

LA LEGITIMACIÓN DEL ESTADO DE BIENESTAR EN PERSPECTIVA COMPARADA: NIVELES Y VARIABLES EXPLICATIVAS

Por JAVIER NOYA MIRANDA

1. INTRODUCCIÓN

El estudio del Estado de Bienestar en perspectiva comparada, en particular desde la perspectiva de los regímenes de bienestar, constituye ya un programa de investigación consolidado (Esping-Andersen). Por contra, la investigación comparativa de las actitudes ante el Estado de Bienestar está empezando a dar sus primeros frutos (1). La proliferación de discursos teóricos sobre los problemas de legitimación, la inflación de expectativas o la ingobernabilidad no se ha visto correspondida con investigación empírica comparativa sobre las actitudes de los ciudadanos. Sin embargo, la cuestión de la globalización y la competitividad de las economías plantea con urgencia la cuestión de la convergencia de las actitudes ante el Estado de Bienestar (Taylor-Gooby).

Un problema que se daba hasta ahora en este tipo de análisis, sobre todo desde la perspectiva macro o agregada, era que las encuestas internacionales de actitudes incluían pocos países, y ante esta constelación metodológica de la existencia de pocos casos y muchas variables, era difícil extraer conclusiones claras y acumulativas. Por eso se ha tendido más a analizar diferencias entre individuos de diferentes países (Newton/Confalonieri, págs. 56-57).

(1) La publicación más sobresaliente en esta línea de investigación es, sin duda, la compilación de BORRE/SCARBROUGH. En ella distintos investigadores analizan distintas dimensiones de las actitudes ante el Estado a partir de las encuestas internacionales disponibles. FERRERA (1993) y TAYLOR-GOOPY (1995) presentan los resultados de un Eurobarómetro de 1992 sobre «protección social». BOTELLA realiza un estudio comparativo de las actitudes fiscales y sus variables explicativas. Una de las últimas aportaciones es Svallfors/Taylor-Gooby.

Encuestas internacionales como el ISSP vienen a paliar esta situación (Kuechler). En este trabajo vamos a analizar los datos del International Social Survey Programme —módulo de 1996 «Role of Government III»— que incluye 25 países. Estudiaremos las tres dimensiones de las actitudes ante el Estado de Bienestar que se tienen en cuenta y se miden en la encuesta: la legitimación normativa, la demanda de gasto público, y la percepción de la presión fiscal. Éstas serán nuestras variables dependientes. En lo tocante a las variables independientes, para explicar las diferencias internacionales compararemos variables de diverso tipo: económicas, sociales, institucionales y culturales.

El orden de exposición es como sigue. En primer lugar damos cuenta de los argumentos teóricos sobre estas variables y del modelo de análisis resultante. Acto seguido presentamos los datos, la operacionalización de las variables y las técnicas de análisis empleadas en el trabajo. Pasando ya a los resultados, primero se muestran los niveles agregados de las tres dimensiones de las actitudes ante el Estado de Bienestar (legitimación, gasto y fiscalidad) en los distintos países, y cómo éstos se agrupan en función de esos niveles. En el apartado siguiente, para cada una de las tres dimensiones de las actitudes, consideramos el efecto de las distintas variables explicativas de las diferencias internacionales. Finalmente, en el último apartado, se sintetizan los resultados y, también, se extraen las principales conclusiones y limitaciones del análisis.

2. LA EXPLICACIÓN DE LAS DIFERENCIAS INTERNACIONALES EN LA LEGITIMACIÓN DEL ESTADO DE BIENESTAR

Consideraremos en el trabajo cuatro tipos de variables explicativas de las diferencias internacionales en la legitimación del Estado de Bienestar: económicas, sociales, institucionales y culturales. Como variables económicas (cuantitativas) se incluye el nivel de vida, la desigualdad y el nivel de gasto público. Entre las variables sociales prestaremos atención al capital social y la satisfacción con la vida. En las variables institucionales (cualitativas) comprendemos el régimen de Estado de Bienestar y la visibilidad del sistema impositivo. Finalmente, como variable cultural estudiaremos el efecto de la dimensión materialista-postmaterialista de los valores.

2.1. *Variables económicas*

La primera variable económica a tener en cuenta es el nivel de vida. La hipótesis standard es que cuanto mayor sea el nivel de vida de un país, menor será la legitimación de la redistribución pública entre sus ciudadanos.

La segunda variable es la desigualdad económica. Es de suponer que cuanto mayor sea la desigualdad, mayor será la legitimación de la redistribución pública.

Las investigaciones realizadas hasta la fecha arrojan resultados contradictorios sobre las dos variables anteriores. Con datos de una encuesta del ISSP, Roller (178)

obtenía que no había efecto de la desigualdad objetiva, medida con el índice de Gini, pero sí del nivel económico, medido con el PIB. Con datos de otra encuesta, un Eurobarómetro, se llegaba a la conclusión inversa: el índice de Gini era más importante que el PIB como variable explicativa de las actitudes ante la redistribución. Finalmente, con datos de una tercera encuesta, la del estudio *Political Action*, se obtenía que ninguna de las dos variables era importante. Seguramente el problema metodológico del número y la variación de casos, al que ya hemos aludido, es el responsable de estas fluctuaciones.

Finalmente, entre las variables económicas consideraremos el nivel de gasto público objetivo, que podríamos considerar también como variable institucional cuantitativa, frente a las cualitativas, que tratamos en el epígrafe 2.3. La hipótesis es que a más nivel de gasto, menos demanda de gasto. Con todo el efecto no será lineal, ya que hay variación según la partida de la que se trate. Por un lado, la elasticidad de la demanda es distinta para las distintas partidas de gasto público: la disposición a pagar más impuestos a cambio de más gasto varía (Green). Por otro lado, la utilidad marginal subjetiva del gasto público varía con las partidas de gasto. La comparación internacional demuestra que, por ejemplo, en el caso de la sanidad no hay correspondencia entre el porcentaje de gasto público sobre el PIB y la satisfacción de la población con su sistema sanitario (OCDE, 1993: 35-39).

2.2. *Variables sociales*

Entre las variables sociales, en primer lugar hay que considerar el aspecto subjetivo del bienestar y el nivel de vida, esto es, la variable de satisfacción con la vida. Es sabido que no hay una correspondencia entre el nivel de vida objetivo y el bienestar subjetivo, ni a nivel macro —por países— ni micro —por individuos— (Weller). De manera que hay que estudiar el efecto de ambas variables independientemente. La hipótesis sería que a mayor bienestar subjetivo, menor legitimación del Estado de Bienestar. Veenhoven/Ouweneel muestran con datos de 28 países cómo cuanto mayor es el desarrollo del Estado de Bienestar, mayores son los niveles de satisfacción. Sin embargo, esta correlación es espuria: desaparece cuando se tiene en cuenta el nivel económico. En otro orden de cosas, entre 1950 y 1980 la satisfacción con la vida no aumentó más en los países en los que más creció el Estado de Bienestar.

Una segunda variable social a tener en cuenta es el capital social. La hipótesis es que a mayor capital social, menor legitimación del Estado de Bienestar. La supuesta destrucción del capital social (confianza y comportamiento asociativo) que acompaña al desarrollo de los Estados de Bienestar es una tesis defendida por autores tanto liberales (Fukuyama) como críticos (Wolfe). Según esta idea, el Estado de Bienestar desplazaría («crowd out») la iniciativa de la acción social individual y colectiva, subvirtiendo la sociedad civil. Esto sucedería, por ejemplo, a través de instituciones tan diversas como los impuestos —que restan aportaciones a las acciones civiles filantrópicas— o las guarderías públicas —que debilitarían los lazos familiares.

«El problema es si el éxito del Estado de Bienestar se produce a costa del debilitamiento de los lazos sociales y morales de la sociedad civil, especialmente de la familia y las comunidades locales» (Wolfe, 1989: 133).

Este efecto no querido del Estado de Bienestar sobre la sociedad civil tendría además un componente paradójico en la auto-destrucción del Estado de Bienestar. Como quiera que esas solidaridades primarias son la cuna de sentimientos de altruismo más generales, el socavamiento de los lazos afectivos puede concluir en deslegitimación de la redistribución pública, en un efecto de «spill over» perverso (Wolfe, 1989: 142).

El argumento ha sido puesto en cuestión en diversos trabajos empíricos.

Ringén ofrece datos que confirman que en Suecia entre el año 68 y el 81, en pleno auge del Estado de Bienestar, aumentó el número de visitas a familiares y amigos. El Estado de Bienestar, por lo tanto, no destruyó el capital relacional de las personas.

Wolfe (1989) también admite que el Estado de Bienestar, lejos de inhibir la acción voluntaria, libera más tiempo libre para ella. Putnam (1995) ha demostrado que las diferencias que se observan entre 19 países de la OCDE en su capital social —medido en términos del grado de confianza en algunas instituciones y participación asociativa— no parecen estar correlacionadas con el tamaño y las actividades de sus Estados:

«Los ciudadanos de países con mayor gasto público no son menos confiados o menos participativos que los de países con Estados frugales (...) Los indicadores de capital social en todo caso están correlacionados positivamente con el tamaño del Estado» (Putnam, 1995: 671).

Consecuentemente, se diría que el Estado de Bienestar no destruyó el capital social de las sociedades en las que se institucionalizó.

A la luz de estas y otras evidencias parece preferible hablar de un efecto contradictorio del Estado de Bienestar sobre el capital relacional.

«El Estado de Bienestar fortalece y debilita los lazos comunitarios al mismo tiempo. (...) Al contribuir a la prosperidad social aumenta el tiempo de ocio y expande los horizontes sociales de los beneficiarios. Al mismo tiempo, al contribuir a la movilidad social y geográfica, socava los lazos solidarios; al crear redes de funcionarios que atienden a las necesidades, lo hace más eficientemente pero más fríamente que los amigos; al dar una vivienda, mejora las condiciones materiales de muchas familias, pero también contribuye a cierto anonimato. Resumiendo, los lazos con los vecinos y los amigos se expanden y se contraen al mismo tiempo» (Wolfe, 1989: 146).

2.3. *Variables institucionales*

Además del nivel de gasto público (variable cuantitativa tratada en el punto 2.1.) la primera variable institucional (cualitativa) a tener en cuenta es el régimen de Esta-

do de Bienestar. Tomando como criterio del grado de desmercantilización de la fuerza de trabajo, el grado en que los individuos y familias pueden mantener un nivel de vida socialmente aceptable independientemente de su participación en el mercado, Esping-Andersen (1990) ha deducido y demostrado empíricamente la existencia de varios tipos o «régimenes» de Estado de Bienestar.

A partir de Esping-Andersen se pueden establecer al menos tres o cuatro tipos de regímenes: corporatista (Alemania), socialdemócrata (Suecia), liberal (Reino Unido), y católico-mediterráneo (Italia, España). El cuarto régimen, al que correspondería España, no aparece en la clasificación original, pero parece estar contrastado y consensuado por los especialistas en los estados de Bienestar del Sur de Europa (véase Ferrera, Leibfried y Moreno).

