo le parece que funcionan...?

- (554)
- Muy bien 1
 - Bastante bien 2
 - Ni bien ni mal 3
 - Bastante mal 4
 - Muy mal 5
 - No conoce 6
 - NS/NC 0

P.68 ¿Alguna vez ha hecho gestiones o acudido a una cooperativa para conseguir su vivienda?.

	SI	NO	NS/NC	
· He hecho gestiones o las pienso hacer	1	2	0	(555)
· He acudido a una cooperativa	1	2	0	(556)
· Estoy asociado a una	1	2	0	(557)

P.70

P.69 ¿Que tal le parecería asociarse en una cooperativa para construir una vivienda?

- (558)
- Bien 1
 - Mal 2
 - Regular 3
 - NS/NC 0

P.70 ¿Cuáles cree que pueden ser las ventajas de la rehabilitación de una vivienda?.(Respuesta múltiple).

- (559)
- Porque es más barato 1
 - Porque suelen ser más bonitas que una vivienda moderna 2
 - Porque permite vivir en unas zonas más céntricas 3
 - Otras razones (especificar) : 4

P.71 ¿Y si le ofrecieran a Vd. una vivienda rehabilitada.?

- (560)
- Le interesaría, porque prefiere la vivienda rehabilitada 1
 - Le daría absolutamente igual 2
 - Le interesaría, aunque preferiría que fuera de nueva construcción 3
 - La rechazaría, porque no quiere vivienda rehabilitada 4
 - Otras razones (especificar) 5
 - NS/NC 5

P.72 ¿Hasta qué punto tiene Ud las siguientes ideas sobre las viviendas de promoción pública?. (Enseñar TARJETA F) (Leer).

Mucho/Bastante Algo Poco Nada NS/NC

- ... Que son todas de alquiler 1 2 3 4 5 6 (561)
- ... Que son para las personas sin ningún tipo de ingreso. 1 2 3 4 5 6 (562)
- ... Que son para las personas que no pueden comprarse una vivienda propia.. . . . 1 2 3 4 5 6 (563)
- ... Que son para los jóvenes que van a casarse. 1 2 3 4 5 6 (564)
- ... Que algunas son en alquiler y otras en propiedad 1 2 3 4 5 6 (565)
- ... Que se las dan a los que tienen algún enchufe. 1 2 3 4 5 6 (566)

P.73 Sabe Ud los requisitos que se exigen para acceder a una vivienda de promoción pública?.

- (567)
- Si 1
 - No 2

P.73a.- ¿Cuáles son esos requisitos?.

(568)

P.74 En la tarjeta que le muestro figuran distintas posibilidades de acceso a la vivienda vía promoción pública. ¿Podría indicarme cuál de ellas se acopla mejor a sus posibilidades?. (TARJETA G)

(569)

- Vivienda en alquiler de 70 m² y tres dormitorios con un pago de una 10.000 pesetas mensuales 1
- Vivienda en alquiler de 90 m² y cuatro dormitorios con un pago de unas 15.000 pesetas mensuales 2
- Vivienda en propiedad de unos 70 m², tres dormitorios, 1,5 millones de entrada y mensualidades de unas 25.000 pesetas durante 20 años 3
- Vivienda en propiedad de unos 70 m², tres dormitorios, 2 millones de entrada y mensualidades de unas 45.000 pesetas durante 15 años 4
- Vivienda en propiedad de unos 90 m², cuatro dormitorios 2 millones de entrada y mensualidades de unas 30.000 pesetas durante 20 años 5
- Vivienda en propiedad de unos 90 m², cuatro dormitorios, 2,5 millones de entrada y mensualidades de unas 55.000 pesetas durante 15 años 6
- Vivienda de 120 m², 5 dormitorios, 4 millones de entrada y mensualidades de 110.000 pesetas durante 15 años. 7

Con objeto de saber a qué tipo de ayuda oficial tendrían derecho es preciso conocer sus ingresos familiares declarados. Le recordamos que los datos que nos faciliten están protegidos por la ley y que en ningún caso se hará un uso de ellos que viole el anonimato que le garantizamos. Para terminar, pues...

P.75 Teniendo en cuenta los intervalos que le presento en la tarjeta ¿sabría decirme si los ingresos justificables de todos los miembros ocupados del hogar son... (Leer) (TARJETA E)

	Ingresos justificables (570)	Totalidad ingresos (571)
... Aprox. menos de 55.000 pts./mes	1	1
... De 55.000 a 80.000 pts./mes	2	2
... De 80.000 a 120.000 pts./mes	3	3
... De 120.000 a 160.000 pts./mes	4	4
... De 160.000 a 200.000 pts./mes	5	5
... DE 200.000 a 240.000 pts./mes	6	6
... Más de 240.000 pts./mes.	7	7

P.75a ¿Y contando con la totalidad de los ingresos aunque no sean justificables?

P.76 Asimismo y caso que lo recuerde, ¿me podría decir la cuota líquida consignados en la última declaración del IRPF?

IRPF /000 P (572-576)

Hago declaración por módulos

entre: /000 P (577-581)

y /000 P (582-586)

No hace declaración 2

No recuerda 3

ANEXO C
LOS GRUPOS TRIANGULARES COMO "ESPACIOS TRANSICIONALES" PARA LA
PRODUCCIÓN DISCURSIVA

INTRODUCCIÓN

La investigación realizada sobre la vivienda en Huelva tiene una cierta característica original desde el punto de vista metodológico. No sólo se ha utilizado de forma conjunta la encuesta estadística con las prácticas cualitativas de las entrevistas abiertas y los llamados grupos de discusión sino que constituye la primera investigación sociológica realizada en nuestro país en la que en su fase cualitativa se ha utilizado de forma conjunta y complementaria la entrevista abierta o personal, el grupo de discusión canónico formado por 5 a 9 personas y los grupos triangulares formados por tres personas y el moderador.

Mientras que los grupos de discusión y las entrevistas abiertas constituyen unas prácticas cualitativas de larga tradición en la investigación social y por tanto existen numerosas investigaciones realizadas a partir de ellas, los grupos triangulares son una relativa novedad ya que han sido desarrollados mucho más recientemente. De hecho, es a principios de los años 90 cuando empiezan a ser utilizados en la investigación social por parte, precisamente, del mismo equipo investigador que ha realizado el presente estudio. Por ello, la investigación que hemos presentado en esta obra constituye, como decíamos antes, el primer ejemplo de uso conjunto de estas tres prácticas cualitativas de investigación.

A. Ortí (Ortí, 1993) ha desarrollado desde un punto de vista más teórico y general el lugar, el campo de aplicación, la especificidad y, al mismo tiempo, la complementariedad "por defecto" del conjunto de prácticas cualitativas y de técnicas cuantitativas de uso más habitual en la investigación social. Muchos otros autores (ver bibliografía al final de este anexo) han realizado diferentes aproximaciones a estos mismos temas. Sin embargo, los profesionales dedicados a la investigación social y, en general, los lectores interesados en este tipo de problemáticas carecemos en muchos casos de artículos, de bibliografía, dónde, sobre la base de las experiencias concretas de investigaciones realizadas se pueda observar el juego, el uso, lo que da de sí, en una palabra, cada una de las citadas prácticas cualitativas.

Si esto es cierto a nivel general, lo es mucho más en el caso de los denominados grupos triangulares ya que por su novedad, por su reciente utilización en el campo de la investigación en las ciencias sociales¹ aún no se han realizado las suficientes investigaciones ni tampoco ha transcurrido el tiempo necesario como para haber producido un nivel de experiencia que permita abordar de forma seria y con un mínimo de rigor una reflexión teórica sobre la especificidad de dicha práctica y sobre su posible distinción/complementariedad con otras prácticas y técnicas de investigación². Por estas razones, y aunque se aleja del objetivo central de la presente publi-

[1] De hecho, en la obra *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales* publicada en 1994 y donde se abordan el conjunto de prácticas cualitativas utilizadas en la investigación social, no se desarrolla ninguna reflexión sobre los grupos triangulares.

[2] Los grupos de discusión y las entrevistas personales cuentan ya con una breve pero intensa (por su calidad) bibliografía en castellano. Entre ella, resaltan los siguientes textos: Alonso L. A. (1994). "Sujeto y discurso: el lugar de la entrevista abierta en las prácticas de la sociología cualitativa" en *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. Síntesis. Madrid. Ibáñez J. (1979). *Más allá de la sociología. El grupo de discusión: teoría y práctica*. Siglo XXI. Ortí. A. (1986). "La apertura y el enfoque cualitativo o estructural: la entrevista abierta y la discusión de grupo" en García Ferrando M., Ibáñez J. y Alvira F. (comps.): *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación social*. Madrid. Alianza. Por el contrario en

cación, hemos considerado conveniente presentar en este anexo final algunos ejemplos concretos del uso de dichas prácticas de modo que, a la luz de la rica experiencia de la investigación de Huelva, se pueda desarrollar una cierta reflexión tanto sobre el uso específico y complementario de todas y cada una de las tres prácticas cualitativas utilizadas como sobre sus límites.

1. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO BÁSICO

Las personas, los grupos, los fenómenos sociales en su conjunto son tan ricos y complejos que pretender abarcarlos en su totalidad se evidencia como una tarea imposible. Las distintas metodologías utilizadas por las ciencias sociales en la investigación no son más que "desfiladeros" (Ortí, 1993) que nos permiten aproximarnos por un camino determinado a esa realidad poliédrica, con tantas caras y facetas distintas.

Las metodologías, las prácticas y las técnicas de investigación social no son, sin embargo, caminos lisos y neutrales por los que el investigador se aproxima a una de las caras de una pretendida realidad social existente fuera del mismo, como algo plena y perfectamente definido, exterior y anterior a la intervención del sujeto investigador. Por el contrario, las metodologías, las prácticas y las técnicas de investigación son "instrumentos" artificiales que "polarizan" y "descomponen" (Conde, 1993 y 1994) el fenómeno investigado haciendo que surja, que se constituya, que se evidencie y que se exprese, de una u otra forma, el lado, la faceta que buscamos estudiar en un fenómeno social dado, en un grupo humano determinado, de forma similar a cómo, por ejemplo, el cristal o las gotas de lluvia polarizan la luz blanca y la descomponen ante nuestros admirados y siempre sorprendidos ojos en un haz de vivos colores.

¿En qué línea polarizan, descomponen el fenómeno social investigado cada una de las prácticas cualitativas utilizadas en la investigación sobre la vivienda en Huelva? *A priori*, ¿qué diferencias existen entre ellas en la medida que todas y cada una de las mismas producen y trabajan con discursos sociales?. Por tanto, ¿qué diferencias existen entre los discursos producidos y obtenidos por las entrevistas personales, por los grupos de discusión y por los grupos triangulares?.

Para poder comparar y contrastar con más facilidad unas y otras prácticas utilizadas vamos a dividir la breve presentación de cada una de ellas en dos momentos diferenciales. El momento de la producción del discurso, es decir, el momento en el que se realiza materialmente la entrevista o el grupo de discusión respectivo y el momento del análisis/interpretación o momento posterior a la realización de la entrevista/grupo. Segundo momento en el que el investigador trabaja directamente sobre el texto transcrito de la entrevista/grupo realizada. Asimismo, y en la medida de lo posible, el conjunto de reflexiones que vamos a desarrollar en este anexo las centraremos en torno a los siguientes aspectos que resumimos en el cuadro siguiente:

el caso de los grupos triangulares el único artículo publicado es el de F. Conde (1993). "Los métodos extensivos e intensivos en la investigación social en las drogodependencias" en *Las drogodependencias: perspectivas sociológicas actuales*. Colegio de Doctores y Licenciados en Ciencias Políticas y Sociología. Madrid.

CUADRO RESUMEN DEL ABORDAJE DE LAS DIFERENTES PERSPECTIVAS CUALITATIVAS

	E. Personal	G. Triangular	G. de discusión
Sujeto de la producción discursiva	"yo"	Sujeto móvil entre "yo" y los "otros"	"nosotros"
Función lingüística dominante	Función expresiva	Tensión entre la f. fáctica, la expresiva y la metalingüística	Función metalingüística
Aproximación resaltada	El "hogar"	La "casa"	La "vivienda"

2. LAS ENTREVISTAS ABIERTAS O PERSONALES

2.1. EL MOMENTO DE LA PRODUCCIÓN DISCURSIVA

La entrevista personal, como su nombre indica, es la realización "cara a cara" de una "conversación" personal entre el entrevistador y el entrevistado en la que se trata de generar un "proceso comunicativo" en el que el entrevistado exprese de la forma más libre, distendida y espontánea posible el conjunto de sus vivencias y de sus puntos de vista personales sobre el tema investigado³. Como resalta L.E. Alonso (Alonso, 1994: 226) "la subjetividad directa del producto informativo generado por la entrevista es su principal característica y, a la vez, su principal limitación".

