

# LAS HEURÍSTICAS DE MERECIMIENTO A PRUEBA

La percepción de merecimiento como variable  
explicativa de las actitudes hacia la condicionalidad  
de la política social

Universidad Autónoma de Barcelona



FACULTAD DE CCPP Y SOCIOLOGÍA

PROGRAMA DE DOCTORADO EN SOCIOLOGÍA. DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA

Tesis doctoral

Autor: Xavier Guijarro Rubinat

Director: José A. Noguera

Co-director: FJ Miguel Quesada

Año 2015



# Agradecimientos

Si bien a alguno podría parecerle que esto va de uno frente al papel, muchas personas y momentos han contribuido en esto, queriéndolo y sin quererlo también.

Sin dudarle ni un momento, me gustaría empezar agradeciendo el apoyo, los comentarios siempre acertados y -sobre todo- la confianza, que me han brindado mis dos directores. A José A. Noguera y FJ Miguel Quesada mi admiración y mis agradecimientos.

Gracias también a los compañeros del GSADI. Concretamente a Jordi Tena por sus comentarios, imprescindibles, en el proceso de elaboración del tratamiento experimental. A FJ León por abrirme las puertas necesarias para realizar los pre-tests del cuestionario. Especialmente agradecido a Joaquim Campuzano por su implicación personal en transformar el cuestionario en una herramienta virtual, y al Área de Planificación de Sistemas de Información (UAB) por su colaboración (especialmente a Abraham Merchan). Tampoco querría olvidarme de Eduardo Tapia por su ayuda con temas principalmente estadísticos.

A dos profesores más me gustaría mostrar mi agradecimiento. Es una contribución difusa, cierto, pero gracias a Ángeles Lizón por despertar en sus cursos mi pasión por cuestiones centrales, y de hondo calado, de las ciencias sociales. Esta tesis se inspira y da forma a muchas de ellas. Sin esta pasión no hubiera llegado aquí. Gracias también a José Adelantado, por todos los comentarios y por todas las preguntas que con estos me ha suscitado, contribuyendo de forma crucial al desarrollo teórico de la tesis y del Estudio 1.

Por ser honestos, agradecer también los comentarios del tribunal de la comisión de seguimiento (Dr. Antonio Martín Artiles, Dr. Andreu Lope y Dr. Lluís Flaquer) por contribuir a enmarcar debidamente la investigación.

No todo se trata de contribuciones a nivel de contenido. Especialmente agradecido a mi madre, a mi hermano y a Judit porque han hecho posible -de muchas formas y todas imperceptibles- que esto ocurra a lo largo de 3 años. Tan anecdótico fue el momento, como agradecido estoy a mi amigo *el Cruz* por empujarme definitivamente a realizar el doctorado.

Para terminar, no por eso menos importante (pretendidamente no tendrían nada que ver), gracias a todos los amigos que, preguntando acerca de mi tesis y a veces incluso entrando al debate, me han obligado a tener claro de lo que hablo y a decirlo sintéticamente, contribuyendo a hacer más clara la forma de comunicar las afirmaciones centrales de mi tesis.



*Al meu pare perquè sí,  
perquè vull*



# Resumen

En los últimos años, el enfoque de las condicionalidades ha ganado centralidad en el debate acerca del Estado de Bienestar (EB). Este enfoque permite justificar el estudio de las actitudes políticas hacia la condicionalidad de la política social. Estas actitudes definen opiniones más restrictivas o más generosas hacia los requisitos (condiciones) para ser beneficiario de alguna política social, y forman parte del conjunto de actitudes hacia el bienestar (*welfare attitudes* en inglés).

Un repaso de la literatura acerca de las actitudes hacia el bienestar muestra unas pocas variables explicativas que de forma recurrente son significativas: las preferencias políticas de los individuos (sus valores políticos y la consistencia de éstos) y su condición socio-económica (su autointerés hacia el EB). Pero el trabajo empírico pone de manifiesto que estas variables tienen un efecto menos relevante del que se espera teóricamente.

Ante esta situación, defendiendo la importancia de la percepción de merecimiento sobre los beneficiarios de las políticas del EB para entender las actitudes hacia el bienestar, concretamente las relativas a la condicionalidad de la política social. Distintos resultados, pero también la reflexión teórica, muestran el potencial de esta variable.

Este estudio cuantifica la importancia de la percepción de merecimiento y se sumerge en la cadena causal que la une con las actitudes hacia la condicionalidad. El trabajo teórico y empírico muestran el acierto de concebir los juicios de merecimiento como procedimientos heurísticos, automáticos e intuitivos. De aquí la expresión “Heurísticas de merecimiento”.

Para cuantificar y entender cómo funciona la percepción de merecimiento se elaboran dos estudios. El Estudio 1 parte de datos secundarios de sondeo y, principalmente, cumple con dos objetivos: 1) cuantificar la importancia del merecimiento y 2) mostrar las relaciones que se establecen con las variables tradicionales. Por otro lado, el Estudio 2 parte de datos experimentales propios y se persigue, principalmente, demostrar el carácter heurístico del merecimiento.

Los resultados muestran que la percepción de merecimiento juega un papel crucial, que ésta interfiere con el efecto de las variables tradicionales y que tiene claramente un carácter heurístico. Este implica la importancia del *framing* y de las emociones sociales para entender las actitudes hacia la condicionalidad.

## Abstract

### **Testing deservingness heuristics. Deservingness perception as an explanatory variable of attitudes toward welfare conditionality**

In recent years, the conditionality approach has gained centrality in the debates on the welfare state. I use this approach to justify the study of political attitudes toward social policy conditionality, or conditionality attitudes. These attitudes express different views on how restrictive/generous the requirements (conditions) for receiving social benefits should be; conditionality attitudes, so defined, are part of a more general set of welfare attitudes.

A review of the literature on welfare attitudes shows that few explanatory variables are recurrently significant: this is the case of individuals' political preferences (such as political values and its consistency) and socio-economic status (usually linked to individuals' self-interest). The empirical evidence usually shows that these variables play a less significant role than expected theoretically.

In this thesis, I argue that citizens' perceptions of the deservingness of social welfare recipients are an important factor to understand welfare attitudes, particularly those related to welfare conditionality. Different empirical results, but also theoretical work, show the explanatory power of this variable.

This study quantifies the importance of deservingness perceptions and sheds light on the causal chain that connects them to conditionality attitudes. The theoretical and empirical work presented shows the fertility of conceiving those deservingness judgments as heuristic, automatic, and intuitive mental processes. This is why I call them "deservingness heuristics".

I present two studies in order to quantify and understand how this deservingness perceptions work. Study 1 uses secondary data from survey research and mainly serves two purposes: 1) quantifying the importance of deservingness perceptions, and 2) exploring its relationships with more traditional explanatory variables. In addition, Study 2 uses an experimental design for testing the heuristic nature of deservingness judgments connected with conditionality attitudes toward social benefits.

The results show that deservingness perceptions play a crucial role; they interfere with the effect of traditional explanatory variables of conditionality attitudes, and they clearly have an heuristic nature. The implications of these results point to the importance of framing effects and to the role of social emotions when trying to understand conditionality attitudes toward social policy.



# Índice general

Lista de figuras	11
Lista de tablas	12
<b>I Introducción</b>	<b>15</b>
1. Introducción	16
1.1. Presentación y justificación de la investigación . . . . .	16
1.2. Pregunta de investigación y objetivos . . . . .	17
1.3. Resumen del desarrollo de la tesis . . . . .	18
<b>II Desarrollo del marco teórico</b>	<b>21</b>
2. Introducción al marco teórico	22
3. Situando el debate: Valores, percepciones y actitudes en los estudios de políticas públicas	24
3.1. Disposiciones individuales, acción intencional y pensamiento heurístico . . . . .	25
4. Las variables tradicionales en los estudios sobre actitudes hacia el bienestar	29
4.1. El autointerés y los valores políticos . . . . .	29
4.1.1. Insuficiencia explicativa del autointerés y los valores políticos . . . . .	30
5. ¿Por qué hablar de actitudes hacia la condicionalidad?	32
5.1. Las actitudes hacia la condicionalidad como variable dependiente . . . . .	34
6. El merecimiento, ¿una pregunta relevante?	37
6.1. Los criterios de merecimiento . . . . .	38
6.2. El lenguaje del merecimiento en el origen de las leyes sobre pobreza . . . . .	41
6.3. Las pistas como fuente de información principal en un entorno a gran escala	42
6.4. Creencias sociales acerca del merecimiento: valores básicos . . . . .	43
6.5. Implicaciones centrales de la revisión teórica . . . . .	46

<b>7. Heurísticas, juicios intuitivos y merecimiento</b>	<b>50</b>
7.1. La toma de decisiones como proceso heurístico . . . . .	50
7.2. El juicio de merecimiento como proceso heurístico . . . . .	53
7.3. Descomponiendo el juicio de merecimiento: operaciones cognitivas y afectivas	54
7.4. El proceso de <i>Attribute substitution</i> . . . . .	55
7.4.1. Las heurísticas del afecto . . . . .	56
7.4.2. La heurística de la representatividad . . . . .	58
7.4.3. La heurística de la disponibilidad . . . . .	59
7.4.4. Memoria asociativa . . . . .	59
7.5. El rol del estado de referencia . . . . .	60
7.6. El error fundamental de atribución . . . . .	60
7.7. Moralidad, pensamiento deliberativo y juicios intuitivos . . . . .	61
7.7.1. Información, conocimiento y participación política . . . . .	62
7.7.2. Teorías de dos sistemas . . . . .	64
<b>8. <i>Framing</i> y emociones sociales para entender las actitudes hacia la con-</b>	
<b>dicionalidad</b>	<b>66</b>
8.1. El <i>framing</i> de la política social y del merecimiento . . . . .	66
8.2. Emociones sociales en el ámbito de la política social . . . . .	69
8.3. Motivaciones pro-sociales en el ámbito de la política social . . . . .	71
<b>9. Resumen: un marco teórico para las actitudes hacia la condicionalidad</b>	<b>74</b>
<b>III Desarrollo de la contrastación empírica</b>	<b>77</b>
<b>10. Implicaciones teóricas y diseño de la investigación</b>	<b>78</b>
10.1. Estudio 1 - Estudio demoscópico de la percepción de merecimiento . . . . .	79
10.1.1. Datos, hipótesis, modelo de análisis y técnicas . . . . .	80
10.1.2. Construcción de variables . . . . .	83
10.1.3. Resultados . . . . .	90
10.1.4. Interpretación de los resultados . . . . .	98
10.2. Estudio 2 - Estudio experimental de la percepción de merecimiento . . . . .	102
10.2.1. Datos, hipótesis, modelo de análisis y técnicas . . . . .	103
10.2.2. Construcción de variables . . . . .	107
10.2.3. Resultados . . . . .	112
10.2.4. Interpretación de los resultados . . . . .	121
<b>IV Conclusiones</b>	<b>128</b>
<b>11. Conclusiones</b>	<b>129</b>
11.1. Repaso del trabajo realizado . . . . .	129
11.2. Hallazgos y evidencia empírica: resumen por hipótesis . . . . .	132
11.3. Líneas futuras de investigación y limitaciones del estudio . . . . .	139
11.4. Resumen de las conclusiones . . . . .	141

<b>V</b>	<b>Anexo</b>	<b>144</b>
<b>A.</b>	<b>Tablas anexas del Estudio 1</b>	<b>145</b>
A.1.	Anexo A.1 . . . . .	145
A.2.	Anexo A.2 . . . . .	146
A.3.	Anexo A.3 . . . . .	146
<b>B.</b>	<b>Código escrito en R y resultados sin elaborar</b>	<b>157</b>
B.1.	Anexo B.1 . . . . .	157
B.2.	Anexo B.2 . . . . .	162
<b>C.</b>	<b>Modelo de encuesta del Estudio 2</b>	<b>175</b>
<b>D.</b>	<b>Tablas y gráficos anexos del Estudio 2</b>	<b>184</b>
D.1.	Anexo D.1 . . . . .	184
D.2.	Anexo D.2 . . . . .	185
D.3.	Anexo D.3 . . . . .	185
D.4.	Anexo D.4 . . . . .	186
D.5.	Anexo D.5 . . . . .	187
D.6.	Anexo D.6 . . . . .	188
	<b>Bibliografía</b>	<b>189</b>

# Índice de figuras

2.1. Elementos del marco teórico . . . . .	22
7.1. Ejemplo de <i>fast-and-frugal tree</i> de heurísticas de merecimiento . . . . .	56
9.1. Cadena causal del merecimiento . . . . .	76
10.1. Estudio 1. Modelos estructurales conceptuales . . . . .	81
10.2. Estudio 2. Modelo de análisis . . . . .	103
10.3. Estudio 2. Gráfico tratamiento y efecto . . . . .	116
10.4. Estudio 2. Correlaciones principales del modelo . . . . .	117
10.5. Estudio 2. Tratamiento y exigencia autopercebida . . . . .	118

# Índice de cuadros

6.1. Resumen de los criterios de merecimiento . . . . .	40
7.1. Caracterización de las teorías de dos sistemas . . . . .	65
8.1. Modelo estructural de merecimiento . . . . .	72
10.1. Estudio 1. Hipótesis . . . . .	83
10.2. Estudio 1. Variables de las escalas CC y CN . . . . .	85
10.3. Estudio 1. Análisis de Omega para las escalas . . . . .	87
10.4. Estudio 1. Variables de la escala COND . . . . .	90
10.5. Estudio 1. Correlaciones . . . . .	91
10.6. Estudio 1. Índices de bondad de ajuste de los modelos A, B y C . . . . .	93
10.7. Estudio 1. Efectos de los modelos B y C . . . . .	95
10.8. Estudio 1. Tabla de regresión del Modelo C . . . . .	96
10.9. Estudio 1. Análisis de regresión en 3 pasos . . . . .	98
10.10. Estudio 2. Hipótesis . . . . .	103
10.11. Estudio 2. Diseño de la investigación . . . . .	104
10.12. Estudio 2. Diseño del cuestionario . . . . .	105
10.13. Estudio 2. Grupos experimentales . . . . .	107
10.14. Estudio 2. Estadísticos descriptivos . . . . .	109
10.15. Estudio 2. Diseño del tratamiento . . . . .	113
10.16. Estudio 2. Correlaciones . . . . .	114
10.17. Estudio 2. Diferencia de medias en el efecto . . . . .	116
10.18. Estudio 2. Niveles de condicionalidad expresados y autoexigencia percibida	119
10.19. Estudio 2. Percepción subjetiva de la exigencia . . . . .	119
10.20. Estudio 2. Correlaciones de la condicionalidad según la percepción de exigencia subjetiva . . . . .	120



# Parte I

## Introducción

# Capítulo 1

## Introducción

En esta primera parte introductoria empiezo presentando la investigación. Esto sirve para delimitar el objeto de estudio a grandes rasgos. Asimismo, sirve también para exponer las ideas principales que guían y justifican esta tesis. Seguidamente hago explícita la pregunta de investigación y los objetivos del estudio. Antes de empezar, expongo brevemente como he desarrollado la tesis. Así, con todo esto en mente, el lector podrá seguir de forma coherente un hilo argumental que, avanzando poco a poco, intenta construir un continuo de principio a final.

### 1.1. Presentación y justificación de la investigación

La formación de actitudes hacia el Estado de bienestar (EB) es un tema recurrente en la literatura sociológica europea. El origen de este interés se encuentra, sobre todo, en la investigación comparativa y el estudio de la evolución de los EB. Ambas líneas de trabajo se interesan por el apoyo social: ¿Por qué los Estados de unos regímenes de bienestar reciben mayor apoyo social que otros? ¿El apoyo social ayuda a explicar la evolución de los EB? Aunque existan líneas de trabajo que se centran en otros elementos, preguntarse por el apoyo social implica lógicamente preguntarse por el apoyo individual: ¿Qué determina el apoyo de un individuo al EB?

A partir de aquí, distintos autores empiezan a investigar qué factores individuales pueden afectar el apoyo al EB. Un repaso de la literatura pone de relieve unas pocas variables que de forma recurrente son significativas: las preferencias políticas de los individuos (sus valores políticos y su consistencia) y su condición socio-económica (su autointerés hacia el EB). Pero el trabajo empírico pone de manifiesto que estas variables tienen un efecto menos relevante del que se espera teóricamente. ¿Cómo es posible? ¿Qué variables explican, entonces, el apoyo al EB?

Este estudio se inspira en estas preguntas. Para dar una respuesta me centro en los determinantes individuales que explican ese apoyo. Dentro de las variables a nivel individual, algunos autores han empezado a centrar la atención en la variable de la percepción de merecimiento. A *grosso modo*, se defiende que las actitudes de los individuos surgen de la percepción de merecimiento sobre los beneficiarios de las políticas del EB. Distintos



resultados, pero también la reflexión teórica, muestran el potencial de esta variable. Un potencial que adquiere más relevancia ante el bajo rendimiento de las dimensiones explicativas tradicionales (valores políticos y autointerés). Aún así, son muchas las preguntas que quedan por plantear y aún más las que quedan por responder. Este estudio pretende avanzar en esta dirección, fundamentando y aportando evidencia sobre cómo funciona el mecanismo causal de la percepción de merecimiento en el ámbito del EB.

De hecho, es necesario puntualizar que la variable dependiente de este estudio no es el apoyo global al EB. La variable dependiente son unas actitudes concretas en el marco del EB: las actitudes hacia la condicionalidad de la política social. Partiendo de la base que la entrada a un derecho es siempre condicional, estas actitudes son las que se refieren a endurecer o suavizar los requisitos de entrada a un derecho (a una prestación social en este caso). De esta forma, la investigación conecta con el debate actual sobre la evolución de los EB. El debate acerca de la condicionalidad se refiere a cambios en un sentido cualitativo más profundo. Concretamente se refiere al endurecimiento de las condiciones de acceso a los derechos. Este es un cambio que cuantitativamente, mediante el gasto social, puede no apreciarse. Conectar con este tema de actualidad da relevancia al estudio. Si bien se ha estudiado y se conoce que el EB, a pesar de ciertas diferencias entre regímenes, disfruta de un apoyo amplio y estable a lo largo del tiempo, las actitudes hacia la condicionalidad pueden convertirse en un objeto de estudio novedoso y enriquecedor.

Ligando la percepción de merecimiento con la condicionalidad de las políticas sociales, se asientan las bases para superar algunas limitaciones empíricas y teóricas de esos estudios relativos al EB que se centran en los factores explicativos a nivel individual. Si bien el estudio ofrece conocimiento específico sobre las actitudes hacia la condicionalidad, el foco principal se pone en los mecanismos de la percepción de merecimiento. Así, la investigación teórica apunta a la importancia de distintos elementos cognitivos y afectivos. Estos fundamentan el carácter heurístico e intuitivo del juicio de merecimiento, que implica la importancia del *framing* y las emociones sociales.

## 1.2. Pregunta de investigación y objetivos

Se puede formular fácilmente la pregunta de investigación general del siguiente modo:

¿Cómo funciona el juicio de merecimiento en la formación de actitudes hacia la condicionalidad?

Los objetivos fijados, que a la postre deben servir para estructurar la tesis y responder la pregunta anterior, son los siguientes:

1. Fundamentar las actitudes hacia la condicionalidad de la política social como objeto de estudio relevante.
2. Fundamentar la distinción entre percepción de merecimiento y actitudes hacia la condicionalidad.

3. Fundamentar la idea de que los criterios de merecimiento relativos a la conducta de los individuos (esfuerzo, responsabilidad, control, ...) pueden considerarse bajo una misma etiqueta.
4. Cuantificar la importancia de los juicios de merecimiento en la formación de actitudes hacia la condicionalidad.
5. Mostrar cómo funciona el juicio de merecimiento en la formación de actitudes hacia la condicionalidad. Es decir, qué elementos forman el mecanismo.
6. Mostrar de qué manera la dimensión de la percepción de merecimiento se relaciona con las dimensiones de autointerés y valores políticos.
7. Explorar las consecuencias del carácter heurístico del juicio de merecimiento.

### 1.3. Resumen del desarrollo de la tesis

La tesis se estructura en cuatro grandes bloques. El primero, esta introducción que ya ha servido para delimitar brevemente la investigación y justificarla. Con la pregunta de investigación y los objetivos bien expuestos, se pasa al desarrollo del marco teórico.

El segundo gran bloque abarca la descripción de todos los elementos teóricos necesarios para el desarrollo de la tesis. En el marco teórico hay dos elementos especialmente relevantes para el desarrollo de la investigación: las actitudes hacia la condicionalidad y el carácter heurístico de los juicios de merecimiento. Una primera parte (Capítulo 3) me sirve para introducir las aproximaciones teóricas existentes en los estudios de las actitudes hacia el bienestar. Este repaso ayuda a situar el debate y a enfocar mi marco teórico. En la sección 3.1 definiendo la necesidad del estudio de las disposiciones individuales. Esta sección sirve para defender la estrategia de la microfundamentación y la necesidad de tomar en consideración el pensamiento automático e intuitivo en la investigación sociológica.

En el Capítulo 4 ya entro en la evaluación crítica de las dimensiones teóricas “tradicionales”. Las dimensiones o variables tradicionales en los estudios sobre actitudes hacia el bienestar son las que teórica y empíricamente se han mostrado significativas. Se trata del autointerés y los valores políticos. Este diagnóstico es una de las razones que justifican el estudio de la percepción de merecimiento. En este punto, antes de continuar con eso, en el Capítulo 5 definiendo la necesidad de construir un objeto de estudio que sean las “Actitudes hacia la condicionalidad”. Se trata, pues, de construir el objeto de estudio de esta tesis. Una de las implicaciones de formalizar las actitudes hacia la condicionalidad como objeto de estudio es justificar que la dimensión del merecimiento es distinta a la de la condicionalidad. Esta es una de las ideas principales del capítulo.

Con las actitudes hacia la condicionalidad definidas (variable dependiente), en el Capítulo 6 ya es posible entrar a considerar la percepción de merecimiento (variable independiente). El objetivo principal es defender la idoneidad de pensar en la percepción de merecimiento como explicativa de las actitudes hacia la condicionalidad. En el capítulo,

apunto distintos elementos para ayudar a comprender la naturaleza del merecimiento, como el rol de las pistas como fuente de información y la caracterización como valores básicos de los criterios de merecimiento. Al final del capítulo recojo las implicaciones de lo expuesto. Estas implicaciones tienen que ver, sobre todo, con el posible carácter heurístico, automático e intuitivo de la percepción de merecimiento. Con ellas se enlaza con el siguiente capítulo.

En el Capítulo 7 defiendo por qué puede hablarse de “heurísticas de merecimiento”. Primero describo qué son las heurísticas. Para ello atiendo a las líneas principales de investigación. Una vez hecho esto, en las siguientes secciones describo diversos procesos cognitivos y afectivos ya conocidos que pueden funcionar también en el caso del juicio de merecimiento. Se trata de exponerlos para mostrar su pertinencia teórica. Con estas secciones se define la pretendida naturaleza heurística de la percepción de merecimiento. Una vez denotado su más que posible carácter heurístico, expongo (sin tratar de resolverlo) el debate acerca del pensamiento intuitivo *versus* el pensamiento deliberativo, demostrando que también aplica al caso. Presentar este debate sirve para incluir otra dimensión en el marco teórico: el rol de la sofisticación política<sup>1</sup>.

En el capítulo anterior describo sobre todo *cómo* se realiza el juicio de merecimiento (reglas de proceso de la información y de toma de decisiones), pero en el Capítulo 8 me dedico a la cuestión de *qué* se procesa. El contenido de la información que recibe el individuo es fundamental para inclinar el juicio hacia uno u otro lado. La importancia del *framing* reside en su capacidad para activar la heurísticas y decantar las actitudes hacia una posición más generosa o más restrictiva. En este mismo capítulo se endereza otra de las implicaciones de la revisión teórica: la cuestión de las emociones sociales. Su importancia reside en la capacidad para marcar afectivamente el juicio y motivar al individuo hacia la reciprocidad fuerte o la solidaridad. Las emociones sociales ayudarán a entender por qué surgen unas actitudes hacia la condicionalidad más restrictivas o generosas.

En el Capítulo 9, finalmente, elaboro un resumen del marco teórico, presentando en una figura gráfica todos los elementos discutidos y sus relaciones.

Con esto último en mente presento los dos estudios con los que contrasto las implicaciones descritas. Para ello, en el Capítulo 10 se desarrollan dos investigaciones que, con diseños diferentes, permiten abordar el estudio de la percepción de merecimiento de forma más completa. Una se alimenta de datos secundarios de sondeo y, la otra, de datos propios experimentales. De esta forma se contrastan todas las implicaciones expuestas, aproximándome a cada una con el diseño más adecuado.

Los resultados se interpretan en cada caso en relación a las hipótesis elaboradas y, en el Capítulo 11.1, expongo las conclusiones también en relación a los objetivos y la pregunta de investigación. En este último apartado también remarco las aportaciones a la literatura, las limitaciones de este estudio y las líneas futuras de investigación.

---

<sup>1</sup>Utilizaré este término, habitual en investigaciones similares, para referirme al nivel de conocimiento e información política y a la participación política. Si se quiere, puede consultarse directamente la sección 7.7.1



## Parte II

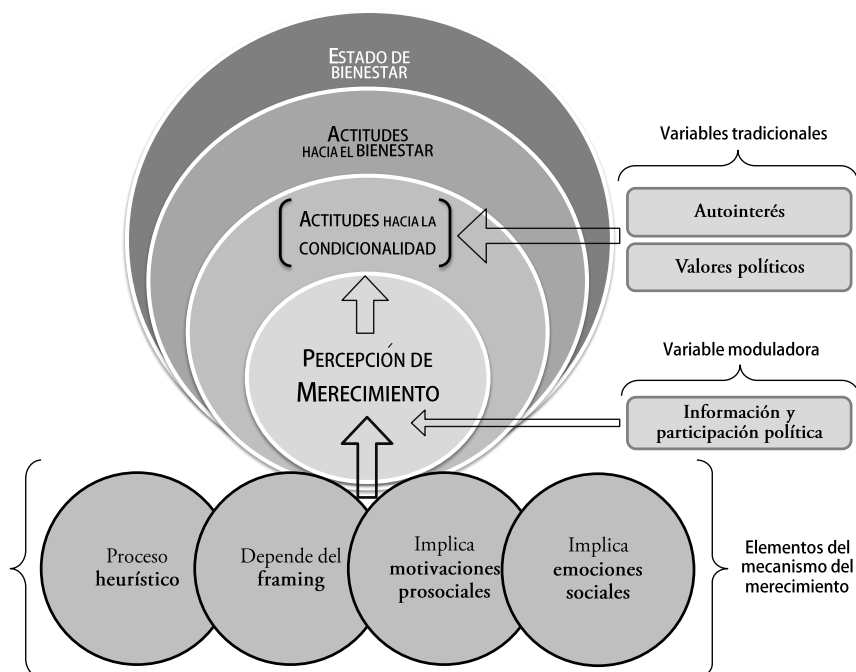
### Desarrollo del marco teórico

# Capítulo 2

## Introducción al marco teórico

En los últimos años, la variable de la percepción de merecimiento ha ido adquiriendo importancia en los estudios sobre actitudes hacia el bienestar. Aunque sea una cuestión que otros autores han tratado, es W van Oorschot (1998) quien realiza un primer estudio sistemático. Gracias a sus distintos trabajos consigue llamar la atención y generar debate, situando la percepción de merecimiento en la órbita de los estudios sobre el EB (van Oorschot, 2000, 2006; Jeene et al., 2009, 2013). Aún así, queda recorrido para fundamentar bien la naturaleza de la percepción de merecimiento y sus mecanismos. Uno de los objetivos de la tesis es avanzar en esta fundamentación.

Figura 2.1: Representación gráfica y ordenada de los elementos del marco teórico



Fuente: Elaboración propia

En la Figura 2.1 se resumen gráficamente todos los conceptos que forman el marco teórico. La percepción de merecimiento se sitúa en el ámbito del EB. Concretamente en el de las actitudes hacia la condicionalidad, que son un tipo particular de actitudes hacia el bienestar. Las actitudes hacia la condicionalidad son la variable dependiente de este estudio, pero el foco principal se dirige a la variable independiente de la percepción de merecimiento.

Aunque se consideran las otras variables teóricamente relevantes, la percepción de merecimiento es la variable independiente principal en esta investigación. Específicamente me interesa desgranar sus mecanismos para ver cómo funciona. Mi intención, pues, será microfundamentar las actitudes hacia la condicionalidad a partir de los juicios de merecimiento, mostrando los elementos implicados en el mecanismo de formación de la actitud y su carácter heurístico. Si bien este es el foco principal, no pueden olvidarse las variables tradicionales en el ámbito de las actitudes hacia el bienestar: valores políticos y autointerés. Será importante ver qué relación se establece entre todas las variables independientes. A las variables de valores políticos y autointerés se suma la sofisticación política. El marco teórico justificará prestarles atención por su posible carácter modulador frente a las demás.

Teniendo en cuenta la literatura existente en este y otros campos, se propone y se defiende que las emociones de compasión e ira, entre todas las posibles, juegan un papel central en la formación de las actitudes hacia la condicionalidad. Asimismo, se considera el papel del *framing*. Este es particularmente importante por cómo afecta, en un primer momento, a la percepción de merecimiento. Siguiendo con la literatura, también se considera el papel que pueden jugar las motivaciones pro-sociales (reciprocidad y solidaridad).

Cada una de las siguientes secciones irá desgranando estos elementos (variables tradicionales, actitudes hacia la condicionalidad, percepción de merecimiento, carácter heurístico del juicio de merecimiento, *framing* y emociones y motivaciones pro-sociales) para que, finalmente, tomen sentido en un marco teórico común.