Taylor-Gooby, Papadakis y Svallfors, entre otros, han puesto los primeros hitos en la investigación de esta hipótesis en la comparación internacional de actitudes. Su esfuerzo se ha centrado en identificar en cada régimen los grupos sociales legitimadores y deslegitimadores del Estado de Bienestar, así como la fuente del conflicto entre esos grupos. Así, en el régimen socialdemócrata el «cleavage» es el sector y el sexo; en el liberal, la clase; en el corporatista, la relación con la actividad. Los resultados de las investigaciones señaladas apuntan a que no hay un claro «efecto régimen» a nivel micro. Las líneas de división social que estipula la teoría de Esping-Anderson no explican las diferencias en la legitimación del Estado de Bienestar.

Sin embargo, en el nivel macro, sí hay diferencias agregadas de legitimación entre los regímenes. Svallfors (1997) compara dos dimensiones de las actitudes: la legitimación del Estado de Bienestar (si el Estado es responsable del bienestar) y el igualitarismo (si no debe haber grandes diferencias de ingresos). Los resultados de Svallfors indican que en el régimen socialdemócrata se dan conjuntamente la legitimación y el igualitarismo; por contra, en el régimen liberal, tanto la deslegitimación como el antiigualitarismo. El régimen corporatista se caracteriza por conjugar la legitimación del Estado de Bienestar y el antiigualitarismo.

En consonancia con estos resultados previos, la hipótesis del efecto del régimen sería que la legitimación es mayor en el régimen socialdemócrata.

Una segunda variable institucional es el sistema impositivo y su visibilidad para los contribuyentes. En la literatura de la escuela de la elección pública se define como ilusión fiscal el hecho de que la demanda de gasto público de los ciudadanos no se ajusta respecto al precio real de los bienes producidos por el Estado, que los ciudadanos no percibirían debido a la complejidad del sistema impositivo generada más o menos intencionalmente por la burocracia pública. A mayor opacidad en la financiación, es decir, a menor percepción del coste colectivo, mayor legitimación del gasto. En los modelos del votante medio de la escuela de la elección pública el corolario es que el Estado, el Leviatán burocrático, se expande mucho más allá del que sería el nivel óptimo para el propio ciudadano.

Si bien la evidencia empírica no es robusta respecto a la existencia de un efecto directo e intencional de la complejidad y visibilidad del sistema fiscal (Cullis/Jones), indirectamente, como consecuencia no querida o perversa, sí parece que habría

un fundamento de la ilusión fiscal en la «ignorancia racional» de los ciudadanos, en su renuncia al conocimiento del precio real del bien colectivo dados los altos costes de información y transacción que comportaría tal conocimiento. El «efecto ilusión fiscal» obra a través sobre todo de la estructura de financiación, por la mayor o menor visibilidad del sistema impositivo que favorece o inhibe la reacción del contribuyente (Hibbs/Madsen). La rebelión fiscal empíricamente se habría dado en países en los que los impuestos más visibles, como el IRPF, aumentaron muy rápidamente (D. Mitchell).

Sintetizando, la hipótesis es que cuanto mayor es la visibilidad, menor es la ilusión financiera y menor es la demanda de gasto.

2.4. *Variables culturales*

Como variable cultural vamos a considerar la dimensión materialismo-postmaterialismo, de Inglehart.

Según este autor el auge de nuevos valores postmaterialistas va acompañado de la pérdida de legitimidad del Estado de Bienestar. Este autor llega a este dictamen en el marco más general de un teoría del cambio de valores en las sociedades avanzadas. Su argumento discurre por dos vías que el autor entremezcla, pero que, en el fondo, son independientes analíticamente (Flanagan). Por un lado tendríamos la hipótesis de la seguridad material y el bienestar: al ser socializado en la seguridad económica, se da más importancia a otros valores cuando se es adulto. Estos nuevos valores en esa dimensión económica son el postmaterialismo. Por otro lado, tendríamos la hipótesis de los nuevos valores: con el aumento del nivel educativo, de la importancia del conocimiento, y de la informalización de las relaciones sociales, disminuye la adhesión a valores de jerarquía y autoridad. Los valores que surgen en esta dimensión son los del libertarismo.

En concordancia con estas dos hipótesis generales sobre los valores, hay también dos variantes de la hipótesis sobre las actitudes ante el Estado de Bienestar: la propiamente postmaterialista y la libertaria. La primera es la que el propio Inglehart bautiza como «hipótesis de la utilidad marginal decreciente» del Estado de Bienestar. Con el bienestar económico y la satisfacción de sus necesidades básicas logrados por el Estado del Bienestar, las personas se preocupan menos por la igualdad y legitiman menos las instituciones creadas para promoverla. El Estado de Bienestar muere de éxito.

«Con el triunfo del Estado de Bienestar, la mejora del nivel de vida de la clase obrera (...) el Estado de Bienestar ha alcanzado su punto de utilidad marginal decreciente» (Inglehart, 1991: 84).

El aumento de gasto público, tanto si produce o no rendimientos decrecientes objetivos —sobre el nivel de vida real— acaba por generar una disminución de apoyo público (Inglehart, 1998: 347).

En la segunda versión del argumento, la hipótesis libertaria, Inglehart se hace eco de los análisis del Estado de Bienestar de Habermas y Offe. La extensión del Estado de Bienestar hasta colonizar la esfera del mundo de la vida hace que haya una reacción de defensa en virtud de la cual las personas son más críticas con los excesos de la profesionalización, burocratización, etc.:

«Los fines clásicos del Estado de Bienestar —unas estructuras de vida igualitarias— entran en contradicción con sus métodos —legalismo, financiación pública y burocracias. Al acumular poder, el Estado domina el ámbito privado de los ciudadanos y provoca la oposición ya no sólo de sus oponentes clásicos» (Inglehart, 84).

Según Inglehart, el descenso del igualitarismo va de la mano del auge del postmaterialismo. Pero aunque una persona siguiera siendo progresista en lo económico, es decir, igualitarista, el «libertarismo antiburocrático» inclinaría la balanza en contra del Estado de Bienestar.

En definitiva, en sus dos versiones, la hipótesis es que a más postmaterialismo, menor legitimación del Estado de Bienestar.

2.5. *El modelo de análisis*

En la tabla siguiente resumo el modelo, presentando las variables que se introducen en el análisis empírico, su dimensión y el efecto esperado sobre la legitimación del Estado de Bienestar.

VARIABLE	DIMENSIÓN	EFEECTO
nivel de vida	económica	negativo
desigualdad	económica	positivo
nivel de gasto público	económico-institucional	negativo
bienestar subjetivo	social	negativo
capital social	social	negativo
régimen de Estado de Bienestar	institucional	positivo (régimen socialdemócrata)
visibilidad fiscal	institucional	negativo
postmaterialismo	cultural	negativo

En el siguiente apartado, antes de exponer cómo se operacionalizan estas variables, presentamos los datos y las variables correspondientes a las actitudes ante el Estado de Bienestar.

3. DATOS Y VARIABLES

Los datos sobre actitudes ante el Estado de Bienestar que manejaremos en este trabajo provienen de la encuesta «Role of Government III» del «International Social

Survey Programme», realizada en 1996 (2). Éstos fueron los países participantes y el número de encuestados en cada uno de ellos: Australia (2.151), República Federal Alemana (2.361), Ex-RDA (1.109), Bulgaria (1.012), Canadá (1.182), República Checa (1.100), Eslovenia (1.004), España (2.494), Estados Unidos (1.332), Filipinas (1.200), Francia (1.312), Gran Bretaña (989), Hungría (1.500), Irlanda (994), Israel (1.543), Italia (1.104), Japón (1.249), Letonia (1.505), Noruega (1.344), Nueva Zelanda (1.198), Polonia (1.183), Rusia (1.691) y Suecia (1.238).

En la encuesta del ISSP se incluyen ítems sobre muy diversos aspectos de la esfera pública y el Estado. Respecto al Estado de Bienestar son básicamente tres las dimensiones sobre las que se puede extraer información: legitimación normativa, demanda de gasto público y percepción de la presión fiscal.

En el capítulo de la *legitimación normativa*, en la encuesta se pregunta si deben ser responsabilidad del Estado varias actividades. El ítem concreto que se utiliza en la encuesta es:

«En términos generales, considera Vd. que debería, o no debería, ser responsabilidad del Gobierno...?»

- crear un puesto de trabajo para todo aquel que lo demanda
- controlar los precios
- ofrecer asistencia sanitaria para todos
- asegurar pensiones dignas para los ancianos
- prestar a la industria el apoyo que necesite para su desarrollo
- asegurar un subsidio digno a los parados
- reducir las diferencias de ingresos entre ricos y pobres
- ofrecer becas a los estudiantes universitarios procedentes de familias con pocos ingresos
- facilitar una vivienda digna a las familias con pocos ingresos
- imponer regulaciones estrictas para que la industria cause menos daño al medio ambiente.»

Las opciones de respuesta del encuestado son: «sí, sin ninguna duda; probablemente debería; probablemente no debería; no debería de ninguna manera».

En este trabajo tomamos la suma de las dos primeras categorías como índice de legitimación.

Respecto a la segunda dimensión, la *demandas de gasto público*, en la encuesta se le pregunta al encuestado su opinión de la siguiente manera:

«Ahora le voy a mencionar diversos capítulos de gasto público. Dígame, por favor, si a Vd. le gustaría que se gastara más o menos en cada uno de ellos. (Tenga en cuenta que para poder gastar “mucho más” podría ser necesario aumentar los impuestos.)

- la protección del medio ambiente
- sanidad
- seguridad ciudadana

(2) Los datos se han obtenido en el Zentralarchiv für Empirische Sozialforschung de la Universidad de Colonia. Para análisis con datos más antiguos —del ISSP-«Social Inequality» y de un Eurobarómetro, ambos del año 1992— ver NOYA (1997 y 1999b).

- educación
- Fuerzas Armadas y defensa
- pensiones
- seguro de desempleo
- arte y cultura.»

Las opciones de respuesta son: «gastar mucho más, gastar más, gastar lo mismo que ahora, gastar menos, gastar mucho menos».

En este trabajo tomamos como índice de legitimación la demanda «fuerte» o incrementalista de más gasto: la suma de las respuestas «gastar mucho más» y «gastar más» (3).

En la encuesta también se incluye un ítem que mide las actitudes ante el déficit público en relación con la demanda de más gasto. Reza así:

«Supongamos por un momento que la presión fiscal (es decir, lo que pagamos en impuestos) en España se mantiene estable, esto es, ni aumenta ni disminuye. ¿Qué piensa Vd. que debería hacer, en ese caso, el Estado...?»

- gastar lo mismo que ahora en servicios públicos y prestaciones sociales, aunque eso signifique mantener el déficit público en su volumen actual
- gastar menos que en la actualidad en servicios públicos y prestaciones sociales, y de esa forma reducir el déficit público.»