Así, en nuestra experiencia de la investigación sobre la vivienda en Huelva, las entrevistas personales estaban llenas de las vivencias más íntimas de las personas entrevistadas (en más de una ocasión y de forma muy emotiva y dramática surgieron en el desarrollo de las mismas dramas personales de minusvalías, de paro, de enfermedades, etc) y a partir de esas vivencias se evidenciaba cómo a lo largo de las entrevistas las personas entrevistadas se planteaban y abordaban el tema y el "problema" de la vivienda.

"Somos cuatro, dos hijos, un niño y una niña. La niña tiene un problema de minusvalía y ese es uno de los problemas de por qué no encontramos vivienda. Yo he estado viviendo en un piso que tenía una escalera de acceso al ascensor y me he tenido que mudar a cuenta de la escalera. He encontrado uno pero claro el problema es siempre el mismo 55 o 60 mil pesetas al mes y ese es el problema nuestro en sí...".
(Entrevista personal. Mujer de 30-35 años con una hija minusválida).

"¿CÓMO VE UN POCO LA SITUACIÓN DE LA VIVIENDA AQUÍ?"

- Fatal.

- ¿POR?

- En el sentido económico, en todo sentido, una persona no te puedes meter en un piso, yo estoy de alquiler.

- ¿TÚ ESTÁS DE ALQUILER?

- Estaba antes.

- ¿ESTÁBAIS?

- Nos hemos ido ahí a casa de mi suegra para poder juntar un poco, si no no somos

[3] Para el tema de las entrevistas personales puede leerse el artículo de L. E. Alonso "Sujeto y discurso: el lugar de la entrevista abierta en las prácticas de la sociología cualitativa" en *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. Síntesis. Madrid.

capaces de meternos, por lo menos para una entrada que está por las nubes, como no tengo para la entrada 2 millones o dos millones y pico olvídate del piso." (Entrevista personal. "Recogido")⁴.

De la misma forma que surgían estas vivencias íntimas, estas graves situaciones personales, también surgían en el otro extremo de la escala de las "actitudes", la entrevistada o el entrevistado que acudía a la entrevista pensando que ésta era un medio de conseguir el acceso a una posible vivienda demandada y que, en consecuencia, trataba de generar un discurso igualmente íntimo y personal para conmovir al entrevistador y así poder obtener "teóricamente" la vivienda demandada.

Las entrevistas personales están llenas, pues, de referencias a situaciones personales que se expresan desde el plano de la subjetividad más plena, que están producidas desde el "adentro" más íntimo y que producen relatos, narraciones en las que se pone en juego una amplia dramatización personal, esto es, de narraciones en las que el entrevistado trata de construir retóricamente la imagen que de sí mismo quiere proyectar a los ojos y oídos del entrevistador en torno al tema investigado. Es por ello que en las entrevistas personales se pone en juego ante todo la denominada función expresiva o emotiva (Jakobson). Función expresiva dominante en este tipo de práctica cualitativa que se significa, por ejemplo, a lo largo del conjunto de las Entrevistas realizadas en la continua presencia del "yo" como primera persona del singular, como sujeto de la entrevista.

"Depende mucho del nivel económico. Yo tengo una pensión. Yo soy pensionista, como es una pensión de unas 90.000 pesetas, y mi mujer trabaja... no tiene un trabajo estable, ahora a lo mejor trabaja en lo agrícola, está... hace las peonadas y después cobra el paro agrícola, y yo... entonces nosotros no podemos tener... Yo para vivir alquilado tengo que vivir..." (Hombre. Pensionista de 30-35 años).

"Yo" de la entrevista que, como apunta el citado L.E. Alonso, es un yo "que poco tiene que ver con el yo como realidad objetiva, individualista y racionalizado ...sino un yo narrativo, un "yo" que cuenta historias en las que se incluye un bosquejo del yo como parte de la historia" (L.E.Alonso, 1994:226). Yo narrativo cargado de afectividad que, en el caso de la investigación de Huelva, se evidencia en la mayoría de las entrevistas realizadas en un doble plano de expresión: a) como una especie de "sujeto afligido", de "yo sufriente", podríamos denominar, del problema de la vivienda más allá de posibles dimensiones sociales y colectivas de esta problemática y b) como un "yo" hogareño que narra la vida y la convivencia en el hogar, en los escasos metros de la vivienda en la que se vive y que, también, cuenta cómo se ha distribuido el espacio dentro de ella para poder mejorar sus usos.

En una palabra, en las entrevistas personales realizadas sobre el tema de la vivienda y más allá de las denuncias, de los comentarios sobre las posibles dimensiones sociales u otras del tema investigado, lo que tendía a producirse, a exponerse

[4] Para los lectores que no son de Huelva hay que recordar que con el término de "recogidos" se quiere designar a aquellas personas/familias que se ven obligadas a vivir en casa de algún familiar o amigo cercano, "recogidos" por éstos.

y a resaltarse era el plano de la dramatización personal e intransferible de las experiencias y de las vivencias de las personas entrevistadas.

2.2. EL MOMENTO DEL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENTREVISTAS PERSONALES

Mientras la persona entrevistada pone en juego en la entrevista personal lo que ella considera que corresponde a su experiencia personal más íntima e intransferible, el trabajo de análisis e interpretación de las mismas desde el punto de vista sociológico -no desde otros puntos de vista igualmente válidos- y más allá de la conmoción emotiva producida por estas situaciones -como de hecho ocurrió de forma repetida en Huelva dada la gravedad de algunas de las situaciones descritas- consiste, sin embargo, en tratar de rastrear en las mismas lo que hay de significativo y de representativo de una situación social dada en el citado relato personal. El mismo A. Ortí resalta (1986:179) cómo en el análisis e interpretación de los discursos producidos en una situación de entrevista personal "lo que aspiramos a ver y poder estudiar en el discurso del entrevistado no son (...) sus problemas personales sino la forma social-cultural y de clase de la estructura de su personalidad y los condicionamientos ideológicos de su proceso motivacional típico".

Así, por ejemplo, en las entrevistas personales de Huelva aparecía de forma redundante y mayoritaria las situaciones de extrema humedad de las viviendas. Ahora bien, la forma de presentar el tema era muy descriptiva y, al mismo tiempo, personalizada, desprovista en la gran mayoría de los casos de cualquier atisbo de crítica y de posible valoración social por la posible falta de calidad en la construcción de las viviendas, etc. Algo parecido ocurría con el tema de los "recogidos" o de las "enfermedades de pulmón", etc, que surgían en muchas de las entrevistas personales y que, quizás por evidentes y obvios para los propios onubenses, no solían surgir en las reuniones de grupo. Cuando, sin embargo, y desde el punto de vista del análisis sociológico, todas estas situaciones tienen que ver con una situación estructural de la ciudad de Huelva: presencia de las marismas en los casos de las humedades, del Polo Industrial en el caso de los problemas del pulmón, etc.

Los "recogidos" entrevistados suministran, sin duda, el ejemplo más claro de lo que significa una entrevista personal y del punto de vista que debe dominar en su análisis desde una perspectiva sociológica. En efecto, todos los "recogidos" entrevistados describen su situación de una forma muy personalizada. Sin embargo, su situación es tan significativa en Huelva, expresa una situación social tan global que colectivamente los onubenses han dado un nombre propio a dicha situación, los "recogidos", más allá de las vivencias personales de cada una de las personas afectadas y de cómo cada uno de ellos ha derivado a dicha situación.

En este contexto, el análisis de la expresión personal de las cuestiones sociales y culturales asociadas al lugar ocupado por cada entrevistado en el conjunto de la estructura social y del proceso histórico ha permitido, por ejemplo, desarrollar todo el capítulo 5 de la presente obra dedicado a analizar las estrategias sociales de "acceso a la vivienda" de una forma mucho más clara y nítida que con los discursos producidos por y en las otras prácticas cualitativas utilizadas en la investigación. En efecto, el análisis de los discursos producidos en las entrevistas personales pese a la extre-

mada personalización con que eran enunciados ha permitido poner de manifiesto cómo dichas situaciones "expresiva y vitalmente" manifestadas como personales se corresponden claramente, como hemos tratado de poner de manifiesto en el capítulo correspondiente, con la situación y posición de los diferentes entrevistados en la estructura social de Huelva y cómo responden, como consecuencia de ello, al conjunto de recursos personales, económicos, etc, de los que disponen en función de su lugar en dicha estructura.

3. LOS GRUPOS DE DISCUSIÓN

3.1. EL MOMENTO DE LA PRODUCCIÓN DISCURSIVA

En una posición contraria a la descrita en las entrevistas personales se encuentran los grupos de discusión tanto desde el punto de vista de la producción de los discursos como desde el punto de vista del análisis de los mismos. Es decir, la producción discursiva del grupo lejos de expresarse y producirse desde la individualidad y personalidad de cada uno de los asistentes al mismo, se produce y se expresa colectivamente como tal grupo desde el lugar social del grupo de referencia/pertenencia del mismo, desde el rol social dominante (trabajadores industriales, amas de casa, estudiantes universitarios, consumidores, etc.) que se desarrolla por parte del conjunto de los asistentes en el marco de una estructura social y cultural dada y en función de lo que en otro lugar he denominado "efecto posición" (Conde 1993:222). "Los ya clásicos grupos de discusión a los que podríamos llamar grupos de discusión socializados", apunta el citado A.Ortí, "se encuentran diseñados precisa e intencionalmente con un tamaño de 5-9 personas" de forma que con dicho número de asistentes se consigue construir un marco productivo de los discursos de modo que en su seno "el grupo predomina sobre la personalidad, individualizándola, en un sentido societarista, esto es: reduciéndola a comportamientos de rol regulados por la propia estructura ideológica grupal en cuanto reproductora convencional del sistema ideológico de los macrogrupos de pertenencia/referencia" (A. Ortí. 1993:197).

Una expresión habitual de este tipo de discurso producido desde el rol social suele ser el uso de fórmulas lingüísticas, retóricas, que tratan de señalar precisamente que los asistentes al grupo hablan "en nombre", "en representación" del colectivo, del sector social que cumple dicho rol y que ocupa una posición social similar a la de los asistentes individuales al grupo. Colectivo con el que se identifican, como grupo, los citados asistentes cuando hablan en el grupo.

*"El problema es ese, que se hagan viviendas que puedan ser, reunir las condiciones ...
- Asequibles claro.
- Las condiciones de poder pagarlas.
- De poder pagarlas no y de la propia vivienda.
- ... para un pobre como nosotros. Porque yo me llamo pobre, yo no me llamo rica aunque tengo un sueldo fijo.".* (Reunión de grupo socializado. Mujeres de 35 a 50 años de clases medias bajas).

O, en esta misma línea de roles y lugares desde los que se produce el discurso grupal, tal como vimos a lo largo del libro, mientras los grupos de clase media alta

realizados se reconocieron inicialmente como relativamente "ajenos" a la realidad onubense, como más de fuera que de dentro de Huelva, los grupos de trabajadores y de clases medias bajas en general se reconocían y se identificaban con Huelva y su provincia. Lo que, por otro lado, no es más que un expresión representacional y discursiva de una situación social real, tal como describimos en las páginas anteriores y tal como conocen los ciudadanos de Huelva.

Esta forma "grupal" de producción discursiva, y de nuevo a diferencia del "yo narrativo" tan presente en las entrevista personales, induce a que en los grupos de discusión socializados sea relativamente frecuente el uso del "nosotros" como primera persona del plural, como expresión colectiva y preconsciente de esa forma de construcción grupal y representacional del discurso en función del rol desde el que se habla y con el que se identifica la reunión de grupo que se trata, como decíamos antes.

El cambio del "espacio" o "lugar" desde el que se producen los discursos en las entrevistas personales y en los grupos de discusión se evidencia en la modificación paralela de la función de comunicación dominante en las producciones discursivas respectivas. En efecto, mientras en los discursos producidos en las situaciones de entrevista personal predomina la función expresiva, en los discursos producidos en las situaciones de los grupos de discusión predomina la función metalingüística (Jakobson), es decir, la función que expresa ante todo el código social y lingüístico con el que se aborda en los diferentes grupos sociales de referencia/pertenencia el tema abordado en cada investigación. Así, por ejemplo, en el tema de la vivienda, la forma habitual con la que se aborda este tema cuando se habla de la citada cuestión de la vivienda en cualquier conversación que se pueda mantener al respecto suele ser la perspectiva de su dimensión social, de la denuncia, de la crítica social por la falta de viviendas, por su carestía, etc. De este modo y en coherencia con esta dominancia, con este código de la denuncia social, la realización de los grupos de discusión en Huelva centraron una gran parte de sus discursos en esta perspectiva, es decir, en la denuncia social por la falta de vivienda, en la denuncia de los pretendidos enchufes con los que se socialmente se cree que se conceden las viviendas en más de un caso, en las injusticias sociales que este tipo de decisiones conlleva, etc.