## Capítulo 3

# Situando el debate: Valores, percepciones y actitudes en los estudios de políticas públicas

La estrategia de estudiar las disposiciones individuales (nivel micro) para dar cuenta de las políticas públicas de un EB (nivel macro) es habitual. Aún así, existen otras líneas que mezclan el estudio causal de las disposiciones individuales con factores de nivel superior (estructurales). VA Schimdt (2010) organiza estas líneas de investigación en 4 institucionalismos que pueden servir para situar el debate:

- Institucionalismo histórico (IH). El enfoque del IH se centra en la hipótesis de la dependencia del camino (*path dependence*) para explicar la evolución de los EB. La dependencia del camino pone el énfasis en la inercia y la imbricación de los EB con su historia. Esta refuerza macro-estructuras y prácticas que se retroalimentan, lo que explicaría la diferenciación entre regímenes. La idea es que “welfare regimes constitute socializing, institutional forces affecting public opinion”, de manera que “most existing studies hypothesize that the relative level of public support for redistribution would be expected to be highest in the universal and highly redistributive Social Democratic regime, somewhere in the middle in the Conservative regime, and lowest in the residual, Liberal regime type” (Jæger, 2006a, p. 157).
- Institucionalismo sociológico (IS): El IS toma como clave principal del apoyo al EB los valores y prácticas culturales de las instituciones y los individuos de un territorio. De esta forma los individuos siguen un comportamiento regido por una lógica de lo apropiado (*logic of appropriateness*) según distintas normas y reglas. A diferencia del IH, la importancia de las instituciones no reside tanto en su historia sino en su papel para configurar las normas y las reglas acorde a las cuales los individuos actuarán.
- Institucionalismo de la elección racional (IER): Si bien el IS tomaba como explicación la lógica de lo apropiado con la que actúan los individuos, el IER toma como explicación la lógica del cálculo racional. Las actitudes de apoyo al EB se explican



así a partir de un cálculo autointeresado acerca de las probabilidades de ser beneficiario de una ayuda (Pfeifer, 2009). De este modo, autores como Rothstein (2001) indican que los programas universalistas (sanidad, jubilación, ...) reciben mayor apoyo que los selectivos (asistencia social, ...) porque cuenta con una base mayor de autointeresados. Así, un diseño institucional u otro ofrece más o menos incentivos a más o menos individuos.

- **Institucionalismo discursivo (ID):** Finalmente el ID nace para suplir carencias básicas de los distintos institucionalismos. La carencia básica es la capacidad para explicar el cambio en el seno de los EB. Si bien todos ellos son buenos en explicar el mantenimiento del EB, son incapaces de explicar las transformaciones que están sufriendo. El ID trata de superar esta carencia introduciendo con convencimiento el papel de las ideas y los discursos públicos. Su importancia se debe a que “they refer to peoples’ ability to think outside the institutions in which they continue to act, to talk about such institutions in a critical way, to communicate and deliberate about them, to persuade themselves as well as others to change their minds about their institutions, and then to take action to change them” (Schimdt, 2010, p. 16). El ID pone el acento en la importancia de la comunicación política, la acción comunicativa y la deliberación en la formación de actitudes políticas. También la importancia del poder y la posición social del que comunica.

Aún con sus referencias al papel de las instituciones en distintos sentidos, todas estas líneas de investigación asumen actores individuales que responden y actúan con ciertas perspectivas. En la siguiente sección definiendo por qué resulta básico estudiar las disposiciones individuales.

### 3.1. Disposiciones individuales, acción intencional y pensamiento heurístico

¿Qué interés tiene, entonces, estudiar las disposiciones individuales? Sin ambages ni rodeos, el interés en las disposiciones está en su poder causal. Si bien la argumentación puede ser extensa y rica, tan solo unas líneas para entender el cómo, justificar la importancia de su estudio (desde percepciones a actitudes pasando por valores y creencias) y mostrar sus implicaciones.

Como hechos mentales que son estas disposiciones, tienen un carácter proposicional que orienta la acción (Davidson, 1980; Lizón, 2007). Es decir, actúan como condiciones iniciales que causan el comportamiento humano (Medina, 2010). Representan razones o motivos para la acción. El paradigma explicativo causal-*cum*-intencional argumenta cómo en la acción intencional, dirigida, existe una noción de causalidad (Davidson, 1980; Elster, 1983, 1989). Así, su estudio no tiene solo un valor descriptivo sobre las opiniones de la gente, sino sobre todo un potencial explicativo para dar cuenta de otros fenómenos.

¿Cómo sacar partido a este potencial explicativo? Es necesario explorar cómo conectan *explanans* y *explanandum*. La opción metodológica de la estrategia causal-*cum-intencional*, una versión del individualismo metodológico que combina la importancia de la acción social con el contexto en el que se desenvuelve, plantea la relación macro-micro-macro apostando por la microfundamentación psicológica de los fenómenos sociales. Esta invita a desagregar la explicación y a reconstruir una historia causal satisfactoria sin caer en una espiral reduccionista. La idea es evitar cajas negras en la explicación, rellenando el vacío entre *explanans* y *explanandum* con una concatenación de causas-efectos que al fin den cuenta de regularidades sociales. Así, “una explicación psicológica o intencional de un consecuente será superior a una explicación de carácter estructural, cuyas causas evidentemente resultan más remotas” (Lizón, 2007, p. 203).

Este es uno de los motivos por los que la explicación mediante mecanismos resulta prioritaria, ya que se centra en abrir cajas negras. Aún perdiendo alcance, poder predictivo y no contar con condiciones de necesidad y suficiencia, se gana en informatividad.

Si bien se tratará más adelante, veamos cómo aplica al caso. Los valores políticos y el autointerés serán razones o motivos para la acción (es decir, para adoptar actitudes hacia la condicionalidad), como lo será la percepción de merecimiento. Este estudio pone el foco en esta percepción de merecimiento, descendiendo así a un nivel explicativo psicológico: ¿Cómo forman los individuos sus actitudes hacia la condicionalidad a partir del merecimiento percibido? ¿Cuáles son los elementos implicados en la cadena causal? Entre los factores explicativos de las actitudes hacia la condicionalidad, primero se identifica la relevancia de la percepción de merecimiento y después se desagrega para ver cómo funciona, explorando así los mecanismos.

Si bien la actitud hacia la condicionalidad será intencional (es decir, albergará un contenido proposicional y consciente) y conectará causalmente con otros fenómenos a nivel macro gracias a esta propiedad, el proceso de formación de esta actitud no tiene por qué serlo.

La formación de actitudes se encuentra en el *link* macro-micro. Estudiar este proceso implica reconocer la importancia del entorno y las percepciones para determinar las creencias y, así, las acciones individuales. Esto es importante porque la atención se ha centrado habitualmente en las estructuras marcadas por las interacciones entre individuos y, de hecho, el *link* macro-micro ha recibido menos atención (Edling y Rydgren, 2014). Además, la investigación habitual “is locked into thinking about action as intentional, based on reason – that is, slow, reflective, conscious thinking – and has either ignored or disparaged attempts to deal with the quick, reflexive, and unconscious part of individual thinking” (Edling y Rydgren, 2014, p. 4). En el caso de la formación de creencias y actitudes parece particularmente importante atender a esto porque “it should be noted that although beliefs are a fundamental component of intentional explanations of action, beliefs are themselves usually the result of unintentional -and often even unconscious-processes” (Edling, 2014, p. 5, citando a Hedström, 2005).

El objetivo principal de esta investigación es mostrar que las actitudes hacia la con-

dicionalidad pueden formarse a partir de procesos automáticos e intuitivos y creencias fundadas en información imperfecta y parcial. Para entenderlo es crucial atender al funcionamiento heurístico de los juicios de merecimiento, al *framing* y a las emociones sociales implicadas.

No es nada novedoso reconocer la importancia de estos elementos. Encontramos ya en los clásicos de la sociología referencias interesantes al pensamiento no consciente y a las emociones. Así, Max Weber, en su conceptualización de los tipos ideales de acción, reconoce tanto que la gran mayoría de acciones se desarrollan en un estado de “half-consciousness” o de directa inconsciencia acerca de su significado subjetivo, como la existencia de acciones basadas en el hábito o conducidas por las emociones, ambas de carácter automático e irreflexivo (Camic et al., 2005).

Vilfredo Pareto, otro autor crucial en el desarrollo del campo sociológico, también puso ya de relieve la importancia de las acciones no-lógicas. Este defendía el peso que tienen las acciones irracionales en la vida social, apuntando que la acción lógica (instrumentalmente racional) a penas queda reducida al campo científico y económico. Su discusión acerca de estos dos tipos de acciones (lógicas y no-lógicas) sirve para apoyar la importancia de creencias políticas, intuiciones morales y normas sociales en la explicación de la acción social. Su obra puede interpretarse como una buena base a partir de la que desarrollar la idea de la plurimotivacionalidad, la racionalidad limitada y la importancia de las estrategias evolutivamente estables (Aguilar et al., 2003).

El artículo de Schimdt (2010) es un buen ejemplo del hecho de que, aún reconociendo la importancia del carácter automático e irreflexivo de muchas acciones, se dedican pocos esfuerzos a su explicación. Es un buen ejemplo porque es actual y pertenece al campo de la sociología y las actitudes políticas. Si bien defiende la importancia de las ideas y el discurso, solo tímidamente apunta a los efectos de *framing*. El éxito del *framing*, como veremos en la sección 8.1, demuestra el automatismo e irreflexividad de buena parte del pensamiento, ideas y discursos que generan actitudes políticas. Sin embargo, Schimdt (2010) defiende su línea de investigación a través de la importancia de la acción comunicativa, la deliberación, el consenso, ... En definitiva, a través de la importancia del razonamiento consciente que hace de los individuos agentes inteligentes (*sentient agents*).

Más bien al contrario, como apunta J Alonso (1977), el mismo V Pareto ya anticipaba en su tiempo dónde reside habitualmente el poder del *framing* en las cuestiones sociales, expresando con sus conceptos la misma idea que en la sección 8.1 definiendo:

“Pareto expone un buen ejemplo de la acción de lo no-lógico-experimental al ver los efectos que producen los diarios de su época. Su poder reside no en un valor lógico-experimental de sus razonamientos, que a veces llegan a niveles pueriles, sino en el arte de obrar con expresiones que sacan a flote sentimientos que responden a los diferentes tipos de «instintos» de los hombres.” (Alonso, 1977, p. 18).

Conectar o no con reglas morales intuitivas, emociones y motivaciones pro-sociales

básicas otorga al *framing* condiciones de éxito o fracaso en relación al fin que se persiga.

La ciencia social también ha empezado a poner en valor el hecho de que las emociones pueden jugar un papel importante a través de la formación de creencias necesarias para la acción, de tendencias de respuesta y para la recogida de información (Elster, 2009). Si bien las emociones han sido sistemáticamente apartadas de la investigación sociológica, la evidencia sobre su importancia, así como el consenso acerca de su necesaria incorporación, es cada vez mayor (Stets y Turner, 2006, 2014).

La necesidad de la sociología de estudiar el papel de las heurísticas y el pensamiento intuitivo se ha puesto de relieve a lo largo de los últimos años. Esto ha pasado por los avances de las ciencias cognitivas y la psicología social, que indican el potencial que tienen las heurísticas para dar lugar a patrones y regularidades sociales con explicaciones más informativas (Mundó y Raventós, 2000; Mundó, 2006; León, 2014; Manzo, 2014). La existencia de creencias que no se forman a través de un proceso racional y transparente, sino de forma sesgada e intuitiva, no significa que sean aleatorios e impredecibles, lo que las haría inútiles para la sociología (Rydgren, 2009).

# Capítulo 4

## Las variables tradicionales en los estudios sobre actitudes hacia el bienestar

Un repaso a la literatura muestra dos dimensiones centrales y recurrentes en todos los estudios que tratan de estudiar los determinantes individuales del apoyo al EB. Se trata del autointerés, derivado de la posición socio-económica del individuo, y de los valores políticos, que se derivarían del proceso de socialización política del individuo (Jæger, 2006b, 2008).

En la siguiente sección expongo brevemente porqué ambas tienen un papel explicativo a nivel teórico. A continuación, pongo a debate su potencial viendo dónde y cómo fallan empíricamente. Esta insuficiencia explicativa es una de las razones que justifican el acercamiento a nuevas hipótesis como la aquí defendida acerca de la percepción de merecimiento. Describo los fenómenos que no tienen explicación en el marco teórico tradicional para ver, en capítulos posteriores, cómo un marco teórico que incluya el juicio de merecimiento y su carácter heurístico sí que les da cobertura teórica.

### 4.1. El autointerés y los valores políticos

La variable del autointerés encarna la perspectiva de la elección racional en este tipo de estudios. Sus indicadores se basan en la posición socio-económica del individuo en diversas formas: clase social, estudios, dependencia del estado, posición en el mercado, ... Sexo y edad también suelen considerarse indicadores socio-demográficos que pueden jugar un papel en la formación de actitudes al definir distintas y/o desiguales posiciones estructurales.

Así, los pobres, los que han alcanzado niveles inferiores de educación formal, los dependientes del estado en diversas formas, ... se tratan como los más interesados en la existencia del EB y sus programas. Lo son porque es más fácil que ellos puedan beneficiarse de él de forma habitual. De esta manera, la actitud de apoyo se desarrolla a partir de un cálculo racional de sus posibilidades de ser beneficiarios. El mismo mecanismo del cálculo

racional es válido para las actitudes hacia la condicionalidad. Cuánto más interesados estén, más actitudes hacia el bienestar mostrarán. En el ámbito de las actitudes hacia la condicionalidad, el autointerés debería relacionarse de forma positiva con la generosidad. Los más interesados mostrarían actitudes que pongan menos restricciones para llegar a ser beneficiario.

Una línea más reciente de investigación relacionada con el autointerés explora la llamada “hipótesis de la competitividad de los recursos”. Con ella se pretende dar explicación al hecho de que algunos individuos más autointeresados muestren actitudes que, *a priori*, van contra su propio interés. Dada la competencia que pueden encontrar, se defiende, les interesa mantener limitado el alcance de los individuos que pueden ser beneficiarios. Así, se disminuyen las posibilidades de verse desplazados y ver su situación empeorada. La competición por los recursos, pues, ayudaría a entender que puedan mostrar actitudes aparentemente contrarias al bienestar, a favor de más restricciones.

Por el lado ideológico, si los valores políticos que un individuo alberga coinciden con los que inspiran la acción y los programas del EB, entonces mostrará más apoyo. Estos valores políticos suelen representarse con la ubicación en el eje izquierda-derecha. Más a la izquierda implica más a favor del EB, y más a la derecha menos. Huelga decir que la naturaleza multidimensional del eje izquierda-derecha (Weber y Federico, 2013) suele llevar a equívocos y, por eso, habitualmente se plantean indicadores adicionales. Con estos se trata de captar más específicamente valores como el igualitarismo o el autoritarismo, principalmente, pero también otros como el conservadurismo o la ética del trabajo. Como argumentan algunos autores, “opinions on the cultural issues of immigration, crime, and environmental protections seem to be guided by political values pertaining to the appropriateness of hierarchy and tolerance, while opinions on economic issues are guided by egalitarian values” (Petersen et al., 2010b, p. 535). Dado que las actitudes hacia la condicionalidad son de índole económica (por la cuestión redistributiva que ensalzan), el igualitarismo puede considerarse un indicador adicional adecuado.

#### **4.1.1. Insuficiencia explicativa del autointerés y los valores políticos**

Como indica Larsen (2005), es interesante -informativo- mantener una aproximación desde el cálculo racional cuando este se da para programas específicos del EB y no en general. En la base de este argumento se encuentra el hecho de que distintas personas pertenecen a distintas categorías de riesgo y, así, están interesados de forma desigual en distintos programas. Si bien teóricamente puede parecer que esta es una variable central, la contrastación empírica (estadística básicamente) muestra que tiene una capacidad predictiva significativa pero leve. Por esto, por su significatividad recurrente, su inclusión en los modelos explicativos es necesaria.

El autointerés se encarna en la idea de un *homo economicus*. El *homo economicus* representa el comportamiento racional y egoísta en los términos de la economía neoclásica. Su poca fuerza a nivel empírico indica la necesidad de superar el monismo motivacional

para entender el apoyo al EB y/o sus programas. Lo mismo parece valer para las actitudes hacia la condicionalidad. El egoísmo, por tanto, parece que debe ocupar un puesto, sí, pero debe compartirlo con otras motivaciones que, quizá, tienen la misma o mayor importancia para entender y explicar las actitudes hacia el bienestar (Bowles y Gintis, 2000; León, 2012).

Otro motivo por el que el autointerés puede mostrar un rendimiento menor del esperado es por la falta de información. Los individuos no tienen claro qué programas les interesan objetivamente ni qué probabilidades tienen de ser beneficiarios según su posición estructural. El cálculo, por lo tanto, si se hace con información incorrecta o falta de información, falla. Así, la actitud que se adopta no concuerda con la posición estructural del individuo y sus intereses objetivos.

La falta de información (y conocimiento, huelga decir) no es solo un hándicap para el autointerés, sino también para mantener actitudes coherentes con relación a los valores políticos. Derivar el apoyo a un programa o al EB desde los propios valores es una tarea bastante sofisticada. Hacerlo presupone información y conocimiento suficientemente alto tanto de los valores que alimentan esa política como de los valores que uno mismo alberga. Solo así el individuo puede juzgar la coherencia entre unos y otros de forma racional y deliberativa.

La falta de adecuación empírica (tanto de los valores políticos como del autointerés) se materializa en resultados que si bien indican que se trata de variables significativas, también indican que muchos individuos no muestran coherencia entre sus valores o intereses y sus opiniones. Como indica Noya (2004) en su estudio sobre la ambivalencia, pensar en este fenómeno como un error de los instrumentos es, cuánto menos, una forma de desentenderse del problema sin abordarlo realmente. Aún así, Jæger (2009) ha podido demostrar que el eje ideológico izquierda-derecha gana en potencia explicativa con el diseño metodológico adecuado. Pero incluso teniendo esto en cuenta, ya sea con análisis estadísticos sofisticados o incluso desde metodologías cualitativas (Noya, 2004), o incluso desde diseños experimentales (Petersen et al., 2010a; Petersen y Aarøe, 2012), los desajustes del autointerés y los valores políticos con las actitudes hacia el bienestar persisten.

Esto no implica un rechazo de estas variables. Que su alcance explicativo sea menor del que la teoría predice no quiere decir que este sea inexistente. La falta de adecuación empírica tan solo apunta la necesidad de elaborar mejores explicaciones acerca de las actitudes hacia el bienestar. De aquí un primer motivo para interesarse en la percepción de merecimiento, una variable relativamente nueva en la órbita de las actitudes hacia el bienestar que puede llenar un vacío importante y dar respuesta a resultados previamente inexplicables.

Antes de entrar más en detalle en la dimensión del merecimiento, habiendo justificado la necesidad de explorarlo, veamos porque es interesante hablar de actitudes hacia la condicionalidad en concreto (y no de actitudes hacia la redistribución, el bienestar, o apoyo al EB en general).

## Capítulo 5

# ¿Por qué hablar de actitudes hacia la condicionalidad?

V van Oorschot (1998) se refiere a la solidaridad condicional de los ciudadanos hacia los beneficiarios. MB Petersen et al. (2012, 2010a) lo hace a los requerimientos de activación que las políticas sociales deben tener (¿Deberían ser más o menos?). Si bien la idea es la misma, no encontramos en la literatura un objeto de estudio definido como “Actitudes hacia la condicionalidad” así como, por ejemplo, se habla de “Actitudes hacia la redistribución”. Definir un objeto de estudio común permite rastrear la evidencia disponible, sistematizar los hallazgos e ir trazando su evolución. Es una condición necesaria para avanzar y profundizar.

Las actitudes hacia la condicionalidad son un tipo específico de actitudes hacia el bienestar. Pueden imaginarse actitudes respecto a otras dimensiones del EB. Unas de las más estudiadas son las actitudes hacia la redistribución. A partir del trabajo de S Svallfors (1997), las actitudes hacia la redistribución han ido constituyéndose como objeto de estudio, creando debate y dando lugar a distintas aportaciones de distintos autores. Desde entonces, esto ha permitido ir conociendo más detallada y ampliamente estas actitudes, testando distintas hipótesis para entender el apoyo a los EB (Linos y West, 2003; Jæger, 2009; Gaeta, 2012; Stegmueller et al., 2012; Kulin y Svallfors, 2013, por ejemplo). Las actitudes hacia la redistribución han generado mayor interés porque “redistribution remains a fundamental conflict axis in Western, industrialized societies”(Jæger, 2009, p. 724).

En este sentido, las actitudes hacia la condicionalidad también pueden despertar un gran interés porque conectan con un tema central de la política social y los EB. Tomando como referencia los trabajos citados y el que aquí se presenta, las actitudes hacia la condicionalidad pueden entenderse como esas relativas a endurecer o suavizar los requisitos de acceso a un derecho. Para el caso, las condiciones para acceder a una prestación social de cualquier tipo que implique una acción redistributiva. Aún así, puede plantearse la condicionalidad del acceso a otros derechos o categorías sin fines estrictamente redistributivos, como los relacionados con la inmigración y los polémicos “exámenes de ciudadanía”.

Así, si con las actitudes hacia la redistribución se investiga en qué grado se respalda la redistribución, con el estudio de las actitudes hacia la condicionalidad en el ámbito



de la política social se investiga sobre qué reglas debe descansar esta redistribución. Es decir, no se trata de si se redistribuye o no, o cuánto se redistribuye, sino en qué criterios debe descansar la redistribución: ¿Quién merece qué?

La condicionalidad del acceso a los derechos sociales ha ido adquiriendo una importancia significativa en los últimos tiempos. El debate entorno al cambio (o no) del EB ha propiciado nuevas miradas. Concretamente, el enfoque de las condicionalidades de Clasen y Clegg (2007) sirve efectivamente para identificar cambios de tipo cualitativo en el seno del EB. Estos se producen a un nivel más profundo que el cambio cuantitativo en gasto social, y observarlo necesita más atención. Así, aunque el esfuerzo del EB en términos cuantitativos parece no aportar evidencia clara sobre si ha habido o no un cambio y en qué dirección, se puede observar un cambio a nivel cualitativo. Clasen y Clegg (2007) muestran como en muchos EB ha habido un aumento de condicionalidades, restringiendo el acceso a determinados derechos sin eliminar o modificar sustancialmente el presupuesto de esas partidas. Las actitudes hacia la condicionalidad pueden alimentarse de estas ideas, integrándose así en la teoría de forma coherente y respaldada.

El enfoque de las condicionalidades se ha desarrollado conjuntamente con el debate de la activación. La activación en la política social representa un movimiento hacia condiciones que responsabilizan al individuo beneficiario. Con estas condiciones se da al beneficiario, al individuo, un papel central y activo. Los requerimientos de activación se han materializado sobre todo en los programas de desempleo y de Rentas Mínimas de Inserción, dado el énfasis especial que se pone sobre el empleo. Un buen resumen de lo que significa el paradigma de la activación puede encontrarse en Eransus (2006) o Moreno y Serrano-Pascual (2007). Con él, se han inspirado requisitos como someterse a un programa de formación y orientación laboral para acreditar una búsqueda activa de empleo, o la sanción a los que rechazan ofertas de trabajo. Para profundizar en el tipo de medidas por las que se aboga y para comprobar el interés y la apuesta por el componente activador de las políticas sociales puede observarse, por ejemplo, la gran cantidad de informes recogidos por la OCDE en el apartado “Directorate for Employment, Labour and Social Affairs” de su página web<sup>1</sup>.

Aún una última razón de peso para justificar el estudio de las actitudes hacia la condicionalidad y formalizarlas como objeto de estudio. Muchos de los estudios respecto los EB usan como variable dependiente el apoyo al EB de forma genérica. En este sentido el estudio de las actitudes hacia la condicionalidad resulta mucho más interesante y, centrándose en una dimensión concreta de la acción del EB, ofrece resultados más ricos. Se ha podido observar que el apoyo general a los EB es más bien estable y alto a lo largo del tiempo (León, 2012), incluso teniendo en cuenta la existencia de distintos regímenes de bienestar. Pensar que la cuestión termina aquí sería engañoso y contribuiría poco a la comprensión de la realidad. De la misma forma que debajo de unos niveles estables de gasto social en política social se pueden ocultar cambios cualitativos, debajo del apoyo general a los EB pueden existir distintas formas de entender quién y por qué debe ser beneficiario de una prestación social. Es decir, puede haber varianza en las actitudes hacia

---

<sup>1</sup>[www.oecd.org/els](http://www.oecd.org/els) consultada el 26/2/2015

la condicionalidad porque hay varianza en la percepción de merecimiento. Pero además, no solo se ha demostrado el amplio apoyo, si no que se ha demostrado que la varianza entre países no puede explicarse desde la aproximación de la racionalidad estándar, que ha sido la más habitual (Bowles y Gintis, 2000). La motivación egoísta no basta para explicar el apoyo al EB, y la evidencia disponible que Bowles y Gintis (2000) discuten indica que el apoyo al EB debe su éxito al hecho de que entraña reglas de reciprocidad y de obligaciones condicionales hacia los otros muy intrincadas en la vida social. En este terreno de las “reglas de reciprocidad y de obligaciones condicionales“ es donde se desenvuelven la percepción y los criterios de merecimiento. Por la importancia que tienen en la vida social y en la cooperación estas reglas, merecimiento y condicionalidad de la política social (o condicionalidad de cualquier ayuda en términos generales) ligan causalmente.

De hecho, la percepción de las causas de la pobreza es una variable bien conocida en los estudios relativos al EB. Esta se cita para justificar distinto apoyo al EB en distintos regímenes. Aunque sea de forma no deliberada, hacerlo significa tomar en consideración la condicionalidad y los criterios de merecimiento. En este sentido, puede entenderse que más que descubrir algo nuevo, con los criterios de merecimiento y las actitudes hacia la condicionalidad solo se toma y se desarrolla algo ya conocido, profundizando en ello.

De esta forma, se pueden imaginar también distintas líneas de investigación. Sería interesante preguntarse si las actitudes hacia la condicionalidad de los ciudadanos de cada país ayudan a explicar la varianza del apoyo que reciben distintos regímenes. Esto, por cierto, supondría preguntarse no solo si distintos grupos sociales utilizan distintos criterios de merecimiento, sino si en distintos regímenes los ciudadanos utilizan (priorizan) distintos criterios de merecimiento. Si efectivamente existe una retroalimentación entre los niveles macro y micro, entre las instituciones y las políticas con las prácticas y normas culturales que usan los individuos, esto puede afectar también a las actitudes hacia la condicionalidad.

En definitiva, parece que hay buenas razones para justificar el estudio de las actitudes hacia la condicionalidad. También para pensar que su estudio puede dar frutos y avanzar en el conocimiento de las actitudes hacia el bienestar en general. En la siguiente sección trato de refinar la dimensión de las actitudes hacia la condicionalidad. Esto es necesario para separar merecimiento y condicionalidad, dado que aunque se defiende que son dos dimensiones relacionadas, no son dos dimensiones solapadas e intercambiables. Hay una relación causal.

## **5.1. Las actitudes hacia la condicionalidad como variable dependiente**

Construir las actitudes hacia la condicionalidad como objeto de estudio implica separarlas analíticamente de la dimensión del merecimiento. La mayoría de estudios que hacen referencia a los criterios de merecimiento en la política social, llegan a ellos a través de la condicionalidad sin hacer distinciones analíticas ni tratando los dos elementos como

diferenciados. Así, por ejemplo, del hecho de que los ciudadanos condicionan las ayudas para  $x$  colectivo, se deduce que  $x$  colectivo son menos merecedores. Ambas dimensiones, pues, se tratan como intercambiables y como si una llevara automáticamente a la otra sin importar la dirección de la relación ni cómo se establece.

En este estudio se separa la dimensión del merecimiento de la de condicionalidad. Y se dice que el merecimiento es explicativo de la condicionalidad (y, por lo tanto, analítica y causalmente anterior). Y que, de hecho, como se verá, hay razones tanto teóricas como metodológicas que apuntan a que debe ser así.

El merecimiento y la condicionalidad no son intercambiables, no se implican mutuamente y no hay una relación automática e inmediata. Una cuestión central es que la condicionalidad se refiere a un objeto específico: las políticas sociales y sus condiciones de acceso. Las percepciones de merecimiento, en cambio, no tienen un objeto específico y, más allá de la política social, existen y funcionan en otros ámbitos cotidianos.

NT Feather (2003) así lo muestra, fundamentando para ello la distinción entre el concepto de *deservingness* (merecimiento) y el de *entitlement* (titularidad de un derecho). A la primera dimensión pertenecerían los hechos relativos a los criterios de merecimiento. A la segunda, los hechos relativos a las condiciones legales impuestas para acceder a un derecho. Defiende que el concepto de *deservingness* debe referirse a

“judgements that relate to outcomes that are earned or achieved as products of a person’s actions, where these actions are either directly observed or indirectly inferred from information about a person’s qualities” (Feather, 2003, p. 368),

mientras que el de *entitlement* debe hacerlo a

“judgements that relate more to an agreed-upon body of law, social norms, and formal and informal rules, that is, to a frame of reference that is more external to the person, embodying legal or quasi-legal social norms and principles that concern groups and categories of people” (Feather, 2003, p. 368).

Así, podemos entender la afirmación de JAC Conybeare (2007) que justifica la distinción: “Entitlements are a result of institutional rules. Deservingness is independent of and prior to institutions” (p. 401).

La distinción da lugar a dos consideraciones. Primero: si bien las dos dimensiones atienden a la pregunta *Who should get what and why*, una tiene que ver con la opinión pública (*earned outcomes*) y la otra con un cuerpo legislativo (*lawful outcomes*). Segundo: considerando el papel causal de las disposiciones en la configuración del EB, se fundamenta que el merecimiento percibido tenga un papel explicativo sobre la política social (cuerpo legislativo), porque motiva el desarrollo de actitudes hacia la condicionalidad.

Como indican Bowles y Gintis (2000), los individuos “distinguish [...] among the recipients themselves, favoring those thought to be «deserving»” (p. 37) y, además, el movimiento hacia la activación apunta hacia una contractualización más moral que social de

la relación. Con esta “se reafirma lo que podría calificarse como «norma de reciprocidad», que hace de la cuestión del «merecimiento» un eje central en la legitimidad de la propia condición de ciudadanía (Moreno y Serrano-Pascual, 2007, p. 38).

También, por cierto, demuestra que no diferenciar ambas dimensiones puede ser una fuente de error a la hora de predecir la opinión de un individuo. Si bien puede considerarlo no-merecedor, puede que no exprese esa opinión porque *irremediabilmente* el individuo tiene derecho legal a esa prestación (hay titularidad, elegibilidad, *entitlement*). Así que, aunque fuera resignadamente, aceptaría que la recibiera porque así es como debe ser acorde a la legislación.