Finalmente, en la tercera dimensión, la percepción de la presión fiscal, se pide al encuestado que valore por separado cómo es la carga tributaria de las personas de ingresos altos, medios y bajos. El ítem literalmente es:

«En términos generales, ¿cómo calificaría Vd. los impuestos en (PAÍS RESPECTIVO) actualmente? [Nos referimos a todos los impuestos, incluido el impuesto sobre la renta (IRPF), el IVA, retenciones salariales, etc.].

- Por lo que respecta en primer lugar a las personas con ingresos altos, ¿considera Vd. que sus impuestos son...?
- Y para las personas con ingresos medios, ¿sus impuestos son...?
- Por último, pensando en las personas con ingresos bajos, ¿sus impuestos son...?».

Las opciones de respuesta son: «altísimos, demasiado altos, más o menos razonables, demasiado bajos, bajísimos».

En este trabajo tomaremos como índice la suma de las dos primeras opciones de respuesta.

También en relación con la presión fiscal, en la encuesta ISSP se presenta un ítem sobre la relación entre los impuestos y el gasto público, que permite una aproximación al grado de ilusión fiscal y la llamada paradoja más por menos (la demanda de más gasto sin la disposición a pagar más impuestos). El ítem es:

«Si el Gobierno pudiera elegir entre bajar los impuestos o gastar más en servicios públicos y prestaciones sociales, ¿qué cree Vd. que debería hacer? [nos referimos a la

(3) Habría, por supuesto, otras posibilidades. Smith, por ejemplo, construye otro índice: a la demanda de más gasto le resta la de menos gasto.

totalidad de los impuestos, incluido el impuesto sobre la renta (IRPF), el IVA, retenciones salariales, etc.].

— bajar los impuestos aunque esto signifique gastar menos en prestaciones sociales y servicios públicos

— gastar más en prestaciones sociales y servicios públicos, aunque esto signifique pagar más impuestos.»

Pasemos ahora a nuestras variables independientes, con las que intentaremos dar cuenta de las diferencias internacionales en la legitimación.

La variable régimen de Estado de Bienestar se construye siguiendo la clasificación de Esping-Anderson con la modificación de Leibfried y otros autores, de forma que tendremos países conservadores, liberales, socialdemócratas y latinos-católicos. En el análisis de regresión múltiple esta variable se introduce como «dummy», siendo la categoría de referencia los países liberales.

Para la variable materialismo-postmaterialismo tomamos los resultados de Inglehart (1999). Para la variable satisfacción con la vida se toman igualmente los resultados de Inglehart (1999).

Pasando al capital social, tomamos como indicador la confianza interpersonal. Los datos para los distintos países provienen de Inglehart (1999).

En el trabajo la desigualdad económica se operacionaliza con el índice de Gini. Los datos, correspondientes a distintos años, provienen del Luxembourg Income Study (Atkinson *et al.*).

El nivel de gasto público de cada país se mide en porcentaje sobre el PIB. Los datos provienen de la OCDE (1999).

Como indicador de la riqueza del país tomamos el PIB. Los datos se toman de la OCDE (1999).

La presión fiscal y la estructura del sistema impositivo se miden en porcentaje sobre el PIB. Consideramos la presión fiscal total y la correspondiente a cuatro apartados: impuesto sobre la renta, Seguridad Social, propiedad, y consumo. Los datos, correspondientes a 1996, se toman de la OCDE (1998).

Siguiendo la convención del ISSP, en las figuras se utilizan las abreviaturas de los países correspondientes a las matrículas de los automóviles.

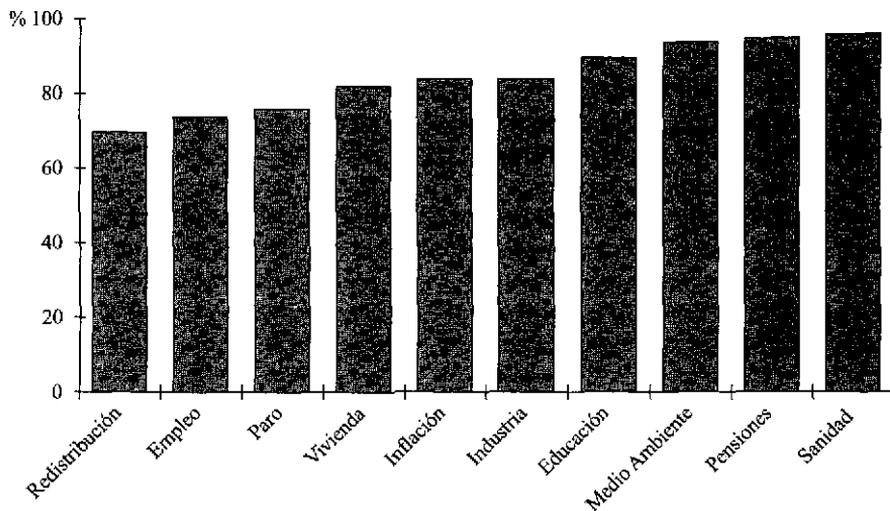
4. COMPARACIÓN DE NIVELES

En este primer apartado de presentación de los resultados, comentaremos los valores de los índices en las tres dimensiones de la legitimación para todos los países. A continuación, mediante el análisis de conglomerados, veremos cómo se agrupan los países en función de sus similitudes y diferencias en esas dimensiones.

4.1. Legitimación normativa

Empezamos por la comparación de la legitimación de la acción del Estado en las distintas esferas sin introducir las diferencias internacionales (*figura 1*). Para el con-

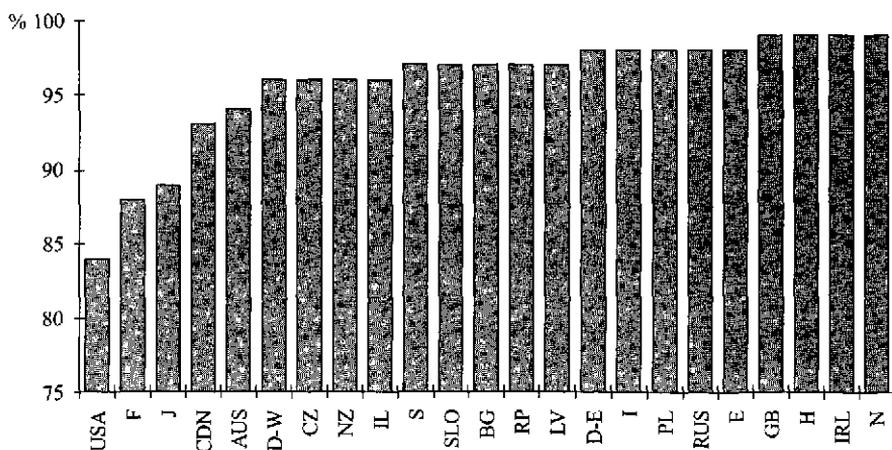
FIGURA 1. *Legitimación del Estado de bienestar*



junto de los países, la responsabilidad del Estado sería mayor en las esferas de la sanidad (95,8 por 100), las pensiones (95,6), la educación (89,6) o la vivienda (82,3). Por contra, sería menor en lo concerniente al paro (75,8) o la redistribución (70,3).

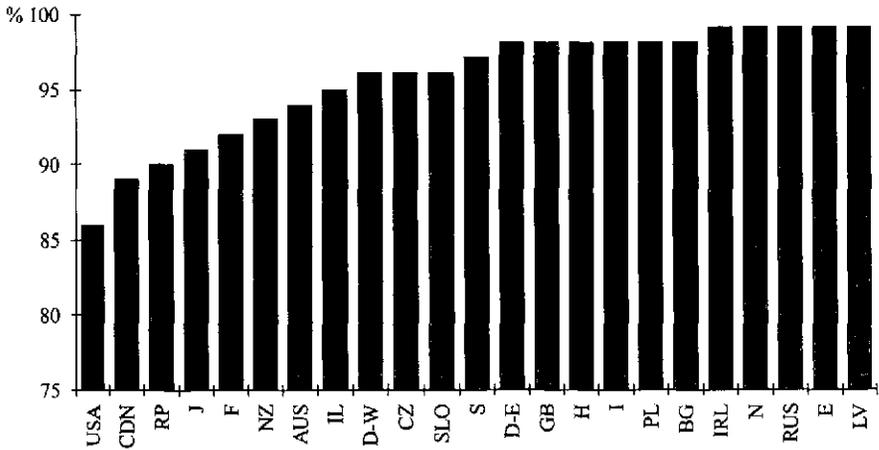
Entrando en las diferencias internacionales, respecto a la *sanidad*, la legitimación es menor en Estados Unidos, Francia y Japón (figura 2).

FIGURA 2. *Legitimación (Sanidad)*



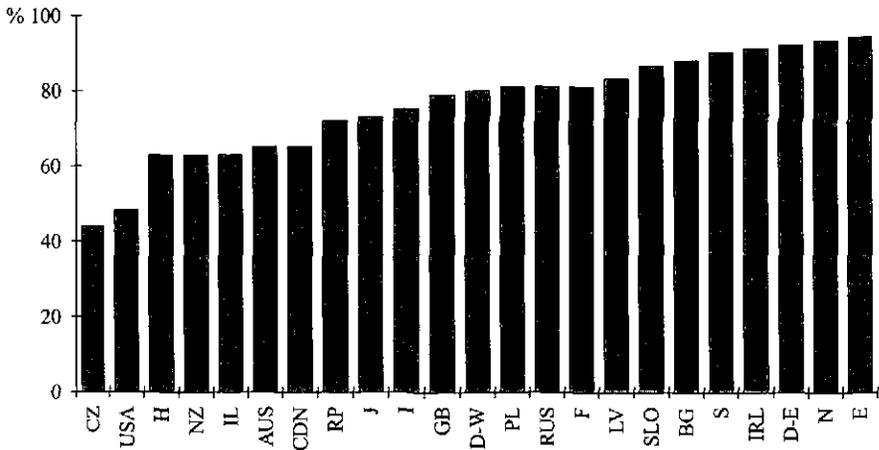
Pasando a las *pensiones*, la responsabilidad atribuida al Estado es menor en Estados Unidos, Francia, Japón y Canadá; por el contrario, es mayor en países los postcomunistas, pero también en España y Noruega (figura 3).