"- Va cambiando, Huelva va cambiando, lo que pasa que el tema principal de Huelva es lo que no cambia: es la contaminación y el plan de viviendas". (Reunión de grupo socializado. Mujeres de 35 a 50 años de clases medias bajas).

"Zonas verdes aquí en Huelva no tenemos." (Reunión de grupo socializado. Mujeres de 35 a 50 años de clases medias bajas).

"- Las personas jóvenes están fatal con las viviendas. Están fatal. Luego eso también, ahora ya pues no le dan vivienda a los nuevos matrimonios, como antes." (Reunión de grupo socializado. Mujeres de 35 a 50 años de clases medias bajas).

En este contexto discursivo y a diferencia de los discursos de las entrevistas personales, si algún caso particular aparece citado en los mismos lo es más a título de ejemplificación de la situación social general descrita y denunciada que como

caso personal con significación propia. De hecho, en más de algún grupo de discusión realizado resultó muy difícil entrar en consideraciones más particulares sobre otros temas más específicos que había que abordar en la investigación en relación, por ejemplo, a las formas de vivir en las viviendas y otros temas similares dada la focalización de los grupos de discusión en la denuncia social de carácter más global, como de hecho conocen todos los investigadores que realizan grupos de discusión y se han topado con esta dificultad de particularizar de los grupos de discusión.

3.2. EL MOMENTO DEL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS GRUPOS DE DISCUSIÓN

Mientras que en las entrevistas personales se busca partir de los discursos personales para tratar de poner de manifiesto lo que expresan de estructural, desde la perspectiva del análisis e interpretación de los discursos producidos por los grupos de discusión de lo que se trata, como mínimo, es de: a) poner de manifiesto el cómo, el camino concreto, a partir de qué asociaciones, etc, cada grupo va construyendo su discurso, va planteando los conflictos y desacuerdos, va llegando a acuerdos, a posibles consensos grupales, etc., y b) la estructura, el código implícito en el/los posibles discursos producidos y recogidos en el texto de la transcripción del grupo. En este sentido, si con la realización de los grupos de discusión a lo "que se aspira es a reproducir el discurso ideológico cotidiano o discurso básico sobre la realidad social de la clase social o estrato representado por los sujetos reunidos" (Ortí. 1986:180), con el análisis e interpretación de los mismos a lo que se aspira precisamente es a expresar, a escenificar dicha pretensión y, por tanto, se aspira a poner de manifiesto y a resaltar el código específico de cada grupo. O, dicho de otra forma, con el análisis e interpretación de los discursos producidos por los grupos de discusión tratamos de reconstruir los discursos representativos de cada grupo social en función de sus ligaduras y posiciones sociales básicas y, por tanto, se trata de hacer explícitos (aunque no sólo) los discursos de mayor significatividad y circulación social en todos y cada uno de los grupos sociales de referencia/pertenencia de los grupos de discusión realizados.

Por ejemplo, en el caso de la investigación sobre la vivienda en Huelva, el análisis de los textos de los grupos de discusión ha permitido enriquecer las formas sociales y culturales de valorar el espacio urbano así como el constatar la distinta posición a este respecto de las clases medias altas volcadas hacia el exterior de Huelva y el conjunto de clases medias y medias bajas muy enraizadas en la ciudad y en su historia.

4. LOS GRUPOS TRIANGULARES

Una posición intermedia entre las entrevistas personales y los grupos de discusión socializados la ocupan los grupos triangulares. Como apunta A. Ortí, los grupos triangulares o "personalizados", en su propuesta de denominación de los mismos (Ortí. 1993:198)⁵ "constituyen un espacio social y simbólico de mediación entre las

[5] Más adelante explicaré cómo en función de la reflexión desarrollada en estas páginas creo más conveniente seguir manteniendo la denominación de grupos triangulares y no de grupos personalizados.

entrevistas abiertas personales (más orientadas hacia la expresión/captación de la estructura profunda y singular de cada arquetipo de personalidad) y la tradicional práctica de los grupos de discusión. Mediación que tomaría una forma triangular (y de aquí la denominación de grupos triangulares...), no sólo porque su tamaño más representativo es el trío... sino sobre todo, por la fuerte copresencia/gravitación de sus tres elementos básicos: a) las personalidades singulares de los tres componentes del grupo; b) los macrogrupos e ideologías sociales de referencia; c) la propia personalidad del sociólogo/sujeto investigador como representante del lo social general, pero ahora menos escondido/amparado bajo la impersonal pantalla del grupo de discusión socializado, bajo la que como es sabido llega a desaparecer por completo". (A. Ortí 1993:198)⁶.

4.1. EL MOMENTO DE LA PRODUCCIÓN DISCURSIVA

Mientras que en los discursos producidos en la situación de la entrevista personal se tiende a utilizar el "yo" y en el grupo de discusión se tiende estructuralmente a hablar en nombre de un cierto "nosotros" más o menos presente, más o menos imaginario tal como hemos visto en los párrafos anteriores, en el grupo triangular tiende a aparecer la expresión, la tensión producida entre el "yo" y las referencias casi constantes -en términos estructurales- a un tercero no presente en el grupo, a un "otro/otros" existentes fuera del grupo y habitualmente próximo/s (ya sea en términos estrictamente personales, un familiar, por ejemplo, ya sea en términos más proyectivos y de identificación más general, "un trabajador", por ejemplo, cuando el que habla se identifica como trabajador) de los asistentes y del "yo" construido en el propio discurso. Inclusión en el discurso grupal del "tercero excluido" (M. Serres) que permite, como veremos inmediatamente, generar una dinámica muy abierta y activa en los grupos triangulares ya que la inclusión de dicho "tercero", del "otro/otros" abre el discurso, lo hace más inestable y dinámico.

"En cuestión de cómo está la vivienda yo aquí en Huelva yo la veo fatal, ¿no?, me refiero a Huelva, aquí en Huelva. Lo veo fatal porque bueno, me parece excesivamente cómo están las viviendas, ¿no?, de precio, excesivamente caro, o sea, carísimo para lo que es por ejemplo un simple trabajador." (Grupo triangular. Mujeres de clases medias bajas).

[6] A. Ortí tiende a enfatizar el posible enfrentamiento entre los asistentes al decir " la reducción del tamaño del grupo de discusión a tan solo 3 participantes... lo repersonaliza volviendo a reconstituir un plano dramático (con mayor sobrecarga afectiva e ideológica, al poner en cuestión la identidad personal); plano que facilita la expresión de conflictos personales, abriendo así de nuevo la vía para la deconstrucción crítica de las formaciones ideológicas dominantes". Es por ello que propuso en el artículo citado la denominación de "grupo de discusión personalizado". Entre 1993 y 1996 nuestra experiencia de investigación se ha enriquecido a este respecto y nos permite matizar estas afirmaciones iniciales de 1993 (afirmaciones que compartimos en su momento) para desarrollar una línea de reflexión que, como veremos más adelante resalta más la dimensión de cooperación intra-grupo que la del posible enfrentamiento en el mismo y el posible cuestionamiento de las respectivas "identidades personales" de los asistentes (enfrentamiento siempre posible, en cualquier caso). Desarrollo de la cooperación en la que parecería jugar un importante papel la introducción en el discurso grupal de lo que hemos denominado "experiencia referida".

De esta forma, frente a la relativa "estabilidad estructural" (R. Thom) de las respectivas posiciones, de los respectivos espacios "substratos" (Conde, 1994) en los que tiende a generarse la producción discursiva en las entrevistas personales y en los grupos de discusión (el "yo" narrativo y el "nosotros" representativo), el sujeto de la enunciación discursiva en los grupos triangulares, el sujeto de los discursos que se explicitan en los mismos no tiende a ocupar un espacio o posición estable como en el caso de las prácticas cualitativas anteriores sino que es un sujeto que se mantiene en un espacio inestable marcado por la tensión continua entre: a) un "yo narrativo" como inicial sujeto de la enunciación, como inicial sujeto "subjetivo" de lo que se dice en el discurso y de su espacio simbólico asociado, espacio del "adentro", del "interior" del sujeto que habla y del grupo en el que habla y b) un "los otros" como segundo sujeto de la enunciación-acción y de su respectivo espacio simbólico asociado, espacio del "afuera", espacio planteado como objetivo y "exterior" al propio sujeto que habla y del grupo en el que habla. Desde este punto de vista, lo específico del sujeto de la producción discursiva de los grupos triangulares podríamos decir que es el ser un sujeto móvil que tiende a desplazarse (según los diferentes marcos narrativos y discursivos que se producen a lo largo de la dinámica de grupo) en un espacio intermedio entre dos lugares diferenciados y caracterizados respectivamente por el polo definido por el "yo" narrativo y "subjetivo" que aparece como sujeto del habla grupal y por el polo del "afuera" definido y ocupado por "los otros" - que son definidos de forma aparentemente aséptica, objetiva y exterior al sujeto que habla, como sujeto/s de la acción y de la situación que se quiere evocar con la producción del discurso.

Podríamos decir, pues, que los discursos producidos respectivamente en el caso de las entrevistas personales y de los grupos de discusión tienden a conformarse como discursos "representativos" de una proyección ideal del "yo" narrativo y del "nosotros" colectivo. Discursos representativos que como tales tienden, también, a conformarse como discursos articulados y más estabilizados y, por tanto, presentan potencialmente una cierta deriva hacia la "clausura" como tales discursos⁷, mientras que los discursos producidos por los grupos triangulares se constituirían en un espacio abierto, inestable y paradójico, entre el "yo" y el "los otros" (incluidos), y, por tanto, en una situación de producción discursiva más abierta y pre-representativa, como tuvimos ocasión de desarrollar en otro lugar (Conde, 1993). Es decir, el discurso producido mediante las entrevistas personales tiene el mundo interior, el mundo subjetivo de cada entrevistado, el mundo del "adentro" como el lugar, el espacio simbólico substrato desde el que se produce el citado discurso y en esa medida y desde ese lugar se tiende a construir un discurso que trata de "llenar", de saturar ese espacio personal (más allá de la imposibilidad de dicha tarea). El discurso producido por los grupos de discusión, por su parte, tiende a realizarse desde un espacio simbólico marcado por el "afuera", por el "nosotros" representativos del rol social desde el que hablan los grupos y, también en esa medida, se tiende a producir un discurso que

[7] De ahí la importancia del concepto de "saturación" en el análisis de interpretación de este tipo de discursos, como ha tenido ocasión de resaltar J. Callejo en su ponencia "La saturación: entre el proceso y la inspiración técnica" presentada en el Congreso de Sociología de 1995 realizado en Granada. Hay que destacar, en cualquier caso, que la tendencia al cierre y a la clausura no conduce necesariamente a un "cierre" -imposible por definición- y que, por tanto, los discursos mantienen siempre un cierto grado de apertura.

igualmente trata de "llenar" y saturar ese lugar social. Por último, el discurso producido por los grupos triangulares se situaría en el espacio intermedio existente y definido "entre" una y otra posición, entre el "adentro" y el "afuera", en el espacio de embrague, de tensión/articulación paradójica del "yo" y los "otros" (que pueden ser indirectamente "nosotros"). Espacio que por su propia constitución paradójica no se puede saturar, no se puede llenar ni siquiera tendencialmente.

En este contexto y utilizando las funciones del lenguaje de R. Jakobson quizás sea pertinente situar, de nuevo, las diferencias entre los discursos producidos por los grupos triangulares en relación a las otras prácticas descritas. En efecto, si la función expresiva es la función dominante en los discursos producidos por las entrevistas personales y la función metalingüística lo es en el caso de los grupos de discusión, en el caso de los discursos triangulares cabría hablar de las funciones fática y referencial (indirecta) como las funciones explícitamente dominantes en su modo de construir los discursos. Funciones expresivamente dominantes que irían asociadas, en lo implícito, al desarrollo de lo que podríamos denominar posible desbordamiento del código - función metalingüística- del discurso social dominante.