Ahora pasemos a la siguiente sección para ver exacta y detalladamente por qué el merecimiento tiene esta relevancia explicativa.

## Capítulo 6

# El merecimiento, ¿una pregunta relevante?

Anteriormente he puesto de manifiesto la falta de potencia explicativa de las variables tradicionales y la posibilidad de que la percepción de merecimiento bien pueda erigirse como un factor crucial. Para acabar de justificar esta hipótesis, a continuación describo detalladamente la cuestión del merecimiento.

Cuando hablamos de política social, el EB requiere respuestas a una pregunta básica y crucial que concierne a la justicia distributiva. Se puede expresar de forma muy sencilla: quién debería recibir qué (una dimensión distributiva) y por qué (una dimensión de justicia). Esta, como puede comprobarse, es una cuestión muy básica de merecimiento: ¿Quién es digno de qué premio o castigo?

Por este primer motivo, la percepción de merecimiento se erige como una cuestión teóricamente pertinente. Si la política social tiene que ver con quién, qué y por qué, las consideraciones sobre si los beneficiarios son justos merecedores serán cruciales para evaluar y decidir si apoyar o no la política en cuestión. Una forma clara de expresarlo puede ser que el apoyo de un individuo ( $y$ ) a una determinada política ( $p$ ) es una función de las consideraciones de merecimiento ( $m$ ) que hace de los individuos beneficiarios ( $b$ ); que puede expresarse como:  $y_p = f(m_b)$

Esto será así dado que el EB se trata de una institución que redistribuye recursos públicos mediante sus programas sociales. El tratarse de recursos públicos implica la preocupación e interés de todos los ciudadanos como contribuyentes. Como tales defenderán una redistribución justa; cada uno según sus criterios. En distintos grados, los individuos se transforman en contribuyentes o beneficiarios netos, lo que pone en juego los juicios de merecimiento para evaluar si se está redistribuyendo *de forma correcta* (acorde a las reglas que cada uno sostenga) y, así, si las distintas políticas merecen ser o no apoyadas.

Aceptando la importancia de la percepción de merecimiento y sabiendo de su pertinencia, quedarse en este punto sería superficial y relativamente improductivo. Yendo más allá, para empezar a abrir la caja negra de la percepción de merecimiento, es necesario empezar por las siguientes preguntas: ¿En qué se basan estos juicios de merecimiento que

hacen los individuos? ¿Qué criterios usan para tomar una decisión acerca del merecimiento?

## 6.1. Los criterios de merecimiento

W van Oorschot (1998), en un repaso sobre la literatura, ofrece una primera y reveladora aproximación:

- Control  $\rightarrow$  (-) control = (+) merecedor
- Necesidad  $\rightarrow$  (+) necesidad = (+) merecedor
- Identidad  $\rightarrow$  (+) cercano a 'nosotros' = (+) merecedor
- Actitud:  $\rightarrow$  (+) obediente = (+) merecedor
- Reciprocidad  $\rightarrow$  (+) reciprocante = (+) merecedor

Así, si el apoyo de un individuo a una política era una función del merecimiento del beneficiario,

$$y_p = f(m_b)$$

el merecimiento de un beneficiario ( $m_b$ ) puede considerarse, *a priori*, la suma de un conjunto de criterios de merecimiento ( $cm$ ) que ha de cumplir:

$$m_b = cm_1 + cm_2 + cm_3 + \dots + cm_n$$

Si bien la investigación podría revelar que la combinación de estos criterios no se da de forma aditiva como en la fórmula expuesta, con esta modelización se permite transmitir correctamente la idea de la percepción de merecimiento y los criterios que la estructuran.

Un repaso de la literatura muestra como otros autores (incluso desde disciplinas diferentes) han llegado a conclusiones similares sobre los criterios que operan. Esto demuestra el acierto de W van Oorschot pero aconseja ir más allá. El debate sobre las normas sociales de reciprocidad y las obligaciones condicionales hacia los otros (Bowles y Gintis, 2000) parece apuntar a la importancia de la reciprocidad (León, 2012), aunque ciertamente todos los demás criterios de merecimiento son los que marcan estas otras reglas que definen "obligaciones condicionales hacia los otros". Los criterios de merecimiento, si bien este es un debate que más adelante trataré, pueden ser realmente importantes porque expresan distintas motivaciones pro-sociales (especialmente la reciprocidad fuerte y la solidaridad).

La percepción de intencionalidad tiene un papel central para juzgar el merecimiento (Petersen, 2010). Un caso por todos conocidos que ejemplifica su importancia en el ámbito de la política social es el del gorroneo, el fenómeno de los *free-riders*. Los gorriones se

aprovechan conscientemente de oportunidades o bienes que no han contribuido a crear, por lo que son percibidos como no-merecedores y son castigados por ello. La percepción de intencionalidad juega un papel clave en el ámbito de la criminología y las actitudes hacia aquellos que deben ser castigados (Petersen, 2010). En el ámbito de la política social, la percepción de intencionalidad actuaría al percibir a alguien tratando de aprovecharse de forma inmerecida de los recursos públicos que una política social redistribuye. En otras palabras, la percepción de mala fe y gorroneo por parte de los beneficiarios inclinaría el juicio hacia el no-merecimiento.

Algunos autores hablan de la percepción de responsabilidad (Feather, 2006). Percibir a alguien como responsable de sus acciones marca la percepción de merecimiento en un sentido similar al de la intencionalidad. Puede ilustrarse con un caso en el que un individuo no tiene control sobre las circunstancias que le rodean. El motivo de la falta de control puede tener un origen estructural (como causas sociológicas) o interno (como causas biológicas). En cualquiera de los casos, estas constriñen al individuo y le eximen de responsabilidad. El criterio de control, que ya había sido citado en la lista inicial de W van Oorschot, tiene que ver también con lo descrito acerca de la responsabilidad.

La consideración de la cuestión de las circunstancias y el control lleva a la consideración de la percepción de esfuerzo. Si bien son pocos los estudios que hablan explícitamente de los criterios de merecimiento, muchos otros han usado variables que indican o no la percepción de merecimiento según esfuerzo en sus contrastaciones empíricas (Gaeta, 2012; Linos y West, 2003). Estas variables tienen que ver con la importancia del factor esfuerzo o del factor suerte en determinar la situación de bienestar material de un individuo. Es decir, ¿Qué rol juega el esfuerzo y cuál la suerte en la movilidad social? Esta pregunta es relativamente popular por formar parte de cuestionarios como la *International Social Survey Project* o la *World Values Survey*. Las investigaciones que han usado esta variable han mostrado su potencial explicativo como determinante de las actitudes hacia el bienestar.

La percepción de esfuerzo marca el juicio de merecimiento y denota la creencia de que el individuo tiene control sobre su situación: ni viene marcada por la suerte ni constreñida estructuralmente por causas sociales o biológicas; el individuo es responsable de su situación. El criterio de esfuerzo (de hecho, cualquiera de ellos) indica una regla de este tipo: si un individuo no se ha esforzado para conseguir  $x$ , y consigue  $x$ , será considerado no-merecedor. En cambio, un individuo que se ha esforzado para conseguir  $x$ , y no consigue  $x$ , será considerado merecedor. De esta forma, NT Feather (2006) define un modelo estructural que relaciona la conducta de un individuo con el resultado que persigue (y obtiene) para predecir el juicio de merecimiento que se hará. A este modelo estructural le añadirá, además, las emociones sociales que se pondrán en juego. Hablaré de ellas más adelante.

También el criterio de identidad ha sido desarrollado por otros autores que hablan más bien del *in-group bias*, aunque igualmente se refieren a la preferencia por ayudar a los percibidos como parte del propio grupo (Feather, 2006; Yamagishi et al., 2008; Yamagishi y Mifune, 2008). Si bien en la literatura no se encuentran referencias al criterio de nece-

sidad con esta misma etiqueta, la cobertura de necesidades básicas y un mínimo social han sido principios bien estudiados como fuente de merecimiento y como inspiradores de la acción de los EB.

Es remarcable que los pequeños matices y las preferencias de cada autor para usar un término u otro dan la sensación de dispersión, aunque en la mayoría de ocasiones se transmite un mismo mensaje.

Es particularmente interesante la apreciación de que, si bien la terminología es variada, diversos de los criterios mencionados se refieren a la conducta del individuo. Además, detrás de todos estos criterios -actitud, reciprocidad, responsabilidad, esfuerzo, control y intencionalidad- hay un mínimo común para juzgar el merecimiento: el esquema *event-outcome* (Feather, 2006). El *event* es la acción (la conducta) que precede un *outcome* (un resultado). Si hay un *match* entre la conducta y el resultado (es decir, este se consigue cumpliendo con las reglas), entonces se percibe merecimiento. Si no lo hay, se percibe no-merecimiento.

Esta relación *event-outcome* subyacente a muchas percepciones de merecimiento es la que permite caracterizar a esos criterios de forma conjunta como “criterios de conducta”. Esta característica haría de ellos un grupo homogéneo diferenciado del de identidad y necesidad y permitiría sumar los criterios de responsabilidad, intencionalidad y esfuerzo a la lista de W van Oorschot. Todos estos conceptos referentes a la conducta implican pequeños matices pero la teoría parece apuntar que puede ser posible considerarlos conjuntamente debido al esquema *event-outcome*, conducta-resultado, que implican. Esto nos deja con el siguiente cuadro:

Cuadro 6.1: Resumen de los criterios de merecimiento

<b>Criterio</b>	<b>Fuente de Merecimiento</b>	<b>Regla</b>
Necesidad	Percepción de las circunstancias sociales que envuelven al individuo	Cuánto más <b>necesitado</b> se perciba al individuo, más merecedor
Identidad	Percepción de la procedencia del individuo ( <i>in-group/out-group</i> )	Si se percibe como <b>parte de un <i>in-group</i></b> , más merecedor
Conducta	Percepción de la conducta mostrada por el individuo y comparación de esta con el resultado perseguido/obtenido ( <i>event-outcome</i> )	Si se percibe <b>reciprocidad</b> , más merecedor Si se percibe <b>esfuerzo</b> , más merecedor Si se percibe <b>responsable</b> de su situación, menos merecedor Si se percibe <b>control</b> sobre su situación, menos merecedor Si se percibe <b>intencionalidad</b> de engañar, menos merecedor Si se percibe más <b>obediente</b> (actitud), más merecedor



La existencia de multiplicidad de criterios abre la puerta a considerar que entre ellos se construyan ciertas relaciones jerárquicas, tanto a nivel subjetivo (relaciones establecidas por el individuo que percibe) como objetivo (relaciones lógicas entre los criterios). Por ejemplo, como en la investigación de Artiles y Meardi (2013) sobre actitudes hacia la inmigración en el marco de los EB, puede apreciarse que el criterio de identidad no funciona de forma aislada sino que implica consideraciones distintas acerca de los otros criterios. Así, la regla del criterio de identidad tiene implicaciones distintas para distintos individuos: unos no lo consideran importante y por lo tanto no funciona como criterio, otros sí y funciona de forma aislada y taxativa (“si no forma parte del grupo, no es merecedor”) y para otros también es importante pero no es taxativo (de manera que su consideración implica el cumplimiento de criterios adicionales de conducta).

## 6.2. El lenguaje del merecimiento en el origen de las leyes sobre pobreza

El lenguaje del merecimiento (*earned outcomes*), siguiendo con lo dicho, tiene mucho que ver con la condicionalidad en la esfera legal (*lawful outcomes*). Una revisión de las primeras leyes de pobreza en las sociedades modernas muestra cómo el lenguaje del merecimiento está en la raíz de la condicionalidad y las leyes que la definían en su momento. Un breve repaso histórico puede aportar evidencia a favor de la idea de Conybeare (2007) con la que también he defendido la necesidad de separar condicionalidad y merecimiento: “Entitlements are a result of institutional rules. *Deservingness is independent of and prior to institutions*” (p. 401, la cursiva es mía).

La sociedad inglesa es considerada la primera sociedad moderna y la primera en formalizar sus leyes marcando la existencia de los *deserving* o *impotent poor* y los *undeserving poor*. Usando, justamente, estos mismos conceptos. Los pobres no-merecedores eran pobres capaces de trabajar pero que rechazaban hacerlo (Slack, 1988; Beier et al., 1989). Así, se observa que la condicionalidad de las primeras ayudas a la pobreza se erige en estas distinciones de merecimiento.

La implantación de un sistema público de ayuda a los pobres debía delimitar quién eran los beneficiarios y que debían recibir. Un cambio substancial, advenido con la Reforma, fue la disolución de monasterios, hermandades religiosas, hospitales y asilos de ancianos. Por este motivo era necesario encontrar un substitutivo (Beier et al., 1989). El cambio, además, al definir a las parroquias como las responsables civiles, debía enfrentarse a la dificultad de no ofender “Catholic sensibilities by further restricting voluntary charity” (Slack, 1988, p. 123). Es decir, las leyes introducían un cambio substancial en relación a la caridad, y es que había un interés especial en condicionar la ayuda solo a los *impotent poor*. Si bien la implementación completa de las leyes fue un proceso que se extendió a lo largo de casi un siglo, en el origen se puede encontrar este cambio de enfoque.

Para ello, la comprobación de medios se implantó necesariamente. Así, se instituyeron informes y la figura de los supervisores locales. Estos debían llevar a cabo la tarea de de-

terminar, mediante observación directa, merecedores y no merecedores de recibir ayuda. Si bien esto dejaba demasiado abierta una puerta hacia la interpretación subjetiva de quién es considerado pobre y quién no, es indicativo del uso de información de primera mano para elaborar los juicios de merecimiento.

### 6.3. Las pistas como fuente de información principal en un entorno a gran escala

Aunque las *Elizabethan Poor Laws* y las anteriores *Acts* ya trataban con sistemas redistributivos a mayor escala<sup>1</sup>, el hecho nos ayuda a descubrir que en determinados contextos (en pequeños grupos) la evaluación de los criterios de merecimiento puede hacerse con mejor información (información de primera mano, más robusta y completa) que simples pistas.

Efectivamente, los supervisores evaluaban criterios como los indicados por W van Oorschot (¿son pobres ociosos o no? ¿Qué edad tienen, pueden valerse por si mismos? ¿Están capacitados para trabajar? Etcétera). La diferencia entre estos supervisores de la época (e incluso los mismos ciudadanos) y los individuos de hoy en día es que estos últimos, en la actualidad, difícilmente tienen información de primera mano para emitir su juicio; pero lo emiten igualmente. La fuente o tipo de información es distinta, pero sirve igual al propósito de emitir un juicio. Además, la importancia no es que se juzgue concretamente a los individuos si no a categorías generales como “los beneficiarios de  $x$  política social”, encasillando individuos a categorías generales de referencia.

Las pistas son poderosas por ser “indicativas de” sin necesidad de ser “evidencia de” (de que  $x$  beneficiarios o individuo se esfuerza, de que es responsable de su situación, ...). Estas categorías generales de referencia pueden estar estereotipadas. Las categorías y estereotipos sociales sirven para clasificar y evaluar un objeto. En este caso, para clasificar un individuo o un grupo de beneficiarios como merecedores o no. Los estereotipos sociales que los individuos albergan asocian información extra a las pistas percibidas. Pueden añadir información de más al proceso de toma de decisión. Así, acaban de dibujar un retrato más completo del caso que va a juzgarse. Tratándose de pistas y estereotipos, un retrato más completo no tiene porque ser, obviamente, más fidedigno. En general, en el juicio de merecimiento poco parece importar dónde empieza y dónde acaba el “núcleo de verdad” de un estereotipo, este sencillamente es funcional al objetivo de emitir un juicio<sup>2</sup>.

Parece que prácticamente no puede ser de otra manera: hoy en día los individuos juzgan el merecimiento de los beneficiarios de una política respecto a categorías generales y contando con menos información y más imperfecta. Juzgan con “simples” pistas, pistas indicativas del cumplimiento de los criterios. Esto, ya sea con estereotipos en juego o no,

---

<sup>1</sup>Mayores en comparación con los sistemas redistributivos de las sociedades cazadoras-recolectoras de las que nos hablan los psicólogos evolucionarios (Cosmides y Tooby, 2006)

<sup>2</sup>En la sección 7.4.2 vuelvo sobre esta cuestión para defender el carácter automático, intuitivo y heurístico del merecimiento

es suficiente para juzgar el merecimiento de otros y tomar una decisión. Las pistas cumplen con el objetivo de formar una creencia acerca del merecimiento de otros individuos. Estas creencias tienen que ver con el cumplimiento de distintos criterios por parte, en nuestro caso, de los beneficiarios de  $x$  política social. También tienen que ver con cuáles criterios son los importantes (¿Los de necesidad, los de conducta, los de identidad?). Pero, ¿De dónde sacan los individuos estas pistas? La respuesta principal es el entorno. Dentro de este, más que la observación directa, una fuente básica de pistas sobre los beneficiarios de las políticas las ofrecen los discursos públicos, especialmente los amplificadas por los medios de comunicación de masas (Rothstein, 2001). Que “los parados lo son porque no se esfuerzan más en encontrar trabajo” podría ser un ejemplo de estos discursos públicos que los medios amplifican.

En los medios de comunicación, además, no solo pueden encontrarse pistas indicativas de algo que no se conoce de primera mano. Estos pueden servir para crear o reforzar estereotipos acerca de distintos grupos sociales y su conducta, sus intenciones, sus circunstancias... una pregunta interesante a la que volveré más adelante (sección 7.7) es: ¿en que momento un individuo pone en tela de juicio un estereotipo que se le presenta y empieza una búsqueda deliberada y consciente de más información?

Volviendo al tema, el papel de los medios de comunicación es importante porque relatan y dan sentido a hechos o fenómenos sociales de formas específicas. Distintos acercamientos a un mismo tema pueden poner en valor atributos individuales o estructurales para explicar lo que están contando. Esto tendrá distintos efectos a nivel cognitivo y afectivo, dando lugar a distintas actitudes políticas acerca de la cuestión (Gross, 2008). Entraré más al detalle de esta cuestión en la sección 8.1 sobre la importancia del *framing* en los juicios de merecimiento.

Por ahora, tan solo apuntar que la mente monitoriza el entorno y reacciona ante determinadas pistas y no ante otras. Solo reacciona ante esas relevantes, las que activan el circuito del merecimiento porque conectan con alguna de las reglas y principios morales que ponen en juego. Más adelante, en la sección 7.3 del siguiente capítulo, detallaré los procesos cognitivos y afectivos que ocurren en el circuito del merecimiento, afectando a la percepción y a las creencias acerca del merecimiento.

## 6.4. Creencias sociales acerca del merecimiento: valores básicos

Una de las primeras implicaciones de lo dicho hasta ahora es que el enfoque del merecimiento permite releer muchas variables ya existentes. De hecho, en la sección anterior ya he apuntado el caso de las variables de la *International Social Survey Project* y la *World Values Survey*. Una variable para captar el apoyo al principio del mínimo social puede releerse a partir del criterio de necesidad, y el universalismo puede releerse como la ausencia de criterios de merecimiento. La creencia sobre la agencia humana se manifiesta en los criterios de control o responsabilidad. La misma variable que captase el apoyo a

la meritocracia podría interpretarse desde el criterio de reciprocidad y esfuerzo. La confianza social también guarda su relación con los criterios de merecimiento, pues está en la base de las creencias acerca de la reciprocidad, la solidaridad y el gorroneo. El criterio de identidad es identificable con esas referentes al origen étnico y racial, aunque podría extenderse a todo tipo de identidades con significación social.

Los principios morales de justicia distributiva se traducen en cuestiones de merecimiento. Darles el enfoque del merecimiento permite abordar la cuestión desde un marco teórico más integrador y amplio que, en definitiva, permita analizar mejor el fenómeno. Esto parece apuntar, por cierto, a que encuestas como la *International Social Survey Project*, la *World Values Survey* o la *European Social Survey* puedan servir al estudio de los criterios de merecimiento.

Desde este punto de vista, relejendo ciertas variables desde el merecimiento, también podemos interpretar y superar algunas contradicciones. Como bien demuestra J Noya (2004), las opiniones de los individuos tienden a variar (incluso a contradecirse) dependiendo de si se les pregunta de forma genérica sobre sus valores políticos a si se les pregunta con formulaciones más particulares. Los valores suelen definirse por ser creencias abstractas y generales sobre como deben ser las cosas y las conductas (Petersen et al., 2010a, citando a Schwartz, 1992). El merecimiento y esas variables susceptibles de una re-lectura desde sus criterios, implican una formulación igualmente genérica pero contingente, al aludir a la conducta de los individuos, a sus circunstancias y/o al resultado que obtienen o deben obtener (ser ayudados o no).

Los criterios de merecimiento, como guías de evaluación de los otros individuos, son extensibles a diversos ámbitos. Son transversales. Podría decirse que tienen contenido específico, pero no un dominio específico. Es por eso que, como revelaba la sección 6.1 acerca de los criterios de merecimiento, hay autores de otros campos que hablan de ellos aplicándolos al ámbito escolar (Feather, 2006), de política internacional (Conybeare, 2007) o de justicia criminal (Petersen y Aarøe, 2012), por ejemplo. Los criterios de merecimiento trascienden un solo ámbito y, al tener contacto con el dominio moral (normas y justicia distributiva), permiten un acercamiento más rico que da lugar a conclusiones más poderosas.

Es interesante volver a notar que las formulaciones políticas obligan a un ejercicio mental políticamente sofisticado. Es sofisticado porque se tienen que evaluar las propias creencias políticas y derivar de ellas la opinión que se debe tener sobre una política social en cuestión. Esto a su turno obliga no solo a un conocimiento reflexivo sobre las propias creencias, sino a un conocimiento suficientemente alto acerca de esa política. Habitualmente esta sofisticación no se da en un grado significativo. Es entonces cuando la opinión del individuo, si bien debería ser lo mismo captarla mediante una pregunta genérica como una concreta, cambia.

Los criterios de merecimiento, al no necesitar de sofisticación ni grandes cargas cognitivas, están en ventaja ante valores estrictamente políticos. Por decirlo así, la percepción de merecimiento es una herramienta que puede ser usada por todos los individuos; o un

material con el que trabajar al alcance todos. Se trata de reglas sencillas de decisión: si el beneficiario la cumple, merece ayuda; lo que significa apoyo a esa política de la que se beneficiará. En cambio, no todos pueden echar mano de su sofisticación política porque no todos tienen el conocimiento necesario. Tampoco todos pueden o saben calcular sus probabilidades de ser beneficiarios, por cierto, y de nuevo en este caso echar mano de la percepción de merecimiento para juzgar una política es más sencillo.

La cuestión no es trivial porque si bien se defiende que derivar la propia opinión sobre una política desde los valores es una tarea al abasto de pocos, desde el enfoque del merecimiento aún podría defenderse que los individuos puedan tener “value-consistent opinions even when they lack the motivation or knowledge necessary to connect values and policies” (Petersen, 2010, p. 26). De hecho, puede defenderse que los criterios de merecimiento expresan “valores básicos” (*basic values*) tal como los define SH Schwartz (2006) a partir del consenso en la literatura. Los valores básicos:

1. Son creencias ligadas de forma inseparable al afecto
2. Se refieren a objetivos deseados que motivan la acción
3. Trascienden acciones y situaciones específicas (son relevantes en distintos ámbitos), lo que los diferencia de normas o actitudes que se refieren a objetos específicos
4. Sirven como estándares o criterios que guían la selección o evaluación acciones, políticas, individuos o eventos
5. Pueden ordenarse según su importancia relativa en un sistema de prioridades, lo que los diferencia de normas o actitudes
6. Su importancia relativa, el *tradeoff* entre valores que compiten, guía actitudes y conductas

Es interesante notar que los criterios de merecimiento cumplen con estas características. No tanto para aplicarle solo la etiqueta, sino para destacar su naturaleza y entender mejor qué variables pueden captar bien la percepción de merecimiento. Se trata de reglas de decisión que no implican una gran carga cognitiva (sección 6.1), que conllevan ciertas emociones (sección 8.2) y también motivaciones (sección 8.3). Los criterios de merecimiento trascienden el ámbito de la política social, mientras las actitudes hacia la condicionalidad tienen como objeto específico la política social y los requisitos de entrada a un derecho. Además, los criterios de merecimiento compiten entre ellos porque entrañan distintos principios de justicia distributiva<sup>3</sup>, y con otros valores y/o motivaciones (como el egoísmo).

El mismo SH Schwartz (2006) alerta que muchos de los ítems usados en las encuestas no miden valores en términos de importancia sino que se basan en opiniones o actitudes expresadas en forma de «acuerdo-desacuerdo» u otras fórmulas evaluadoras. A partir de

---

<sup>3</sup>Un buen resumen de los distintos principios de justicia distributiva más populares entre la literatura puede encontrarse en Noguera et al. (2011)

estas el investigador intenta inferir la importancia de los valores subyacentes a opiniones y actitudes. Otras características de los llamados valores básicos son inconsistentes con los ítems usados habitualmente en la investigación demoscópica. Por ejemplo, suelen referirse a dominios específicos, por lo que

“they do not measure «basic» values in the sense of values that are relevant across virtually all situations. This affects value priorities. Consider the item «giving people more say in important government decisions». Support for or opposition to the current government influences the importance respondents attribute to this goal” (Schwartz, 2006, p. 143).

## 6.5. Implicaciones centrales de la revisión teórica

Lo expuesto en las anteriores secciones tiene distintas implicaciones centrales. Estas justifican y guían la investigación. A parte de la ya evidente pertinencia de la dimensión del merecimiento, apuntando al potencial -por su carácter heurístico- de la percepción de merecimiento como explicativa de las actitudes hacia la condicionalidad, son las siguientes:

1. Los distintos criterios de merecimiento según conducta (esfuerzo, reciprocidad, responsabilidad, ...) deben poder agruparse en un grupo homogéneo que los englobe como “Criterios de conducta”. Estos tienen un interés especial por dos razones. Primero, porque conectan con el debate de la activación y la evaluación de la conducta. Segundo, por el poco conocimiento que se tiene de ellos a pesar de conocer la relevancia que tienen para la cooperación social. Todo ello se ha apuntado en la sección 6.1 y se pone a prueba en el Estudio 1 (sección 10).
2. Si desarrollar una opinión acerca de una política social es una tarea mentalmente sofisticada -y en general los individuos tienen opiniones sobre estas aún sin ser políticamente sofisticados- entonces es probable la existencia de reglas intuitivas que den lugar a las actitudes hacia la condicionalidad. La percepción de merecimiento, basada en los criterios de merecimiento, es una firme candidata a jugar este rol de atajo cognitivo (*short-cuts*). Esto se discute en el capítulo 7 sobre heurísticas.

Pueden imaginarse dos hipótesis en la relación del merecimiento con la sofisticación y los valores políticos (Petersen et al., 2010a). En una dirección, una hipótesis apuesta a que, siempre que se activen las heurísticas de merecimiento, los valores quedaran en un segundo plano. En otra dirección, se apuesta que las heurísticas de merecimiento sólo se activarán en el caso de individuos con valores poco consistentes (coherentes entre sí) y poco informados. Esto se discute en la sección 7.7.1.

3. Si hacer un cálculo autointeresado sobre las posibilidades de ser beneficiario de una política social implica suficiente calidad y cantidad de información, y en general este es un supuesto violado, entonces es probable que haya *short-cuts* que trabajen para dar lugar a las actitudes hacia la condicionalidad. La percepción de merecimiento,

basada en juicios de merecimiento realizados con poca información, es de nuevo una buena candidata a jugar este papel.

Si el mecanismo del merecimiento se trata de un atajo cognitivo, entonces sobrepasa la violación del supuesto de información completa. Lo que resulta desventajoso en el ámbito de la racionalidad estándar, no supondría problema alguno en el caso del merecimiento. Esto también se discute en el Capítulo 7 sobre heurísticas.

4. Si hay una ventaja de las formulaciones más particulares ante las más abstractas, si la opinión cambia al pasar de preguntar de forma abstracta a preguntar de forma más particular, y si distintos acercamientos (basado en el individuo o en el contexto) a un mismo tema pueden producir reacciones cognitivas y afectivas distintas, entonces es probable que haya efectos de *framing* y/o *priming*<sup>4</sup>. Esta implicación se abarca en la sección 8.1.
5. Si los individuos muestran un desajuste entre su autointerés y sus actitudes hacia la condicionalidad, también es probable que sea porque los juicios de merecimiento están interfiriendo. Al encarnar emociones de forma inseparable, al tratarse de intuiciones morales, los individuos son capaces de incurrir en costes adicionales como ir en propia del propio interés para castigar a otro individuo. Hay pluralidad motivacional. La reciprocidad fuerte que puede despertar el incumplimiento de criterios de conducta puede explicar este fenómeno. El papel de las emociones sociales y las motivaciones pro-sociales se discute en las secciones 8.2 y 8.3.
6. Las anteriores implicaciones dan lugar a pensar que el merecimiento puede tener un funcionamiento heurístico porque 1) se basa en reglas que guían el comportamiento, *short-cuts*, 2) depende del entorno y la percepción de este y 3) implica emociones. Sobre todo da lugar a pensar en su carácter heurístico el hecho de que los criterios de merecimiento sean reglas sencillas de toma de decisiones, lo que encaja bien con lo que es una heurística. Además, el rol que juegan las pistas para la percepción y la cognición indica el proceso intuitivo y automático que se desencadena. Indica que se trata de un juicio que viola los supuestos habituales de la racionalidad estándar, realizándose con información incompleta y utilizando otros mecanismos que no son el cálculo racional. Además, como se apuntará, estas reglas heurísticas -igual que otras- bien pueden tener un origen evolutivo. De nuevo, todo esto se pone a debate en el Capítulo 7 sobre heurísticas.
7. Finalmente, lo relatado apunta a que es posible estudiar el merecimiento releyendo datos de variables ya existentes partiendo de la definición ofrecida de valores básicos (*basic values*). Además, la percepción de merecimiento debe poder manipularse en un contexto experimental. Si es posible manipular el juicio de merecimiento que se hará, pueden manipularse las actitudes hacia la condicionalidad. En la base de cualquier diseño de investigación (ya sea con datos experimentales o de sondeo) estarán

---

<sup>4</sup>Estos términos se definen en su momento en la sección 8.1, página 66

los criterios de merecimiento como reglas para decidir si cooperar o no. Cooperar o no significa adoptar actitudes más o menos restrictivas que faciliten el apoyo a una determinada política. Todo esto se pone a prueba con la contrastación empírica, sección 10.