FIGURA 3. *Legitimación (Pensiones)*



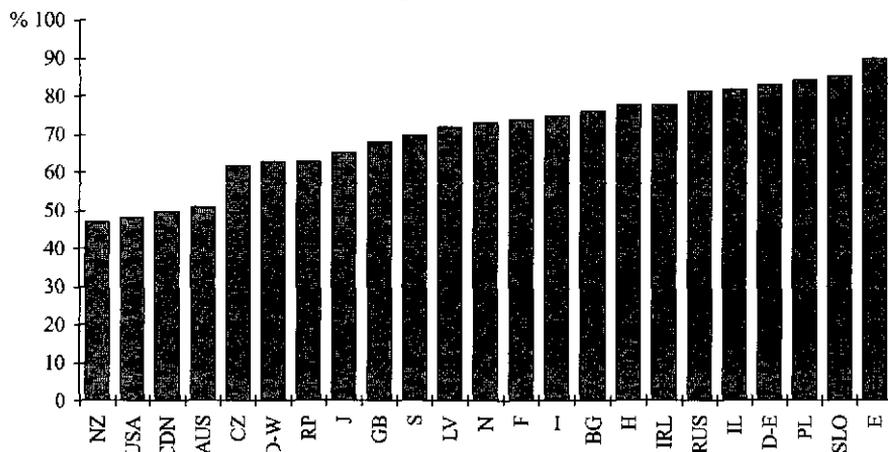
El patrón de legitimación del seguro de *paro* es híbrido (figura 4). La legitimación es menor en algunos países postcomunistas (República Checa o Hungría) y también en países liberales (Estados Unidos y Nueva Zelanda). Por el contrario, es mayor en España e Irlanda, y también en países socialdemócratas (Noruega o Suecia), así como en la postcomunista ex RDA.

FIGURA 4. *Legitimación (Paro)*



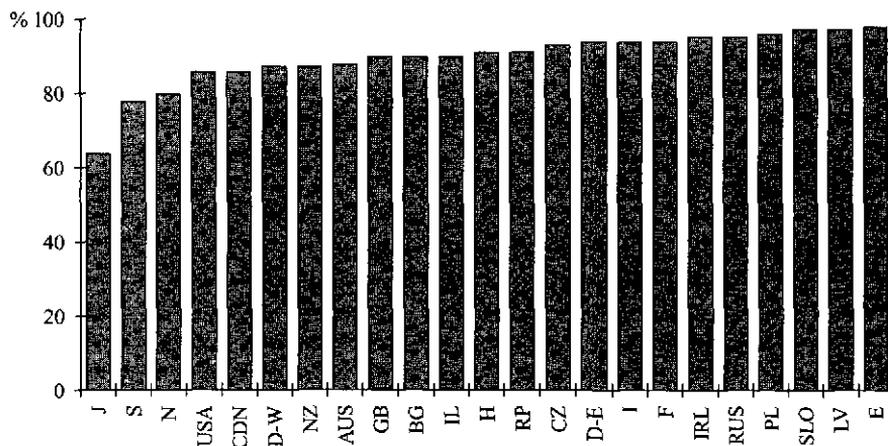
La atribución de la responsabilidad de la *redistribución* al Estado es más alta en España y los países postcomunistas, y menor en los países liberales (*figura 5*).

FIGURA 5. *Legitimación (Redistribución)*



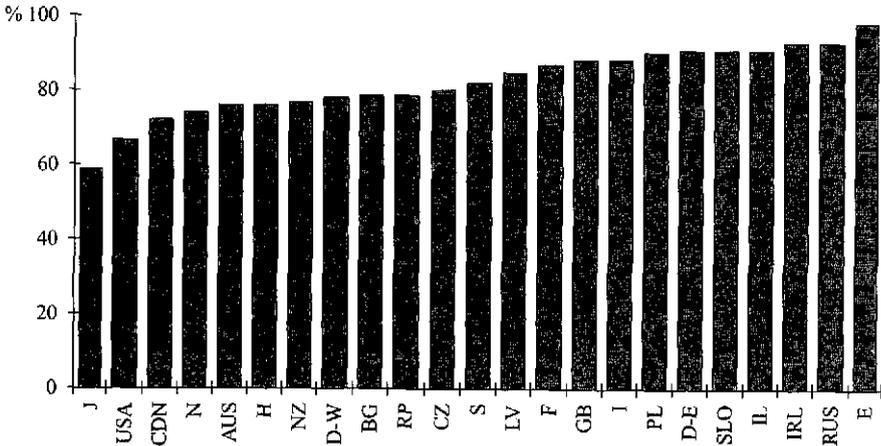
La legitimación del Estado en el ámbito de la *educación* es ligeramente menor en Japón en comparación con los demás países (*figura 6*).

FIGURA 6. *Legitimación (Educación)*



Finalmente, en el capítulo de la *vivienda*, la defensa del Estado como responsable es menor en los países liberales y Japón, y mayor en los países postcomunistas y España (figura 7).

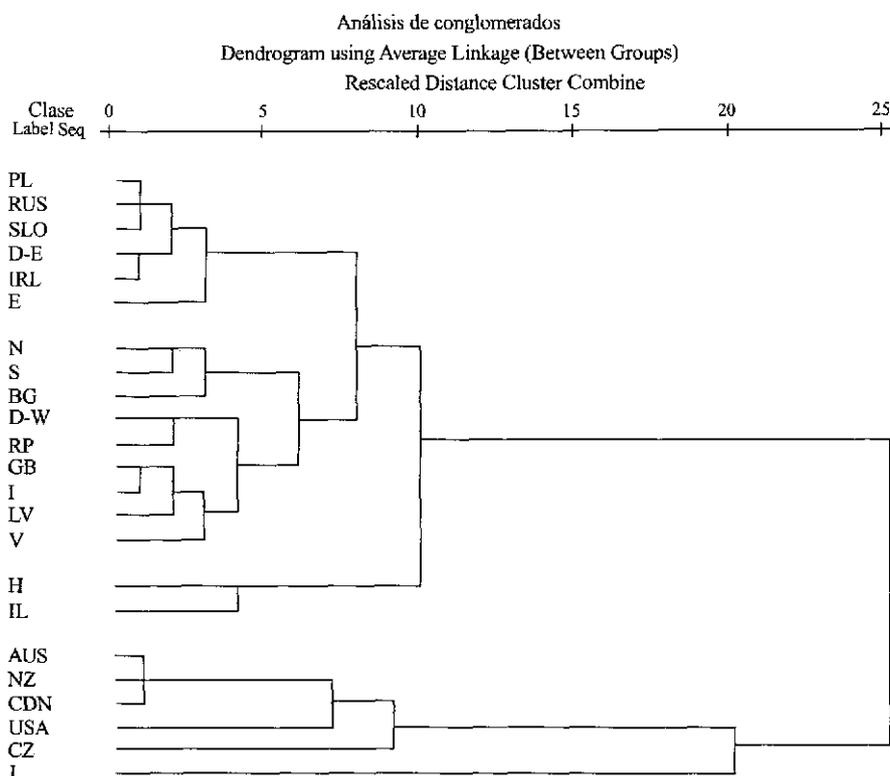
FIGURA 7. Legitimación (Vivienda)



Tomando los valores de las seis variables de legitimación en los distintos países, hemos realizado un análisis de conglomerados (figura 8). De él se obtiene la siguiente constelación de países. Por un lado, tenemos un conglomerado homogéneo de países liberales (Australia, Nueva Zelanda, Canadá, Estados Unidos y Japón), en el que entra también la República Checa. En el otro conglomerado entran los demás países, aunque el análisis revela tres subdivisiones significativas. En primer lugar, tendríamos un conglomerado homogéneo de países postcomunistas (Slovenia, Polonia, ex RDA, Rusia), aunque a más distancia en este racimo se agrupan también España e Irlanda. En segundo lugar, habría un conglomerado heterogéneo desde el punto de vista del régimen de bienestar, con países socialdemócratas (Noruega y Suecia), corporatistas (Francia, Alemania occidental), postcomunistas (Bulgaria) y católicos (Italia). Aquí también entraría el Reino Unido. En tercer lugar, desligados de este conglomerado anterior, encontraríamos a Hungría e Israel.

En resumidas cuentas, en lo tocante a la legitimación se da una contraposición entre los países de régimen de bienestar liberal y el resto. Desde el punto de vista de la legitimación normativa, no habría tantas diferencias entre los Estados de Bienestar corporatistas y los socialdemócratas.

FIGURA 8. Clasificación de países según su legitimación normativa del Estado de Bienestar



4.2. Demanda de gasto público

Pasando a la demanda de gasto público, en primer lugar podemos comparar los porcentajes para cada partida en el total de los países incluidos en la encuesta (figura 9). Las partidas sociales en las que se demanda un aumento mayor de gasto son la sanidad (79,3 por 100), la educación (72,4 por 100) y las pensiones (64,7). Entre las partidas no sociales destaca el medio ambiente, para el que el 58 por 100 de los encuestados pide un aumento del gasto público.

La partida de gasto social en la que la demanda de aumento es menor es el seguro de desempleo (38,3 por 100). El capítulo de gastos no sociales, la demanda también es menor para el orden público (55,1 por 100) y la cultura y arte (33,4 por 100).

Entrando en el análisis de las diferencias por países, la demanda incrementalista de gasto público en *sanidad* es menor en países corporatistas, como Francia o Alemania, y también en los liberales. Por contra, es mayor en los países postcomunistas (figura 10).

FIGURA 9. *Demanda de gasto público*

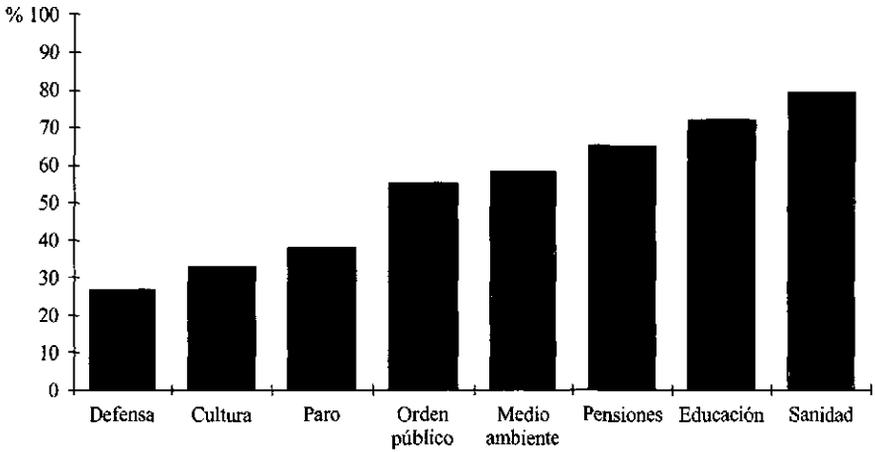
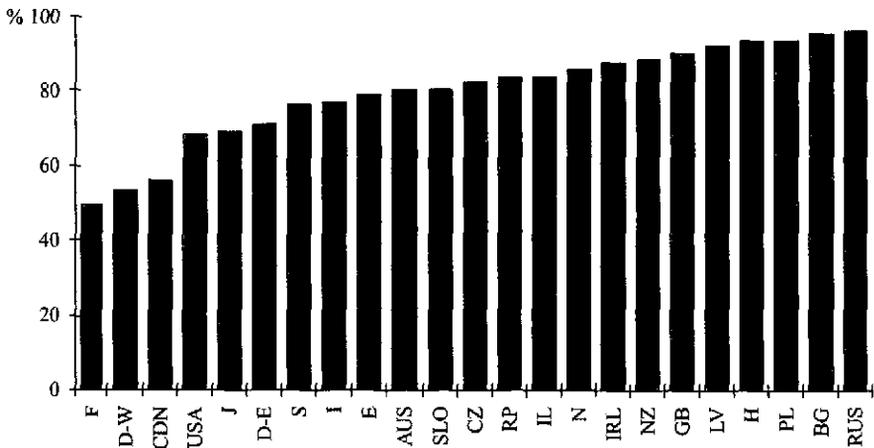


FIGURA 10. *Demanda de gasto en sanidad*



La demanda de gasto en *educación* es menor en Noruega y Suecia, y también en Alemania y Japón. Por contra, una vez más, es más alta en los países postcomunistas (*figura 11*).