En efecto, la función fática sería dominante en el área del espacio transicional marcada por el polo de los "yo" narrativos que exigirían, de una forma u otra, constatar si la comunicación con el resto de los "yo" presentes en el grupo funciona de forma fluida y sin enfrentamientos ni cuestionamientos directos entre los distintos "yo" en presencia⁸. Desde este punto de vista, la función fática sería la función más directamente relacionada con la "forma" triangular del grupo. O dicho de otra forma, la función fática podría ser entendida como la función más particularmente característica del grupo triangular en la medida que sería prácticamente constitutiva del espacio transicional en el que se producen los discursos triangulares. Por su parte, la función referencial sería la función dominante (indirecta⁹) en el contexto del área de los "otros" ("exteriores" pero "incluidos"), en el ámbito de las "experiencias referidas" y, en general, sería la función dominante en la orientación expresiva del discurso producido por el grupo triangular que se centra más en las dimensiones concretas y referenciales y más *ad hoc* del tema que le ocupa en relación, por ejemplo, a la orientación dominante en el discurso de los grupos de discusión más centrados en la opinión y en el posible código de la representación. La función metalingüística, por último, se expresaría en la relación que mantiene el discurso triangular con el discurso social dominante en el grupo de pertenencia/referencia respectivo de cada grupo concreto realizado y que conllevaría en su desarrollo un posible desbordamiento/cuestionamiento/distancia con respecto a dicho discurso y su código respectivo.

[8] Mantener abiertas las vías de comunicación entre los "yo/s" asistentes al grupo triangular (función fática) es una de las funciones del moderador de este tipo de grupos (Condé, 1993:226).

[9] Resalto lo indirecto dado que en la forma de construcción discursiva más habitual de los grupos triangulares en Huelva, los grupos se refieren a los objetos, a las experiencias y a las situaciones que quieren designar no de forma directa sino a través de un relato que pone dicha situación en boca del "otro" y/o de los "otros".

4.2. EL MOMENTO DEL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS GRUPOS TRIANGULARES

En el artículo citado anteriormente (Conde, 1993) situaba cómo una de las características centrales de los grupos triangulares en relación a los grupos de discusión era que "el grupo triangular desplaza el problema del discurso grupal y de su dimensión y/o carácter representativo o significativo en el terreno social y simbólico, a una dimensión y momento anterior como es el de la producción en el propio proceso de interacción de los sujetos de forma que se "inscribe" en un tiempo anterior al del discurso y su representación -que implica un cierto grado de circulación y de cristalización social-, para hacerlo en el momento de su génesis y de la producción discursiva y pre-representacional, en términos sociales amplios" (Conde, 1993: 223).

En este contexto, el momento del análisis de los discursos producidos por los grupos triangulares (desde el punto de vista de la todavía incipiente experiencia y reflexión al respecto) presenta unas particularidades relativamente diferenciales con respecto al de los grupos de discusión. En efecto, en este segundo caso y de una forma u otra, el análisis de los textos producidos en los grupos busca reconstruir el discurso que podemos llamar los "discursos tipo" o discursos "canónicos" que pueden existir en los grupos sociales de referencia/pertenencia del grupo realizado. El desarrollo de esta tarea significa aceptar implícitamente que existe una cierta tendencia a la estabilidad discursiva y que esta estabilización discursiva tiende, a su vez, a corresponderse con cada posición social. De esta forma, la tarea de análisis de los discursos grupales es, entre otras, la de tratar de explicitar y de evidenciar en el análisis los citados y posibles discursos "canónicos" o "prototípicos" (L.E. Alonso) de cada grupo social así como las contradicciones y conflictos que surgen en esta tarea. Es decir, el análisis de los grupos de discusión debe tender a explicitar y estructurar "el lugar al que tienden las diferentes actitudes y opiniones de los miembros de los grupos de discusión y que aparecen precisamente como producto del propio proceso de debate, enfrentamiento y oposición entre las diversas posturas personales que se llevan a cabo en las discusiones de grupo" (L.E. Alonso, 1994: 227)¹⁰.

En el caso de los discursos producidos por los grupos triangulares, la situación se modifica ya que no se plantea la construcción de un discurso tipo, de un discurso representativo (y, por tanto, con tendencia a la estabilización como tal discurso) de la posición social del grupo realizado sino que lo que se trata es de analizar (y, en su caso, intervenir en) el proceso de construcción discursiva en la interacción concreta de los asistentes, en el ámbito del "espacio transicional" citado y en el marco del abordaje concreto del tema de la investigación. Por tanto y desde este punto de vista no parece posible realizar en los grupos triangulares lo que podríamos denominar una "decodificación estabilizada" del discurso producido en los mismos. A tenor de nuestra experiencia, y a salvo de posteriores modificaciones o enriquecimientos de la misma, el análisis de los discursos de los grupos triangulares dentro del carácter *ad hoc* de cada una de las investigaciones concretas realizadas de que se trate, debe ser ante todo una tarea relativamente abierta y pragmática que debe de buscar el

[10] Aunque sólo sea de pasada conviene situar en este contexto cómo el conflicto entre el decir y el desear, entre el lenguaje y el deseo, constituye una de las líneas esenciales de trabajo analítico e interpretativo de los discursos de los grupos de discusión. De ahí la gran importancia de la lingüística, de la semiótica y del psicoanálisis en el análisis de los discursos.

mantener la riqueza y la ambivalencia de este espacio de producción discursiva orientándola, al mismo tiempo y parcialmente, en función de los objetivos específicos de cada investigación.

Ahora bien, en este contexto abierto, las líneas de análisis que hemos realizado tienden a corresponderse con las dos situaciones polares del "espacio transicional" marcado por el "yo" y los "otros" que venimos describiendo en este anexo¹¹.

Hasta cierto punto podríamos decir que de la misma forma que el sujeto de la producción de los discursos de los grupos triangulares se desplaza a lo largo de una especie de gradiente discontinuo, a lo largo de un "espacio transicional" ubicado entre dos áreas o posiciones más polares, entre el "yo" del enunciado y "los otros" de la experiencia referida, los discursos producidos en este espacio tienden a construirse paralelamente, a su vez, en el espacio inestable y transicional definido entre las siguientes dos formas discursivas más polares:

- el cómo hacer suyo, incorporar, hacer carne "discursivamente" algo que viene de fuera, del mundo exterior al sujeto que habla. (Movimiento discursivo de desplazamiento desde "los otros" -acción, mundo exterior- hacia el "yo" -adentro, mundo interior, conciencia discursivo-reflexiva-. Espacio de la identidad).
- el cómo proyectar hacia fuera lo que está dentro. El cómo hacer, el cómo ajustar lo que ya está fuera y aparentemente construido con lo que en ese momento se está construyendo. (Movimiento discursivo de desplazamiento desde el "yo" hacia los "otros". Espacio de la acción).

Un ejemplo de la primera situación nos lo suministra la propia investigación sobre la vivienda en Huelva que ha originado esta obra. En efecto, el análisis de los grupos triangulares ha enriquecido mucho todo el conocimiento de las formas de convivencia personal de los onubenses y todo lo relativo a las formas personales de apropiación del espacio, como veremos más adelante en el ejemplo de la "salita". En efecto, en el caso de Huelva, los discursos se han situado de forma dominante en el primer tipo de análisis dada la característica del tema, la vivienda de tan profunda significación personal. En este sentido, no deja de ser lógico el que los grupos triangulares se hayan mostrado especialmente productivos e informativos en todo lo concerniente a la vivencia del espacio y a la convivencia en el mismo, a la apropiación del espacio interior de las viviendas, de las casas y del barrio.

Un ejemplo de la segunda situación nos lo suministran distintas investigaciones llevadas a cabo por mí mismo y por otros compañeros de Cimop sobre distintos campos de investigación en el ámbito de la promoción de la salud en los casos del

[11] Winnicott desarrolla una aproximación diferencial a las corrientes mayoritarias en el psicoanálisis en lo que se refiere a la propia tarea analítica que creo que podría ser muy útil para la reflexión sobre el trabajo de análisis de los grupos triangulares. Frente a la contraposición, a la tensión entre el decir y el desear citado anteriormente y que lleva, por ejemplo, a dar gran importancia al análisis de los lapsus, de las asociaciones, de los giros lingüísticos, etc., Winnicott desarrolla prioritariamente la tensión entre el ser y el hacer. Abordaje que le lleva, por ejemplo, a dar gran importancia al análisis de juego, de las actividades y de los quehaceres. "Para controlar lo que está afuera, es preciso hacer cosas, no sólo pensar o desear, y hacer cosas lleva sus tiempos. Jugar es hacer". (Winnicott. 1975:59). Tensión entre el ser, la identidad, y el hacer que creo de mucha utilidad en el análisis de los grupos triangulares y en general en una perspectiva sociológica cualitativa de aproximación a la realidad social y de una mayor intervención en la misma y no sólo de su análisis e interpretación. Perspectiva que en la actualidad es aún más importante, si cabe, dada la actual crisis de identidades social y de otros fenómenos asociados a la actual transformación del "modelo social" vigente hasta fechas muy recientes.

VIH/sida, del tabaco y del alcohol. En el caso de estas investigaciones, los grupos triangulares han servido mucho para ayudar a decodificar y a abrir el código social, la representación social dominante en el grupo social de pertenencia/referencia de los asistentes al grupo. En este segundo ámbito, los discursos generados se han producido en un entorno más próximo al segundo de los polos citados, lo que ha posibilitado al propio grupo triangular el decodificar la función metalingüística dominante en su grupo social de referencia/pertenencia. Decodificación que, en parte, es posible en la medida en que, como decíamos antes, la introducción de la "experiencia vivida" desborda siempre la opinión, la argumentación más codificada de los discursos socialmente dominantes.

Ahora bien, en este segundo entorno discursivo posible en los grupos triangulares nuestra experiencia es que la clave de la tarea reside más en el propio proceso triangular, en hasta qué punto el propio grupo va codificando y/o decodificando las funciones metalingüísticas dominantes que en la tarea posterior de análisis del grupo. Al menos desde nuestro punto de vista y de experiencia, lo importante en este segundo caso no es tanto lo que analiza posteriormente el investigador sino lo que es capaz de llevar a cabo conjuntamente con los asistentes en y a lo largo de la dinámica del grupo triangular. Por ejemplo, en el caso de las investigaciones citadas anteriormente en el ámbito de la promoción de la salud lo importante no era tanto lo que el investigador analizaba posteriormente al momento de la realización de la dinámica, como en el caso de un grupo de discusión, sino lo que el grupo triangular era capaz de crear en el desarrollo de la propia dinámica. Diferente importancia de la dinámica del grupo triangular en relación a su posible momento de análisis posterior que nos ha conducido directamente a desarrollar en un epígrafe posterior unas breves reflexiones sobre el papel del moderador en este tipo de grupos.

5. ALGUNOS EJEMPLOS CONCRETOS DE LOS DISCURSOS PRODUCIDOS POR LAS DISTINTAS PRÁCTICAS CUALITATIVAS

A la luz de este breve recorrido por lo que da de sí cada una de las prácticas cualitativas utilizadas en la investigación sobre la vivienda en Huelva, queremos recoger de una forma muy breve algunos de los textos producidos de manera que se pueda observar y ejemplificar de un modo algo más amplio de lo que hemos hecho hasta ahora el conjunto de especificidades y diferencias, de "polarizaciones" discursivas que producen el uso de una y otra práctica en relación a un mismo tema o contenido del discurso¹².

5.1. LOS DISCURSOS SOBRE HUELVA

a) En el caso de los discursos sobre Huelva, cada una de las prácticas ha resaltado una aproximación discursiva diferencial a la ciudad. Por ejemplo, en el caso de las entrevistas personales el recorrido por Huelva, la aproximación a la ciudad ha

[12] De cara a no introducir otras variantes diferentes a la asociada a las propias características de cada una de las metodologías puestas en juego, hemos tratado de recoger textos producidos por asistentes cuyas características sociodemográficas y culturales fueran lo más similares posibles. De este modo, creemos que puede resultar más expresiva la polarización de la perspectiva discursiva puesta en juego por cada una de las prácticas cualitativas reseñadas.

sido realizada, sobre todo, desde una perspectiva muy biográfico-personal, desde la memoria y los recuerdos asociados a la ciudad y a su evolución muy próximos, por tanto, a las "historias de vida" y, en este contexto, han sido unos discursos marcados por un cierto tono "nostálgico".

¿HA CAMBIADO MUCHO HUELVA?

Más o menos.

- ¿MÁS-MÁS O MÁS-MENOS?

Ha cambiado. No está como estaba antes, pero vamos hay zonas que todavía están como estaban cuando yo nací, está igual que siempre.

- ¿Y A TI QUÉ TE PARECE? ¿BIEN O MAL QUE HAYA COSAS ASÍ?

Fatal, lo que te he dicho antes, hay casas que las tenían que haber tirado hace muchísimo tiempo, bueno la tiraron y la volvieron a construir; la zona donde yo nací que era el Hotel Suárez, las colonias... toda la barriada antigua y vieja que tiraron, la casa de mis abuelos la tiraron y la volvieron a construir" (Entrevista personal con una mujer "recogida" de clase media baja de 30-40 años).