Antes de continuar es necesario reconocer que los criterios de conducta reciben mayor atención en este estudio. Es necesario acotar el objeto de estudio y, aunque tanto los criterios de necesidad e identidad como fuente de merecimiento son importantes, lo expuesto justifica la atención especial a los criterios de conducta.

Es una implicación de la revisión teórica que los criterios de conducta pueden jugar un papel central, especialmente en un momento en el que el debate de las condicionalidades de conducta o de tercer nivel en la política social está tan candente. Como hemos visto en el Capítulo 5, esto significa mayor atención al comportamiento individual para justificar lo que deben recibir los beneficiarios del EB. Al poner de relieve el comportamiento individual, se facilitan los juicios de merecimiento a partir de los criterios de conducta.

Aún así, el criterio de necesidad también recibirá atención de forma importante dado que en el ámbito del EB todo lo relativo a las necesidades sociales tiene relevancia. De hecho, aunque no mediante el lenguaje del merecimiento, las consideraciones acerca de las necesidades de los individuos y el papel que debe jugar el EB han sido abundantemente estudiadas. Esto asienta la importancia del criterio de necesidad y hace irrelevante una investigación que trate de mostrar su importancia. Esto no es así con los criterios de conducta, que han recibido poca atención. Teniendo en cuenta que los resultados conocidos son llamativos, e indicativos de que puedan jugar una importancia cabal, su estudio es de gran interés.

De este modo el criterio de identidad es el que menos atención recibe en esta investigación, aunque se hacen algunas referencias. El criterio de identidad, como el de conducta, no es que haya sido estudiado extensamente en el ámbito del EB. Pero a diferencia del de conducta no parece, como mínimo entre la ciudadanía europea, igual de importante. Como hemos visto anteriormente, en el ámbito del EB el criterio de identidad parece que se supedita a los demás criterios. Son pocos los individuos que lo usan de forma aislada como único criterio. En el estudio de Artiles y Meardi (2013) estos representan las dos opciones extremas (merecimiento o no-merecimiento automático) y suman el 15,50 % del total (p. 637). Estos datos apoyan la idea de que la conducta tiene más relevancia que la identidad como fuente de merecimiento y de aquí, también, que decida centrarme en los criterios de conducta.

Aún así, vale decir que el criterio de identidad, como regla para decidir si cooperar y ayudar o no, también ha dado lugar a algunas investigaciones (Yamagishi et al., 2008; Yamagishi y Mifune, 2008). Estas demuestran su carácter heurístico (se defiende la existencia de una *group heuristic*) y la implicación de diversos factores específicos para su funcionamiento.



Defender el carácter heurístico de la percepción de merecimiento y describir las operaciones cognitivas y afectivas implicadas desde una perspectiva amplia e integradora es el objetivo principal del siguiente capítulo.

# Capítulo 7

## Heurísticas, juicios intuitivos y merecimiento

En este capítulo se abarca extensamente el carácter heurístico del juicio de merecimiento. Empiezo describiendo de forma general qué es un proceso heurístico. Reviso la literatura y los distintos programas de investigación: el de las heurísticas simples, el de heurísticas y sesgos y el de la modularidad masiva. Esto pone las bases para concebir el carácter heurístico de los mecanismos de la percepción de merecimiento. A continuación presento los distintos elementos cognitivos y afectivos involucrados en el juicio de merecimiento. Presento el juicio de merecimiento bajo el aspecto de los *fast-and-frugal trees* y describo las reglas o mecanismos que marcan el proceso cognitivo.

### 7.1. La toma de decisiones como proceso heurístico

De forma general, el concepto de “heurística” se refiere a procesos que usan muy poca información para tomar decisiones. Puede que no sea un proceso consciente y puede adquirirse socialmente pero también puede tener una base evolutiva.

Dicho esto, una definición precisa no está exenta de controversia. Autores como G Gigerenzer enfatizan las connotaciones positivas de las heurísticas desde el punto de vista pragmático. Otros autores, como A Tversky y D Kahneman, se centran en sus consecuencias negativas. La aproximación original de estos dos últimos ha dado lugar al programa sobre heurísticas y sesgos de la mente, demostrando cómo ésta falla en sus razonamientos heurísticos. Este enfoque ha dado lugar a los estudios de la *behavioral economics*. Desde este planteamiento se han estudiado algunos sesgos como el *Hyperbolic discounting* con relación al futuro, la *Prospect theory* sobre la aversión al riesgo, el *Status quo bias* en relación al diseño institucional o el *Base rate bias* sobre la influencia de la memoria reciente.

La aproximación de G Gigerenzer, que representa el programa de las heurísticas simples, es una perspectiva más optimista sobre las posibilidades de las heurísticas. Se trata de un enfoque más constructivo que defiende las bondades del uso de heurísticas. Supera algunas limitaciones del programa de heurísticas y sesgos, criticado habitualmente por dar explicaciones *ad hoc* a problemas poco familiares creados por el diseño de la inves-

tigación. Aún así, las similitudes entre ambos programas son mayores de lo que podría parecer. En definitiva, se trata de una diferencia de énfasis en distintos aspectos.

De igual manera que la Teoría de la Elección Racional (TER), las heurísticas tienen un enfoque positivo (cómo toma decisiones la gente) y otro normativo (cómo deberían tomar estas decisiones). La atención a las heurísticas nace del trabajo de Herbert A Simon y su proyecto de la racionalidad limitada (*bounded rationality*) o racionalidad satisfaciente (*satisficing rationality*) (Simon, 1972). Su interés nace de la siguiente pregunta: ¿Qué pasa cuando se violan las condiciones que reclama el modelo de la TER (conocimiento de todas las alternativas, posesión de información perfecta, preferencias transitivas, etc)? El interés es central teniendo en cuenta que, en el mundo real, estas condiciones se incumplen sistemáticamente (incluido el caso de los juicios de merecimiento como he defendido). Ello conduce a explorar una idea distinta de racionalidad. En cierto modo, “there is no strict dichotomy between heuristic and nonheuristic, as strategies can ignore more or less information” (Gigerenzer y Gaissmaier, 2011, p. 455).

P Carruthers (2007) argumenta que el programa de las heurísticas simples de G Gigerenzer conecta de forma coherente con el programa de la modularidad masiva de la mente de L Cosmides y J Tooby. Tanto el programa de la modularidad masiva como el de las heurísticas simples parecen “explicar (o tratar de explicar) cómo la cognición puede ser realizada en procesos que sean tratables computacionalmente” (Carruthers, 2007, p. 114).

Descubrir las implicaciones de estos programas es interesante para poder hacer predicciones sobre como serán las heurísticas de merecimiento concretamente. Del programa de las heurísticas simples es interesante retener el esfuerzo para formalizar la idea mediante los *building blocks* (las heurísticas estarían formadas por una *searching rule*, una *stopping rule* y una *decision rule*) y los *fast-and-frugal trees* que describen el proceso basado en esas reglas. Del programa de la modularidad masiva, es interesante considerar la idea de las raíces evolutivas de estas reglas y de la psicología evolucionaria. Del programa de heurísticas y sesgos también será interesante retener el conocimiento de determinados procesos y elementos cognitivos que pueden tener lugar en el ámbito político-moral del merecimiento. Todo esto ofrece una base teórica amplia y prolífica y, en este caso, promueve nuevas preguntas y hipótesis que ayudan a avanzar en la comprensión del fenómeno. Así, como veremos más adelante, esta perspectiva da cobertura a un mayor número de hechos y supera limitaciones de las perspectivas tradicionales.

A diferencia del enfoque de las heurísticas simples de G Gigerenzer, que tiene sobre todo un carácter normativo, el enfoque de L Cosmides y J Tooby trata más de cómo actuamos y por qué. Si bien las heurísticas pueden aprenderse socialmente, la aproximación de la modularidad masiva trata de demostrar la raíz evolutiva que da lugar a determinadas reglas de procesamiento de la información. Reglas que hacen del proceso de toma de decisión un proceso *fast-and-frugal*, rápido y económico. De aquí que G Gigerenzer hable de la inteligencia de las decisiones instintivas (Gigerenzer, 2008). De hecho, el uso de cualquier heurística, sea cuál sea su origen, explota capacidades biológicas (evolutivas) del individuo.

Tanto el enfoque normativo del programa de las heurísticas simples como el positivo de la modularidad masiva, hacen referencia especial a la importancia del contexto (del entorno) para comprender lo que se dice. En el caso del enfoque normativo, se defiende el concepto de *racionalidad ecológica*. El concepto pone dos hechos en evidencia:

- Una estrategia  $x$  puede ser racional en un contexto  $C_1$  pero dejar de serlo en un contexto  $C_2$ . La racionalidad de una heurística (de cualquier estrategia de toma de decisiones, de hecho) se respalda en el ambiente en que se desarrolla. Las estrategias no son trasladables de un contexto a otro.
- Así, en un mismo contexto  $C_1$  puede ser más racional el uso de una heurística que el de un cálculo maximizador. Una estrategia no será nunca mejor que otra *per se*, sino solo en relación al contexto en que se desarrolla.

En el caso del enfoque positivo se habla del pasado evolutivo. Concretamente se habla del *Environment of Evolutionary Adaptedness* (EEA). El EEA “is not a place or time. It is the statistical composite of selection pressures that caused the genes underlying the design of an adaptation to increase in frequency until they became species-typical or stably persistent” (Cosmides y Tooby, 2008, p. 120). De esta forma se defiende la raíz biológica-evolutiva de las heurísticas y, consecuentemente, se argumenta que una heurística puede no ser racional en la actualidad porque la estructura del ambiente ha cambiado. Por eso, el diseño ancestral de la heurística no responde adecuadamente al nuevo escenario moderno. De nuevo, pues, tenemos una referencia esencial al contexto.

De aquí se desprende la posibilidad de encontrarnos con una heurística que sigue funcionando pero produce resultados mal adaptados. La explicación de encontrar resultados mal adaptados, de una estrategia que no se ajusta, es que sin ser conscientes se aplica una lógica ancestral en condiciones modernas. Además, en el proceso cognitivo/afectivo, pueden estar usándose reglas que produzcan un sesgo sistemático.

El enfoque del programa de heurísticas y sesgos, por su lado, trata de identificar reglas básicas que dan lugar a juicios intuitivos de clases muy diferentes. De esta idea se desprende que, si funcionan en determinados ámbitos, no hay razón para pensar que no funcionen en uno político-moral como es el del merecimiento.

Con esto dicho, es necesario apuntar que en este estudio no trato de dar una explicación del origen y los antecedentes de las heurísticas. El *explanandum* son las actitudes hacia la condicionalidad. Las heurísticas forman parte del *explanans*, de las variables independientes del modelo. Si bien lo dicho es interesante para estimular el debate y nuevas hipótesis, no resulta trascendental para los objetivos de este trabajo. En esta tesis la existencia de las heurísticas se pone a prueba sin juzgar su origen, evitando entrar en discusiones poco útiles para el objetivo del trabajo y el desarrollo del argumento.

En este sentido, solo apuntar que un tema de controversia habitual se da por la idea de un sustrato biológico, pero hay también razones para pensar en causas sociales o culturales que, aunque no fueran el origen, podrían actuar perfectamente como potenciadores

o inhibidores del funcionamiento de las heurísticas. Ciertamente, “an evolved capacity is a product of nature and nurture, a capacity that is prepared by a species’ genes but needs practice to express itself” (Gigerenzer y Sturm, 2012, p. 251).

## 7.2. El juicio de merecimiento como proceso heurístico

Si bien la reflexión teórica acerca de las actitudes hacia la condicionalidad da lugar a pensar en la importancia de la percepción de merecimiento como variable explicativa, la reflexión sobre los juicios de merecimiento parece indicar que lo más interesante es investigar su carácter heurístico. Es irreal pensar que los juicios de merecimiento que hace la ciudadanía son cálculos racionales en su sentido más estricto. También hay buenas razones para dudar de que mayoritariamente atiendan a buenas razones y procesos conscientes deliberativos. En un caso sería mental y computacionalmente intratable. En el otro, basándonos en la “tacañería cognitiva” de los individuos que la evidencia postula, contrafáctico.

Parafraseando a Edling y Rydgren (2014), es necesario que la investigación sociológica atienda a los avances de la ciencia cognitiva y la psicología social para entender hasta donde el pensamiento humano es automático, irreflexivo e intuitivo. La percepción de merecimiento, de esta manera, es un campo fértil para explorar y aplicar esta evidencia en un campo propio de la sociología como las actitudes políticas, combinando conocimiento propio con conocimiento de otras disciplinas.

Como he destacado en las implicaciones expuestas en la sección 6.5, parece más razonable pensar que los individuos hacen sus juicios de forma intuitiva y basándose en las operaciones automáticas de la percepción que no pensar que siguen un razonamiento consciente. En nuestro caso, basándose en la percepción relativa a los distintos criterios de merecimiento. Que tengan poca información no hará posponer el juicio en busca de más. Basta con percibir pistas acerca de la conducta, necesidad o identidad, que permitan clasificar los beneficiarios de una política social para emitir un juicio. Así, el juicio de merecimiento no puede ser sino una aproximación al merecimiento *real* del individuo desde la percepción de quien juzga (en este caso, la ciudadanía en general<sup>1</sup>). Con esto dicho, el carácter intuitivo y la poca información que requiere el juicio para tomar una decisión es el primer síntoma del carácter heurístico.

Generalmente, las heurísticas son descritas como *short-cuts* mentales o como *rules of thumb* (Sunstein, 2005). Se trata de reglas de procesamiento de la información que tienen por objetivo emitir un juicio de forma rápida y con poco esfuerzo cognitivo. Tal y como los juicios intuitivos se dan en otros ámbitos, hay razones para pensar que también se dan en el ámbito de la percepción del merecimiento. Algunos autores ya han discutido la posibilidad de las intuiciones morales y las heurísticas morales (Anderson, 2003; Sun-

---

<sup>1</sup>En el caso de la administración, la comprobación de medios es el procedimiento habitual y, aunque pudiera inspirarse en criterios de merecimiento, toma un carácter más objetivo por su corte legal-racional (*lawful outcomes*)

tein, 2005; Cushman et al., 2006; Sinnott-Armstrong et al., 2010). En la sección que sigue (sección 7.3) trataré de sistematizar buena parte de la literatura acerca del tema.

Antes de eso, ¿qué implicaciones tiene el título de heurísticas? Referirse al proceso cognitivo requerirá atender *el qué* se percibe. *El qué* se percibe será objeto de *framing*. De qué se perciba dependerá, finalmente, qué decisiones se toman, ya que la percepción desencadena un conjunto de operaciones automáticas. Se plantea que la percepción estará guiada por los criterios de merecimiento ya descritos. La información relativa a estos criterios clave toma el carácter de *cues*, de pistas, y dispararán las heurísticas de merecimiento haciendo decantar el juicio a un lado u otro. El juicio de merecimiento se desencadenará tras haberlas percibido. Las operaciones que se desencadenaran con la percepción (reglas, mecanismos y sesgos en el tratamiento de la información) tendrán el objetivo de emitir un juicio *fast-and-frugal*. La identificación de estas operaciones será el objeto de las siguientes secciones. Después de esto, en el siguiente capítulo se profundizará en el *framing* y las emociones sociales.

Hay razones, además, para pensar en una raíz evolutiva de las heurísticas de merecimiento, ya que “modern welfare institutions entail redistribution, i.e., the transferral of wealth from the most to the least well-off. In this sense, modern welfare states are large-scale social exchange systems. Yet social exchange is far from a recent Western cultural invention” (Petersen et al., 2012, p. 398). De esta forma los individuos podrían estar utilizando una heurística que se activa al reconocer una lógica de intercambio social. Pero la estructura del ambiente es diferente: no se trata de una situación a pequeña escala sino a una escala mucho más grande y sobre todo más compleja (el EB en la sociedad actual). Así, aún estar mal adaptadas, estas pueden seguir funcionando: “si tienes qué decidir si es merecedor (si cooperar), fijate en su conducta, circunstancias o identidad”.

### 7.3. Descomponiendo el juicio de merecimiento: operaciones cognitivas y afectivas

El estudio de las heurísticas en el ámbito político y moral “has only started to investigate the possibility that in the moral and political domains, people also rely on simple rules of thumb that often work well but that sometimes misfire” (Sunstein, 2005, p. 531). Más que exhaustivo, este ejercicio pretende ser orientativo, dado que obliga a pensar detenidamente cómo es el proceso de un juicio de merecimiento. Hace falta mucha más investigación para definir las heurísticas de merecimiento y determinar cómo funcionan con más exactitud.

Para el caso, podríamos empezar a formalizar estas heurísticas encontrando sus *rules of thumb* claves. Las heurísticas pueden caracterizarse por los *building blocks* que las constituyen. Estos reúnen 3 tipos de reglas:

1. *Search rule: Search through cues in a pre-determined order.*

2. *Stopping rule: Stop search as soon as a cue leads to an exit.*
3. *Decision rule: Classify the object accordingly.*

(Gigerenzer y Gaissmaier, 2011, p. 467)

La búsqueda de la información (*search rule*) se daría para encontrar información acerca de los distintos criterios de merecimiento. Se asignaría un valor a cada criterio según las pistas percibidas. Estos valores serían binarios (Sí/No). Con ello se pararía la búsqueda de más información (*stopping rule*). Con valores asignados a cada criterio, el individuo procedería a clasificar al objeto (en este caso un individuo) como merecedor o no merecedor (*decision rule*). Generalmente, parece razonable pensar que este sería un proceso no consciente y automático, y que su resultado sería satisfactorio. Es decir, una vez encontrada información respecto los criterios, se clasificaría al objeto (se emitiría un juicio) y no se seguiría buscando.

Una forma de representar estos procesos es mediante *fast-and-frugal trees* con  $m + 1$  hojas, donde  $m$  es igual a las (*binary cues*), aunque puede haber valores perdidos. En este caso parece razonable pensar que un valor perdido da lugar a otro árbol, marcado por otro criterio de merecimiento. Como en el ejemplo de la Figura 7.1, cada árbol puede incumplir jerárquicamente algunos criterios/pistas ( $m$ ). El resultado del árbol, como decía, es clasificar al objeto (el individuo) como merecedor o no-merecedor.

Si bien anteriormente decía que los distintos criterios pueden generar la sensación de conceptos intercambiables (ver sección 6.1), el ejercicio ayuda a clarificar en qué sitio se ubica cada uno. El ejercicio, como intento de formalización (aunque necesite ser apoyado y remodelado desde resultados empíricos), obliga a concebir los matices de cada concepto, eliminar ambigüedades y ver cómo se relacionan unos con otros.

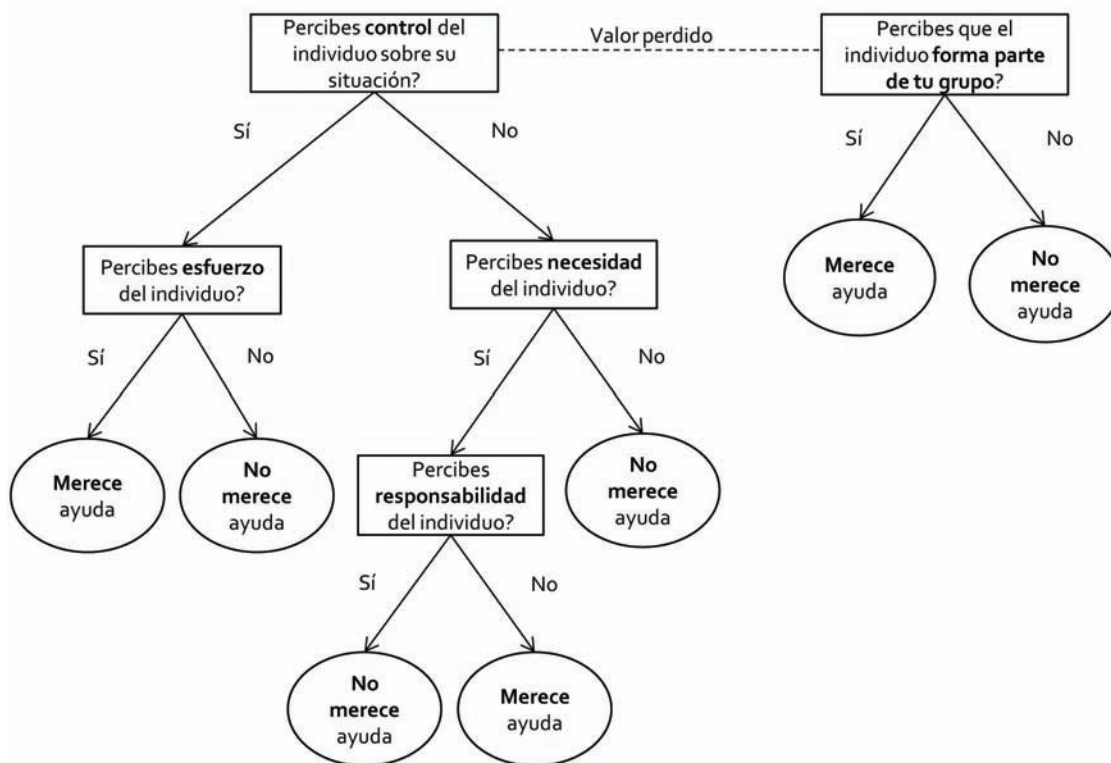
Sin embargo, teniendo esto en cuenta, ¿cómo se procesa la información respecto a cada pista? La visión de las heurísticas de merecimiento como *fast-and-frugal trees* puede desmenuzarse para observar las operaciones cognitivas y afectivas que tienen lugar en el juicio de merecimiento.

Mostraré que un elemento central que sirve de paraguas a diversas operaciones es el proceso de *attribute substitution*. Aún así, hay otros elementos que pueden tomarse en cuenta, como el error fundamental de atribución o el *framing*.

## 7.4. El proceso de *Attribute substitution*

Kahneman y Frederick (2002) han defendido que los juicios intuitivos pueden ser caracterizados como heurísticos cuando subyace un proceso de *attribute substitution*, dando así una definición más estrecha de las heurísticas. CR Sunstein (2005) defiende que en el ámbito político-moral el uso de heurísticas también es extendido, defendiendo que este

Figura 7.1: *Fast-and-frugal tree* que representa cómo funcionarían las heurísticas de merecimiento. El ejercicio obliga a clarificar la relación entre los distintos criterios. La formalización del proceso ayuda a clarificar la relación entre conceptos.



Fuente: Elaboración propia

proceso subyace muchos de los juicios y las decisiones que se toman.

Se trata del proceso según el cual se sustituye un atributo de destino del objeto (*target attribute*) por uno de heurístico (*heuristic attribute*). El atributo heurístico es más fácil de manejar, de ahí la sustitución. Puede que no haya forma de tener información para dar un valor al atributo de destino, así que se busca el valor de un atributo que sea más accesible y se sitúa en la escala del atributo de destino. A este proceso se le llama *cross-dimensional mapping* (Kahneman y Frederick, 2002).

Teorizando desde la evidencia y el conocimiento disponible, en las siguientes secciones expongo diversas heurísticas y reglas que parecen darse cita en el juicio de merecimiento.

#### 7.4.1. Las heurísticas del afecto

Como he venido defendiendo, el ámbito del merecimiento parece susceptible de despertar ciertas emociones sociales. Aunque escribiré más adelante sobre ellas, vale por



ahora con decir que la implicación de emociones afecta el juicio dándole un carácter heurístico. Cuando hay un componente emocional en juego, el juicio se hace en base a este, eliminando la necesidad de mayor información (Slovic et al., 2002). A nivel analítico, las emociones dan lugar a comportamientos basados en reglas. Las emociones dan lugar a respuestas predeterminadas, programadas. De ahí estas heurísticas del afecto (*affect heuristics*).

Cuando se habla de emociones, comúnmente se ha dado por buena su valencia afectiva, sin necesidad de detallar nada más que si se trata de emociones positivas o negativas. Más adelante expondré que hay razones para pensar que a nivel explicativo es necesario distinguir más allá de la valencia, ya que algunas emociones juegan un papel significativo en un ámbito pero no en otro. En este sentido, compasión y enojo se defenderán como las dos emociones centrales implicadas en el ámbito de la política social (ver sección 8.2).

### **La heurística de la indignación**

Es interesante notar, primero, que “the outrage heuristic could just as well have been named the indignation heuristic, or perhaps just the anger heuristic.” (Kahneman y Frederick, 2002, p. 65).

Según esta heurística, un castigo debe ser proporcional al sentimiento de indignación que genera el objeto que se evalúa (Sunstein, 2005). La relación con la anterior heurística del afecto puede argumentarse atendiendo a que la indignación y el enojo (*anger*) guardan una estrecha relación. En los casos en que se activa el enojo o la indignación, el castigo será mayor. El castigo, en el caso de la condicionalidad, se materializaría en una actitud favorable a endurecer los requisitos que deben cumplir los beneficiarios de una política social.

La indignación ha recibido un especial interés como componente heurístico en los juicios morales intuitivos (Kahneman y Sunstein, 2005). El caso del merecimiento, sin muchas dudas, puede entenderse como un juicio moral intuitivo ya que atañe al ámbito de la justicia distributiva. La heurística que guiaría el juicio sería: a mayor indignación (despertada por la violación de un criterio de merecimiento), castigo más severo. El afecto, así, funciona como atributo heurístico.

La existencia de castigo significa una tendencia de respuesta asociada al juicio y a la emoción que despierta (ver sección 8.2 y 8.3).

### **¿Una heurística de la compasión?**

Si una heurística de la indignación parece funcionar, ¿por qué no imaginar una heurística de la compasión?

En la práctica, como ponen de relieve los estudios, hay percepciones de merecimiento y percepciones de no-merecimiento, grupos de merecedores y grupos de no merecedores.

Hay gente que se percibe no-merecedora y recibe prestaciones. La indignación, el enojo, se dispara en este caso para dar una respuesta a la situación. Pero hay gente que se percibe merecedora y no recibe ninguna ayuda. En este caso el merecimiento despierta generosidad porque se relaciona con la emoción de la compasión, y esta con una tendencia de respuesta hacia la solidaridad (ver sección 8.2 y 8.3). Así, esta heurística diría: cuánta más compasión, más generosidad.

### 7.4.2. La heurística de la representatividad

La heurística de la representatividad (*Representativeness heuristic*) describe esos juicios que se hacen sobre la medida en que el objeto evaluado muestra cierta similitud con una categoría concreta (la medida en que A “se parece” a B). En tanto que se perciba que el objeto se ajusta a una categoría, realizará un juicio en base a esta (Kahneman y Frederick, 2002).

Para el caso de la percepción de merecimiento parece un proceso más que razonable. Los individuos intentarían clasificar las pistas recibidas cómo apoyando, básicamente, dos categorías centrales. Estas son la categoría de *lazy people* y la de *unlucky people*: gente que no se esfuerza y gente que se esfuerza y no obtiene la recompensa merecida. Como en el caso expuesto de las primeras leyes de pobreza (ver sección 6.2), estas categorías construyen un estereotipo de merecedores y no merecedores, de individuos vagos que no se esfuerzan aunque podrían (*lazy people*) e individuos que, esforzándose, son incapaces de salir de la situación (*unlucky people*).

### El papel de los estereotipos

La heurística de la representatividad muestra cómo se sucumbe a los estereotipos. El sesgo se produce en el momento en que a las pistas percibidas se suman pistas correlacionadas. Usar estas pistas correlacionadas, que tienen que ver con el estereotipo (joven correlaciona negativamente con responsabilidad, positivamente con capacidad para trabajar, etc), forma un prejuicio. Los estereotipos surgen de una diferencia real, que luego es maximizada, pierde verdad, se generaliza, ... las categorías y sus correspondientes estereotipos sirven a la formación del prejuicio (Judd y Park, 2005). No importa que el estereotipo sea o no cierto porque igualmente sirve al objetivo de formar un juicio *fast-and-frugal*: son funcionales.

Para Petersen (2009) los mecanismos de inferencia basados en categorías (*category-based inference*) “form a possible bridge through which moral heuristics are enabled to produce general political opinion.” (p. 371). De este modo, los estereotipos y el contenido que llevan emparejado son de crucial importancia para el juicio de merecimiento. Un poco más adelante (ver sección 7.4.4) expondré el tema de la memoria asociativa.

Los juicios de merecimiento son importantes para el estudio del EB desde un punto de vista sociológico porque se juzgan categorías sociales de distinta índole y no sólo a in-

dividuos en casos concretos. Aún así, los casos concretos son igualmente potentes porque la mente los conecta a categorías y, sobre todo, estereotipos sociales.

La capacidad del *framing*, que discutiré en la sección 8.1, tiene mucho que ver con la capacidad de construir un discurso que evoque a estereotipos sobre categorías sociales. En este caso, la capacidad para evocar las imágenes de *lazy* o *unlucky people* es clave para el proceso del juicio de merecimiento. Emparejar el sujeto (ya sea colectivo o individual) a uno de estos estereotipos marca el juicio de merecimiento hacia un lado u otro desde el principio. Esto será clave, por cierto, para construir el tratamiento/*frame* del Estudio 2.

### 7.4.3. La heurística de la disponibilidad

La heurística de la disponibilidad (*Availability heuristic*) se refiere al hecho de que la mente utiliza la información más accesible, viva y fácil de recordar para realizar el juicio. En vez de buscar fuentes de información alternativas, busca retraer a la memoria conocimiento que ya se tiene. Se sobrestima la información reciente, marcando así el juicio que se hace.

De esta forma, agentes como los medios de comunicación de masas pueden hacer más accesibles algunos conceptos relativos a los criterios de merecimiento prestándoles más atención, ya sea elaborando el contenido o reproduciéndolo de discursos públicos. Si el juicio de merecimiento tiene un carácter heurístico y la memoria de trabajo más accesible se pone en juego, el *framing* y/o *priming* de las cuestiones tiene que ser un elemento central. Hablaré del *framing* más adelante (ver sección 8.1).