También respecto a las *pensiones* la demanda es más alta en los países postcomunistas, y más baja en los liberales, así como en los corporatistas (Francia y Alemania) (*figura 12*).

FIGURA 11. *Demanda de gasto en educación*

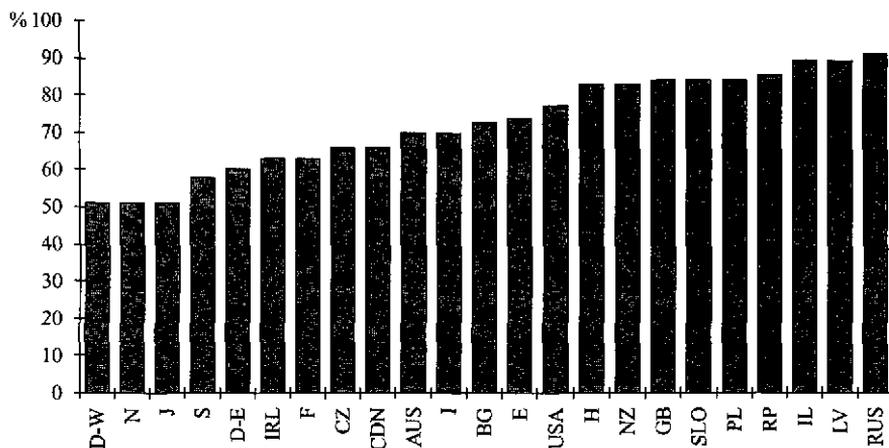
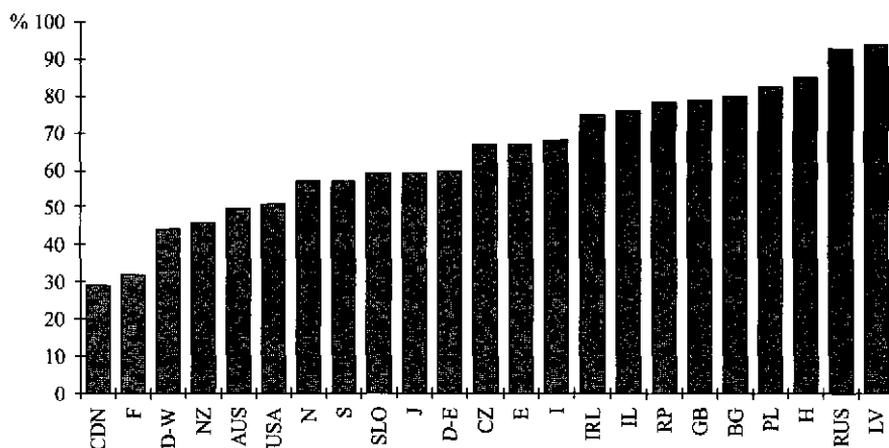


FIGURA 12. *Demanda de gasto en pensiones*



Finalmente, en lo que concierne a la partida del seguro de *paro*, la demanda del aumento del gasto es considerablemente menor en los países liberales (Nueva Zelanda, Australia y Canadá, sobre todo), y mayor en los países postcomunistas y España (figura 13).

Como en el apartado anterior, tomando las cuatro magnitudes de la demanda de gasto en los distintos países, hemos realizado un análisis de conglomerados. Los resultados indican que hay tres grandes grupos de países (figura 14). Por un lado, emerge un grupo de países postcomunistas (Rusia, Bulgaria, Hungría o Polonia), en

FIGURA 13. *Demanda de gasto en paro*

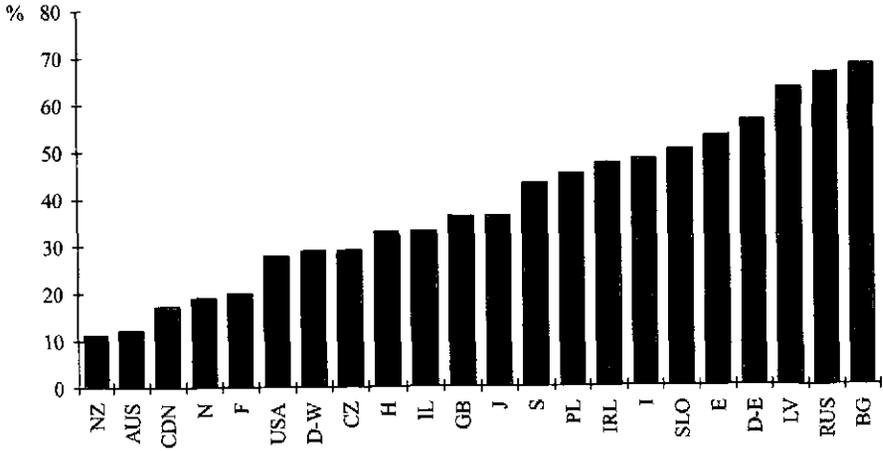
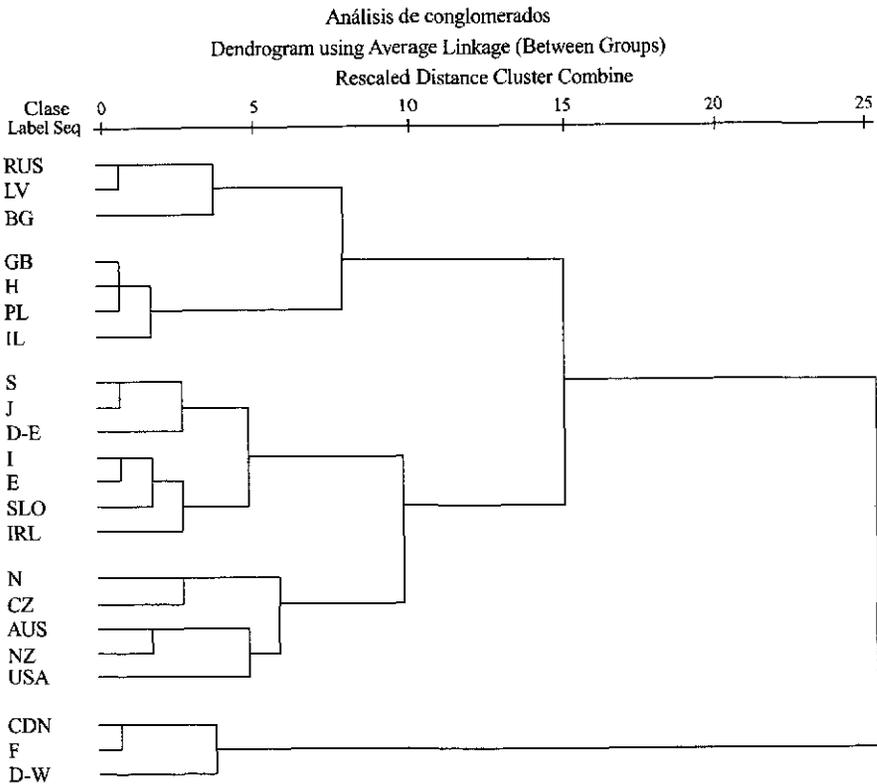


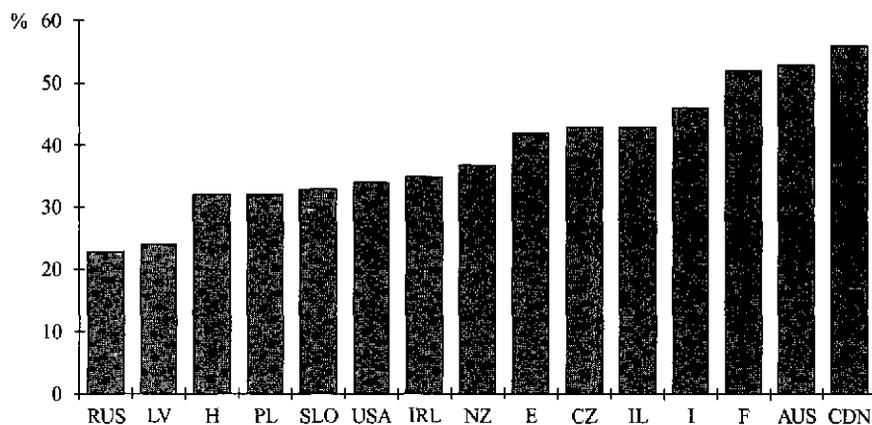
FIGURA 14. *Clasificación de países según su demanda de gasto público social*



el que también entran Gran Bretaña e Israel. Por otro lado, tenemos a dos países corporatistas (Francia y Alemania Occidental), acompañados de Canadá. Finalmente, encontramos un conglomerado heterogéneo con dos subdivisiones. En primer lugar, se obtiene un grupo de países liberales (Australia, Nueva Zelanda y los EE.UU.), pero con la presencia también de Noruega y la Rep. Checa. En segundo lugar, tenemos un conglomerado mixto, con la totalidad de los países católicos (Irlanda, España e Italia), más países postcomunistas (Alemania Oriental), liberales (Japón) y socialdemócratas (Suecia).

Pasando a otro aspecto de la demanda de gasto público, el porcentaje total de encuestados que exige menos déficit público aún a costa de reducir el gasto social se sitúa en el 39,2 por 100. Hay diferencias notables por países (*figura 15*). La exigencia es menor en los países postcomunistas, y mayor en los países liberales, como Australia o Canadá, y también en Francia.