"Yo con tres años me fui a Ceuta porque mi padre trabajaba en la Térmica antigua y lo trasladaron a Ceuta y me vine aquí con 9 años y bueno, me acuerdo de antes con 3 añitos de cosas de Huelva como por ejemplo cuando corría el tren del monte.

- PERO CON TRES AÑITOS.

- No, pero hay cosas que se me quedan, cuando corría el tren que iba a la punta del Sebo y nos bañábamos ahí en la punta del Sebo y era bonito y aquello se vino para abajo, otra cosa que me acuerdo de Huelva antaño, la calle del puerto, lo que era la calle de San Sebastián como la han destrozado.

- ¿POR QUÉ?

- Hombre porque era una calle que era clásica como Triana en Sevilla, como es Cádiz antiguo y la calle Sebastián era lo mismo y a mí me gustaba la calle Sebastián, lo típico de ir a Sebastián, de los palmitos, todo eso se ha perdido, a Huelva se la están cargando." (Entrevista personal con un trabajador de la hostelería 30-40 años).

b) En el caso de los grupos de discusión, la aproximación ha sido realizada desde una perspectiva más general y global, de los problemas, las carencias y también del desarrollo positivo que ha podido experimentar la ciudad. De esta forma, si el sujeto de las entrevistas personales era un "yo" ligeramente nostálgico, podríamos decir que el sujeto de los grupos de discusión al respecto de su discurso sobre la ciudad ha sido el de un "nosotros ciudadano" ligeramente/duramente crítico.

"- Yo, para mí es el tema más importante. Hombre independientemente de que las barriadas están poco dotadas, ¿no?, ee, poco no, no están dotadas, pocas plazas, pocas zonas verdes, no tenemos parques, y después, yo creo que la ambición popular es el asomarse al río, ¿no?" (RG. profesionales liberales. Clases medias altas).

Asimismo, los grupos de discusión han resaltado las dimensiones sociales y culturales de las formas de organización de la ciudad y de las formas colectivas de la apropiación del espacio.

c) En el caso de los grupos triangulares, como venimos apuntando, se produce una situación discursiva que se sitúa en la tensión que se desarrolla "entre" las dos situaciones anteriores en el sentido de ser un discurso producido entre primeras personas (como en el caso de la entrevista personal) que incorporan al mismo al "otro/otros" a modo de interlocutores directos del grupo. De este modo parecería que los "otros", el resto de los ciudadanos de Huelva se incorporan al discurso grupal sin llegar a confundirse con los "yo" que hablan pero sin llegar a constituirse, tampoco, en un "nosotros" representativo. En este contexto, la aproximación a Huelva por parte de los grupos triangulares hacen hincapié en las formas de convivencia en la ciudad, en las relaciones con los "otros" y en su evolución a lo largo del tiempo.

"Yo a mí Huelva, la verdad, como yo la veo, ¿no?, lo que es Huelva para mí actualmente, yo la veo como una ciudad dormitorio, o sea donde la gente se levanta, trabaja se va, se toma dos copas, y al día siguiente otra vez se van a trabajar, se levantan, y así, ¿no? sucesivamente." (Grupo triangular. Mujeres clases medias bajas.)

"Huelva como has dicho empezó a cambiar desde el comienzo de la democracia, se empezaron a hacer pisos mejores, se empezaron a hacer en las barriadas más colegios, a arreglar las barriadas en temas de carreteras, jardines, algunas zonas recreativas y todo lo demás, y entonces se ha notado un cambio que quizá no sea lo suficiente para el número de habitantes que Huelva tiene ya en la actualidad, pero yo creo que el ciudadano de Huelva, el nativo de Huelva ha notado desde hace 20 años hacia ahora."

...NO SÉ SI ESTÁN DE ACUERDO ASÍ QUE SE HA NOTADO...

- Sí, sí, yo estoy de acuerdo con él, porque también he vivido más o menos de la forma que él ha vivido. ...(?)

¿USTED NACIÓ AQUÍ EN HUELVA?

- Yo nací en Huelva. Vamos, soy nativo y más o menos he hecho las mismas cosas que él porque he trabajado también en el Polo." (Grupo triangular. Trabajadores con empleo estable).

5.2. EL EJEMPLO DE LA "SALITA"

Los discursos producidos sobre la "salita", sobre este cuarto de tanta importancia simbólica en la cultura onubense sobre la vivienda, revelan de nuevo la distinta perspectiva de cada una de las respectivas aproximaciones discursivas a este tema.

a) Así, en las entrevistas personales la aproximación, el punto de vista que se destaca en los discursos a la hora de abordar el tema de la "salita" es desde la perspectiva de su uso personal en la medida que, como dice L.E. Alonso (1994: 227), en las entrevistas personales destaca sobre todo el "decir del hacer".

"Nosotros hacemos la vida en el comedor; lo que es el salón comedor pero no lo utiliza nadie"

¿POR QUÉ?

Porque la gente no lo utiliza, lo dejan como salón, yo lo tengo y lo utilizo para comer, para vivir, para charlar, para leer, por eso ya te digo. Yo lo uso". (Entrevista personal. Mujer activa de 30-35 años. Clases medias).

También se realiza una aproximación a este tema desde la transmisión generacional en el seno de la familia de origen...

"Hacemos la vida en la salita, porque en el salón decidimos que yo no compraba muebles de salón para las visitas, entonces compramos dos sofás muy bonitos, y yo los dejé en el salón para que vengan las visitas nada más, no compramos muchas sillas, nos metemos en la salita.

- ¿Y EN EL SALÓN QUÉ TENÉIS ENTONCES?

- Unos muebles de módulo, que los he reformado ya 30.000 veces, porque eso de la decoración me encanta, pintar y, unos muebles de módulo, que son 4 módulos arriba, 4 módulos abajo, la mesa y las 4 sillas, mesa plegable, son 2 metros cuando se pliega.

- ¿Y POR QUÉ DECÍAS ESO DE EL SALÓN PARA LAS VISITAS, PORQUE AQUÍ ES MUY HABITUAL?

- Sí, la gente de Huelva tiene su salón, pero lo utiliza nada, cuando vienen las visitas las pasa al salón, y viven en una salita, yo dije que no, porqué, esa es la educación que me ha dado mi madre, mi madre tampoco compraba los muebles para las visitas. (VOCES)

- Y eso, la gente está acostumbrada a eso, y mi madre pues no, y mis hermanos y yo hacemos lo mismo." (Entrevista personal. Camarero de 26-33 años.)

b) Por su parte, en los grupos de discusión se realiza una aproximación desde el punto de vista más social general de cuál es el código cultural onubense con respecto a la distribución interior del hogar. De cuál es el papel de la "salita" en esta forma de vivir y de diseñar el espacio interior de las viviendas en Huelva.

"- Que nosotros usemos el salón es una excepción. En general aquí el salón es un espacio pues de prestancia ¿no?, de lujo, que no se usa.

- Lo normal es la salita.

- Yo además creo que es cómodo. Yo lo de salita creo que es cómodo.

- Pero no para respetar el salón...

- No, no, pero para comer yo creo que es cómodo.

- Yo también tengo comedor aparte.

- Yo también tengo comedor e igual lo tengo que sacrificar pero me está costando mucho trabajo...

- ...(...)...no, lo normal aquí es el salón y la salita y la vida se hace en la salita, pero lo que ella plantea es comedor, para comer, no para estar.

¿Y LA SALITA COMO ESTÁ, CON EL SALÓN, CON EL COMEDOR?

- La salita es un sitio con el sofá.

- La televisión, un sofá.

¿CON LAS HABITACIONES O CON LA COCINA?

- Es una habitación. La salita suele estar cerca de la cocina, es pequeñita, se come, se vive, los niños estudian, es donde se vive, y el salón mucha gente no lo...

- La camilla, aquí se utiliza mucho la camilla con el brasero y la ropa de camilla. Cosa que en otros sitios no se usa..." (Reunión de grupo. Mujeres de clases medias altas).

c) Por último en los grupos triangulares la aproximación al tema de la "salita" se realiza desde el punto de vista de la "apropiación", de la "organización personal del espacio de la casa".

"- Es muy pequeñito, 85 tiene, 85. Es muy pequeñito, muy pequeñito, no puedo poner salita, porque tengo tres niñas y un niño, tengo tres dormitorios, pues no puedo poner salita, la vida la tenemos que hacer en el salón.

¿USTED TIENE SALITA, O...?

- Sí. Sí, porque tenemos tres dormitorios, y entonces dos se quedan de dormitorios y uno de salita". (Grupo triangular. Mujeres de clases medias bajas).

"Yo por ejemplo en mi caso tengo 4 hijos, ahora mismo me dan a mí un piso con 4 dormitorios, pues la idea mía es de poner una salita, ¿entiende? y dos cuartos de aseo, que los necesito". (Grupo triangular. Mujeres de clases medias bajas).

6. LA VIVIENDA, LA CASA Y EL HOGAR

Una vez hechas estas reflexiones y comentado estos breves textos y ejemplos ilustrativos de la investigación realizada podemos volver a las cuestiones iniciales de este anexo metodológico y preguntarnos ¿Qué es lo que polariza cada una de las prácticas citadas?. ¿Qué es lo que se ha expresado como específico de cada una de las prácticas utilizadas en el contexto de la investigación realizada sobre la vivienda en Huelva?

Para responder a estas preguntas vamos de forma muy breve a diferenciar entre las nociones de hogar, casa y vivienda según recogen y matizan los distintos diccionarios de la lengua castellana. Pues bien, como tratamos de señalar a continuación podríamos decir que aunque todas las palabras citadas describen una noción similar y que son términos que se relacionan estrechamente entre sí, cada una de ellas, sin embargo, aporta un matiz, significa un enfoque diferencial en la perspectiva con que se aborda el tema que nos ocupa en el sentido de que cada uno de los términos citados marca un acento diferencial en el seno de un gradiente imaginario que se podría establecer desde un "adentro", desde la noción más "íntima y subjetiva" del "hogar" a un "afuera", a la noción más "neutral y objetiva" de la "vivienda" pasando por la situación intermedia de la "casa".

En efecto, veamos las acepciones de estos términos según el Diccionario Español de Sinónimos y Antónimos de F.C. Sainz de Robles editado por Aguilar.

ADENTRO >—————	GRADIENTE —————	<AFUERA
HOGAR	CASA	VIVIENDA
- Horno	- Morada	- Casa
- Forja	- Mansión	- Domicilio
- Fragua	- Hogar	- Morada
- Fogón	- Vivienda	- Habitación
- Chimenea	- Residencia	- Residencia
- Fuego	- Domicilio	- Habitáculo
- Hoguera	- Estancia	
- Lar	- Piso	

ADENTRO >	GRADIENTE	<AFUERA
HOGAR	CASA	VIVIENDA
- Llar	- Linaje	
- Fóculo	- Raza	
- Fogaril	- Sangre	
- Brasero	- Firma	
- Cocina	- Despacho	
- Campana	- Razón Social	
- Revellín		
- Alcabor		
- Casa		
- Domicilio		
- Morada		

Contexto y conjunto de acepciones de unos y otros términos que permiten observar cómo la noción de hogar es la que conlleva una dimensión de apropiación del espacio de la vivienda más personal y familiar, cómo la noción de casa ocupa una situación más intermedia y cómo la noción de la vivienda, en fin, ocupa la posición más objetivante de las tres. Posición más objetivante de la noción de la vivienda que, en el contexto de nuestra investigación, se transforma sobre todo en su dimensión más social. De esta forma y a la luz del conjunto de textos recogidos en la investigación y de reflexiones realizadas al respecto podríamos tratar de sintetizar las aproximaciones respectivas de cada una de las prácticas cualitativas analizadas diciendo que la "polarización" producida por cada una de ellas consiste en lo siguiente:

- Las entrevistas personales producen y desarrollan un discurso de aproximación al tema de la vivienda desde la perspectiva, desde el punto de vista que tiende a percibir y valorar la misma como el hogar en el que vive el entrevistado y su familia. Hogar que expresa la apropiación y la aproximación más íntima y familiar del tema de la vivienda.
- Los grupos triangulares producen y desarrollan un discurso de aproximación al tema de la vivienda desde la perspectiva, desde el punto de vista que tiende a percibir y valorar la misma como la casa en la que vive el entrevistado y su familia. Noción de Casa que por definición es un espacio personalizado pero al mismo tiempo socializado por antonomasia tal como evidencia la expresión "el que se casa, casa quiere" tan repetida en las entrevistas realizadas en Huelva.
- Los grupos de discusión producen y desarrollan un discurso de aproximación al tema de la vivienda desde la perspectiva, desde el punto de vista que tiende a percibir y valorar la misma como la vivienda en el que vive el entrevistado y su familia y principalmente abordan la vivienda como cuestión social.