### 7.4.4. Memoria asociativa

No solo se trata de la accesibilidad de una u otra información. Los procesos asociativos en los juicios intuitivos han sido puestos en valor más recientemente (Morewedge y Kahneman, 2010), demostrando que se trata de un proceso central. Al recibir un estímulo, se activan de forma automática operaciones asociativas de la memoria. Se trata de “networks of reciprocal activation that link goals, ideas, emotions and response tendencies” (Morewedge y Kahneman, 2010, p. 439). Así, por ejemplo, edad y control son ideas asociadas automáticamente, donde la edad puede ser un atributo mucho más accesible que el control del individuo sobre sus circunstancias, de tal forma que la edad acaba usándose para dar un valor al criterio de control.

En este sentido, es interesante notar como, sin información concreta sobre la conducta del individuo, variables socio-demográficas como su edad, procedencia, estado civil o sexo marcan el juicio de merecimiento. Pero lo interesante es darse cuenta que toda esta información socio-demográfica es interpretada bajo los criterios de merecimiento. Es más fácil que un individuo joven, ante uno de avanzada edad, esté capacitado para trabajar (lo que indica control de su situación). Además, uno mayor tiene mayor probabilidad de haberse esforzado ya, mientras uno joven puede que no esté esforzándose todo lo que

puede. Será más fácil que una familia monoparental tenga dificultades que una que no lo es (tendrá más probabilidades de tener necesidad). Como estos, podrían encontrarse otros ejemplos. Lo relevante es que hay cierta información que, aunque *a priori* no tiene relación con el merecimiento, es indicativa del cumplimiento de ciertos criterios.

Esto, a su vez, puede dar lugar a algo importante: que haya variables que se asocian al merecimiento pero no a la condicionalidad directamente. Esta posibilidad reafirma la necesidad ya defendida de separar analíticamente merecimiento y condicionalidad. Con esta idea en mente se elaboraran los modelos del Estudio 1.

## 7.5. El rol del estado de referencia

En la sección 5.1 he diferenciado el merecimiento (*deservingness*) de la condicionalidad (*entitlement*). Ahora es momento de poner de relieve que, intuitivamente, “an entitlement is a socially endorsed *normal state*, also called a *reference state*, relative to which losses are defined. A reference state is an expectation that a valued stated will be maintained” (Kahneman y Sunstein, 2005, p. 97). Un cambio relativo al estado de referencia, así, produce una respuesta afectiva negativa o positiva.

¿Qué implicación puede tener para mis hipótesis? Anteriormente he defendido la posibilidad de una heurística de la compasión. La existencia del anclaje del juicio a un estado de referencia, en este caso a algo a lo que se tiene derecho, puede modular su efecto. Pongamos por caso un individuo que “siempre ha contribuido a la sociedad” y ahora, por motivos que no controla, necesita recibir una prestación social: ¿merece recibirla? Aún sin saber si cumple específicamente esos criterios de elegibilidad, si parece merecedor (con la información dada, debería activar el merecimiento), no parece haber motivo para el enojo y el no-merecimiento. Así pues, ¿por qué no iba a recibirla? Por defecto iba a tener derecho a recibirla, por lo que a nivel práctico la compasión no marca una diferencia.

El estado de referencia (este “entitlement”) puede identificarse recordando de nuevo la definición de Feather (2003): “an agreed-upon body of law, social norms, and formal and informal rules, that is, to a frame of reference that is more external to the person, embodying legal or quasi-legal social norms and principles that concern groups and categories of people” (p. 368). En el ámbito del EB, que es el caso de esta investigación, la principal fuente de *entitlement* que puede identificarse son las leyes que regulan los requisitos, en cada caso, para poder optar a ser beneficiario de una política social.

## 7.6. El error fundamental de atribución

Hay otro elemento cognitivo importante que puede afectar los juicios de merecimiento. En este caso se trata de un sesgo, conocido como el *error fundamental de atribución*. Representa la tendencia a sobredimensionar el peso de las variables individuales (el tipo

de persona que es, sus actitudes, su carácter, ...) ante las sociales o ambientales (constricciones estructurales de la conducta) para explicar el comportamiento de un individuo. En otras palabras, describe la tendencia a responsabilizar al individuo de su situación.

Muchos de los criterios de merecimiento tienen que ver con la evaluación de la conducta del individuo. Esto sesgaría constantemente el juicio de merecimiento, dando preponderancia a la cuestión de la conducta. Así, de forma recurrente dejaría en peor posición (supeditada) una valoración positiva del criterio de necesidad, al atribuirle al individuo -y no al contexto- las causas de lo que obtiene. Los criterios de conducta tienen que ver justamente en la consideración de la agencia humana. Dada la “competencia” entre los criterios de conducta y necesidad, pensar en los factores individuales o en los estructurales decanta el juicio de merecimiento hacia un lado u otro. Pensar en factores individuales da protagonismo a los criterios de conducta. En cambio, pensar en los factores estructurales facilita el uso de los criterios de necesidad, porque se reacciona ante la imagen de un individuo constreñido, sin control acerca de su situación y que no puede hacer sino lo que hace.

## 7.7. Moralidad, pensamiento deliberativo y juicios intuitivos

Hasta el momento he descrito las heurísticas de merecimiento a partir de sus reglas y criterios (representado gráficamente en el *fast-and-frugal tree* de la Figura 7.1). Además, he intentado resumir los procesos cognitivos y afectivos que forman el mecanismo de las heurísticas de merecimiento. Pero, ¿Estamos condenados, por así decirlo, a los juicios morales intuitivos? En esta sección pretendo, sencillamente y sin más pretensiones, introducir el debate acerca de la naturaleza deliberativa y/o intuitiva del pensamiento moral. De esta manera se justifica la necesidad de introducir un nuevo paquete de variables a tener en cuenta. Además, con ello el lector podrá introducirse en una polémica actual acerca del pensamiento humano. En ningún caso el objeto de este apartado es resolver este debate o tomar una posición al respecto. Para los objetivos de la tesis no es necesario, así que hacerlo solo aportaría confusión al argumento.

Para Sinnott-Armstrong et al. (2010) las intuiciones morales cuadran con un patrón heurístico porque pretenden evaluar un atributo del objeto inaccesible a nivel cognitivo, porque existe un atributo heurístico más fácilmente accesible y porque se da un proceso de sustitución de atributo (*attribute substitution*). El atributo que trataría de evaluarse sería la incorrección moral (*moral wrongness*). El caso es que un atributo como la incorrección moral es difícilmente accesible por tiempo e información. Por esto se sustituiría por otro atributo, uno heurístico (el afecto que despierta, la medida en que cuadra con un estereotipo, ...).

En el ámbito del juicio de merecimiento, dado tanto su carácter heurístico como de juicio moral, también surge el debate acerca de qué espacio queda para el razonamiento consciente y deliberativo. Esto hace necesario incluir en el análisis de las heurísticas de merecimiento las variables de información, conocimiento y participación política. Tam-

bién es posible que la ansiedad juegue un papel en este sentido, potenciando la búsqueda de más información en algunos casos. A continuación analizaré las posibilidades de estas variables.

### 7.7.1. Información, conocimiento y participación política

La sofisticación política toma un carácter central en la *Affect effect theory*. Esto es debido a su papel modulador. Cuando me refiera a “sofisticación” estaré refiriéndome a información y conocimiento político y también a participación en organizaciones políticas. Si bien sería más detallado y acertado lo segundo, mantendré el concepto habitual de sofisticación para no complicar la lectura.

Con relación al comportamiento político, las emociones pueden estudiarse para entender su rol de motor de la acción. Pero también pueden estudiarse las interacciones entre emoción y cognición para ver que en qué condiciones el afecto disminuye o estimula la deliberación y búsqueda de más información (Marcus et al., 2007). Este enfoque, que relaciona emociones y cognición, es el que lleva a los autores de la *Affect effect theory* a considerar la variable de sofisticación política.

La hipótesis tiene su origen en la evaluación del papel de los hábitos en política. Los hábitos representan el pensamiento automático e irreflexivo (Marcus et al., 2000). Los hábitos políticos se encarnan en el partidismo (*partisanship*) y la militancia. Más concretamente, representan el prejuicio sistemático a favor de ciertas causas o partidos. Si el prejuicio funcionara siempre y sumáramos la variable ideológica y el autointerés, los resultados electorales serían fáciles de predecir de forma muy precisa. No hace falta decir que esta no es la realidad, y que en determinadas circunstancias se suspende el hábito y el individuo entra en un proceso de deliberación racional. La confianza en los hábitos para tomar una decisión y la necesidad de deliberación racional se encarnan en los dos subsistemas afectivos que proponen los autores: el *disposition system* (aparejado a los hábitos) y el *surveillance system* (aparejado a la deliberación racional). Un sistema disposicional y otro de alerta. Al activarse unas u otras emociones, el individuo toma un camino u otro (confiar en los hábitos o pasar a la deliberación racional). El entusiasmo facilita la confianza en los hábitos, el partidismo; mientras, la ansiedad suspende el hábito y lleva a la consideración de nueva información y la deliberación.

Por este motivo la ansiedad representa una emoción clave para la formación de actitudes políticas. Ante esto, Petersen (2010) plantea la hipótesis, primero, de que las emociones implicadas en el dominio redistributivo son otras, distintas a las estudiadas en la *Affect effect theory*. Segundo, que las variables de sofisticación política son igualmente importantes debido al carácter heurístico del mecanismo. Aún así, parece conveniente preguntarse si la ansiedad, como emoción que activa la atención, la búsqueda de información y la deliberación (factores básicos en el ámbito del razonamiento heurístico) tiene o no un efecto también en este ámbito.

En el caso de las heurísticas de merecimiento, la ansiedad podría suspender la acti-

vación de los procesos heurísticos anteriormente descritos. La ansiedad, potenciando la búsqueda de nueva información y el razonamiento consciente, puede evitar un proceso automático que se base en la heurística de la disponibilidad y los estereotipos. La ansiedad, como se ha descrito aquí, puede tener este rol de alerta, de alarma, que lleve al individuo a realizar su juicio de forma distinta a la estrategia heurística.

Por otro lado, si bien un grado alto de conocimiento e información política puede permitir una opinión elaborada a partir de los valores (*value-consistent opinions*), la participación en organizaciones políticas puede ayudar también a tener opiniones basadas en los valores. ¿Cómo? Las organizaciones políticas se caracterizan por defender determinados valores y políticas, compitiendo con otras para recabar apoyos. En su acción pública, comunicativa, deben hacer reconocibles a los individuos sus posiciones (*value reputation*). Así, un individuo puede apoyar una política si la organización que defiende sus valores está apoyándola. Si bien esto constituiría una relación espuria, permitiría una opinión coherente con los valores (*value-consistent*). Así, tanto desde un punto de vista como del otro, la participación política también potencia opiniones coherentes, consistentes, de la misma manera que lo hace la información.

Siguiendo la literatura, como describía en la sección 6.5 sobre implicaciones teóricas, las hipótesis pueden ser dos. Primera, que las opiniones y actitudes de los individuos sofisticados políticamente no se derivan de juicios intuitivos y heurísticos. Las heurísticas, de este modo, solo cumplen su función en individuos poco sofisticados políticamente: a falta de conocimiento estas funcionarían como *short-cuts*. La segunda posibilidad va más allá y plantea que las heurísticas cumplen su papel sea cual sea el valor que toma la variable de sofisticación política. Se defiende que una vez se perciben las pistas adecuadas, estas desatan automática e indistintamente para todos los individuos un proceso heurístico.

Pero, ciertamente, hay buenas razones para añadir un grado de complejidad a la cuestión de la información/conocimiento y el comportamiento. Las heurísticas se caracterizan por estimular el comportamiento basado en reglas (*rule-based behaviour*)<sup>2</sup>. Lo dicho acerca de las *value-consistent opinions* de los individuos con un conocimiento político alto se caracteriza por ser comportamiento basado en el conocimiento (*knowledge-based behaviour*). Pero es bien conocido que, con el tiempo y la práctica, el conocimiento se torna en habilidades (*skills*) que implican el pensamiento automático. Por esto, como defienden los autores del programa de las heurísticas simples, estas pueden estudiarse, enseñarse y aprenderse. Y, como demuestran, la decisión tomada puede ser tan buena (o más) como la tomada mediante un cálculo maximizador o optimizador.

En todo caso, de ser así, si bien tanto individuos con alto como con bajo conocimiento a la postre acaban decidiendo mediante procesos automáticos y heurísticos: ¿Toman los

---

<sup>2</sup>Lo que, por cierto, si no se ha notado ya, es particularmente interesante. Las heurísticas dan lugar a regularidades sociales y reducen el abanico de cursos de acción posibles. Esto no solo hace que sea de interés científico y sociológico, sino que permite un estudio del comportamiento humano más potente. Permite modelar el comportamiento y lo hace basándose en la existencia de reglas de decisión y comportamiento sencillas. Esta parsimonia duplica el interés de estas explicaciones. Además, las heurísticas conectan con evidencia disponible acerca del funcionamiento de la mente humana.

primeras decisiones más acertadas que los segundos? Es decir, ¿Las reglas que usan son comparativamente fuente de menor error? Si es así, ¿Qué las diferencia? Si no es así, ¿Cómo es posible? ¿Las reglas son las mismas?. En cuanto a qué heurísticas producen mejores resultados que otras en el ámbito moral, es necesario recordar a Sunstein (2005): al existir distintas teorías normativas, se hace difícil jerarquizar y evaluar cuál es mejor. Unas y otras se distinguen en términos cualitativos (qué objetivos o valores persiguen), de manera que se hace difícil el debate si no existe consenso en torno a cuáles valores tienen que perseguirse. Por ejemplo, en el ámbito del merecimiento, distintos criterios ensalzan distintos principios de justicia distributiva (como los principios de meritocracia o los de mínimo social, por ejemplo).

Una línea para superar esta dificultad es argumentar a favor de las intuiciones morales y el equilibrio reflexivo al que el individuo llega para justificar su decisión. Esto sería válido tanto para un equilibrio reflexivo amplio como estrecho, ya que al fin interesaría ver si el individuo es capaz de justificar el principio que intuitivamente ha usado (Cushman et al., 2006). Este, sin duda, es un campo distinto y que, aunque interesante y necesario, debería contar con un enfoque y un diseño de investigación propio, sin espacio para ser desarrollado aquí. En todo caso, lo descrito es indicativo de la complejidad del fenómeno y la necesidad de tomar en cuenta la variable de sofisticación.

### 7.7.2. Teorías de dos sistemas

El debate acerca de los distintos modos de toma de decisiones ha sido objeto de controversias debido a la popularidad que han alcanzado las teorías de dos sistemas (*two system theories*). Si bien de nuevo debo dejar claro que esta tesis no pretende abordar ni resolver estos debates, resulta interesante y necesario dedicar un breve apartado a esta cuestión que también afecta el ámbito del merecimiento.

De lo anterior se puede desprender un enfoque binario para analizar y comprender la toma de decisiones. Esta aproximación ha ido ganando terreno sin ser analizada críticamente de forma extensa. Aunque el sentido común parece aconsejar siempre precaución, la facilidad con la que esta dicotomía permite acercarse al fenómeno ha atraído la atención de una mayoría.

A pesar del uso indistinto que se da, las teorías de dos sistemas son diversas y habitualmente utilizan distinta terminología y se refieren a dimensiones diferentes. De la misma forma que los hay que hablan de *dual-process theories* y no de *two system theories*, los hay que usan ambas de forma intercambiable (Keren y Schul, 2009). Siguiendo a Kahneman y Sunstein (2005) (que adoptan las etiquetas de *System I*, intuitivo, y *System II*, deliberativo), y al repaso crítico de Keren y Schul (2009), los atributos de cada uno son supuestamente los siguientes:

Los críticos, si bien no ponen en duda que existan procesos distintos, defienden que esto no significa que se trate de sistemas distintos. Es decir, dentro del mismo sistema existen múltiples procesos que se dan bajo un mismo sistema. Además, defienden que



Cuadro 7.1: Adjetivos habituales de las teorías de dos sistemas para diferenciar los modos de pensamiento

System I	System II
<i>Experiential</i>	Razonamiento formal
Intuitivo	Reflexivo
Automático	Controlado
<i>Effortless</i>	<i>Effortful</i>
Asociativo	Deductivo
Afectivamente caliente	Afectivamente frío
Rápido	Lento
No consciente	Consciente
<i>Skill-based</i>	<i>Rule-following</i>

quizá es más acertado hablar de múltiples procesos que de tan solo dos.

Sin tener esto en cuenta, el debate entre los dos modos de procesamiento de la información también plantea las interacciones entre ambos. A este respecto, a modo de ejemplo, Kahneman y Sunstein (2005) apuntan que ellos “assume that System 1 and System 2 can be concurrently active, that automatic and controlled cognitive operations compete for the control of overt responses, and that deliberate judgments are likely to remain anchored on initial impressions” (p. 93).

En cualquier caso, aún a falta de determinar las interacciones entre distintos modos de pensamiento, está fuera de debate el hecho de que buena parte de la acción social cotidiana está guiada por heurísticas e intuiciones. Más allá de como se resuelva este debate, es innegable la existencia y la importancia del pensamiento automático.

## Capítulo 8

# *Framing* y emociones sociales para entender las actitudes hacia la condicionalidad

Hasta el momento he descrito un aspecto fundamental de las percepciones de merecimiento relacionado con el procesamiento de la información percibida. Es decir, toda una parte relacionada con el “cómo”, que es fundamental porque sirve para la defensa y la comprensión del carácter heurístico del merecimiento, con todas sus implicaciones. Respecto al “qué”, he hablado de los criterios de merecimiento, que establecen reglas para el juicio. En este capítulo desarrollo la idea del *framing*, fundamental para orientar el juicio hacia un lado u otro (hacia el merecimiento o el no-merecimiento). Los criterios de merecimiento son objeto de *framing*, presentando la realidad de una u otra forma. Cada forma potencia unas u otras emociones al conectar con los criterios de merecimiento, marcando así las actitudes. Defenderé la implicación de las emociones sociales de enojo (*anger*) y compasión. De que se activen unas u otras emociones depende que se desencadene una u otra motivación pro-social para la acción. Aquellos que -al percibir *no* merecimiento- hayan sentido enojo e indignación mostrarán reciprocidad fuerte negativa (condicionar su cooperación). En cambio, los que -al percibir merecimiento- hayan sentido compasión, solidaridad (ser incondicionales). Estas motivaciones dan lugar a las actitudes hacia la condicionalidad, el fin de trayecto de la cadena causal (el objeto de estudio).

### 8.1. El *framing* de la política social y del merecimiento

Las secciones anteriores describen más bien el proceso y no tanto el contenido. Es decir, se describen reglas que se usan en multitud de juicios de distinta naturaleza. Estas se usan independientemente del *qué*. Pero al final, a nivel substantivo, el juicio depende de lo percibido inicialmente. Depende de lo que se haya tomado en cuenta para elaborar el juicio y haya activado unos u otros criterios de merecimiento. He aquí la importancia y el papel clave del *framing*. El éxito del *framing* residirá en su capacidad para conectar con las cuestiones centrales -conducta, circunstancia, identidad- para el juicio de merecimiento.

En la literatura sobre formación de actitudes políticas el *framing* toma más bien el sentido de *priming*. El *priming* se refiere al hecho de poner el acento en determinadas cuestiones mientras se olvidan otras (*emphasis or issue framing*). Se refiere a la información a la que los individuos están expuestos. Esto es importante en un contexto en el que los *mass media* tienen un gran protagonismo como medios de difusión de discursos, de pistas, que tienen que ver con las cuestiones centrales para el juicio de merecimiento. Esta definición difiere del uso habitual en el lenguaje de las heurísticas, donde por *framing* suele entenderse maneras distintas de decir cosas material o lógicamente iguales (*equivalency or valence framing*).

El *framing* activará las heurísticas de merecimiento según unos criterios u otros. También puede ser que el *framing*, sencillamente, no active los circuitos del merecimiento, sino que ponga en valor otras dimensiones como los valores políticos o el autointerés. El *framing* “activará” el circuito de la percepción de merecimiento cuando ponga en juego pistas que evoquen las categorías de *lazy people* o *unlucky people*. Para ello, los estereotipos pueden ayudar a enmarcar una situación o persona en un *frame* concreto. Por lo menos en el caso de los criterios de conducta y necesidad, evocar estereotipos acerca de los vagos y/o de los desafortunados será un factor que potenciará el efecto que pueda tener el *framing*.

Ante la noticia de un parado que pierde su prestación social, puede imaginarse un discurso focalizado en su historia personal o, por el contrario, en el contexto social. Mientras el primer discurso estará repleto de pistas sobre el merecimiento del individuo en base a los criterios de conducta (esfuerzo, responsabilidad, intencionalidad, ...), en el segundo caso no encontraríamos pistas de este tipo. El primero, pues, activaría el circuito de los criterios de merecimiento según conducta. El segundo no. Algunos autores, además, denotan la lógica sensacionalista de estos medios para apoyar la idea de la importancia del fenómeno, poniendo de relieve que es muy posible que dediquen más tiempo a la historia personal del parado que al análisis del contexto social en el que se da. Esto es particularmente importante en el caso de la percepción de merecimiento. Siguiendo a Gross (2008) podemos catalogar estos dos acercamientos como *episodic frames* y *thematic frames*. Los primeros son los que atienden a una historia personal, mientras los segundos adoptan un enfoque más amplio que tome en cuenta el contexto, ofreciendo comentarios de expertos acerca de la situación que se aborda.

Los *frames* episódicos suelen ser más atractivos para los periodistas porque “ they believe them to be more compelling and more likely to draw the reader or viewer into the story. Put another way, episodic frames are thought to be more emotionally engaging” (Gross, 2008, p. 171). Esto es muy importante porque en el ámbito del merecimiento un *frame* episódico pone de relieve la historia personal de un individuo y, por lo tanto, activa los criterios de conducta de forma prevalente. Se activan porque esto facilita la entrada en funcionamiento de algunos sesgos como el error fundamental de atribución y las inferencias basadas en categorías que conllevan ciertos estereotipos, desencadenando la puesta en marcha de las distintas operaciones afectivas y cognitivas descritas (las heurísticas de merecimiento). Si de por sí los criterios de conducta ya son poderosos (en el sentido que juegan un papel importante en el juicio de merecimiento), esto engrandece su poder.

El mismo Gross (2008) relata lo siguiente en base el estudio “Is anyone responsible? How television frames political issues” de Iyengar (1991):

“His expectations that episodic coverage leads to individualistic attributions while thematic coverage engenders societal attributions were borne out in various experiments. In the face of episodic frames, individuals were more likely to offer individualistic attributions; in the face of thematic frames, they offered more societal attributions. Iyengar also demonstrated that causal attributions were associated with views on policy in systematic ways. For example, people who attribute causal responsibility for poverty to societal factors were particularly likely to support social welfare spending increases.” (p. 171).

Llegados a este punto, huelga decir que la literatura sobre *framing* y merecimiento en el ámbito del EB es escasa. Además, solo se centra en criterios de merecimiento que tienen que ver con la conducta, no así con los de necesidad o identidad (Slothuus, 2007; Petersen et al., 2010a). Aún así, no hay nada que indique que el mecanismo de los distintos criterios puedan o deban ser diferentes. Es viable pensar que en el ámbito del EB todos ellos están igualmente sujetos al *framing*, a las emociones, al carácter heurístico y a las distintas operaciones cognitivas y afectivas.

Siguiendo a Chong y Druckman (2007) para entender bien el papel del *framing*, este puede ser formalizado de la siguiente forma: la condicionalidad expresada ( $m$ ) por un individuo evaluador ( $e$ ), es decir la actitud hacia la condicionalidad ( $m_e$ ), depende de la evaluación que haga de los criterios de merecimiento ( $v_m$ ) y el peso relativo dado a estos criterios ( $w_m$ ):

$$\text{Actitud } m_e = \sum v_m \times w_m$$

El efecto del *framing* en una ecuación como la anterior pero que englobe distintas dimensiones puede consistir en dos movimientos. Uno, poner en juego una u otra dimensión a evaluar ( $v$ ), en este caso el merecimiento ( $v_m$ ) (¿Qué criterios concretamente? ¿Qué otras dimensiones distintas a los criterios de merecimiento?). Dos, en dar más peso relativo ( $w$ ) a una dimensión que a otra, parte relativa a ( $w_m$ ). Otras dimensiones a potenciar podrían ser, por ejemplo, el autointerés y los valores políticos (sección 4).

Una de las características que tenían los criterios de merecimiento como valores básicos (sección 6.4) era que pueden ordenarse jerárquicamente por importancia y que su importancia relativa guía la acción. Bien, pues el *framing* se basa en esto: reordenar la escala de valores y situar un valor u otro como más importante para guiar la acción.

Este hecho ha servido a muchos autores para argumentar que la percepción de merecimiento puede ser manipulada por parte de las élites de forma estratégica (Noya, 2004; Petersen et al., 2010a; del Pino y Calzada, 2013). Esto abre una oportunidad para explicar

el cambio en el seno de los EB. Si efectivamente la percepción de merecimiento es un factor explicativo del apoyo a unas determinadas políticas, manipular esta percepción puede servir, de forma eficaz, para modelar el apoyo a diferentes políticas. Esta línea encaja con las reflexiones que Schimdt (2010) hace en su argumentación a favor del institucionalismo discursivo (ver sección 2). Potenciar los discursos que ponen de relieve información relativa a los criterios de merecimiento, en concreto a los que atañen a la conducta de los individuos (vagos o desafortunados, a grandes rasgos), puede servir al objetivo de legitimar y hacer aceptables reformas más restrictivas desde un punto de vista activador (dónde la conducta es crucial). Un ejemplo se ha podido ver con la reforma de las Rentas Mínimas por parte de la Generalitat de Catalunya, arguyendo que sus beneficiarios aprovechaban para irse de vacaciones en vez de ahorrar el dinero de las ayudas. Así, una política con un presupuesto de los más bajos consiguió centrar la atención pública y a la Generalitat de Catalunya justificar la reforma ante la opinión pública.

Los procesos de memoria asociativa y el uso de la heurística de la disponibilidad, especialmente, darán cobertura al *framing* como elemento explicativo del merecimiento. Si es cierto que las actitudes hacia la condicionalidad están sujetas a información sobre dominios específicos (la conducta, la identidad, la necesidad), un diseño experimental que compare grupos a los que se ha presentado distintos *inputs* debería demostrarlo. La presencia de *framing* hace idónea y posible esta estrategia de investigación, permitiendo aislar su efecto conjuntamente con el de las distintas heurísticas que explican porque el *framing* tiene este efecto. El Estudio 2 se inspira en estas premisas.

Podría entenderse, en este sentido, que entre el *framing* y la actitud hacia la condicionalidad de un individuo existe una caja negra. Lo que hace plausible su papel causal, lo que conecta *framing* en primera instancia y actitudes en la última, son las heurísticas descritas en el capítulo anterior. Así, la relación existe porque el *framing* desencadena todos esos elementos cognitivos y afectivos para el juicio del merecimiento: la memoria asociativa, la heurística de la disponibilidad, las heurísticas del afecto, el rol del estado de referencia, ...

La importancia del *framing* y las heurísticas descritas pone de relieve la importancia de la comunicación política y del diseño institucional. De ser cierto que así funciona la percepción de merecimiento (y, por extensión, la mente humana y la formación de actitudes políticas) esto tiene grandes implicaciones prácticas para recabar apoyos, ya sea desde el propio diseño de una política o a partir de la comunicación.

## 8.2. Emociones sociales en el ámbito de la política social

Los criterios de merecimiento se basan en distintas reglas morales intuitivas. Son reglas para tomar decisiones acerca de si apoyar o castigar a otros individuos. Las heurísticas de merecimiento pueden ser catalogadas como heurísticas morales por este motivo. Esta consideración, tanto como la de entenderlos en la forma de valores básicos, implica

que puede encontrarse un componente afectivo. Un titular para esta sección podría ser que, *si hay intuiciones morales de por medio, hay emociones: enojo y compasión*.

Se trata de emociones *sociales* (no básicas) porque toman en consideración las intenciones y los estados mentales de un tercero y responden a ello<sup>1</sup>. Es una respuesta que acompaña una percepción social. El papel de las emociones en la cognición y en la formación de actitudes políticas ha estado al orden del día desde el surgimiento y desarrollo de la *Affect effect theory* (Marcus et al., 2000, 2007). Principalmente se ha estudiado el papel de la ansiedad y el entusiasmo, tal como se ha descrito en la sección 7.7.1.

En este sentido, Petersen (2010) ha defendido que en el ámbito del EB (en concreto de la política social, por su finalidad redistributiva) las emociones centrales son la compasión y el enojo, aportando para ello evidencia empírica.

Así, defiende que distintas emociones tienen distintos dominios y que no existe (por lo menos no siempre) una valencia afectiva que sea suficiente para entender qué emociones entrarán en juego y qué papel jugarán. Lo que viene a defenderse es que emociones como el entusiasmo o la ansiedad no serán significativas (o presentes) en el desarrollo de un juicio de merecimiento. En cambio, si que lo será el enojo (activado, por ejemplo, si se percibe un problema de *free-riding*) o la compasión (si alguien, esforzándose, busca trabajo y no lo consigue).

Las emociones son importantes porque, si son activadas, marcan afectivamente el juicio y impregnan todo lo que viene después de ellas. Las emociones comportan respuestas programadas, tendencias de respuesta. Al igual que las heurísticas, en gran parte ayudan a entender (y explicar) el comportamiento como basado en reglas (*rule-based behaviour*). Las emociones dan lugar a regularidades sociales de comportamiento político y por eso es necesario e interesante estudiarlas. Además, ayudan a entender porque se actúa como se hace: ayudan a destapar la caja negra.

Así, algunos autores han propuesto modelos estructurales donde, por ejemplo, si se percibe que una persona se ha esforzado pero no ha obtenido los resultados esperados, se siente compasión y, de esta manera, se la juzga merecedora y se adopta una actitud más generosa (Feather, 2006). En cambio, si no se ha esforzado pero obtiene una recompensa positiva, se siente enojo y, de este modo, se la juzga como no merecedora y se adopta una actitud más restrictiva.

La percepción de una u otra situación marca la actitud que se adopta ante el individuo. La emoción que una u otra percepción despierta es lo que explica que finalmente se adopte esa actitud. ¿Qué ha logrado el individuo (resultado)? ¿Cómo lo ha logrado (conducta)? Poner en relación la conducta percibida con los resultados obtenidos pone en juego esta cuestión de justicia distributiva atendiendo a intuiciones morales: ¿Es justo conseguir  $x$  resultado mediante  $y$  conducta? A partir de las operaciones cognitivas descritas en la sección 7.3 se llegará a una u otra respuesta. Esa respuesta llevará emparejadas unas u

---

<sup>1</sup>Hecho este esclarecimiento, vale decir que en algunas ocasiones, para no complicar la lectura, me referiré con el término emociones tanto a la ansiedad como a la compasión y la indignación

otras emociones que darán lugar a las actitudes hacia la condicionalidad correspondientes.