FIGURA 15. *Demanda de menor déficit público y menor gasto social*

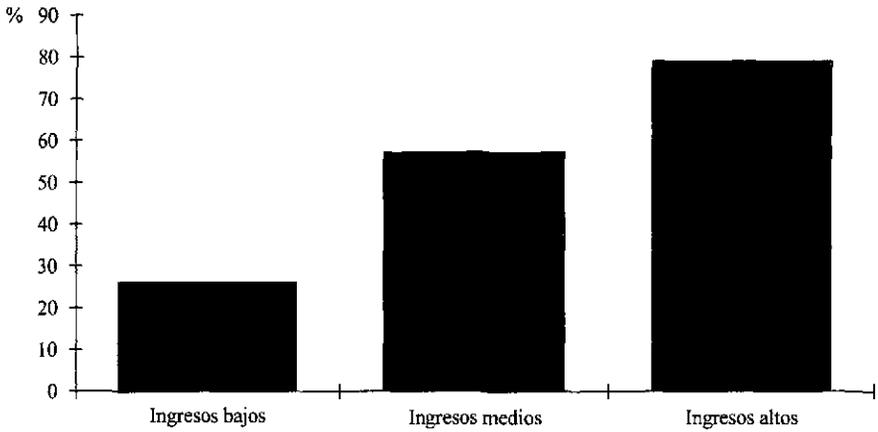


4.3. *Impuestos y presión fiscal*

La presión fiscal percibida varía para los distintos tramos de renta. Para el conjunto de los países, el porcentaje total de encuestados que piensa que los impuestos son altos para los ingresos bajos es del 78,6 por 100; para los ingresos medios, del 56,7 por 100; y para los ingresos altos, del 26 por 100 (*figura 16*).

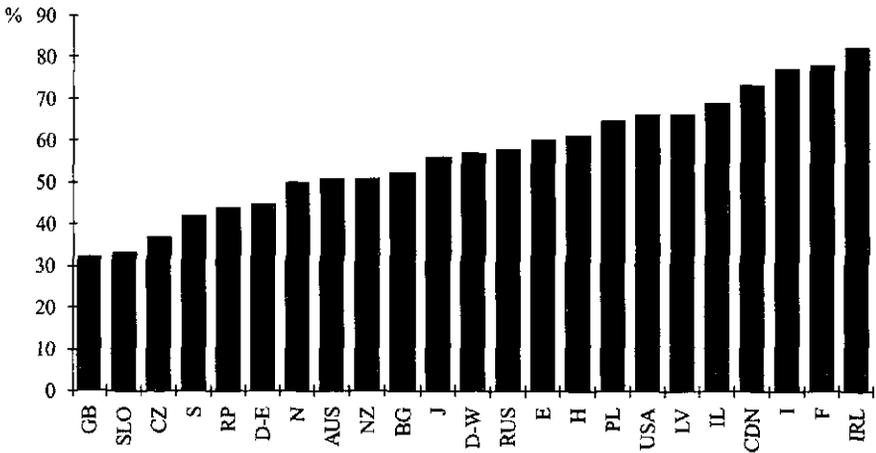
Dada la tendencia a autoidentificarse con las clases medias que se da en todas las sociedades (Kelley/Evans), tomamos como indicador de la percepción de presión fiscal, la referida a los ingresos medios. Los resultados de la encuesta ponen de manifiesto importantes diferencias por países. La carga fiscal de las clases medias se considera menos pesada en países postcomunistas (Eslovenia, Rep. Checa y ex

FIGURA 16. *Percepción de la presión fiscal*



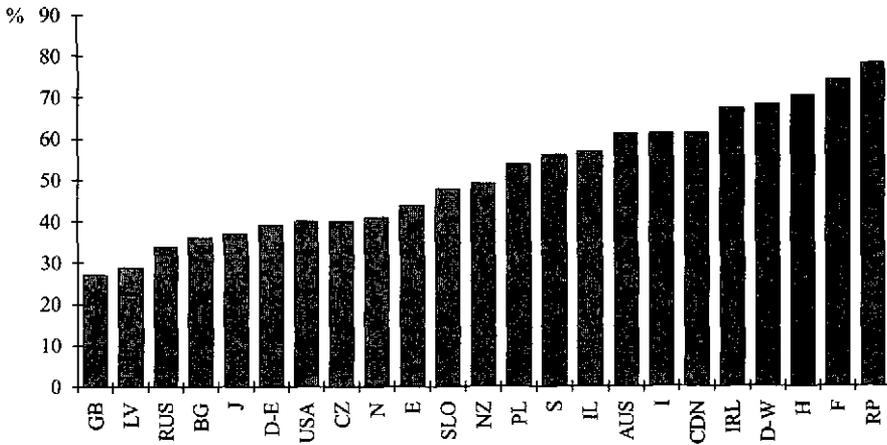
RDA), pero también en Gran Bretaña y Suecia. Por contra es menos llevadera en Irlanda, Francia, Italia y Canadá (figura 17).

FIGURA 17. *Presión fiscal sobre las clases medias*



La demanda de recortes en el gasto para soportar menos impuestos, para el conjunto de los países se da en un 48,9 por 100 de los casos; es decir, 1 de cada 2 encuestados prefiere menos impuestos aun a costa de la reducción del gasto social. El porcentaje es más alto en países capitalistas avanzados, como Alemania, Francia e Irlanda, pero también en Hungría y Filipinas; por contra, es menor en los países postcomunistas, pero también en los liberales Gran Bretaña o Japón (figura 18).

FIGURA 18. *Menos impuestos con menos gasto social*



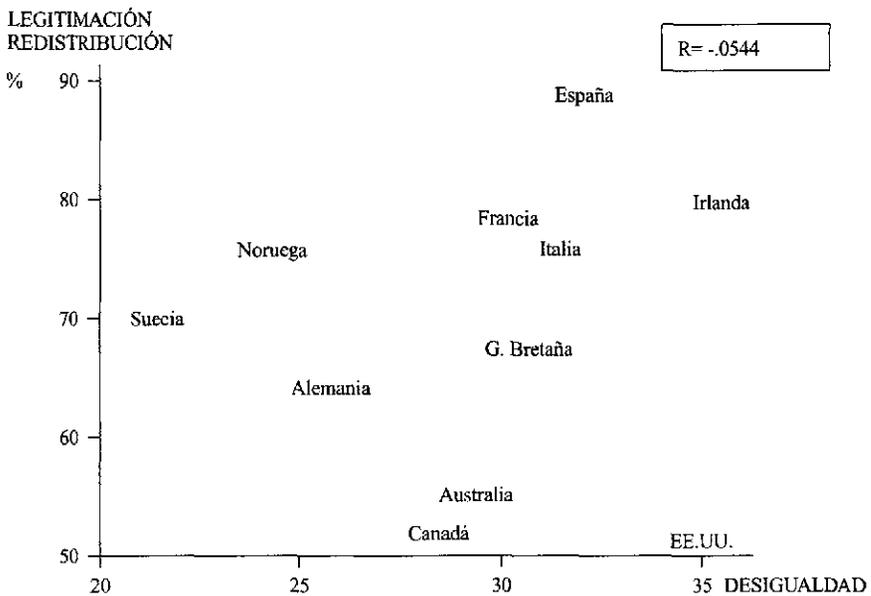
5. VARIABLES EXPLICATIVAS

Tras describir sumariamente las diferencias y similitudes entre los países, vamos a entrar en el análisis de sus variables explicativas. Como en el apartado anterior, el análisis se realizará para cada dimensión de las actitudes: legitimación, demanda de gasto y percepción de presión fiscal. En cada una de esas dimensiones, en primer lugar estudiaremos algunas relaciones bivariadas mediante un sencillo análisis de figuras y correlaciones. En segundo lugar, mediante el análisis de regresión múltiple intentaremos determinar cuáles de las variables independientes presentadas en el apartado teórico (económicas, sociales, culturales e institucionales) tienen un mayor impacto en las distintas dimensiones de las actitudes ante el Estado de Bienestar.

5.1. *Legitimación normativa*

En este subapartado vamos circunscribir al análisis a la legitimación de la redistribución pública. En primer lugar, veamos la relación entre ésta y una variable económica: la desigualdad (*figura 19*). El valor de la correlación no es ni significativo ni positivo ($r = -.0544$). Por un lado, tenemos países con menos desigualdad y más legitimación, cual es el caso de Suecia, Alemania o Noruega. En el extremo contrario nos encontramos con países en los que se da más desigualdad y menos legitimación: tal es el caso de los Estados Unidos, pero también de Australia y Canadá. La constelación de más desigualdad y más legitimación se da de manera clara en España e Irlanda.

FIGURA 19. *Desigualdad y legitimación de la redistribución*



Podemos estudiar la relación entre la legitimación de la redistribución y una variable cultural, el postmaterialismo (*figura 20*). La correlación ahora es negativa ($r = -.3600$). Nos encontramos con menos postmaterialismo y más legitimación en los países postcomunistas. Por contra la conjugación de más postmaterialismo y menos legitimación se da en Canadá, Estados Unidos, Japón y Alemania. No obstante la correlación no es más fuerte porque también encontramos países con niveles altos en ambas variables: tal es el caso de España, Irlanda, Noruega, Italia o Francia.

Mediante un análisis de regresión múltiple, veamos ahora el efecto de las distintas variables consideradas en nuestro modelo inicial sobre la legitimación de la redistribución. Recordemos que estas variables independientes son el régimen de Estado de Bienestar, el nivel de vida, la desigualdad, el bienestar subjetivo, el capital social y el postmaterialismo (*tabla 1*).

Los resultados del análisis de regresión indican que las variables «dummies» de países socialdemócratas y católicos tienen un efecto positivo moderadamente significativo. La satisfacción con la vida tiene un efecto positivo, pero no significativo. Frente a estas variables, el capital social, el PIB y el postmaterialismo tienen un efecto negativo y significativo. La desigualdad tiene un efecto no significativo.

De lo anterior se puede concluir que, después de controlar por el efecto de otras variables, hay un efecto del régimen de Estado de Bienestar: los países de régimen socialdemócratas y católico-latinos legitiman más la redistribución. Los corporatistas no se diferencian apenas de los liberales. Respecto a otras variables: a más PIB,

FIGURA 20. *Postmaterialismo y legitimación de la redistribución*

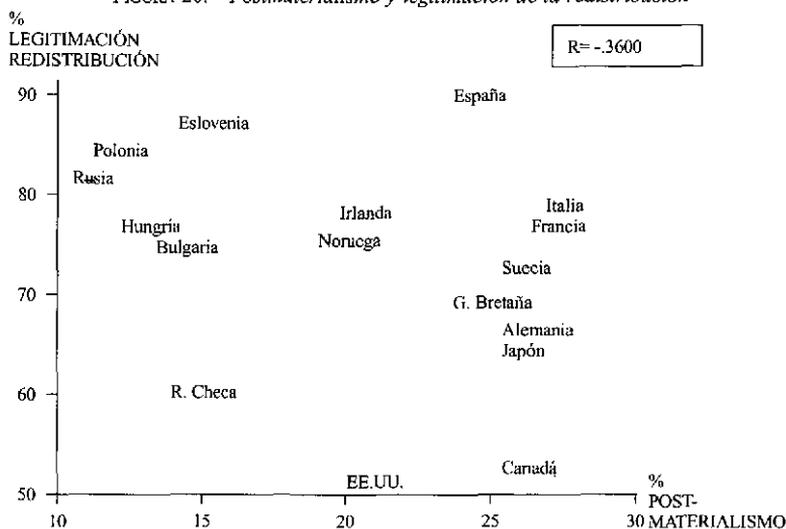


TABLA I. *Variables explicativas de la legitimación de la redistribución*
Análisis de regresión múltiple

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
Multiple R	.99868				
R Square	.99736				
CAP. SOCIAL	-1.289606	.430542	-1.374424	-2.995	.2051
PIB	-.143672	.057038	-.428469	-2.519	.2406
POSTMATER.	-2.635456	.490339	-.469162	-5.375	.1171
GINI	-.097820	.120890	-.314656	-.809	.5669
BIEN. SUBJ.	.371748	.364947	.213004	1.019	.4941
REGIMEN:					
corporat.	-9.987580	9.170128	-.333047	-1.089	.4729
socialdc.	21.434683	6.870936	.714762	3.120	.1975
católico.	10.779915	2.253615	.411822	4.783	.1312
(ref.: liberal)					
(Constant)	61.863593	32.563628		6.755	.0936

(N=11)

menos legitimación; a mayor acumulación de capital social, menor legitimación; y cuanto mayor porcentaje de postmaterialistas, menor legitimación.