Y, de forma coherente con esta polarización descrita podríamos, a su vez, tratar de caracterizar las diferentes prácticas cualitativas realizadas y analizadas brevemente en este anexo del modo siguiente:

- Las entrevistas personales serían el "espacio personal de la producción discursiva".
- Los grupos de discusión serían el "espacio representacional y social de la producción discursiva".
- Los grupos triangulares serían el "espacio transicional de la producción discursiva".

siva". Desde este punto de vista parecería más pertinente mantener la denominación de grupos triangulares que la de grupos personalizados propuesta inicialmente por A.Ortí (1993) con mi propio acuerdo en la medida en que mientras la primera denominación deja abierto el espacio transicional, el espacio vivo y ambivalente, paradójico del juego entre "yo"/los "Otros" incluyendo el "tercero", como recomendaba Winnicott (1975), la denominación de grupos personalizados escora tendencialmente el espacio de la producción discursiva de los citados grupos triangulares hacia uno de los polos de la tensión y en este sentido tiende a romper la dinamicidad propia de la paradoja, propia del "espacio transicional" winnicottiano para tender a estabilizar y fijar los lugares de la producción de los discursos en el polo de lo "personal" y, por tanto, es una denominación que tiende a resaltar y a intensificar las tensiones y los cuestionamientos entre las personas asistentes al grupo y a situar, por ello, la decodificación analítica en los citados cuestionamientos personales en lugar de la decodificación más social que se realiza mediante la inclusión en el grupo de los "otros, del "afuera", del "tercero excluido" pero, en este caso, incluido.

7. APUNTES PARA UNA REFLEXIÓN TEÓRICA SOBRE LOS GRUPOS TRIANGULARES

Una vez descrita la experiencia de Huelva y lo que ha dado de sí cada una de las prácticas cualitativas utilizadas en esta investigación, en lo que queda de anexo metodológico voy a intentar generalizar dicha experiencia a la luz de una reflexión más general sobre los grupos triangulares. Reflexión que ha encontrado dos "muletas" fundamentales sobre las que apoyarse en dos importantes autores, el pediatra-psicoanalista inglés Donald Winnicott¹³ y el lingüista ruso V.N. Voloshinov¹⁴.

7.1. EL "ESPACIO TRANSICIONAL" COMO ESPACIO DE PRODUCCIÓN DE LOS DISCURSOS DE LOS GRUPOS TRIANGULARES

En las páginas anteriores hemos resaltado cómo una de las características más destacadas de la investigación de Huelva en lo que se refiere a los grupos triangulares ha sido la tensión entre el "yo" y los "otros". Sin embargo y a tenor del conjunto de nuestra experiencia en la realización de investigaciones con grupos triangulares, cabría pensar que esta situación evidenciada claramente en la investigación de Huelva refleja una de las características específicas, singulares y diferenciales de los grupos triangulares en relación a las otras dos prácticas cualitativas puestas en

[13] Quiero agradecer a Nelly Schnaith el haberme dado a conocer, entre otras muchas, la obra de Winnicott que de tanta ayuda me ha sido para la redacción de este Anexo. También agradezco a mi hijo Rafael de cuatro años, todo lo que me ha enseñado de los "espacios transicionales" jugando con sus "ositos y conejos de peluche".

[14] D. Winnicott (1896-1971). Pediatra/psicoanalista inglés que desarrolló lo esencial de su carrera de pediatra a partir de 1923 y a lo largo de cuarenta años en el Paddington Childrens Hospital. Se dice que a lo largo de la misma trató con más de 60.000 personas (niños, lactantes, padres,...). Es conocido, sobre todo, por sus trabajos sobre los denominados "objetos transicionales". W. N. Voloshinov (1895-?). Lingüista ruso de la escuela de M. Bajtin -de hecho, una corriente mayoritaria de historiadores sostiene que la obra citada en el presente texto es obra del propio Bajtin- destacó por su orientación fuertemente crítica con las escuelas formalistas dominantes en sus tiempo resaltando, por el contrario, el carácter social y semiótico del lenguaje.

juego en esta investigación. En efecto, como señalamos en el artículo citado anteriormente (Conde, 1993), el grupo triangular tendencialmente parece insertarse, ubicarse en el lugar de embrague, de tensión, de conflicto y/o de articulación entre lo personal y lo social y de ahí su dinamicidad ya que este lugar es un espacio potencial ambivalente, paradójico y de permanente tensión entre ambos polos tal como tratamos de esquematizar a continuación.

SUJETO DE LA PRODUCCION DISCURSIVA EN LOS GRUPOS TRIANGULARES

"yo" <----Sujeto que se desplaza en este "entre"----> Los "otros".

Polo subjetivo	Polo objetivo
Polo interior	Polo exterior
Polo del "adentro"	Polo del "afuera"
Polo del "enunciado"	Polo de la "acción"
Polo personal	Polo colectivo

En este sentido, cabría decir que el lugar de la producción discursiva de los grupos triangulares, que el espacio simbólico donde se produce el citado discurso es un espacio "intermediario", es un espacio metafóricamente similar al "espacio transicional" definido por Winnicott (1975) en sus estudios sobre la evolución de los niños¹⁵. Concepto de "espacio transicional" de enorme potencia analítica y posibilidades de desarrollo "creativo" en las ciencias sociales y del que aquí sólo queremos hacer una breve mención¹⁶. Winnicott define este espacio a partir de su teoría más conocida y utilizada sobre los denominados "objetos transicionales" (los "ositos de peluche" de los niños) y señala cómo el espacio transicional o "zona intermedia" es aquel espacio "potencial" que se sitúa entre la "realidad psíquica interna" y el "mundo exterior" tal como es percibido por dos personas en común". (Winnicott 1975: 13). "Espacio intermedio de la experiencia¹⁷ al que contribuyen simultáneamente la realidad interior y la vida exterior" (Winnicott 1975: 9). Espacio intermedio que Winnicott generaliza desde los estudios sobre la problemática de la evolución del bebé y del niño a los estudios sobre el juego y la creatividad, en general, para señalar cómo se puede situar en dicho espacio la base del desarrollo cultural, artístico, religioso y, en general, de las distintas formas de creatividad que puede desplegar el ser humano. (Winnicott. 1975: 55-74).

Ahora bien, la noción de "espacio transicional" aplicado para definir el espacio, el lugar de producción de la específica modalidad discursiva de los grupos triangulares exige, por nuestra parte, una cierta matización al desarrollo realizado por Winnicott (y sobre todo por sus seguidores) en el estudio de los bebés y de los niños.

[15] Los interesados en este concepto pueden leer la obra de Winnicott *Juego y realidad* editada en castellano por Gedisa en 1995 y la compilación de artículos sobre la obra de Winnicott titulada *Donald W. Winnicott*, editada en castellano por Editorial Trib de Buenos Aires en 1978.

[16] Resulta hasta cierto punto sorprendente que estas nociones de Winnicott no hayan sido utilizadas, al menos en nuestro conocimiento, por prácticamente ninguna de las corrientes de sociología cualitativa existentes en nuestro país. De hecho es curioso observar como Winnicott ni siquiera es citado una sola vez en la inmensa bibliografía que aporta, por ejemplo Jesús Ibáñez en sus distintas obras al respecto. Algo similar ocurre con la amplia bibliografía aportada por el ya citado y más reciente (1994) manual de *Métodos y técnicas de investigación cualitativa en ciencias sociales*.

[17] Winnicott utiliza el término inglés de *experiencing* en vez de *experience*, es decir, utiliza una forma verbal en lugar de una forma sustantiva para acentuar la dimensión del dinamismo, de vivencia del proceso de la experiencia más que del planteamiento más estático y abstracto de la misma.

En efecto, dentro del gran alcance teórico que Winnicott concede a esta noción - sobre todo en su teoría del "juego" infantil y de la "creatividad" que se abre a la consideración de la cultura en su sentido más amplio-, la mayoría de sus estudios se centran en las fases iniciales de la vida de los niños, en la fase del destete y en las inmediatamente posteriores y, por tanto, en la ambivalencia del espacio transicional, Winnicott tiende más a reflexionar sobre la ambivalencia orientada hacia el polo del "adentro", del "interior" (Winnicott. 1976: 111-119) que sobre la ambivalencia orientada hacia el otro polo, hacia el exterior¹⁸. Sin embargo y desde nuestra experiencia, en el caso de los grupos triangulares ocurriría justo lo contrario. Es decir, en el espacio de transición entre el "yo" (interior) y la "experiencia de los otros", el tipo de discurso generado en un grupo triangular tiende más hacia el exterior, hacia el afuera, hacia la experiencia, hacia lo objetivo que es el lugar dónde el grupo tiende a situar sus cimientos discursivos, vía las "experiencias referidas" que más adelante desarrollaremos¹⁹.

Esta ligera matización no debe llevar a pensar, sin embargo, que en el grupo triangular se producen siempre este tipo de orientaciones. Por el contrario, y en coherencia con la noción básica y constitutiva del "espacio transicional" en algunas investigaciones centradas en otras problemáticas (el problema de la mujer y del feminismo, por ejemplo), los grupos triangulares han generado discursos muy cómplices y orientados hacia el área "interior" y no hacia el "exterior". Discurso "triangular" con una función muy clara de expresión de las identidades personales de las asistentes al grupo y de sus ambivalencias a partir de la exposición de ciertas experiencias de las asistentes al mismo.

Lo que ocurre es que como en la investigación social en general se proponen temas de investigación, como el de la vivienda en Huelva, cargados de sociabilidad y exterioridad, el discurso del grupo triangular en el marco de estas investigaciones se orienta más hacia esta dirección que hacia el interior pero siempre en el contexto básico del espacio transicional. Espacio abierto por definición a las dos direcciones discursivas que de hecho se entremezclan y encabalgan a lo largo del conjunto de los discursos producidos por los grupos triangulares.

7.2. EL LUGAR DE LA EXPERIENCIA CONCRETA EN LA PRODUCCIÓN DISCURSIVA DE LOS GRUPOS TRIANGULARES. LA EXPERIENCIA "REFERIDA"

a). El papel de las "experiencias concretas" en los discursos de los grupos triangulares.

Esta forma específica que tienen los grupos triangulares de producir los discursos a partir de la tensión entre los "yo/s" interiores como sujeto/s que habla/n y un

[18] De ahí que como subrayan A. Green (1978) y J. B. Pontalis (1975) la noción de "objeto transicional" haya tenido más "éxito" en el campo teórico que la noción de "espacio transicional".

[19] Orientación de los discursos producidos por los grupos triangulares más hacia el exterior/objetivo que hacia el interior/subjetivo que conforma estos grupos como más apropiados para la intervención sociológica, más allá del origen del concepto de "espacio transicional" más ligado inicialmente al psicoanálisis y a la pediatría.

"los otros" exterior al grupo como sujeto/s de la acción o situación, parecería encontrar en las experiencias concretas que se van relatando a lo largo de la conversación que se mantiene en el grupo triangular una forma específica de anudación, de articulación de ambos tipos de "sujetos" en el sentido de que en la experiencia concreta narrada habitualmente tiende a aparecer tanto el "yo" que la narra como los "otros" que figuran en la experiencia referida como los sujetos activos de la misma, como los sujetos de la acción o situación narrada²⁰. Narración que se expresa como un forma de identidad dinámica en paralelo a la propia inestabilidad o estatuto paradójico que caracteriza los espacios transicionales en los que se produce la citada forma narrativa. Es decir, la propia incorporación al grupo de un elevado número de experiencias narradas en la medida en que en unos casos el protagonista de las mismas es el mismo "yo", la misma persona que las enuncia, y en otros casos el protagonista de la experiencia es un "otro" distinto al "yo" que las cuenta, permite una construcción dinámica y abierta de la propia identidad de los que las narran.

En el caso de Huelva y combinándose ambos tipos de sujetos en las experiencias que se contaban e introducían en las dinámicas de grupo, los grupos triangulares tendían a producir sus discursos a partir de los casos "concretos" (lo "concreto es lo completo" gusta decir A.Ortí citando a M.Mauss), de las "experiencias concretas" en las que los sujetos protagonistas solían ser personas de fuera del grupo, eran terceras personas, "otros", "exteriores" a los asistentes aunque habitualmente próximos a los mismos: un familiar, un conocido, etc.,.