El enojo, en este sentido, nos ayuda a entender porque alguien se hace cargo de mayores costes (ir en contra del propio interés) castigando a quién se percibe como no-merecedor. Lo que en principio no sería racional bajo una visión estándar de la TER, solo puede entenderse si hay en juego las emociones, activadas por los juicios de merecimiento. Así como el enojo activa, pues, la reciprocidad fuerte, la compasión activa el altruismo o la solidaridad. Que estas emociones conduzcan a actitudes más generosas o más restrictivas significa que motivan la solidaridad o la reciprocidad fuerte. Dos motivaciones básicas en el seno del EB y para el sostenimiento de la cooperación social.

### 8.3. Motivaciones pro-sociales en el ámbito de la política social

Si para la sección anterior el titular era que *si hay en juego intuiciones morales, hay emociones*, en esta podría ser que, *si hay emociones de por medio, entonces hay tendencias de respuesta: es decir, hay motivaciones*. Las emociones preparan y guían tanto el pensamiento consciente como el comportamiento Marcus et al. (2000). Las motivaciones guardan relación con las emociones, aunque también podrían ser disparadas simplemente por una pista del entorno (percibir el incumplimiento de algún criterio de merecimiento). Una mirada al ámbito redistributivo desde las emociones situaba como relevantes la compasión y el enojo. Una mirada desde las motivaciones pro-sociales, como ya he destapado, sitúa como relevantes la solidaridad y la reciprocidad fuerte.

A pesar de algunas diferencias, el EB disfruta de un apoyo amplio a lo largo y ancho de diferentes países. Si bien en unos países el apoyo es moderado (regímenes liberales) y en otros elevado (regímenes socialdemócratas), en todos ellos es significativo. Las motivaciones pro-sociales están sirviendo para fundamentar este amplio apoyo, especialmente la reciprocidad fuerte (León, 2012). Las actitudes hacia el bienestar que explican el apoyo al EB, las actitudes hacia la condicionalidad concretamente también, pueden interpretarse bajo la idea de las distintas motivaciones pro-sociales que representan. La reciprocidad fuerte y la solidaridad se erigen como las dos principales motivaciones pro-sociales en el contexto de los EB (Stiefken, 2014).

El criterio de necesidad, así como alguien que despierta merecimiento porque con una *conducta adecuada* no consigue un *buen* resultado, despierta la compasión y la solidaridad. Los criterios de conducta, así como alguien que despierta no-merecimiento porque no muestra la *conducta adecuada* para merecer una recompensa positiva, despierta el enojo y la reciprocidad fuerte negativa. Hablar de *conducta adecuada* es hablar de una conducta que cumple con los criterios de conducta (esfuerzo, reciprocidad, responsabilidad, etc). Es la relación *event-outcome* la que subyace el juicio de merecimiento y la activación de unas u otras emociones. Como Feather (2006), puede imaginarse un modelo estructural que ponga en juego los distintos elementos aquí citados (cuadro 8.1).

Siguiendo el cuadro 8.1 pueden imaginarse 4 situaciones distintas. Las dos situaciones

Cuadro 8.1: Modelo estructural de la percepción de merecimiento basado en la relación *event-outcome*

	Concordancia <i>event/outcome</i>	Merecimiento	Emoción	Motivación
1	+/+	Si	-	-
2	+/-	Si	Compasión	Solidaridad
3	-/+	No	Enojo	Reciprocidad fuerte negativa
4	-/-	No	-	-

particularmente importantes se desatan cuando no hay un *match* entre conducta (*event*) y resultado obtenido (*outcome*). Imaginemos que el resultado que está en juego es ser beneficiario de una prestación pública de ayuda a los desempleados. Esto es una recompensa positiva. Un signo positivo (+) significa que se consigue ser beneficiario y un signo negativo que no (-). La conducta, por ejemplo, es lo que se hace para encontrar trabajo. Un signo positivo (+) indica alguien que se ha esforzado y uno negativo (-) alguien que no se ha esforzado en esta tarea. Ambos esperan obtener la ayuda como desempleados que son.

Solo las situaciones 2 y 3 son controvertidas porque no hay este *match* entre el resultado obtenido y la conducta mostrada. El caso 1 no trasciende porque, siguiendo el ejemplo, es alguien que se ha esforzado para encontrar trabajo y lo ha encontrado, de forma tal que queda fuera del modelo porque no espera ser beneficiario. El caso 4 es alguien que no se ha esforzado pero tampoco ha conseguido ser beneficiario de esa prestación, así que sin recompensa no genera controversia porque no está beneficiándose de ayuda pública.

En cambio, el caso 2 es un individuo que se ha esforzado y no ha conseguido trabajo. Dado que cumpliendo con la conducta adecuada no ha generado lo debido, genera merecimiento y compasión. A su turno, genera solidaridad y por tanto actitudes más generosas que apoyan que sea ayudado. El individuo del caso 2 es merecedor de una recompensa positiva y por eso hay apoyo.

Al contrario, el caso 3 es un individuo que no se ha esforzado antes de ser beneficiario y consigue serlo. Según lo dicho, está infringiendo un criterio de conducta porque no se ha esforzado lo suficiente para ser merecedor de ayuda pública. Este hecho genera enojo y una actitud más restrictiva con él, apoyando el castigo.

Si bien he utilizado el termino “individuo” para facilitar la exposición, puede cambiarse por “categoría social” y/o “beneficiarios de  $x$  política”. Si para la opinión pública los parados no se esfuerzan para encontrar trabajo (y si es cierto que la percepción de merecimiento es clave para las actitudes hacia la condicionalidad), entonces no habrá apoyo a que sean ayudados porque no se percibirán como merecedores de ayuda pública. Si en cambio se percibe esfuerzo, y que por más que se esfuerzen no pueden encontrar trabajo y responsabilizarse de su situación, entonces habrá apoyo a esa ayuda pública



porque se percibirán como merecedores. Esta es la clave de la relación entre percepción de merecimiento y actitudes hacia el bienestar. Por esto puede ser tan importante y por eso la percepción de merecimiento de los beneficiarios de una política social puede ser relevante para el estudio sociológico de las actitudes hacia el bienestar.

Si bien la solidaridad es un objeto de estudio con más recorrido, es necesario apuntar que la reciprocidad fuerte se ha convertido en un objeto de estudio central. Las investigaciones inspiradas por los trabajos citados de Samuel Bowles y Herbert Gintis apuntan a una importancia crucial de esta motivación para la cooperación social, lo que sin duda atañe al EB y la política social. De este modo, la reciprocidad fuerte parece apuntarse como una motivación de vital importancia para entender el fenómeno de una institución de redistribución a gran escala como es el EB y sus distintos programas.

Las motivaciones se caracterizan por dirigirse hacia una meta, de modo que estas son observables a través de la conducta. Así, las actitudes hacia la condicionalidad son la materialización de unas u otras motivaciones: en este caso reciprocidad fuerte o solidaridad. En el caso que se perciba una u otra situación (merecimiento o no-merecimiento) se exhibe una actitud más restrictiva o una más generosa. Esto es así, además, porque las motivaciones pro-sociales no solo concuerdan con los *outputs* (adoptar una actitud más restrictiva o más generosa para llegar a la meta de la conducta) sino también con los *inputs*. Distintas percepciones conducen a determinadas emociones que guardan relación con determinadas motivaciones, que se manifiestan en forma de determinadas actitudes. La concordancia observable entre el factor emocional (compasión o enojo) y la conducta manifestada (generosidad o restricción) apoya la presencia de una u otras motivaciones aunque no sean observables, sino reveladas a través de la conducta.

Esta correlación permitiría interpretar las emociones, aunque solo sea teóricamente, como disparadoras de la motivación. El entorno, exactamente la percepción de determinadas pistas en el entorno (el *framing*), modula la conducta que se adopta a través de las emociones.

Para acabar, no está de más apuntar que el criterio de identidad también estaría relacionado con una motivación pro-social, en este caso el altruismo intragrupal, y seguiría la misma lógica expuesta.

## Capítulo 9

# Resumen: un marco teórico para las actitudes hacia la condicionalidad

La percepción de merecimiento de los beneficiarios de una política será básica para entender las actitudes hacia la condicionalidad porque con ella empieza la predisposición a cooperar o no. Esto es igualmente válido para las distintas actitudes hacia el bienestar, que representan diferentes aspectos de cómo debe ser la cooperación. La cooperación social se materializa en los programas sociales del EB, que representa una institución redistributiva a gran escala.

Para entender las actitudes hacia la condicionalidad que un individuo adopta hay que atender también a su autointerés y sus valores políticos; lo que podríamos etiquetar como atributos individuales. Estos elementos son ingredientes básicos para explicar las actitudes hacia el bienestar en general, así que todo apunta a que también lo son para la condicionalidad. Pero como mostraba una revisión de la literatura, son elementos insuficientes para dar una explicación de las actitudes hacia el bienestar desde los determinantes individuales. En esta tesitura, resulta que la percepción de merecimiento da cobertura a fenómenos inexplicables desde las variables tradicionales. Así, a parte de una dimensión significativa, la percepción de merecimiento debería ser superior a nivel de potencia explicativa.

Pero, dado que la evidencia apunta a que distintas personas utilizan distintos criterios de merecimiento, y/o usan los mismos pero de forma diferente, el autointerés y los valores políticos (atributos individuales) pueden afectar no solo a las actitudes hacia la condicionalidad sino también a la percepción de merecimiento. Distintos individuos utilizarán distintos criterios de merecimiento para adoptar sus actitudes hacia la condicionalidad. Así, estas variables pueden tener un efecto directo en las actitudes hacia la condicionalidad pero también uno indirecto a través de la percepción de merecimiento.

El juicio de merecimiento es susceptible de ser influido por las pistas presentes en el entorno. Así, a partir de lo percibido en un momento dado, se pueden generar las creencias necesarias acerca de los criterios de merecimiento. Para remarcar su importancia, podría decirse que el merecimiento es en buena parte una cuestión de percepciones. De esta forma, no se trata de una decisión racional en su acepción técnica-económica. Los criterios

de merecimiento son reglas sencillas que deben cumplirse para ser considerado como merecedor. Estas reglas son muy intuitivas y automáticas, al alcance de cualquier persona. Una buena manera de comprender qué son estos criterios es caracterizarlos como valores básicos, ya que encajan en esta definición. Considerar a un grupo de beneficiarios de una política como merecedores significa predisposición a cooperar y, por tanto, favorecer esa política.

Dada la importancia de la percepción, el *framing* de las cuestiones se convierte en una cuestión principal porque manipula lo que va a percibirse; poniendo en juego en el entorno unas u otras pistas, persuadiendo a los individuos para usar unos u otros criterios a la hora de evaluar la situación. La percepción o procesamiento de ciertas pistas que pueden ser manipuladas (*framing*) es lo que activa las heurísticas de merecimiento y decanta el juicio, por lo que la teoría apunta a que probablemente el poder del merecimiento quedaría anulado en los individuos más sofisticados políticamente. Por decirlo vulgarmente, los sofisticados estarían vacunados ante la manipulación. La idea principal es que el *framing*, las pistas, activan las heurísticas de merecimiento y desencadenan sus mecanismos en un proceso automático y predecible.

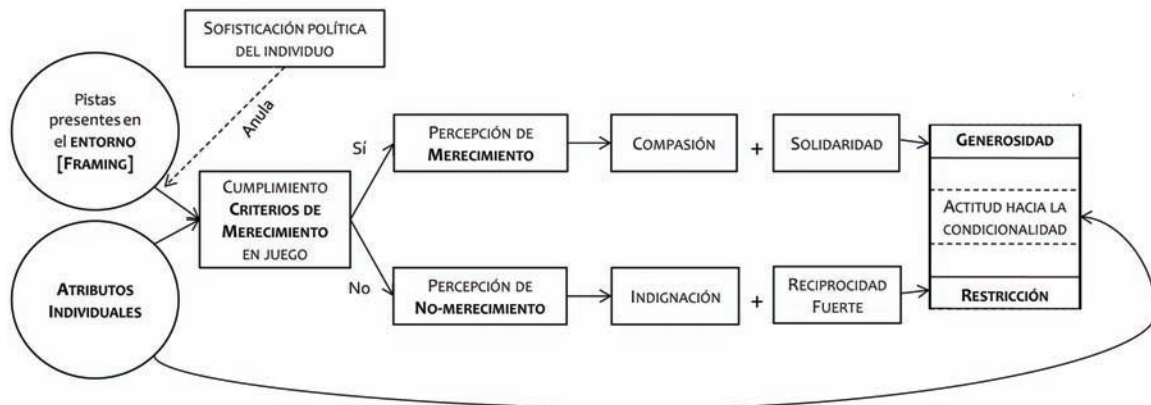
El juicio de merecimiento es un juicio intuitivo porque se basa en una evaluación irreflexiva de los distintos criterios, usándolos como reglas de forma automática -conllevando poca carga cognitiva- para clasificar los individuos como merecedores o no-merecedores. La información percibida es procesada a partir de estas distintas operaciones cognitivas y afectivas que dotan el modo de decisión de un carácter heurístico, *fast-and-frugal*.

En este proceso se activan la indignación o la compasión según qué se haya percibido inicialmente (merecimiento o no). La indignación y la compasión son las dos emociones básicas que en el ámbito del EB toman sentido. Ambas se relacionan con dos motivaciones básicas en el marco de los EB. Las emociones favorecen la reciprocidad fuerte o la solidaridad según el caso. Ambas motivaciones forman parte de las tendencias de respuesta de la indignación y la compasión.

Si bien las motivaciones no son directamente observables, es posible inferir su funcionamiento porque los individuos al final muestran unas actitudes hacia la condicionalidad que concuerdan tanto con la emoción disparada (que sí es observable) como con la motivación teóricamente pertinente.

Todo ello puede observarse en la Figura 9.1, que resume gráficamente el patrón causal ideal:

Figura 9.1: Representación gráfica de los elementos del marco teórico ordenados en forma de cadena causal de las actitudes hacia la condicionalidad



Fuente: Elaboración propia

## Parte III

# Desarrollo de la contrastación empírica

# Capítulo 10

## Implicaciones teóricas y diseño de la investigación

La mejor forma para empezar la contrastación empírica es recoger el modelo teórico resultante de la parte anterior (resumido básicamente en la Figura 9.1). En él se observan las distintas implicaciones a testar:

1. La percepción de merecimiento es explicativa de las actitudes hacia la condicionalidad.
2. Es posible crear una categoría homogénea que englobe los “criterios de conducta”.
3. Las dimensiones de autointerés y valores políticos (Atributos individuales) afectan tanto a la percepción de merecimiento como a las actitudes hacia la condicionalidad.
4. La percepción de merecimiento debilita el efecto del autointerés y los valores políticos.
5. La percepción de merecimiento depende del *framing*, lo que activa las heurísticas de merecimiento y desencadena sus mecanismos.
6. La percepción de merecimiento tiene emparejadas las emociones de indignación y compasión.
7. Las heurísticas de merecimiento no se activan en individuos políticamente sofisticados.

Para la contrastación de estas implicaciones, se tiene en cuenta que “the methods of discovery and validation that scientists use must be right for the particular domain or sort of thing they are studying” (Guala, 2005, p. 6). Así, se conciben dos estudios que se adecuen al conjunto de implicaciones citado: uno demoscópico y otro experimental. La potencia explicativa de la percepción de merecimiento como determinante a nivel individual de las actitudes hacia la condicionalidad es la tesis común a ambos y, a partir de aquí, cada uno testará hipótesis distintas que cubren diferentes aspectos relacionados con el merecimiento. Estas se detallaran más específicamente en cada estudio.

Así pues, la implicación 1 es común a cualquier estrategia explicativa ya que se trata de la implicación central. Las implicaciones 2 y 3, particularmente, pueden ser abordadas adecuadamente con un método estadístico partiendo de datos de sondeo. La implicación 4 también puede ser estudiada a partir de datos de sondeo con el método estadístico adecuado, pero un diseño experimental debería contrastarla de forma efectiva. Especialmente para testar lo que representa la línea principal de investigación de la tesis, es decir, las heurísticas de merecimiento, se requiere un método experimental que ponga a prueba las implicaciones 4, 5, 6 y 7. Estas requieren poner a los individuos en situaciones diferentes para testar de la mejor manera posible los efectos esperados. Las encuestas por sondeo no permiten observar cómo actúa realmente la gente en distintas situaciones, lo que sí permite el diseño experimental.

## 10.1. Estudio 1 - Estudio demoscópico de la percepción de merecimiento

En esta sección se realiza un estudio de la percepción de merecimiento con datos de un sondeo que permite contrastar algunas de las hipótesis sostenidas en el trabajo. En una primera sección se presenta la fuente de datos, las hipótesis y el modelo de análisis con las técnicas más adecuadas para contrastarlo. A continuación describo el procedimiento para la construcción de las variables necesarias y finalmente presento los resultados. Con los resultados en la mano finalmente termino interpretándolos a la luz de las hipótesis.

El objetivo será testar las implicaciones anteriormente citadas:

1. La percepción de merecimiento es explicativa de las actitudes hacia la condicionalidad.
2. Es posible crear una categoría homogénea que englobe los “criterios de conducta”.
3. Las dimensiones de autointerés y valores políticos (Atributos individuales) afectan tanto a la percepción de merecimiento como a las actitudes hacia la condicionalidad.
4. La percepción de merecimiento debilita el efecto del autointerés y los valores políticos.

Así, esta primera aproximación toma un carácter tanto explicativo como exploratorio:

- Analizar las variables explicativas de las actitudes hacia la condicionalidad, especialmente el papel de la percepción de merecimiento
- Explorar la interacción entre la percepción de merecimiento y las variables tradicionales

### 10.1.1. Datos, hipótesis, modelo de análisis y técnicas

#### Datos

Los datos que se utilizaran para este primer estudio provienen de una base de datos ya construida sobre la población del principado de Cataluña por el *Centre d'Estudis d'Opinió* (CEO) y el Grupo de Sociología Analítica y Diseño Institucional (GSADI-UAB). Aunque la encuesta no fue ideada explícitamente para captar criterios de merecimiento, lo expuesto en la revisión de la literatura y las creencias sociales acerca del merecimiento (ver sección 6.4), indica que se debería poder captar el merecimiento en distintas preguntas relativas a creencias sociales y principios de justicia distributiva apoyados intuitivamente por la población. Este tipo de preguntas forman parte del grueso de la encuesta. Además de ofrecer una amplia gama de variables para captar las percepciones de merecimiento hacia los otros individuos según distintos criterios, permite captar el apoyo a distintos grados de condicionalidad de las políticas sociales. Así, ofrece oportunidades únicas para abordar la pregunta de investigación con datos demoscópicos, mejores que las que podríamos encontrar en las encuestas europeas e internacionales habituales.

Para los objetivos expuestos, los datos van a permitir:

1. Una relectura de sus variables en clave de percepción de merecimiento según los criterios de conducta y necesidad
2. Testar la idea de unos criterios de conducta como una dimensión homogénea,
3. Construir una dimensión que capte las actitudes hacia la condicionalidad y, por último,
4. Construir un modelo explicativo que incluya tanto las percepciones de merecimiento según diversos criterios (necesidad y conducta) como las dimensiones tradicionales de autointerés y valores políticos que permita a) explicar las actitudes hacia la condicionalidad y b) explorar las relaciones entre variables

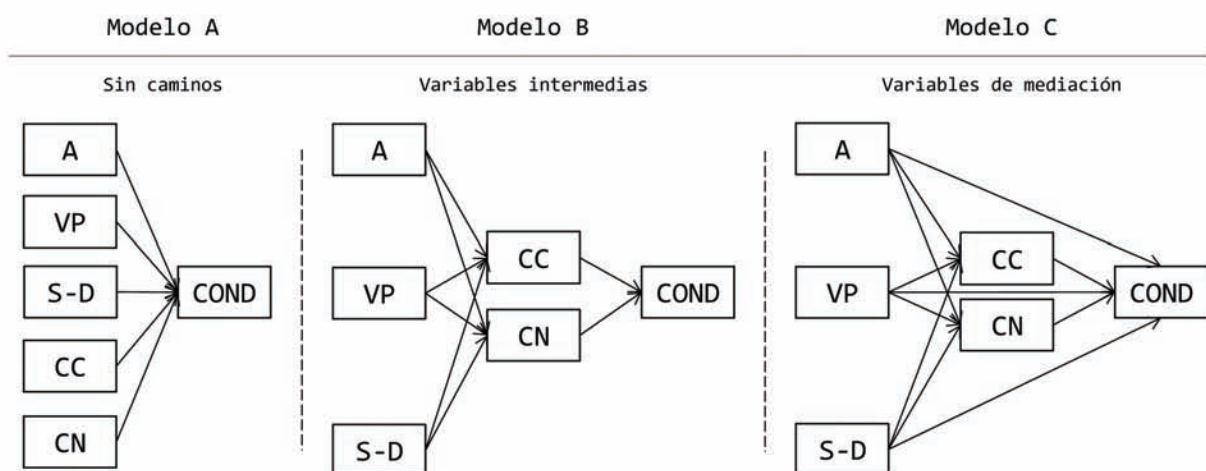
#### Modelo de análisis y técnicas

Dado que en este trabajo he defendido la necesidad de separar analíticamente “merecimiento” y “condicionalidad de la política social”, y he expuesto el hecho de que distintos grupos sociales usan distintos criterios (Jeene et al., 2009, 2013), se trata de construir un modelo de senderos que permita hacer análisis de caminos (*path analysis*). Como he apuntado, no solo trataré de explicar/predecir las actitudes hacia la condicionalidad sino, sobre todo, explorar el papel que juega el merecimiento en el modelo explicativo. Ello requiere explorar el efecto tanto directo como indirecto (a través de las percepciones de merecimiento) que tienen las dimensiones tradicionales de autointerés y valores políticos sobre las actitudes hacia la condicionalidad. También requiere contrastar si un modelo de senderos se ajusta a los datos.



Aunque la evidencia parece suficiente para considerar que distintos grupos usan distintos criterios, entrando más al detalle parece difícil justificar qué variables son explicativas de un criterio y cuáles de otro para construir un modelo más restrictivo o parsimonioso. Primero, porque la evidencia es aún poca y hacerlo conllevaría el riesgo de pasar por alto algo novedoso. Segundo, porque las variables tanto dependientes (los criterios de conducta y necesidad) como independientes (las dimensiones socio-estructural y ideológica) se han construido de forma diferente a los estudios citados. Además, cabe entender que los distintos grupos no vienen definidos por distintas variables sino por categorías distintas de una misma variable.

Figura 10.1: Modelos conceptuales de relación entre variables



A = Autointerés, VP = Valores Políticos, S-D = Socio-demográficas, CC = Criterios de Conducta, CN = Criterios de Necesidad

Fuente: Elaboración propia

A nivel teórico, podemos plantear tres formas distintas para el modelo explicativo. En la Figura 10.1 se representan gráficamente. Se trata de modelos conceptuales y no estadísticos. Es decir, no indican las variables concretas que se usarán sino las dimensiones consideradas. En primer lugar se encuentra un modelo sin caminos. El Modelo A es un modelo de regresión común donde todas las variables funcionan como explicativas a la vez. En segundo lugar se considera el Modelo B, en el que hay 3 variables dependientes: las dos escalas de percepción de merecimiento según conducta y necesidad (CC y CN) y la escala de actitudes hacia la condicionalidad (COND). En este segundo modelo las dimensiones tradicionales solo tienen efecto en la condicionalidad a través de la dimensión del merecimiento. El único efecto que tienen sobre la condicionalidad es indirecto. Esto implica que las variables del merecimiento hacen el papel de variables intermedias. Finalmente, se considera un modelo que toma la misma forma que el segundo pero además hay caminos directos que unen las variables tradicionales con la condicionalidad (Modelo C).

En el Modelo C las variables del merecimiento hacen de variables de mediación. En este último, las variables tradicionales funcionan como antecedentes tanto del merecimiento como de la condicionalidad.

El Modelo A puede resultar interesante también para otras intenciones. A fin de determinar el efecto de la percepción de merecimiento en el conjunto del modelo y en las otras variables, comparar un modelo sin caminos que lo incluya (del tipo:  $COND \leftarrow A + VP + SD + [CC + CN]$ ) y otro que no (del tipo:  $COND \leftarrow A + VP + SD$ ) ayudará a cuantificar mejor la importancia que tiene introducir la percepción de merecimiento para la capacidad predictiva del modelo y el efecto que esto produce en los coeficientes de las demás variables, ayudando a comprender la relación que se establece entre variables.

De todo lo apuntado se desprende que el método más adecuado para contrastar el modelo propuesto es un sistema de ecuaciones estructurales (SEM, *Structural Equation Modeling*) que permita hacer el análisis de caminos. Con esta técnica podré:

- Contrastar un modelo explicativo (capacidad predictiva, coeficientes de regresión, variables significativas, ...).
- Comparar distintos modelos para ver cuál muestra mejor ajuste a los datos.
- Explorar la interacción del merecimiento con las otras dimensiones (autointerés y valores políticos).

El análisis de regresión en 3 pasos que ayude a cuantificar mejor la importancia de la percepción de merecimiento es una técnica común y se realizará con el programa SPSS.

Para contrastar la posibilidad de construir una sola variable que englobe a los distintos criterios de conducta, lo más adecuado será construir una escala a partir de distintos ítems y someterla a un análisis de confiabilidad. Como se trata de explorar la existencia de un factor general o concepto latente común que se adapte a los datos, se usarán los métodos de Análisis Factorial Exploratoria y Confirmatoria (EFA y CFA por sus siglas en inglés) combinados con funciones de sistemas de ecuaciones estructurales.

El entorno de *R* ofrece los paquetes necesarios para ambos análisis: el paquete *sem* para el modelo de análisis y el paquete *psych* para el análisis de confiabilidad con variables dicotomizadas. El análisis de regresión por pasos del Modelo A se realizará con SPSS. Dejando de lado la estrategia de investigación, a nivel explicativo las hipótesis que dan contenido a los modelos se detallan a continuación.

## Hipótesis

Pueden considerarse tres bloques para presentar las hipótesis (Figura 10.1). Una tesis previa (1) que forma parte del proceso de construcción de variables, luego las hipótesis

Cuadro 10.1: Hipótesis del Estudio 1

H1	Es posible construir, de forma consistente, una sola variable que englobe los criterios de conducta
H2	Para los individuos que más usan criterios de conducta como fuente de merecimiento, la política social deberá ser más condicional
H3	Para los individuos que más usan el criterio de necesidad como fuente de merecimiento, la política social deberá ser más condicional
H4	Para los individuos más objetivamente autointeresados en la existencia de políticas sociales, la política social deberá ser menos condicional
H5	Para los individuos políticamente más a la derecha, la política social deberá ser más condicional
H6	Para los individuos más objetivamente autointeresados en la existencia de políticas sociales, los criterios de conducta serán menos importantes para juzgar el merecimiento
H7	Para los individuos más objetivamente autointeresados en la existencia de políticas sociales, los criterios de necesidad serán menos importantes para juzgar el merecimiento
H8	Para los individuos políticamente más a la derecha, los criterios de conducta serán más importantes para juzgar el merecimiento
H9	Para los individuos políticamente más a la derecha, los criterios de necesidad serán más importantes para juzgar el merecimiento

que atañen a las actitudes hacia la condicionalidad (2 a 5) y después las que atañen a la percepción de merecimiento (6 a 9).

### 10.1.2. Construcción de variables

A continuación especificaré qué variables conforman cada dimensión y cómo se han construido. Primero me refiero a las variables relativas a la dimensión del merecimiento. En este proceso ya se pone a prueba la H1 (“Es posible construir, de forma consistente, una sola variable que englobe los criterios de conducta”). Seguidamente, expongo como se han construido las variables de las dimensiones tradicionales: autointerés (variables socio-demográficas incluidas) y valores políticos. Finalmente describo la variable dependiente que capta las actitudes hacia la condicionalidad.

#### Percepción de merecimiento según Criterios de conducta y/o de necesidad

Como ya he apuntado, los datos permiten un acercamiento a la percepción de merecimiento desde dos criterios: los de conducta y los de necesidad.

La variable “Criterios de Conducta (CC)” deberá ser indicativa del grado en que un individuo usa estos criterios para evaluar el merecimiento de los demás. La de “Criterio

de Necesidad (CN)”, en cambio, deberá ser indicativa del grado en que un individuo usa el criterio de necesidad para evaluar el merecimiento de los demás. Una buena manera de dar forma a estas dimensiones es mediante la construcción de una escala. Cuánto más alto puntúe un individuo en ella, más importancia tendrán esos criterios en la evaluación del merecimiento de los demás.

Así, lo primero será revisar el cuestionario buscando esos ítems susceptibles de formar parte de las escalas CC y CN. Este es un aspecto crucial donde hay que tener en cuenta diversas implicaciones teóricas para seleccionar las variables. Se tiene que evitar que las variables de estas escalas se refieran a objetos o dominios específicos. Siguiendo la idea de que a los criterios de merecimiento se les pueden atribuir las características de valores básicos definidas por Schwartz (2006), hay que tener en cuenta que

“many of the value items used in survey research are inconsistent with some of these features. The items often refer to specific situations or domains. They do not measure ‘basic’ values in the sense of values that are relevant across virtually all situations. This affects value priorities. Consider the item ‘giving people more say in important government decisions’. Support for or opposition to the current government influences the importance respondents attribute to this goal” (p. 143).

A diferencia de la construcción de la variable sobre actitudes hacia la condicionalidad, que sí deberá tomar ítems referidos al dominio específico de la política social, los del merecimiento deben referirse a cuestiones que no tengan esta referencia específica. Esto es importante para evitar circularidades explicando actitudes con actitudes y generando un problema de endogeneidad. La distinción es necesaria tanto a nivel teórico, para entender bien la naturaleza de los criterios de merecimiento, como a nivel práctico, para evitar posibles problemas metodológicos. Es por eso que, de hecho, las escalas de merecimiento (CC y CN) y la variable dependiente (COND) forman parte de bloques distintos de la encuesta.