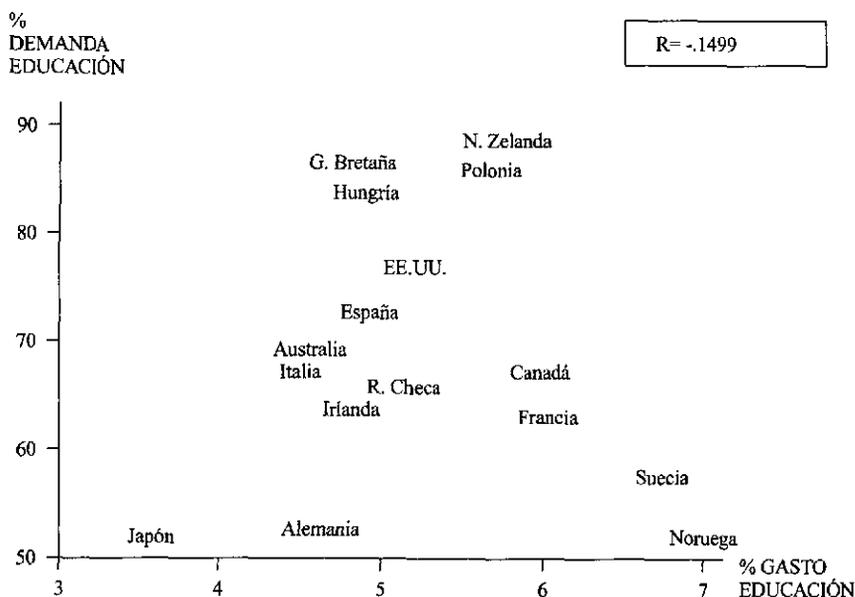
Con todo es obligado recordar que en este análisis de regresión, al incluir todas las variables, el número de casos válidos se reduce a menos de la mitad de los que tenemos en el fichero de actitudes. Como señalamos en la introducción, el problema metodológico del número de casos limita la validez de los resultados.

5.2. Demanda de gasto público

En este subapartado vamos a analizar las variables explicativas de la demanda de gasto público. Como en el apartado anterior, comenzamos por el análisis bivariado. En este caso analizaremos en primer lugar la relación entre el nivel de gasto público real y la demanda de aumento del gasto. Más en concreto vamos a comparar la elasticidad gasto-demanda de dos partidas: educación y sanidad.

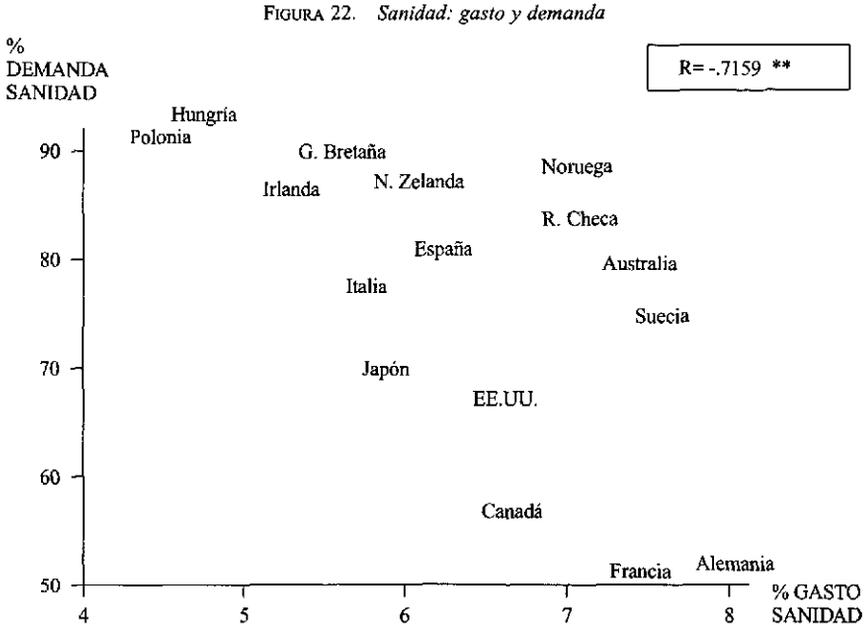
La correlación entre la demanda de gasto en educación y el gasto público en educación es negativa, pero baja y no significativa ($r = -.1499$) (figura 21). Encontramos que el gasto es menor y la demanda más elevada en algunos países postcomunistas, como Hungría y Polonia, pero también en algunos capitalistas, como Gran Bretaña y Nueva Zelanda. A la inversa, tenemos más gasto y menos demanda en Noruega y Suecia. Pero también hay países como Japón y Alemania en los que el gasto y la demanda son menores.

FIGURA 21. Educación: gasto y demanda



Pasando a la relación entre la demanda de gasto en sanidad y el gasto público en sanidad, la correlación es ahora alta y muy significativa ($r = -.7159^{**}$) (figura 22). En el caso de la sanidad claramente sucede que a más gasto, menos demanda, y al revés. Entre los países con menos gasto y más demanda encontramos postcomunistas como Hungría o Polonia, pero también países capitalistas como Gran Bretaña,

Nueva Zelanda o Irlanda. Los países con más gasto y menos demanda son Francia, Alemania o Canadá.



Los resultados de la comparación entre la sanidad y la educación darían a entender que la demanda de primera es más elástica al gasto que la de la segunda.

A la hora de explicar la demanda de gasto público, además del nivel de gasto, podemos tener en cuenta otras variables. En sendos análisis de regresión estudiaremos las variables explicativas de la demanda de gasto comparando la educación (*tabla 2*) y la sanidad (*tabla 3*). Las variables independientes serán, además del nivel de gasto, el PIB, la presión fiscal y la legitimación de la redistribución.

Del análisis de regresión obtenemos de nuevo resultados diferentes para la educación y la sanidad. El PIB presenta un coeficiente significativo y negativo en el caso de la educación, que no en el de la sanidad. Inversamente, en la sanidad, el nivel de gasto real tiene un coeficiente significativo y negativo, que no encontramos en el caso de la educación. En resumidas cuentas: después de tener en cuenta otras variables, la demanda de educación es más elástica respecto al PIB, y la de sanidad, al gasto público.

TABLA 2. *Variables explicativas de la demanda de gasto público en educación*
Análisis de regresión múltiple

Multiple R	.64659				
R Square	.41808				
Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
PRESIÓN FISC.	-.084053	.068704	-.449428	-1.223	.2467
PIB	-.154865	.056760	-.778516	-2.728	.0196
LEGITIMACIÓN	-.169636	.246517	-.187191	-.688	.5056
GASTO EDUC.	.352122	.490652	.244086	.718	.4879
(Constant)	82.223838	27.732246		4.521	.0009

(N=16)

TABLA 3. *Variables explicativas de la demanda de gasto público en sanidad*
Análisis de regresión múltiple

Multiple R	.74461				
R Square	.55444				
Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
PRESIÓN FISC.	.014610	.056534	.066088	.258	.8008
PIB	-.050320	.062799	-.213997	-.801	.4399
LEGITIMACIÓN	-.081837	.270626	-.076396	-.302	.7680
GASTO SAN.	-.942910	.397272	-.651647	-2.373	.0369
(Constant)	89.489786	31.501211		4.596	.0008

(N=16)

5.3. *Impuestos y presión fiscal*

En este apartado sobre las actitudes ante los impuestos, vamos estudiar primeramente la relación entre la presión fiscal percibida (operacionalizada como presión sobre las clases medias) y la real (porcentaje de los impuestos sobre el PIB). La correlación ni es significativa ni tiene un sentido definido ($r = -.0800$). La figura 23 es elocuente, indicando una dispersión de valores en forma de nube de puntos. Tenemos países con:

- más presión y más percepción, como Francia;
- menos presión y menos percepción (Australia o Gran Bretaña);
- más presión y menos percepción, como Suecia;
- menos presión y más percepción (Irlanda, Italia o Canadá).

En el caso de la relación entre la presión fiscal y la disposición a recortes a cambio de menos impuestos, la correlación es claramente positiva ($r = .4034$) (figura 24). Entre los países con menor presión y menor disposición a recortes están Estados Unidos, Japón y Gran Bretaña. En el extremo contrario, los países con más