Esta forma de introducir las experiencias concretas a partir de un personaje próximo y no a partir de sí mismo parecería ser un mecanismo especialmente útil a los fines de la dinámica grupal triangular ya que ayuda a autentificar la "experiencia narrada" por cada asistente y, por tanto, a conformarla con un "estatuto" de "hecho social objetivo", casi²¹, mientras que, al mismo tiempo, deja la puerta abierta a la presentación de otras "experiencias" contadas por otros asistentes que puedan ser distintas a la anterior sin que ello conlleve un cuestionamiento de la "verdad" de la primera experiencia narrada ni un cuestionamiento de la "identidad personal" del primer narrador²².

"Por ejemplo nosotros en la familia, esto es una cosa muy personal, ¿no?. Una hermana mía que se ha comprado un piso, bueno, que el piso le ha salido cantidad de caro, donde mi cuñado bueno, todo el tiempo tiene pues que trabajar, trabajar para poder reunir el dinero para poder pagar la... lo que es el piso...

EL CRÉDITO.

- Claro, el crédito del piso, y bueno, y como mi cuñado en este caso pues bay 25.000

[20] De hecho, y en más de un caso parecería que la experiencia, que la anécdota que se cuenta que le ha pasado a los "otros" no es más que una forma "proyectiva" de contar lo que le ha pasado a "uno" mismo, al "yo" que relata. En otras ocasiones, cuando en el grupo se ha generado un suficiente grado de complicidad, se relatan directamente y para compartir las propias experiencias personales.

[21] Subrayo el "casi" porque en realidad lo que se tiende a presentar como "hecho" es un relato. Ahora bien es un relato que adopta una forma de expresión, de presentación en público que tiende a dotarle del estatuto de "hecho" objetivo.

[22] Quizás, por ello, como comentábamos antes, las experiencias contadas en los grupos triangulares tienden a tener como protagonista de las mismas al propio sujeto que las enuncia cuando en el grupo se ha generado la complicidad y la solidaridad interna suficiente como para saber que no se va a ser cuestionado por el resto de los asistentes.

personas aquí en Huelva, vamos". (Grupo triangular. Mujeres de clases medias bajas).

"Experiencia" relatada que, como el mismo texto anterior atestigua, posibilita, si no hay cuestionamiento con otra "experiencia" distinta, poner de manifiesto cómo en cada uno de estos casos concretos, en cada una de estas experiencias narradas se pone de manifiesto lo general, lo social, desde el punto de vista de los participantes en el grupo. De esta forma, y caso de que se no se produzca el cuestionamiento sino el asentimiento de los otros asistentes al grupo- lo que por otro lado suele ser bastante habitual como revelan algunos de los propios textos que hemos incorporado a este anexo-, esta forma discursiva permite generar un clima en el que resulta relativamente fácil el compartir, el poner en común las citadas experiencias.

"Y TÚ EN EL TEMA ESTE DE LAS PROMOCIONES TÚ DECÍAS QUE NO TE METÍAS, ¿QUE NO... ¿NO?"

- No me metía no, sino que yo ya he estado dos o tres veces para pedirlo pero que eso es muy difícil que te lo den. Yo tengo la esperanza perdido en eso.

- Yo estoy barto de echar solicitudes en todos lados.

- Y yo ..." (Grupo triangular. Empleo inestable).

b). La experiencia concreta como caso particular del "discurso referido".

Llegados a esta altura del anexo y para una mejor caracterización de este tipo de discurso "triangular", quizás nos resulte útil acudir, de nuevo, a una noción ya acuñada en el campo teórico y que creo que se sitúa en una relación directa con este tipo de construcción discursiva. Desde nuestro punto de vista, al menos, esta forma de construcción discursiva de los grupos triangulares mantiene una estrecha relación con la noción de "discurso referido" analizado y desarrollado por el lingüista ruso Voloshinov en su obra "El signo ideológico y la filosofía del lenguaje" (1976). En efecto, define este lingüista al "discurso referido" como aquel que "es visto por el hablante como un enunciado que pertenece a algún otro, como un enunciado que en su origen fue totalmente independiente, completo en su construcción y externo al contexto dado" (Voloshinov 1976: 144) de modo similar, subrayamos por nuestro lado, a cómo la "experiencia referida" en los grupos triangulares tiende a plantearse como una experiencia ajena, de "fuera" del contexto grupal en el que se narra al mismo tiempo que sus protagonistas suelen ser, también, unos "otros" ajenos y exteriores formalmente al hablante -salvo en los casos citados de los grupos "cómplices"- . Desde este punto de vista, pues, podríamos considerar que las experiencias narradas en los grupos triangulares constituirían un caso concreto y más particular del modelo más general de "discurso referido" analizado por Voloshinov.

c). La dimensión "meta" del discurso referido y la dimensión "infra" de la experiencia referida.

En esta consideración de los casos concretos aportados en los grupos triangulares como modalidades particulares de los "discursos referidos" conviene señalar, sin embargo, una diferencia con el marco teórico propuesto y desarrollado por Voloshinov, de la misma forma que hicimos anteriormente con la noción de "espacio transicional" acuñado por Winnicott, en el sentido de que mientras Voloshinov siem-

pre resalta, en relación al "discurso referido", que éste es un "enunciado", un "trozo" de discurso podríamos decir, que se introduce en el seno del discurso que se está enunciando -de hecho, la base de sus ejemplos son estudios y obras literarias-, en nuestro caso lo que se introduce es un "trozo de experiencia" narrada. Desde este punto de vista, mientras Voloshinov en base a esta introducción de un "enunciado" en "otro enunciado" caracteriza los "discursos referidos" como una de las modalidades básicas de la creación de los denominados niveles "meta" en el lenguaje, es decir, de la creación de lo que podríamos denominar como "bucles" entre un "decir" y otro "decir" (fenómeno de la intertextualidad); en el caso de los grupos triangulares, y siempre en base a nuestra experiencia, en la medida que lo que se introduce no es tanto un enunciado ya constituido sino que lo que se introduce es una "experiencia" narrada como tal "experiencia" podríamos caracterizar a las citadas "experiencias referidas" como una de las modalidades básicas de la creación de lo que podríamos llamar niveles "infra" en el discurso, es decir, de la creación de lo que podríamos denominar como "bucles" entre un "decir" y una "experiencia" que se aleja de los fenómenos de la intertextualidad para apuntar hacia una dirección prácticamente inversa. Es por ello y en este contexto que cobra sentido el matiz escrito anteriormente sobre la dimensión indirecta de la función referencial jakobsoniana en el sentido en que el discurso se produce como un "discurso referido" sobre una "experiencia referida".

De este modo, la introducción de un nivel "infra" en relación más directa con el "referente" del mensaje que con el "código" del mismo posibilita, como veremos más adelante y como ya apuntamos en el artículo anteriormente citado (Conde 1993: 224-225), la orientación del discurso hacia una posible apertura e incluso hacia una interpelación y posible desbordamiento del código más que hacia un refuerzo del mismo como ocurre, sin embargo, con el desarrollo de los sucesivos niveles "meta".

Por tanto, la introducción de la "experiencia referida" como nivel "infra" en el contexto de la modalidad concreta de la construcción discursiva de los grupos triangulares permite el desarrollo de unos discursos "triangulares" que tendencial y potencialmente apuntan al citado desbordamiento del código, de la función "metalingüística" (Jakobson) de los discursos sociales dominantes en los grupos sociales de referencia/pertenencia de los grupos triangulares realizados. En este sentido, podríamos decir (expresado siempre en términos relativos y tendenciales ya que toda relación con los "objetos", con el mundo, con la "realidad" es una relación mediada por el lenguaje y por tanto mediada "representacionalmente") que las relaciones con el "objeto", las "relaciones de objeto" que evidencian los discursos producidos por los grupos triangulares estarían en una relación menos codificada con los mismos que en los discursos producidos por los grupos de discusión canónicos de 5 a 9 personas en los que las "relaciones de objeto" mantenidas y expresadas por los discursos producidos tendrían más mediaciones representacionales y codificadas que en los grupos triangulares²³. En este sentido y hasta cierto punto, cabría decir que los discursos producidos por los grupos triangulares en parte están dados y en parte están producidos por

[23] Sólo como nota a pié de página, conviene situar que la diferencia establecida por Winnicott entre "relación de objetos" y "uso de objetos" sería muy pertinente para profundizar en esta diferencia que acabamos de subrayar en los discursos de unos y otros tipos de grupos en el sentido de que mientras los discursos producidos por los grupos de discusión se inscribirían en el ámbito de las "relaciones de objetos", los discursos de los grupos triangulares tenderían a inscribirse en los "usos del objeto".

el grupo o, como diría Winnicott, son discursos "a medias encontrados, a medias inventados".

d). De las "experiencias referidas" al intento de su puesta en común, a las "experiencias" compartidas.

El discurso construido por el grupo triangular se va gestando, pues, se va construyendo a partir del relato casi permanente de casos concretos, casos concretos que se cuentan como casos "reales", como "hechos" (en coherencia con la dominancia de la función "referencial") que, a su vez, se presentan como condensaciones, sobreterminaciones de lo general y que posibilitan, por ello, ser compartidos y ampliados por el conjunto del grupo (función fálica). De esta forma, en esta modalidad "triangular" de construcción discursiva el propio caso personal de cada uno de los asistentes tiende a exponerse y a transformarse en un caso concreto compartido y no sólo como un mero caso personal como se recoge perfectamente en el siguiente texto biográfico, próximo a un texto autobiográfico de una historia de vida (Marinas, J.M. y Santamarina, C. 1993) pero que en el marco del grupo triangular se transforma en la expresión concreta de una situación general de los jóvenes con contratos eventuales con la que se sienten identificados todos los asistentes a este grupo triangular.

"yo entré con diecisiete años, entré yo en la empresa... entré, estuve, diecisiete, dieciocho y diecinueve, estuve tres años trabajando, por contrato de tres meses...

RENOVABLE.

- Prorrogable. Total que a los diecinueve me tuve que ir a la mili, y me fui a la mili, antes de irme hablé con mi jefe, a ver si yo tenía, tenía esperanza de cuando me licenciara volver otra vez a entrar; me dijo que no había problema, que entraba otra vez... que era un buen trabajador; que trabaja, me licencié, entré en la empresa otra vez con veinte años y ahora con veintitrés me hacían fijo o me echaban a la calle, son tres años los que está una persona en la empresa por contrato, cuando llegan los tres años te hacen fijo o te echan a la calle.

- Pero eso yo creo que ha cambiado también ya.

- Bueno, yo te estoy hablando de hace cuatro meses. Yo me llevo mis tres años, yo con toda mi ilusión del mundo, me quedaba, me quedaba, me quedaba, con un puesto mejor, porque yo he estado siempre de almacenista, abí en los almacenes, con un puesto más arriba de recepcionista ... y a la hora de la verdad me dieron tres patadas en el culo. ¿Por qué? porque le interesa ...

- Prefieren gente de contrato a hacer plantilla.

- Les interesa coger otra vez ahora a otro niño con 17 años, igual que entré yo, y le pagan equis dinero, ¿no?" (Grupo triangular. Empleo inestable).

Por tanto, en el seno de los distintos procesos de construcción de los discursos puestos en marcha por las diferentes prácticas cualitativas que estamos abordando, una de las características más importantes, específicas y singulares de los grupos triangulares es la de tender a construir el discurso a partir de un encuentro de las experiencias concretas "referidas" por cada uno de los asistentes y de un intento de puesta en común de las mismas. Intento de puesta en común, entre las experiencias referidas y las experiencias compartidas, que permite a los asistentes al grupo trian-

gular indagar, tantear cómo y hasta qué punto estas experiencias "referidas" pueden ser significativas de la situación y posición del grupo de pertenencia/referencia, como evidenciaba el texto anterior de los jóvenes trabajadores con contratos eventuales.

Intento y tarea de puesta en común de las citadas experiencias sugeridas y compartidas por cada uno de los asistentes que es posible realizar además de lo dicho por, al menos, otras dos razones íntimamente relacionadas con las características de la dinámica que se desarrolla en los grupos triangulares, a tenor de nuestra experiencia en los mismos. En primer lugar, dichas "experiencias referidas" pueden ser compartidas en la medida en que dichos casos no son relatados desde el estricto mundo "interior", subjetivo de cada uno de los asistentes sino que son relatadas desde el punto de vista "exterior", "objetivo", casi como si fuesen un "hecho" social que se puede compartir de forma "natural" y, en segundo lugar, por una razón más técnica, si se quiere denominar así, asociada al clima discursivo que se suele generar en un grupo triangular mucho más abierto y a la escucha tanto del "otro" asistente como de los "otros" (excluidos-incluidos en el grupo) que en un grupo de discusión dónde la escucha está más centrada en el seguimiento de la dinámica "grupal" más general²⁴.

e) Las "experiencias referidas" como práctica dinámicamente discursiva.