En el Bloque A del cuestionario pueden encontrarse estos ítems (que cumplan con la idea de no tener un dominio específico) para construir la escala CC. Este está dedicado originalmente a captar motivaciones pro-sociales y principios de justicia distributiva intuitivamente apoyados por la ciudadanía. La escala CC se capta con ítems que se refieren a distintas dimensiones de la conducta (concretamente esfuerzo, reciprocidad, intencionalidad y responsabilidad).

Los ítems para la escala CN forman parte del Bloque D, originalmente dedicado al apoyo que recibirían hipotéticas medidas. Concretamente, la escala CN se capta con ítems que muestran el apoyo condicional o incondicional a cubrir necesidades básicas para el grupo de menores de edad, gente mayor, o toda la ciudadanía. Para Bowles y Gintis (2000) la cobertura de necesidades básicas es una dimensión habitual y trascendental, junto al cumplimiento de criterios de conducta, en la formación de actitudes acerca de la política social. Dado que no se refiere a valorar medidas existentes y específicas, sino a la cobertura de necesidades básicas *a grosso modo*, la selección de las variables intenta

captar un valor básico y evitar los problemas mencionados haciendo algo más que usar variables de un bloque distinto.

En el cuadro 10.2 muestro en detalle las variables seleccionadas para formar parte de cada escala.

Cuadro 10.2: Ítems de las escalas de merecimiento CC y CN

CC - Escala Criterio de conducta		CN - Escala Criterio de necesidad	
Dimensión	Ítem	Dimensión	Ítem
Esfuerzo	FP5 La gente tiene derecho a conservar lo que ha ganado, FP7 Creo que las personas tiene que ganarse el derecho a ser ayudadas FP15 Es justo que las personas que más se esfuerzan obtengan una recompensa superior	Necesidades básicas	FP61 La administración debería de pagar a todos los ciudadanos una renta suficiente para cubrir sus necesidades, sin ninguna condición  FP63 La administración debería de pagar a todas las personas mayores de 65 años una renta suficiente para cubrir sus necesidades, sin ninguna condición FP64 A cada familia, la administración debería de pagar una renta para cubrir las necesidades básicas de cada menor que haya, sin ninguna condición
Reciprocidad	FP6 Nadie debería recibir ayuda sin ofrecer nada a cambio FP8 Las personas que no han contribuido al bienestar colectivo no deberían tener derecho a recibir ayudas de la administración pública		
Responsabilidad	FP18 Las personas pobres son responsables de su situación FP35 Quien sea responsable de su situación no debe recibir ninguna prestación pública		
Intencionalidad	FP14 ¿Cree que la mayoría de la gente se aprovecharía de usted si tuviera la oportunidad de hacerlo?		

Es importante entender lo que apuntan las variables, lo que se está midiendo y cómo se interpretará:

**Escala de Criterios de Conducta (CC):** la escala es indicativa de las conductas que se perciben como deseables para generar merecimiento. Puntuar alto en esta escala significa que la conducta se considera una fuente de merecimiento importante. Es fuente de merecimiento a través de la importancia que se da a la reciprocidad, a la intencionalidad, a la responsabilidad y al esfuerzo de los individuos. La puntuación máxima es

alguien que cree que los individuos son responsables de su situación, que tienen que ser recíprocos, que el esfuerzo debe ponerse en valor y que la gente tratará de sacar ventaja indebidamente si puede (intencionalidad). La puntuación mínima es para alguien que no valora la reciprocidad, el esfuerzo, la responsabilidad y la intencionalidad (los criterios de conducta) para juzgar el merecimiento. Los que puntúan alto aplican criterios de merecimiento según conducta, los que puntúan bajo no. Por tanto, si se puntúa alto (si se aplican criterios de conducta), se mantendrán actitudes más restrictivas acerca de los requisitos de la política social.

**Escala de Criterios de Necesidad (CN):** la escala es indicativa de la importancia que se da a la circunstancia de necesidad como criterio. Los individuos que puntúan alto creen que los merecedores son solamente los necesitados. Los que puntúan bajo, en cambio, consideran que más allá de la categoría social a la que se pertenece, hay merecimiento para tener cubiertas las necesidades básicas. En este sentido, puntuar alto indica que el criterio de necesidad es *importante* porque se debe ser selectivo. Puntuar bajo indica que se considera *poco importante*, entendiéndose que es poco importante para discriminar entre merecedores y no merecedores. Por tanto, si se puntúa alto (si el criterio de necesidad es importante y discrimina entre merecedores y no merecedores) se mostrarán actitudes más restrictivas acerca de los requisitos de la política social, focalizando las ayudas a los necesitados.

La mayoría de estas variables tenían un diseño categórico con 3 posiciones: en general a favor o en contra y una posición intermedia ambigua. Para su tratamiento, se han recodificado de forma dicotómica para expresar apoyo o rechazo de forma binaria. Esto ha supuesto eliminar la posición “Ni de acuerdo ni en desacuerdo” en las variables dónde existía. Cabe decir que esta posición era en todos los casos residual y por tanto no era problemático eliminarla para proceder con el análisis.

En estas condiciones, he trabajado mediante la matriz de correlaciones tetracóricas dado que todas las variables habían sido dicotomizadas. Esta resulta la más adecuada (Zumbo et al., 2007) y la opción está disponible en el entorno R con el *package psych*. Una primera aproximación será desde el Alfa de Cronbach ( $\alpha$ ) ordinal. Como diversos autores han puesto de relieve, pero, el  $\alpha$  de Cronbach es una medida bastante controvertida, aunque muy extendida y usada acríticamente (Graham, 2006; Sijtsma, 2009).

Dada su popularidad reportaré su valor de todas formas. Considerada críticamente, como medida de confiabilidad, solo indica la propiedad de consistencia interna de forma bastante adecuada. No así la de unidimensionalidad, la de homogeneidad y/o la saturación general de un factor por parte de los ítems. El indicador de *Guttman's Lambda 6* ( $\lambda_6$ ) o Guttman-smc también puede servir para testar la consistencia interna pero no es un buen indicador de estas medidas. Esta indica la cantidad de varianza de cada ítem explicada por todos los demás. De ahí el nombre de “smc” por sus siglas en inglés: *squared multiple correlation*. Un valor de Guttman-smc  $> \alpha$  indica cargas desiguales a un factor general, mientras que un valor de  $\alpha >$  Guttman-smc indica cargas iguales. Esto permite

hacer un primer diagnóstico.

La medida más eficaz para testar las propiedades citadas, según discuten varios autores, es la Omega jerárquica ( $\omega_h$ ) (Zinbarg et al., 2005; Revelle y Zinbarg, 2009). La  $\omega_h$  es producto de la “sum of squared loadings of only the general factor, giving the proportion of a test variance due to a general factor, which is dominant in explaining the construct” (Zanella y Cantaluppi, 2013, p. 4). Además, para testar la consistencia interna en variables latentes que pueden tener una microestructura factorial se propone como mejor medida la Omega total ( $\omega_t$ ). La  $\omega_t$  representa la “sum of squared loadings of all the factors in the model, giving the proportion of a test variance due to the general factor as well as to all common factors” (Zanella y Cantaluppi, 2013, p. 4).

Además, también reporto el valor ECV, de sus siglas en inglés *Explained Common Variance*. Este representa la razón del autovalor del factor general con la suma de todos los autovalores. De esta manera indica mejor la unidimensionalidad que la cantidad de varianza explicada por un factor general.

La estimación de Omega, acompañada del resto de indicadores descritos, se consigue usando la técnica de Análisis Factorial Exploratoria y Confirmatoria combinada con funciones de los Sistemas de Ecuaciones Estructurales: se trata de explorar la existencia de un factor general o concepto latente común que se ajusta a los datos.

Cuadro 10.3: Resultados del análisis de Omega  $\omega$

Análisis de consistencia, unidimensionalidad y homogeneidad				
	Escala CC	Escala CN	Escala Pro-Condicionabilidad	Escala Igualitarismo
N ítems	8	3	8	6
$\alpha$ - Alfa Ordinal	0.64	0.83	0.73	0.67
$\omega_h$ - Omega Jerárquica	0.52	0.83	0.64	0.62
$\omega_t$ - Omega Total	0.71	0.92	0.82	0.75
$\lambda_6$ - Guttman-smc	0.64	0.77	0.74	0.65
<i>ECV</i>	0.5	0.75	0.5	0.58

Fuente: Elaboración propia a partir datos CEO-GSADI

El análisis de Omega da resultados positivos. La interpretación de estas medidas da cuenta y ayuda a entender mejor la composición de las escalas. Todos los resultados se encuentran en el cuadro 10.3, incluidos los de variables que más adelante se construirán (Escala de Igualitarismo y Escala COND). Para empezar con la central, se proponía testar y construir una escala que agrupe de forma confiable los criterios de conducta (CC). El estadístico de  $\alpha$  muestra un valor de 0'64. Un valor fuerza positivo por encima del mínimo de 0'5 – 0'6 que en ciencias sociales suele reportarse. El valor de  $\lambda_6$  es también de 0'64. En cuanto a la  $\omega_t$ , esta da un valor de 0'71, representando el límite superior de la proporción de la varianza de la escala explicada por todos los factores comunes. Por el otro lado, la  $\omega_h$  obtiene un valor de 0'52, indicando la varianza de los ítems de la escala explicada por una variable latente o factor general. Lo interesante de este test es observar que todos los ítems tienen una carga mayor de 0'2 en un factor general o variable latente, definida aquí como los criterios de conducta. Esto quiere decir que existe unidimensionalidad porque

todos los ítems cargan a un factor general, pero esta es débil porque todos cargan de forma distinta. De esta forma hay menos homogeneidad que en el caso de la escala CN, donde la unidimensionalidad y la homogeneidad son mucho más claras. Así, en la escala CC hay un concepto común o latente pero hay también una microestructura factorial y no todos los ítems tienen la misma carga al factor general (Anexo A.1).

En definitiva, la escala CC muestra ser confiable cumpliendo propiedades tanto de consistencia (medido por  $\alpha$ ,  $\lambda_6$  y  $\omega_t$ ) como de cierta unidimensionalidad (medido por  $\omega_h$  y  $ECV$ ), lo que avala su uso para el análisis confirmando la H1 previa, según la cual es posible encontrar un concepto latente de *merecimiento según conducta* que englobe los distintos criterios.

El mismo análisis también nos deja con resultados positivos para la escala CN. Como se esperaba (los principios de necesidad son objeto de estudio habitual), además, cumple mejor con las propiedades de unidimensionalidad y homogeneidad en la carga de un factor general. Ya a nivel teórico puede apreciarse que contiene menos complejidad porque solo se trata de la dimensión de necesidades básicas (cuadro 10.2). Dado que son resultados en la línea de lo ya conocido, no se discuten de forma tan extensa.

### **Atributos individuales: autointerés, valores políticos y variables socio-demográficas**

Además de las escalas que indican con qué criterios los individuos juzgan el merecimiento, hay otras variables independientes. Son las variables tradicionales de los estudios acerca de las actitudes hacia el bienestar: el autointerés y los valores políticos.

En cuanto a las variables demográficas se construye una variable de intervalo EDAD (1=de 16 a 34, 2=de 35 a 49, 3=de 50 a 64, 4=de 65 a 99) y se toma para el análisis la variable SEXO (0=Hombre, 1=Mujer).

La dimensión del autointerés es la que más indicadores contiene. De hecho, las variables demográficas se interpretan desde el autointerés porque definen distintas posiciones estructurales. Desde un punto de vista más puramente socio-económico, para la dimensión del autointerés juegan las variables de ingresos (INGRES), las prestaciones sociales que recibe el individuo (PREST), su posición en el mercado (POSMERC) y su nivel formativo (FORM). Todas ellas están ordenadas de tal manera que el valor más alto es el que debería expresar más autointerés. La variable INGRES consta de 4 intervalos (1=de 3000 a 4000€, 2=de 2000 a 3000€, 3=de 1000 a 2000€, 4=Menos de 1000€). La variable PREST toma 3 valores según el número de prestaciones que se reciben, recodificando en un solo valor todos los que reciben más de 2 prestaciones (0=ninguna prestación, 1=1 prestación, 2=2 o más prestaciones). La variable POSMERC consta de 3 valores y define tres posiciones dentro del mercado de trabajo (1=Empresarios y autónomos con o sin trabajadores y profesionales, 2=asalariados, 3=parados). De ella se han eliminado jubilados, los que realizan tareas del hogar y estudiantes porque se trata de posiciones problemáticas a la hora de interpretar su autointerés (de la misma manera que lo son para definir su clase social). La variable FORM toma 4 valores indicando el nivel de estudios alcanzado



(1= Estudios universitarios, 2=Bachillerato, BUP y FP2, 3=ESO, Bachillerato elemental, EGB y FP1, 4=Sin estudios). Es cierto que quizá esta última parece una variable poco limpia que mezcla muchas categorías, pero teniendo en cuenta que se trata de una base de datos ya construidos se ha recodificado para dar el máximo sentido al autointerés.

En cuánto a los valores políticos se toma el habitual eje izquierda-derecha (IZQDER). Se codifica de 7 puntos a 3 para ordenarlas de forma ordinal como: izquierda(1)-centro(2)-derecha(3). Dado que la revisión de la literatura ha detectado que puede ser insuficiente, se añade una variable que mida el grado de igualitarismo (IGUALIT). Esta escala está construida siguiendo el mismo procedimiento ya descrito para la Escala CC y los resultados de  $\alpha$  y  $\omega$  son positivos (Cuadro 10.3). Tampoco se discute extensamente porque es habitual la construcción de una escala de igualitarismo (aunque solo contrastada con el estadístico  $\alpha$ ) y su confiabilidad no es nada novedoso. Los que puntúen bajo en la escala serán los poco igualitaristas, los que puntúen alto, los más igualitaristas.

## Actitudes hacia la condicionalidad

El Bloque B de la encuesta capta el apoyo a distintas prestaciones específicas. Recordando un debate teórico-metodológico anterior, al captar la opinión acerca de objetos específicos los ítems indican actitudes y no valores básicos. En este caso se habla específicamente de condicionar la entrada a un derecho, a diferencia del caso del merecimiento dónde se hablaba de creencias transversales a la política social. De todas las variables del Bloque B, se escogen las que captan un apoyo condicional o incondicional.

Siguiendo en la misma línea, se apuesta por construir una escala ya que representa una forma sintética y clara de proceder. Las escalas sirven para expresar la información de muchas variables con un solo indicador, haciendo el análisis más sencillo. En este caso la escala resume la información de 8 ítems que se refieren a la opinión del individuo sobre la condicionalización del acceso a las prestaciones por desempleo, a las rentas mínimas y a las pensiones por vejez: ¿Qué condiciones debe cumplir un individuo para ser beneficiario? Los ítems que forman la escala pueden encontrarse en el cuadro 10.4. Las variables primero se dicotomizan indicando si se apuesta por condicionar (1) o no (0). La construcción de la escala se somete al análisis de omega ( $\omega$ ) y los valores de  $\alpha$  y  $\omega$  que se muestran en el cuadro 10.3 indican resultados positivos.

La escala que expresa actitudes hacia la condicionalidad más o menos restrictivas se etiqueta como COND. Un valor de 0 en esta escala identifica un individuo incondicional totalmente, y un valor de 1 otro totalmente restrictivo. Principalmente, conforman la escala cuestiones relativas a la conducta del beneficiario, ya sea pasada (por ejemplo contribuciones *ex ante*) o futura (obligaciones *ex post*). También se mezclan algunas categorías de necesidad.

Cuadro 10.4: Ítems de la variable COND, Actitudes hacia la condicionalidad

Prestación por desempleo (4 ítems)	<p>FP25 Cree usted que todas las personas en paro deberían tener derecho a una prestación por desempleo?</p> <p>FP26 Cree usted que las prestaciones por desempleo deberían... (Limitarse en el tiempo/Indefinidas hasta que la persona encuentre trabajo)</p> <p>FP27 Cree usted que tienen derecho a cobrar prestaciones por desempleo... (Solo las personas paradas que no dispongan de suficientes recursos o hayan cotizado suficiente tiempo/Todas)</p> <p>FP29 En su opinión, las prestaciones por desempleo deberían ser... (Solo o preferentemente para las personas paradas con cargas familiares/Todas)</p>
Rentas mínimas (2 ítems)	<p>FP32 Usted cree que deben tener derecho a recibir una renta mínima... (Solo aquellas personas pobres que hayan contribuido a la sociedad con un trabajo productivo/Todas)</p> <p>FP33 A su parecer, debería pagarse una renta mínima... (Solo a aquellas personas que se comprometan a realizar actividades de formación y reinserción laboral/Todas)</p>
Pensiones de jubilación (2 ítems)	<p>FP 37 Cree que deben tener derecho a cobrar pensiones mínimas de jubilación... (Solo las personas grandes que hayan cotizado el suficiente tiempo o no dispongan de recursos suficientes/Todas)</p> <p>FP39 ¿Está usted de acuerdo en que las cotizaciones sociales que paga cada persona deberían destinarse a financiar solo su pensión, y no la de los otros?</p>

### 10.1.3. Resultados

Primero presentaré los resultados y en la siguiente sección los interpretaré en base a las hipótesis formuladas.

A nivel descriptivo es interesante destacar los valores medios de las variables endógenas. La escala CC, indicativa de la aplicación de criterios de conducta, tiene una media de 0,60 con una desviación estándar de 0,19. La escala CN, indicativa de la aplicación de criterios de necesidad, tiene una media de 0,41 con una desviación estándar de 0,37. La escala COND, indicativa de las actitudes hacia la condicionalidad de la política social, tiene una media de 0,52 con una desviación estándar de 0,23. Todos los estadísticos descriptivos de las variables pueden encontrarse en el Anexo A.2.

Para una primera exploración del modelo, a nivel bivariable es interesante destacar la ausencia total de correlación entre las escalas CC y CN, lo que asegura que están midiendo cosas distintas (en este caso, el uso de criterios de conducta o de necesidad para juzgar el merecimiento). En relación a la escala COND, cabe destacar que las correlaciones más altas son con las escalas CC y CN. La formación del individuo y las prestaciones que recibe parecen tener una relación muy débil, pero más débil aún es la correlación con sexo y edad.

En relación a las escalas CC y CN se puede observar que mantienen relaciones distintas

Cuadro 10.5: Tabla de las correlaciones de las variables del modelo

	COND	CC	CN	INGRES	POSMERC	PREST	FORM	IZQDER	IGUALIT	SEXO	EDAD
COND	1										
CC	0.364***	1									
CN	0.362***	0.016	1								
INGRES	-0.128***	0.072**	-0.246***	1							
POSMERC	-0.185***	-0.100**	-0.146***	0.236***	1						
PREST	-0.085***	0.036	-0.093***	0.278***	0.324***	1					
FORM	-0.080**	0.143***	-0.297***	0.432***	0.101***	0.194***	1				
IZQDER	0.106***	0.169***	-0.024	0.114***	-0.036	0.035	0.070**	1			
IGUALIT	-0.224***	-0.096**	-0.192***	0.092***	0.048	0.062**	0.097***	-0.167***	1		
SEXO	-0.070**	-0.070**	-0.077**	0.205***	0.121***	0.077***	0.043	-0.001	0.070**	1	
EDAD	-0.064*	0.123***	-0.011***	0.325***	-0.075**	0.340***	0.317***	0.056*	0.084**	0.062**	1

Nota: \*p&lt;0.05; \*\*p&lt;0.01; \*\*\*p&lt;0.001

Fuente: Elaboración propia a partir datos CEO-GSADI

con las variables del autointerés e ideológicas. La escala CC a penas muestra correlaciones significativas con las variables de la dimensión del autointerés. En cambio, la escala CN muestra más relación con estas. En general, además, puede observarse que las correlaciones son superiores con las escalas del merecimiento que con la de condicionalidad. El autoposicionamiento ideológico parece insignificante para la escala CN, pero no para la escala CC, y el igualitarismo parece más importante para la escala CN que la CC. Sexo y edad parecen más importantes para algunas variables socio-estructurales que para las escalas CC, CN e incluso COND.

Si bien el análisis de correlaciones ya parece apuntar algunos patrones de relación, un análisis de correlaciones parciales controlando por las escalas CC y CN puede acabar de dibujar una buena aproximación. Dado que se pretende contrastar un modelo de caminos directos e indirectos porque el merecimiento puede interaccionar con las otras variables, esto puede ayudar a interpretar y entender mejor los resultados que posteriormente puedan observarse. Además, puede ayudar a comprender mejor la naturaleza de las variables y de un modelo que trate de explicar las actitudes hacia la condicionalidad. El ejercicio (Anexo A.3) muestra que las correlaciones parciales controlando por las escalas CN y CC a la vez son inferiores a las correlaciones de orden cero. Esto indica que están mediando el efecto de las variables de las dimensiones tradicionales de alguna forma. En el caso de la edad parece que se da un efecto supresor (*suppression effects*), dado que la variable muestra una correlación parcial superior a la correlación de orden cero, incluso pasando de no ser significativa a serlo. También encontramos efectos supresores cuando hacemos el mismo ejercicio pero separando escala CC y CN para controlar la relación de las demás con la escala COND a nivel bivariable.

Controlando por la escala CN, las correlaciones parciales de las variables de la dimensión del autointerés con la escala COND son inferiores a las de orden cero. De la dimensión de valores políticos, se aprecia un ligero efecto negativo con el Índice de Igualitarismo (IGUALIT), pero sigue siendo significativo y con un coeficiente mayor que las demás.

Esto significa que puede existir un efecto de mediación, sobre todo con la dimensión del autointerés.

Controlando por la escala CC, el autopoicionamiento ideológico, principalmente, deja de ser significativo, indicando también un efecto de mediación. Este efecto es menor para las variables de posición en el mercado (POSMERC) y número de prestaciones que recibe el encuestado (PREST).

Lo sorprendente es detectar varios posibles efectos de supresión en el análisis bivariado. Las correlaciones parciales con la escala COND controlando por CC son superiores a las correlaciones de orden cero para distintas variables. Concretamente para el nivel educativo (FORM) y los ingresos del hogar (INGRES). Controlando por la escala CN, la correlación parcial entre IZQDE y COND es superior que la de orden cero. El hecho de que los coeficientes de correlación parcial sean superiores a los de orden cero puede ser indicativo de estos efectos de supresión. Si bien existen distintas definiciones y distintos tipos de supresión, puede apuntarse que se trata de un efecto estadístico en el que una variable elimina parte de varianza irrelevante. En Lancaster (1999) y Maassen y Bakker (2001) puede encontrarse una buena discusión sobre la compleja cuestión de los efectos de supresión.

Una inspección más detallada partiendo de un análisis de regresión bivariado, añadiendo posteriormente una tercera variable, sigue apuntando a algún tipo de supresión. En los casos detectados en el análisis de correlaciones, al incluir una tercera variable se cancela varianza irrelevante de la variable suprimida (*suppressed variable*) o de ambas (*reciprocal suppression*) para predecir el criterio. El diagnóstico consiste en atender a las correlaciones parciales y semiparciales y a los coeficientes de regresión (Anexo A.3). Con este análisis no se detecta ningún efecto para ninguna variable cuando en el análisis se encuentra la escala CN, pero para la escala CC se detecta el efecto con las variables FORM, INGRES, PREST y EDAD. El efecto que permite el diagnóstico es que 1) mejora el coeficiente de regresión  $b$  al introducir en un segundo paso cualquiera de las variables, 2) que las correlaciones parciales son superiores a las de orden cero y, 3), que el coeficiente de regresión  $b$  es superior al coeficiente de correlación de orden cero. Además, el caso se ajusta al de dos variables que pueden ser buenos predictores y que no comparten la orientación (escala CC signo positivo y las demás afectadas signo negativo) que caracteriza la situación de *reciprocal suppression*, porque además los coeficientes mejoran para ambas variables independientes cuando se consideran conjuntamente en un modelo de regresión con las 3 variables (Maassen y Bakker, 2001, p. 245). Dada esta situación, estadísticamente es difícil detectar cuál actúa como supresora y cuál como suprimida.

Dicho esto, es necesario apuntar que más allá de las relaciones bivariadas (que sin duda pueden ayudar a una mejor comprensión del fenómeno estimulando la exploración de nuevas hipótesis), este efecto de supresión desaparece cuando todas las variables son consideradas conjuntamente y solo se mantiene para la variable EDAD. Por esto es necesario recordar que los efectos de supresión pueden ser un artefacto estadístico (Maassen y Bakker, 2001).

El análisis de caminos puede permitir explorar mejor estos hallazgos poniendo en juego distintos modelos. Siguiendo con la presentación de los resultados, en la tabla 10.6 pueden observarse los distintos índices de bondad de ajuste para cada modelo propuesto. Es necesario recordar la Figura 10.1 dónde se representaba gráficamente una versión conceptual de cada modelo: uno sin caminos (A), uno con el merecimiento como variable intermedia (B) y uno con el merecimiento como variable de mediación (C).

Todos los modelos se han especificado teóricamente y se han contrastado con su misma versión pero saturados. Especificarlos teóricamente ha supuesto eliminar parámetros teóricamente insignificantes que unían entre sí algunas variables independientes. Los parámetros eliminados representan relaciones bidireccionales entre las variables socio-estructurales e ideológicas sin sentido teórico (En el Anexo B.2 se encuentran todas las especificaciones de los modelos y los resultados).

Cuadro 10.6: Índices de bondad de ajuste para cada modelo

	<b>MODELO</b>		
	Modelo A	Modelo B	Modelo C
Model Chisquare	477.950	119.247	24.941
Df	23	15	7
Pr(>Chisq)	$1.353e^{-86}$	$2.650e^{-86}$	0.001
AIC	563.950	221.247	142.941
BIC	304.309	6.003	-27.906
AGFI	0.880	0.951	0.978
RMSEA	0.102	0.060	0.037
SRMR	0.074	0.032	0.017
Bentler CFI	0.824	0.960	0.993
Bollen IFI	0.827	0.960	0.993
Normalized residuals (min/max)	-12.780/7.604	-5.335/3.040	-1.528/3.040
$R^2$ para VD			
COND	0.262	0.255	0.291
CC		0.070	0.070
CN		0.149	0.149

Fuente: Elaboración propia a partir datos CEO-GSADI

Antes de valorar la tabla se describen las distintas medidas usadas para diagnosticar el ajuste del modelo. El primer estadístico que encontramos es el chi-cuadrado del modelo. Un valor pequeño del Chi-cuadrado indica mejor ajuste y es deseable que no sea significativo a nivel estadístico. Aun así, hay que tener en cuenta que cuánto más grande es la muestra más fácil que sea estadísticamente significativo (es decir, habitualmente son significativos sin que esto suponga verdaderamente un problema). Por eso, se consideran un conjunto de medidas alternativas de bondad de ajuste, tanto absolutas (que no usan

otros modelos como base de comparación) como relativas. Los valores del *Akaike's Information Criterion (AIC)* y del *Bayesian Information Criterion (BIC)* son útiles solo para la comparación entre modelos y cuánto menor sea su valor mejor. Valores negativos de BIC indican que el modelo recibe más soporte de los datos que de un modelo exactamente identificado (*just-identified model*), el ajuste del cual podría ser trivial. Es preferible encontrar un modelo sobreidentificado (*overidentified model*) dado que, al trabajar con más grados de libertad, podría mostrar menos ajuste. Ante esta situación, la evidencia de un *overidentified model* que se ajusta es más fuerte. Para el *Adjusted Goodness-of-Fit Index (AGFI)* (índice absoluto), así como para el *Bentler Comparative Fit Index (Bentler CFI)* (índice relativo y que no está afectado por el tamaño de la muestra), se considera un buen ajuste valores superiores a 0,90 o 0,95. También para el *Bollen Incremental Fit Index (Bollen IFI)* (que es un índice relativo y puede superar ligeramente el valor 1) se considera esta regla. En cuanto al *RMSEA* (que se considera un índice no basado en la centralidad), así como para el *SRMR* (que es un índice absoluto), se consideran indicadores de buen ajuste los valores inferiores a 0,08 o 0,10. Finalmente, los residuos normalizados sirven para identificar falta de ajuste, y valores superiores a  $\pm 2$  pueden indicar falta de ajuste de algunos parámetros (es decir, variables que de estar relacionadas en el modelo mejorarían los estadísticos de bondad de ajuste). La matriz de residuos normalizados puede observarse para este diagnóstico.

Con todo esto en mente podemos analizar los resultados de la tabla 10.6. Primero cabe apuntar que los valores de  $R^2$  para la variable dependiente principal COND son muy buenos si lo comparamos a la capacidad explicativa habitual de otros estudios de formación de actitudes. Este tipo de estudios suele centrarse en determinantes a nivel individual, de forma que de entrada se deja varianza sin explicar. Aunque este estudio también se centra solo en determinantes a nivel individual, el valor de  $R^2$  teniendo esto en cuenta es muy bueno. Habitualmente, en los estudios aquí citados, el foco se pone en destacar las variables significativas y su coeficiente. En este caso además es destacable la capacidad explicativa del modelo.

Segundo, a nivel de confirmación y observación de modelos rivales, puede observarse que el Modelo A no se ajusta a los datos. En cambio, los modelos B y C sí muestran un ajuste superior. Esto indica que un modelo donde el merecimiento adopta una posición intermedia (Modelos B y C) es más adecuado que uno en que tan solo es una variable más al mismo nivel que las otras (Modelo A).