FIGURA 23. *Presión fiscal real y percibida*

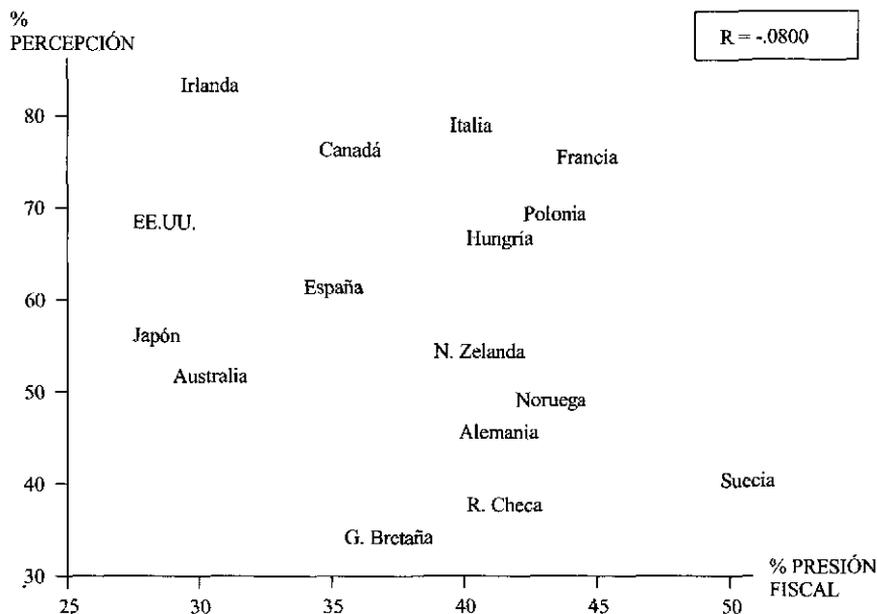
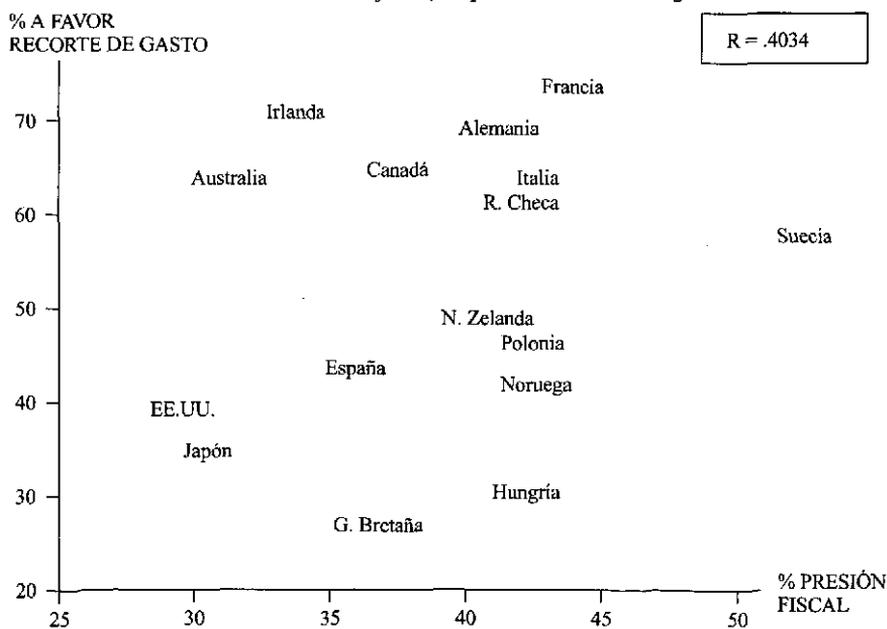


FIGURA 24. *Presión fiscal y disposición a recortes de gasto*



presión y más disposición a limitar el alcance del Estado de Bienestar estarían Francia, Alemania o Suecia.

Finalmente, vamos a entrar en la cuestión de cómo es la visibilidad de los distintos tipos de impuestos. Para cada uno de estos (consumo, propiedad, renta y cotizaciones de la Seguridad Social), expresado en términos de lo que supone su recaudación en porcentaje sobre el PIB, hemos calculado la correlación con la presión fiscal percibida sobre las clases medias. Para el impuesto sobre la renta la correlación con la presión percibida es $r = -.1378$; para la seguridad social, $r = .0307$; para el impuesto sobre la propiedad, $r = .1053$; para el impuesto sobre el consumo, $r = -.0808$. Si la hipótesis de la visibilidad se cumpliera, deberíamos haber encontrado una correlación positiva y significativa de los impuestos más visibles, como el de la renta.

Para concluir hemos realizado un análisis de regresión de la presión fiscal percibida sobre las clases medias. Las variables independientes son los niveles de presión fiscal de los distintos tipos de impuesto: consumo, propiedad, renta y cotizaciones de la Seguridad Social. Los resultados, presentados en la *tabla 4*, indican que no hay efectos significativos. Se confirma así que en la forma en la que se operacionaliza en el trabajo, no se cumple la hipótesis de la visibilidad.

TABLA 4. *Variables explicativas de la percepción de presión fiscal*
Análisis de regresión múltiple

Multiple R	.20586				
R Square	.04238				
Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
CONSUMO	.010653	.177581	.024466	.060	.9532
RENTA	-.070294	.134138	-.190782	-.524	.6106
SEGURIDAD SOC.	-.001984	.097815	-.007774	-.020	.9842
PROPIEDAD	.246348	.622346	.173864	.396	.6998
(Constant)	61.338110	38.007527		1.614	.1349

(N=16)

6. CONCLUSIONES

A partir de los últimos datos disponibles del International Social Survey Programme, en este trabajo hemos realizado una primera aproximación macro o agregada a las actitudes ante el Estado de Bienestar en varios países. En primer lugar, se ha procedido a la comparación de los niveles de legitimación. A continuación, se han desentrañado las variables explicativas de las diferencias y similitudes entre los países.

Respecto a las diferencias internacionales, los resultados de la encuesta ISSP-«Role of Government III» apuntan a que la legitimación, aunque es alta en todos los países, es aún mayor en los postcomunistas y en los católicos como España e

Italia. Los ciudadanos de estas naciones atribuyen más responsabilidades al Estado y demandan más gasto público. A pesar de esto, no siempre están dispuestos a pagar más impuestos, porque perciben que ya pagan muchos (4).

En cuanto a la explicación de las diferencias internacionales, el efecto de las variables consideradas varía con la variable dependiente. Según cuál sea la dimensión de las actitudes que se considere, importan más unas que otras. En una dimensión abstracta y normativa, como la legitimación, las variables institucionales, sociales y culturales parecen tener un mayor peso que las económicas. En dimensiones más concretas y evaluativas, como el gasto o la presión fiscal, las variables económicas tienen un peso considerable.

A pesar de que la encuesta del ISSP permite manejar un número de países mayor que el de análisis previos, el problema metodológico del número de casos sigue afectando a la fiabilidad de algunos de los resultados obtenidos.

Finalmente, hay que subrayar que se confirman los resultados de Svallfors sobre el efecto «macro» del régimen de Estado de Bienestar, pues en los países socialdemócratas y los católico-latinos la legitimación de la redistribución es más alta que en los liberales y corporatistas. Queda abierta la cuestión de si el efecto se da igualmente en el análisis «micro» de las diferencias individuales entre los países. Pero éste es un tema complejo que debemos dejar para otra ocasión.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ATKINSON, A. *et al.* (1995): *Income Distribution in IECD Countries. Evidence from the Luxembourg Income Study*, OECD, París.
- BORRE, O./SCARBROUGH, E. (eds.): *The Scope of Government*, Oxford University Press, Oxford.
- BOTELLA, J. (1998): «La opinión pública ante el “Welfare State: ¿oferta o demanda?»», en S. GINER/S. SARASA (eds.): *Buen gobierno y política social*, Ariel, Barcelona, 191-199.
- ESPING-ANDERSON, G. (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Polity Press, Cambridge.
- ESPING-ANDERSON, G. (1999): *Social Foundations of Postindustrial Economics*, Oxford U.P., Oxford.
- FERRERA, M. (1991): «Comparazione e welfare state: un caso di successo?», en G. SARTORI/MORLINO, L. (A cura di): *La comparazione nelle scienze sociali*, il Mulino, Bologna, págs. 211-237.
- FERRERA, M. (1993): *EC Citizens and Social Protection*, CEE, Bruselas.
- GREEN, D. P. (1992): «The price elasticity of mass preferences», *American Political Science Review*, 86 (1): 129-148.
- HIBBS, J./MADSEN, T. (1981): «Public reactions to the growth of taxation and government expenditure», *World Politics*, 33: 413-435.

(4) Como apuntan CONFALONIERI/NEWTON la inconsistencia que encierra esta «paradoja más por menos» no tiene por qué entenderse como algo irracional. Puede explicarse por factores como los sentimientos de injusticia fiscal. En NOYA (1999) se puede encontrar un análisis comparativo de las inconsistencias en las actitudes ante la igualdad y el Estado de Bienestar.

- INGLEHART, R. (1991): *El cambio cultural en las sociedades industriales avanzadas*.
- INGLEHART, R. (1998): *Modernización y postmodernización*, CIS, Madrid.
- KUECHLER, M. (1987): «The utility of surveys for cross-national research», *Social Science Research*, 16 (2): 229-244.
- LEIBFRIED, S. (1992): *Social Europe. Welfare State Trajectories of the European Community*, ZES, Bremen.
- MITCHELL, D (1994): *Taxation and Income Redistribution*, ISA, Oxford, mimeo.
- MORENO, L. (1999): *La vía media española del régimen de bienestar mediterráneo*, IESA-CSIC, Madrid.
- NOYA, J. (1997): «Ciudadanía y capital social», *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 79: 267-296.
- NOYA, J. (1999): «El valor de la ambivalencia. Las actitudes ante la meritocracia, la igualdad y el Estado de Bienestar en España en perspectiva comparada», *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 86: 185-222.
- NOYA, J. (2001): *El ciudadano de las dos caras. Las actitudes hacia la igualdad y el Estado de Bienestar en España (1980-1998)*, Ed. Istmo, Madrid, en prensa.
- NEWTON, K./CONFALONIERI, M. (1995): «Politics, economics, class and taxation», en BORRE, O./SCARBROUGH, E. (eds.): *The Scope of Government*, Oxford University Press, Oxford, págs. 149-164.
- OECD (1993): *OECD Health Systems. Facts and Trends, 1960-1991*, OECD, Paris.
- OECD (1998): *Statistiques des recettes publiques*, OECD, Paris.
- OECD (1999): *Social Expenditure Database, 1980-1996*, OECD, Paris.
- PAPADAKIS, E./BEAN, C. (1993): «Popular Support for the Welfare State: a Comparison between institutional regimes», *Journal of Public Policy*, 13 (3).
- PUTNAM, R. (1995): «Bowling alone: America's declining social capital», *Journal of Democracy*, 6 (1): 65-78.
- ROLLER, E. (1995): «The Welfare State: the equality dimension», en BORRE, O./SCARBROUGH, E. (eds.): *The Scope of Government*, Oxford University Press, Oxford, 165-197.
- SMITH, T. W. (1989): «Inequality and welfare», en VV.AA., *International Social Attitudes*, Gower, Aldershot, págs. 59-86.
- SVALLFORS, S. (1993): «Policy regimes and attitudes to inequality: a comparison of three European nations», en VV.AA., *Scandinavia in a New Europe*, Scandinavian University Press, Oslo, págs. 87-133.
- SVALLFORS, S. (1997): «Worlds of welfare and attitudes to redistribution: a comparison of eight western nations», *European Sociological Review*, 13 (3): 283-304.
- SVALLFORS, S./TAYLOR-GOOPY, P. (Ed.): *The End of the Welfare State?*, Routledge, London/New York.
- TAYLOR-GOOPY, P. (1995): «Who wants the Welfare State?», en SVALLFORS, S. (ed.): *Opinions on Welfare and Justice in Comparative Perspective*, IS, Umea.
- TAYLOR-GOOPY, P. (1998): «Commitment to the welfare state», en VV.AA.: *British and European Social Attitudes. The 15th Report*, Alsgate, Aldershot, págs. 57-76.
- VEENHOVEN, R./OUWENEEL, P. (1995): «Livability of the Welfare State. Appreciation-of-life and length-of-life in nations varying in state-welfare-effort», *Social Indicators Research*, 36 (1): 1-48.
- WELLER, I. (1996): *Lebenszufriedenheit im europäischen Vergleich*, WZB, Berlin.
- ZENTRALARCHIV FÜR EMPIRISCHE SOZIALFORSCHUNG (1999): *ISSP 1996 - Role of government III*, ZA, Colonia.