La "experiencia referida" de los grupos triangulares se evidencia, pues, como un camino discursivo que "desborda" en su propia expresión y dinamicidad tanto los casos más "estereotipados" (L.E. Alonso, 1994: 227) y propios de las entrevistas personales como los casos más "prototípicos" (L.E. Alonso, 1994: 227) y más codificados que se establecen en los discursos de los grupos sociales. En efecto, la "experiencia referida" por sus propias características siempre desborda tanto como uno y otro plano "estereotipado" y "prototípico" de la enunciación por lo que tiene de experiencia singular no reductible ni encasillable en lo más profundo de la misma.

Asimismo, la incorporación de una "experiencia referida" en el contexto del discurso grupal establece un "salto" entre los planos del discurso que se enuncia y de la "experiencia referida" que posibilita tendencialmente abrir el discurso, introducir nuevos ejes de sentido y significación "ad hoc" por parte del grupo triangular. Situación que posibilita el generar una dinámica abierta y paradójica que desborda la posible significación más "cerrada" -en términos relativos- que se le pueda atribuir a un discurso tanto desde el exterior al grupo como desde el interior de cada uno de los asistentes. Desarrollo paradójico por indecible, ni exterior ni interior, que confiere una gran dinamicidad a las reuniones de grupo triangulares y que posibilita una apertura progresiva del discurso de los mismos más allá de lo habitual y de lo permitido en los

[24] Al mismo tiempo la introducción en el grupo triangular de la "experiencia referida" tiene hasta cierto punto, podríamos decir, una "función terapéutica" y liberadora de cara a la propia dinámica del grupo triangular ya que en lugar de provocarse en el desarrollo de dicha dinámica una tensión interna tal que llegue al cuestionamiento de los propios asistentes, del propio "yo" de los mismos, posibilita un deslazamiento de dicha tensión hacia la reflexión enriquecedora sobre la base de las experiencias de los "otros" situados en el exterior del grupo en lugar de cada "otro" interior al mismo. Hasta cierto punto cabe pensar que la introducción de una experiencia "exterior" al grupo permite en el mismo el desarrollo de una cierta/gran complicidad interna a la hora de desarrollar la dinámica del grupo y las tareas que se proponen en el mismo, como en varias ocasiones nos ha ocurrido en nuestra experiencia de trabajo.

códigos dominantes como tuvimos ocasión de analizar en el artículo citado anteriormente (Conde, 1993). Apertura discursiva de los grupos triangulares que fué una de las características que inicialmente más nos llamaron la atención y que, a la luz de la presente reflexión, cabe relacionar estrechamente con la cuestión del "espacio transicional" y con la "experiencia referida" ya que, como resalta el citado Voloshinov al comentar los discursos referidos, la introducción de los mismos en un enunciado genera una gran dinamicidad discursiva en la medida que "los dos (planos) existen realmente, funcionan, y se conforman sólo en su interrelación, y no por sí mismos, separados el uno del otro. El discurso referido y el contexto en que se lo refiere son los términos de una interrelación dinámica.". (Voloshinov, 1976: 147-148)²⁵.

En este sentido, es clave no olvidar la reflexión desarrollada por Winnicott a este respecto cuando recordaba la paradoja de dos objetos unidos y separados, a la vez, por una cuerda. "Esta es la paradoja que acepto y que no trato de resolver". (Winnicott 1975: 149).

8. EL PAPEL DEL MODERADOR

En el artículo citado anteriormente (Conde 1993:226) situábamos cómo el papel del moderador en los grupos triangulares como mínimo debía ser doble, debía interpelar al grupo y debía defender las reglas de juego del debate. En cierto modo, y expresado en los términos de Winnicott que estamos utilizando en esta reflexión, cabría decir que esta primera definición del papel del moderador en los grupos triangulares era ya una definición "transicional" sin denominarla de este modo en la medida que conllevaba una definición de la función del moderador que obligaba a éste a estar, al mismo tiempo, "dentro" (interpelar) y "fuera" (defender las reglas de juego) del grupo.

Un breve texto del mismo Winnicott que nos está ayudando tanto a enmarcar más teóricamente nuestra experiencia con los grupos triangulares, nos puede suministrar una nueva sugerencia para tratar de desarrollar de una forma más reflexiva nuestra actual experiencia sobre el papel del moderador en este tipo de grupos y para señalar en este contexto lo que creo que es una de las diferencias más notorias entre los grupos de discusión y los grupos triangulares.

"Me siento muy afectado cuando pienso en los profundos cambios que he impedido o dificultado en los pacientes de ciertas categorías nosográficas. Si sabemos esperar, el paciente llega por sí mismo a comprender de forma creadora y experimenta con ello un júbilo profundo. Por mi parte, ahora disfruto más de ese placer que cuando antes realizaba una buena interpretación y me consideraba muy inteligente. Creo que ahora sobre todo interpreto con el objetivo de hacer conocer al paciente los límites de mi comprensión. El principio es el siguiente: es el paciente y sólo él el que conoce las respuestas...(...)... Esta manera de interpretar del analista, para ser eficaz, debe estar vinculada a la capacidad del paciente de colocar al analista fuera

[25] Aunque sea alejarse parcialmente del objeto de reflexión del artículo, cabe señalar la gran proximidad entre los análisis de Voloshinov y de Winnicott en este ámbito de problemas que estamos comentando en estas páginas.

del área de los fenómenos subjetivos. De lo que se trata, pues, es de la capacidad del paciente de utilizar al analista." (Winnicott 1975: 120).

Este texto de Winnicott nos suministra una clara sugerencia para situar una de las diferencias claves, desde mi punto de vista, entre los grupos triangulares y los grupos de discusión. En efecto, mientras en los grupos de discusión es el analista el que después de realizado el grupo interpreta el resultado del mismo, en el caso de los grupos triangulares una de las mejores pruebas, por el contrario, de que el grupo va bien es que sea éste el que tome conciencia de lo que se está tratando, que sea capaz el propio grupo de explicitar esta conciencia reflexiva del mismo. Una anécdota ocurrida en un grupo de mujeres resulta muy reveladora de esta situación. En efecto, en un grupo triangular de "fumadoras" se estaba tratando de estudiar el cómo abordar una política de fomento de los hábitos saludables, incluido entre ellos el no fumar y para ello se trataba de que el grupo percibiese el valor, la significación, el sentido más o menos oculto que se podía traslucir en determinadas formas de enunciación de la publicidad a favor y en contra del tabaco y, en esa medida, generase una propuesta de tratamiento comunicacional para el tema del tabaco en relación a la promoción de los citados hábitos saludables. Pues bien, al percibir la dinámica y ser conscientes de ello, el grupo tomó conciencia de lo que se estaba haciendo al punto de que una de las asistentes, con el asentimiento del resto, explicitó que lo que se estaba haciendo en el citado grupo era una especie de "pacto social sobre el significado de las palabras" o, dicho de otra manera, que lo que se estaba haciendo en el grupo era precisamente decodificar el código vigente con el que se suele abordar esta problemática en la comunicación publicitaria (Fume¡, No Fume¡) para tratar de gestar uno nuevo simbólicamente más eficaz.

Para poder desarrollar esta idea con más detenimiento voy a distinguir dos momentos en la función del moderador/analista de la investigación en relación a los grupos de discusión y a los grupos triangulares: a) la realización de la dinámica de grupo en sí y b) el momento del análisis posterior del texto producido por el grupo.

Cabe situar que en el caso del grupo de discusión durante la realización de la dinámica de grupo, el papel del moderador es relativamente limitado e indirecto ya que durante y a lo largo de la citada dinámica grupal el moderador debe tratar de estar explícitamente poco presente en la citada dinámica en la medida en que uno de los objetivos centrales de la misma es la construcción grupal del discurso con las mínimas interferencias posibles por parte del moderador. Sin embargo, en su segundo momento, en el momento *post* grupal del análisis, el papel del analista es clave ya que el uso, la utilización básica de la investigación viene mediada por esta tarea de análisis e interpretación.

En el caso de los grupos triangulares, por el contrario, la cuestión se desarrolla de un modo parcialmente diferente, prácticamente inverso en ciertos casos. En efecto, durante y a lo largo de la dinámica grupal el moderador tiene un papel fundamental ya que debe tratar de facilitar mediante el *holding* (Winnicott, 1975) adecuado que sea el propio grupo el que trate de "poner en común" sus "experiencias referidas", el que trate de explicitar, si es el caso y el objetivo de la investigación, el código dominante, el que tome conciencia del mismo y, en esa medida y desde la específica perspectiva grupal (distinta de todos y cada uno de los asistentes al grupo, incluido

el moderador) trate de realizar una decodificación del código explicitado y trate de desarrollar uno nuevo si se da el caso²⁶. Y, desde este punto de vista, como decíamos antes y subrayaba Winnicott, lo importante, lo satisfactorio no es tanto el análisis que (posteriormente) realiza el analista (caso de los grupos de discusión) sino el análisis que es capaz de realizar el propio grupo a lo largo de su dinámica (caso de los grupos triangulares) como tratábamos de explicitar con el ejemplo anterior.

Es decir, en el caso de los grupos triangulares y siempre que el objetivo de la investigación lo demande, el moderador debe entrar y salir en la dinámica grupal para poder jugar, entre otros, el papel de facilitador de la explicitación y posible toma de conciencia por parte de los asistentes al grupo triangular del discurso social, del código social dominante al respecto del tema que se investiga de modo que a partir de esta toma de conciencia dicho grupo tenga la capacidad de sortearlo, de modificarlo, de trastocarlo si lo estima o cree necesario en función de las tareas que esté acometiendo el grupo.

Esta "distinción" básica entre los grupos de discusión y los grupos triangulares marca una importante diferencia en el papel del moderador en uno y otro caso. En efecto, mientras que en los grupos de discusión para poder llevar a cabo su tarea de moderación, el investigador no debe exponerse en el grupo, no tiene porqué intervenir en el mismo y no tiene porqué conocer en profundidad el tema que está investigando, en el caso de los grupos triangulares, por el contrario, el investigador debe conocer en profundidad el tema de la investigación²⁷ y debe exponerse e intervenir en el grupo sin que, por ello, se transforme en uno más del grupo. El moderador no debe erigirse en representante de la objetividad y del conocimiento, lo que se suele desarrollar bajo el manto de la autoridad, ni tampoco debe ser uno más del grupo, sencillamente el moderador no debe ocultar su implicación y su presencia como tal moderador.

[26] En este entorno, conviene comentar el que los grupos triangulares tienen una cierta relación con los grupos de creatividad.

[27] Por ello, en general y hasta ahora siempre que hemos realizado grupos triangulares lo hemos hecho tras la previa realización de los grupos de discusión que permiten conocer el tema y el código con el que se aborda.

BIBLIOGRAFÍA DE METODOLOGÍA

- ALONSO. L.E. (1994). "Sujeto y discurso: El lugar de la entrevista abierta en las prácticas de la sociología cualitativa" en *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. Madrid. Síntesis.
- CONDE F. (1993). "Los métodos extensivos e intensivos en la investigación social de las drogodependencias" en *Las drogodependencias: perspectivas sociológicas actuales*. Madrid. Colegio de Doctores y Licenciados en Ciencias Políticas y Sociología.
- IBÁÑEZ. J. (1979). *Más allá de la sociología. El grupo de discusión. Teoría y crítica..* Madrid. Siglo XXI.
- ORTÍ. A. 1986. "La apertura y el enfoque cualitativo o estructural: la entrevista abierta y la discusión de grupo" en García Ferrando M., Ibáñez. J, y Alvira F. (comps.): *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación social*. Madrid. Alianza.
- ORTÍ. A. (1993). "El proceso de investigación de la conducta como proceso integral: Complementariedad de las técnicas cuantitativas y de las prácticas cualitativas en el análisis de las drogodependencias" en *Las drogodependencias: perspectivas sociológicas actuales*. Madrid. Colegio de Doctores y Licenciados en Ciencias Políticas y Sociología.
- MARINAS, J.M. Y SANTAMARINA.C.(eds). (1993). *La historia oral. Métodos y experiencias*. Madrid. Debate.
- VOLOSHINOV. V.N. (1976). *El signo ideológico y la filosofía del lenguaje*. Buenos Aires. Nueva Visión.
- WINNICOTT, D.W. (1975). *Jeu et réalité. L'espace potentiel*. París. Gallimard.
(Existe una reciente traducción española *Realidad y juego* . Barcelona. Gedisa).
- WINNICOTT, D.W., GREEN.A., MANNONI.O., PONTALIS. J.B. (1978). *Donald W. Winnicott*. Buenos Aires. Trieb.