Entre el modelo B y C, el segundo muestra mejores resultados. La diferencia es que en el Modelo B las dimensiones tradicionales solo tienen efectos indirectos sobre las actitudes hacia la condicionalidad. En él, estos efectos indirectos se dan a través de las variables de merecimiento. En el Modelo C las dimensiones tradicionales tienen efectos tanto directos como indirectos sobre las actitudes hacia la condicionalidad. Así, hay que tener en cuenta que el Modelo C está más saturado, así que el ajuste puede ser más trivial. A más grados de libertad es más difícil encontrar un modelo que se ajuste bien, así que el objetivo es encontrar modelos sobreidentificados (con grados de libertad positivos) con un buen ajuste. Tanto el B como el C son modelos sobreidentificados que muestran buen ajuste. Aunque peores resultados comparándolo con el Modelo C, el Modelo B muestra buenos

Cuadro 10.7: Coeficientes estandarizados de los efectos totales, directos e indirectos (sin CC ni CN como independientes)

<b>MODELO B</b>										
<b>Efectos totales</b>			INGRES	POSMERC	PREST	FORM	IZQDER	IGUALIT	SEXO	EDAD
COND	CC	CN								
COND	0.358	0.356	-0.041	-0.061	$-9.86e^{-5}$	-0.047	0.041	-0.088	-0.033	0.071
CC			0.021	-0.101	0.018	0.114	0.142	-0.082	-0.066	0.067
CN			-0.148	-0.099	-0.018	-0.247	-0.029	-0.165	-0.025	0.131
<b>Efectos directos</b>										
COND	0.358	0.356								
CC			0.021	-0.101	0.018	0.114	0.142	-0.082	-0.066	0.067
CN			-0.148	-0.099	-0.018	-0.247	-0.029	-0.165	-0.025	0.131
<b>Efectos indirectos</b>										
COND			-0.041	-0.061	$-9.86e^{-5}$	-0.047	0.041	-0.088	-0.033	0.071

<b>MODELO C</b>										
<b>Efectos totales</b>			INGRES	POSMERC	PREST	FORM	IZQDER	IGUALIT	SEXO	EDAD
COND	CC	CN								
COND	0.342	0.323	-0.063	-0.154	0.002	-0.013	0.079	-0.194	-0.023	-0.033
CC			0.021	-0.101	0.018	0.114	0.142	-0.082	-0.066	0.067
CN			-0.148	-0.099	-0.018	-0.247	-0.029	-0.165	-0.025	0.131
<b>Efectos directos</b>										
COND	0.342	0.323	-0.026	-0.098	0.002	0.028	0.039	-0.112	0.008	-0.098
CC			0.021	-0.101	0.018	0.114	0.142	-0.082	-0.066	0.067
CN			-0.148	-0.099	-0.018	-0.247	-0.029	-0.165	-0.025	0.131
<b>Efectos indirectos</b>										
COND			-0.037	-0.057	$-2.02e^{-4}$	-0.041	0.039	-0.081	-0.031	0.065

Fuente: Elaboración propia a partir datos CEO-GSADI

resultados teniendo en cuenta los umbrales para cada índice de bondad de ajuste.

Una vez confirmada la idea de un modelo de caminos (ya sea el B o el C), ante esta situación lo más interesante es observar las diferencias entre los modelos rivales B y C. Los efectos directos de las variables de las dimensiones tradicionales, estimaciones que sí se contemplan en el Modelo C, solo contribuyen a predecir mejor las actitudes hacia la condicionalidad en algo menos que un 4%. La  $R^2$  para la variable dependiente COND en el Modelo B es 0,255, y para la misma en el Modelo C es 0,291. Visto esto, cabe preguntarse por la importancia de los efectos indirectos.

En la tabla 10.7 pueden observarse los efectos de los Modelos B y C. Hay que recordar que en el Modelo B no hay efectos directos entre las variables tradicionales y la escala COND, solo indirectos a través del merecimiento. Por eso, en él, los efectos totales (la suma de directos e indirectos) son iguales a los efectos indirectos. En cambio en el Modelo C encontramos ambos efectos.

Por un lado, es interesante comparar los efectos totales del Modelo C con los efectos indirectos del Modelo B. Para hacer el mismo ejercicio también pueden compararse dentro del mismo Modelo C los efectos directos e indirectos. Esto sirve para ver en que grado los efectos directos mejoran la capacidad predictiva. Diferencias mayores o menores servirán de evidencia para defender la importancia o trivialidad de los efectos directos que unen

las variables tradicionales con la condicionalidad. En este sentido, hay dos variables que parecen tener un efecto importante sobre la condicionalidad: la posición en el mercado (POSMERC) y el índice de igualitarismo (IGUALIT). Tanto directa como indirectamente muestran los mejores coeficientes (sin contar las escalas de merecimiento CC y CN). En cambio, la variable de ingresos (INGRES) y la de prestaciones (PREST) muestra una diferencia más bien pequeña, dado que el efecto indirecto es mayor que el directo. Para el caso del SEXO y la EDAD, lo que ocurre es que hay signos opuestos. Así, el efecto indirecto acaba siendo mayor que el total.

La relación que cada variable establece con el merecimiento y con la condicionalidad a la vez, es decir, el Cuadro 10.7 y el ejercicio realizado gracias a ella, ayuda a entender mejor los efectos observados en los análisis iniciales de correlaciones de orden cero y correlaciones parciales.

Cuadro 10.8: Coeficientes de regresión estandarizados de los efectos directos del Modelo C

MODELO C - COEFICIENTES DIRECTOS DE REGRESIÓN			
	Merecimiento		Condicionalidad
	Escala CC	Escala CN	Escala COND
Demográficas			
<b>SEXO</b>	-0.066** (0.023)	-0.025 (0.022)	0.009 (0.020)
<b>EDAD</b>	0.067*** (0.025)	0.131*** (0.024)	-0.098*** (0.022)
Autointerés			
<b>INGRES</b>	0.021 (0.026)	-0.136*** (0.025)	-0.026 (0.023)
<b>POSMERC</b>	-0.101*** (0.024)	-0.069*** (0.023)	-0.098*** (0.021)
<b>PREST</b>	0.018 (0.025)	-0.018 (0.024)	0.002 (0.022)
<b>FORM</b>	0.114*** (0.025)	-0.247*** (0.024)	0.028 (0.023)
Valores políticos			
<b>IZQDE</b>	0.142*** (0.023)	-0.029 (0.022)	0.039** (0.020)
<b>IGUALIT</b>	-0.082*** (0.023)	-0.165*** (0.022)	-0.112*** (0.020)
Merecimiento			
<b>CC</b>			0.342*** (0.020)
<b>CN</b>			0.323*** (0.021)
<b>R<sup>2</sup></b>	0.070	0.149	0.291

Nota: \*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Fuente: Elaboración propia a partir datos CEO-GSADI



Siguiendo con la atención en los coeficientes de regresión del modelo de ecuaciones estructurales, también debe tenerse en cuenta que un modelo que muestra buen ajuste pero tiene muchas variables con coeficientes que no son estadísticamente significativos, o que son muy cercanos a 0, es menos deseable. Esto juega a favor del Modelo B, que solo contempla el efecto indirecto de las variables tradicionales sobre la condicionalidad. El análisis de los coeficientes de regresión obtenidos también es de interés para este estudio.

Para ello, dado que en este caso los resultados interesantes tienen que ver con la capacidad para predecir las actitudes hacia la condicionalidad (COND), centraré la atención en los efectos directos del Modelo C a fin de evaluar el papel de todas las variables. Los resultados pueden observarse en la tabla 10.8.

El modelo predictivo confirma lo que ya se intuía en los primeros análisis de correlaciones. La percepción de merecimiento (las escalas CC y CN) juega un papel central en la explicación de la condicionalidad, resultando en coeficientes más elevados. Entre las demás variables también las hay significativas (no todas), pero con coeficientes inferiores. Las variables de valores políticos son ambas significativas, mientras que del autointerés solo aparece significativa POSMERC (Posición en el mercado). Para las demográficas, la EDAD se muestra significativa. Variables que no son significativas para la condicionalidad, aún así, sí que lo son para el merecimiento. En algunos casos para ambas variables (CC y CN) y en otros solo para una de las dos.

Las variables del modelo explican mejor la Escala CN que la Escala CC. El modelo explicativo de la Escala COND muestra la mejor capacidad explicativa. En general, las variables tradicionales son más significativas para las escalas CC y CN que para la escala COND. Esto está en línea con el hecho de que el Modelo B muestre un buen ajuste, dónde las variables tradicionales eran solo antecedentes del merecimiento y no de la condicionalidad.

A parte de cuantificar mejor la importancia de la percepción de merecimiento, inicialmente planteaba otro segundo ejercicio para explorar la relación de las distintas variables con las de la dimensión del merecimiento. Se trata de un análisis de regresión en 3 pasos dónde se introduce un primer bloque con las variables tradicionales, un segundo que añade la escala CN y un tercero la escala CC (Cuadro 10.9). Observar el cambio en F y  $R^2$ , así como los cambios del coeficiente  $\beta$  de cada variable en los distintos modelos, puede ayudar a dibujar una foto más completa.

Podrá observarse que, si bien en el análisis hay muchos valores perdidos respecto al total de la muestra, lo importante es observar el comportamiento de las variables más allá de la representatividad estadística de los resultados, cosa que queda en entredicho con el tratamiento que se ha hecho de estos valores (*pairwise deletion*).

Cuadro 10.9: Análisis de regresión lineal en 3 pasos

	<i>Variable Dependiente:</i>		
	Escala COND		
	(1)	(2)	(3)
Demográficas			
<b>SEXO</b>	-0.034 (0.018)	-0.014 (0.017)	0.001 (0.017)
<b>EDAD</b>	-0.050 (0.011)	-0.092*** (0.011)	-0.107*** (0.011)
Autointerés			
<b>INGRES</b>	-0.093** (0.010)	-0.049 (0.009)	-0.025 (0.010)
<b>POSMERC</b>	-0.138*** (0.016)	-0.110*** (0.015)	-0.094** (0.016)
<b>PREST</b>	-0.068* (0.018)	-0.083** (0.017)	-0.094** (0.018)
<b>FORM</b>	-0.010 (0.011)	0.073* (0.010)	0.001 (0.011)
Valores políticos			
<b>IZQDE</b>	0.093** (0.011)	0.080** (0.011)	0.037 (0.011)
<b>IGUALIT</b>	-0.200*** (0.033)	-0.141*** (0.032)	-0.084** (0.032)
Merecimiento			
<b>CN</b>		0.442*** (0.024)	0.328*** (0.024)
<b>CC</b>			0.320*** (0.041)
Observaciones	697	682	593
R <sup>2</sup> ajustada	0.110	0.210	0.305
Error estándar residual	0.221 (df = 688)	0.208 (df = 672)	0.195 (df = 582)
Estadístico F	11.764*** (df = 8; 688)	21.128*** (df = 9; 672)	26.956*** (df = 10; 582)

Nota: \*p&lt;0.1; \*\*p&lt;0.05; \*\*\*p&lt;0.01

Fuente: Elaboración propia a partir datos CEO-GSADI

#### 10.1.4. Interpretación de los resultados

Los resultados corroboran la H1. Ha sido posible construir de forma satisfactoria una escala que resuma conjuntamente la información de distintos criterios relacionados con la conducta (Escala CC). Los resultados muestran que si bien hay homogeneidad, la unidimensionalidad es menos clara. Este es un resultado comprensible porque, aunque puedan considerarse un grupo homogéneo (sobre todo por contraste con los otros criterios de necesidad e identidad), puede existir multidimensionalidad. Si bien todos atienden a la conducta, cada uno introduce matices o énfasis diferentes. Corroborar la H1 es evidencia a favor de la idea de que a los criterios de conducta les subyace la relación *event-outcome* y una motivación pro-social compartida (la reciprocidad fuerte).

En relación a la H2, los datos también corroboran que los individuos que más usan criterios de conducta para juzgar el merecimiento, muestran actitudes hacia la condicio-

nalidad más restrictivas. Para ellos, la política social debe ser para aquellos que muestran un comportamiento acorde con las reglas de esfuerzo, reciprocidad, intencionalidad y responsabilidad: "partiendo de que los individuos son responsables de su situación (*responsabilidad*), quien quiera ser beneficiario de una política social, debe haberse esforzado (*esfuerzo*) y debe corresponder (*reciprocidad*). Ello implica que no tenga voluntad de engañar y aprovecharse de la situación (*intencionalidad*).

La H3 planteaba la misma cuestión para los criterios de necesidad. Los datos corroboran que los individuos que más usan criterios de necesidad para juzgar el merecimiento, muestran actitudes hacia la condicionalidad más restrictivas. Es decir, la política social debe ser preferentemente para aquellos en circunstancias de necesidad. Estos resultados expresan la idea que "para ser beneficiario de una política social, hay que estar en situación de necesidad material".

La aplicación de los criterios de merecimiento, así, marca claramente las actitudes hacia la condicionalidad de la política social. Los individuos que puntúan alto en la escala CC son menos generosos. Puntuar alto en la escala CC significa que para ellos existe agencia humana (tienen control y responsabilidad sobre su situación) y que estos individuos son o no merecedores según se esfuercen y muestren reciprocidad. Para los que puntúan alto en la escala CN, la solidaridad no puede ser incondicional. Son más merecedores los necesitados que los menos necesitados.

Los resultados muestran que se trata de dos escalas no correlacionadas. A nivel teórico esto es importante porque pone de manifiesto la diversidad de criterios para juzgar el merecimiento. Ni todos los individuos usan los mismos criterios ni estos pueden reducirse entre sí.

La H4 recibe un apoyo parcial de los datos. Tan solo la variable de posición en el mercado (POSMERC) y EDAD son significativas para las actitudes hacia la condicionalidad (SEXO y EDAD se interpretan en base al autointerés porque definen posiciones estructurales). Aún así, los resultados también apuntan a que esto bien puede deberse a que la percepción de merecimiento está interfiriendo. De esta forma, la mayoría de las variables del autointerés que son significativas para las escalas CC y/o CN tienen signo negativo (menos la EDAD y el nivel de estudios, FORM, para la escala CC, y FORM para la escala CN). El signo de la relación indica que los más autointeresados aplican menos los criterios de conducta y necesidad, lo que a su vez significa menos restrictividad. Lo hemos visto en la H2 y la H3: no dan importancia a las reglas sobre la conducta ni a la necesidad de los individuos, lo que se relaciona con ser menos restrictivos. Puede entenderse que los individuos piensan "si tengo autointerés en esta política social, voy a minimizar las restricciones en base a la conducta y la necesidad". Volveré a ello en la H6 porque los resultados dejan lugar al debate.

Atendiendo a la dimensión de valores políticos (H5), los datos corroboran que los individuos más a la derecha en el eje ideológico muestran actitudes hacia la condicionalidad más restrictivas. Asimismo, los individuos menos igualitaristas también son más restrictivos. Ello se explica por la relación positiva que mantiene la derecha con el con-

servadurismo y el autoritarismo, así como con la concepción del rol del individuo. Los de más a la derecha y menos igualitaristas responsabilizan más a los individuos, confiriendo menos importancia al contexto o las estructuras sociales y, por tanto, a la necesidad.

A partir de la H6 las hipótesis se refieren al hecho de que distintos grupos usan distintos criterios. Para empezar, no está tan claro que los individuos más autointeresados usen menos los criterios de conducta. La hipótesis recibe un apoyo parcial. La variable POSMERC indica que una posición en el mercado de más o menos dependencia implica más o menos uso de los criterios de conducta. Así, los parados usan menos los criterios de conducta. También las mujeres usan menos los criterios de conducta. Aún así, el nivel de estudios (FORM) y la EDAD se relacionan positivamente con la escala CC. Los menos formados y los mayores usan más los criterios de conducta.

Justamente la EDAD se relaciona positivamente con ambos criterios pero negativamente con la condicionalidad. Esto indica que son duros cuando juzgan el merecimiento pero que la condicionalidad no debe ser alta. Este hecho puede tener relación con la hipótesis de la competitividad de los recursos: “como los recursos son escasos, y yo los necesito, soy más duro con aquellos que lo merecen”.

El nivel de estudios, por su lado, muestra que, si bien el efecto directo es positivo, el indirecto a través del merecimiento es negativo. De hecho, si bien aplican criterios de conducta, no aplican criterios de necesidad. De esta manera, la hipótesis de la competitividad por los recursos tampoco acaba de recibir un apoyo total dado que, en cuánto a la necesidad, no son condicionales.

Así, entrando ya en la H7 sobre la utilización del criterio de necesidad por parte de los más autointeresados, los resultados muestran que, con excepción de la EDAD que ya he comentado el caso, los más autointeresados usan menos el criterio de necesidad. En línea con el autointerés puede interpretarse que, dado que tienen muchas posibilidades de ser necesitados, se ponen menos trabas.

Finalmente, para las hipótesis H8 y H9 los datos corroboran lo previsto. Los individuos más de derechas usan más los criterios de conducta (de hecho es la variable con el coeficiente de regresión más alto en este caso). Los más igualitarista, en cambio, menos. En relación a los criterios de necesidad, es necesario apuntar que el eje ideológico no es significativo, aunque si lo es el igualitarismo con el segundo coeficiente de regresión más alto en este caso. Es interesante notar que si bien el eje ideológico no es significativo, el signo de la relación es distinto al que mantiene con los criterios de conducta.

La distinta capacidad predictiva para la escala CC ( $R^2 = 0,07$ ) y la escala CN ( $R^2 = 0,15$ ), así como el hecho de que los signos de la relación son distintos en algunos casos, pone de relieve que tienen una naturaleza diferente. Así, las variables tradicionales se identifican más como fuentes del criterio de necesidad que del criterio de conducta.

Esta capacidad predictiva menor en comparación con la escala COND también muestra que las percepciones de merecimiento tienen antecedentes (variables explicativas) más

allá de las dimensiones tradicionales. Esto abre la puerta a una línea de investigación acerca del origen de las percepciones de merecimiento. ¿Son resultado de la experiencia de afrontar repetidas veces situaciones similares? ¿Su origen se encuentra arraigada en una naturaleza evolutiva? ¿Existe variabilidad intercultural que pueda indicar un efecto de socialización? Etcétera. En definitiva, aunque sea en una pequeña parte (esto sí que lo apuntan los datos), la percepción de merecimiento está marcada ligeramente por los valores políticos y la posición estructural del individuo.

Pasando a la comparación de modelos, podemos observar primero que el ajuste de un modelo de senderos (Modelos B y C) es superior a uno que no contempla caminos (Modelo A). Esto es fundamental para entender el papel de la percepción de merecimiento, ya que apunta a su posición intermedia, interfiriendo entre las variables tradicionales y las actitudes hacia la condicionalidad. Además, dado que obtiene coeficientes de regresión bastante altos, apunta a una interferencia importante.

La comparación de la capacidad predictiva de los Modelos B y C, dónde uno contempla efectos directos de las variables tradicionales sobre la condicionalidad (B) y el otro no (C), pone de manifiesto que los efectos directos no mejoran substancialmente la  $R^2$ . Esta pasa de 0,255 en el Modelo B a 0,291 en el Modelo C. El Modelo B es más parsimonioso y con más grados de libertad sigue mostrando igualmente buen ajuste. Si bien no se trata de escoger un modelo y desechar otro (para eso se necesitaría mucha más evidencia) los resultados indican el papel fundamental del merecimiento como variable intermedia y/o de mediación. Sobre todo, el ejercicio ha ayudado a explorar la interacción de la percepción de merecimiento con otras variables. Esto es importante para ir comprendiendo mejor su naturaleza y su papel. Estos resultados son un primer paso en esta dirección, ya que permiten hacer nuevas preguntas. Todo ello hace evidente, también, la complejidad de la cuestión.

Por otra parte, el estudio del modelo de regresión por pasos muestra que poner en juego la percepción de merecimiento mejora sustancialmente la capacidad predictiva. En los modelos anteriores esto solo podía intuirse a través de los coeficientes Beta. Este ejercicio corrobora y cuantifica la importancia de la percepción de merecimiento (Escala CC y CN). En este estudio ayudan a explicar el doble de varianza (20 %) que las variables tradicionales (11 %). Además, puede observarse que la introducción de las escalas CC y CN debilita el efecto de otras variables. Esto es coherente con lo observado y discutido en el análisis los modelos de caminos. Cabe decir que entre el Cuadro 10.9 de la regresión por pasos y el Cuadro 10.8 extraído del sistema de ecuaciones estructurales se observan coeficientes beta ligeramente distintos dado que el procesamiento estadístico no es exactamente igual. Aún así, ambos reflejan una misma realidad y un mismo patrón de relación entre dependientes e independiente. Esto último, de hecho, sirve para reforzar los resultados observados en ambos: procedimientos distintos apuntan al mismo resultados, eliminando la posibilidad de que se trate de un artefacto puramente estadístico.

La discusión acerca de los efectos de supresión (y de los de mediación) es indicativo de esta complejidad. También es indicativo del trabajo que queda por hacer. Es necesaria más investigación para comprender la naturaleza de estas variables. Aún así, es neces-

rio recordar que, considerado todo conjuntamente, los efectos de supresión desaparecen (excepto para la EDAD, que también en el modelo de regresión por pasos muestra los mismos efectos) en el modelo conjunto. En este sentido, hay que apuntar que estos efectos pueden no ser tanto una característica de la o las variables sino algo específico del modelo estadístico (como errores de medición, fluctuaciones de la muestra o la codificación de las variables). Así, añadir o quitar variables puede hacer desaparecer el efecto (Maassen y Bakker, 2001). Además, como apunta Lancaster (1999) citando a Thompson y Borello (1985): “it must be noted that interpretation of only the bivariate correlations seems counterintuitive. It appears inconsistent to first declare interest in an omnibus system of variables and then to consult values that consider the variables taken only two at a time” (p. 9).

Resumiendo, la percepción de merecimiento es crucial para entender las actitudes hacia la condicionalidad y interfiere con las variables tradicionales. Tanto los criterios de conducta (Escala CC) como los de necesidad (Escala CN), inspirados y arraigados en distintas motivaciones y principios, muestran con sus coeficiente  $\beta$  una importancia similar. Además, la cuantificación de su papel en base a la mejora de la capacidad predictiva muestra la importancia (y la necesidad y el acierto) de considerar la dimensión del merecimiento.

El siguiente estudio parte del hecho de que puede modularse la percepción de merecimiento a partir de los criterios de merecimiento y que, como se ha podido intuir en el presente, puede interaccionar con las variables tradicionales anulándolas.

## 10.2. Estudio 2 - Estudio experimental de la percepción de merecimiento

Para empezar, tal como he hecho anteriormente, primero recuperaré las implicaciones que se desprendían del marco teórico y que en este estudio pretenden ponerse en juego:

1. La percepción de merecimiento es explicativa de las actitudes hacia la condicionalidad.
2. La percepción de merecimiento debilita el efecto del autointerés y los valores políticos.
3. La percepción de merecimiento depende del *framing*, lo que activa las heurísticas de merecimiento y desencadena sus mecanismos.
4. La percepción de merecimiento lleva aparejadas las emociones de indignación y compasión.
5. Las heurísticas de merecimiento no se activan en individuos políticamente sofisticados.

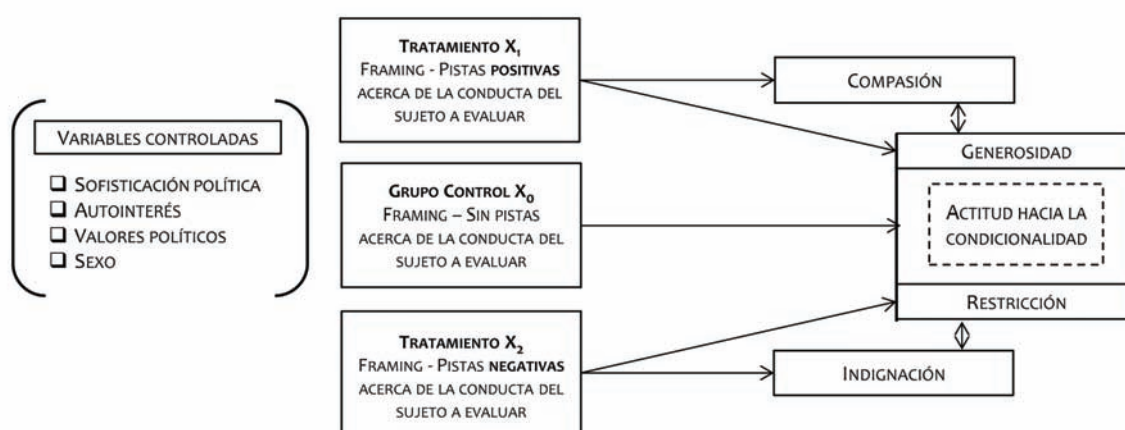
### 10.2.1. Datos, hipótesis, modelo de análisis y técnicas

Los datos necesarios para este estudio han sido contruidos *ad hoc*. Más concretamente, a continuación especifico las hipótesis (Cuadro 10.10) y el modelo de análisis (Gráfico 10.2). Este estudio es el estudio central ya que pretende demostrar el carácter heurístico del merecimiento y su poder, centrando la atención en los criterios de conducta y en cómo funciona el mecanismo. Esto implica contrastar el papel del *framing* y de las emociones, principalmente.

Cuadro 10.10: Hipótesis del Estudio 2

H10	Cuándo se activen las heurísticas de merecimiento, estas tendrán un efecto primario sobre las actitudes hacia la condicionalidad. Esto anulará el efecto de todas las demás variables: sexo, autointerés, valores políticos y sofisticación política.
H11	Los individuos expuestos a un <i>framing</i> “positivo” sobre la conducta de un beneficiario mostraran actitudes hacia la condicionalidad más generosas. Los expuestos a uno “negativo”, más restrictivas.
H12	Los individuos expuestos a un <i>framing</i> “positivo” sobre la conducta de un beneficiario mostraran compasión. Los expuestos a uno “negativo”, enojo.
H13	El enojo estará positivamente relacionado con actitudes hacia la condicionalidad más restrictivas. La compasión con actitudes más generosas.

Figura 10.2: El modelo de análisis del Estudio 2 está pensado para testar el carácter heurístico del merecimiento implicando el elemento del *framing* y las emociones



Fuente: Elaboración propia

El cuestionario ha sido elaborado pensando en un diseño experimental. Esta estrategia resulta la más efectiva para contrastar las hipótesis expuestas. El diseño experimental permite mantener constantes todas las variables excepto el tratamiento, que pondrá en

juego las heurísticas de merecimiento. La manipulación del tratamiento (de la percepción de merecimiento) permite observar de forma aislada como éste causa distintas actitudes hacia la condicionalidad (Cuadro 10.11). Esto permite interpretar la causalidad de forma inequívoca. Dado que lo que interesa es testar el mecanismo de las heurísticas de merecimiento (y no presentar unos resultados acerca de algunas opiniones que puedan inferirse a toda la población, por ejemplo) el diseño experimental es también el más adecuado por este motivo.

El modelo de análisis se representa en la Figura 10.2. El objetivo, primero, es comprobar el papel causal de las heurísticas de merecimiento. El tratamiento debe ponerlas en juego, así que para construir el *frame*, la descripción debe inspirarse en lo dicho acerca de los criterios de merecimiento. El segundo objetivo es comprobar que el merecimiento produce ciertas emociones (indignación y compasión) y produce ciertas actitudes hacia la condicionalidad (generosidad o restrictividad). Además, tercero, se trata de observar que ambas están relacionadas porque existe un esquema lógico que a nivel teórico puede o debe interpretarse como «emoción social → motivación pro-social → actitud hacia la condicionalidad».

Cuadro 10.11: Diseño experimental

	Tratamiento/Causa	Efecto	Resto de variables
Grupo experimental <i>A</i>	X1	Y1	Constantes
Grupo experimental <i>B</i>	X2	Y2	Constantes
Grupo control <i>C</i>	-	Y3	Constantes
Grupo experimental <i>D</i>	X1	Y4	Constantes
Grupo experimental <i>E</i>	X2	Y5	Constantes
Grupo control <i>F</i>	-	Y6	Constantes

Como he dicho, con el diseño experimental se pretende aislar el merecimiento como la causa de las actitudes hacia la condicionalidad controlando el resto de variables. El tratamiento está pensado para activar las heurísticas de merecimiento evaluando criterios de conducta. El tratamiento describe el caso de una persona que recibe una prestación por desempleo. Primero relata su conducta y finalmente indica que pronto se le acaba la prestación. Después de haber leído la información, el individuo debe contestar una pregunta que capta si su actitud es más generosa o más restrictiva a la hora de decidir si el individuo tiene que seguir recibiendo ayuda (en forma dicotómica, Sí/No), o bajo qué condiciones debe recibirla (en forma ordinal, niveles de condicionalidad). Esto último obliga a duplicar el diseño, dado que el mismo tratamiento se pretende observar captando el efecto de dos formas distintas: una dicotómica y otra ordinal (Cuadro 10.11 y 10.12, dónde en el bloque “Efecto” se especifica un Cuestionario A y otro B).



## Diseño del cuestionario

Así, el cuestionario puede esquematizarse en 3 partes: Constantes, tratamiento y efecto (Cuadro 10.12). Dado que la variable dependiente o efecto “Actitudes hacia la condicionalidad” tiene dos formatos, realmente son dos cuestionarios, con un único cambio pero exactamente iguales en lo restante. El cambio se indica al final del Cuadro 10.12 como “Cuestionario A” y “Cuestionario B”.

Cuadro 10.12: Diseño del cuestionario

1° - Constantes
Sexo
Sofisticación política
→ Información política
→ Conocimiento político
→ Participación política
Valores políticos
→ Izquierda-derecha
→ Igualitarismo
Autointerés
→ Objetivo
→ Subjetivo
2° - Tratamiento
Tratamiento neutro → Sin pistas
Tratamiento <i>Unlucky</i> → Pistas de conducta positivas (+)
Tratamiento <i>Lazy</i> → Pistas de conducta negativas (-)
3° - Efecto - Variables dependientes
Emociones sociales
Actitudes hacia la condicionalidad
Cuestionario A → Actitudes hacia la condicionalidad (Dicotómica)
Cuestionario B → Actitudes hacia la condicionalidad (Ordinal)
→ Exigencia percibida de los grados de condicionalidad

Aunque el cuestionario puede encontrarse en el Anexo C, a continuación detallaré los aspectos principales que lo constituyen siguiendo el orden real con el que aparecen. Antes de eso, apuntar que todas las preguntas que lo permiten varían de 0 a 10 (11 puntos de respuesta) para un tratamiento y análisis de los datos más sencillo. Esto también facilita la tarea de responder a nivel cognitivo. Todas las preguntas y respuestas han estado elaboradas teniendo en cuenta que van a responder estudiantes e intentando neutralizar este hecho allí dónde podía ser problemático. El cuestionario ha sido distribuido de forma *online*.

Respecto al primer bloque, la “sofisticación política” se divide en información política, conocimiento político y participación política para captar las tres variables que pueden definir el grado de sofisticación. Son variables usadas típicamente en los cuestionarios del

Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS). La información hace referencia a lo importante que es la política en su vida y la frecuencia con la que habla, debate, lee, etc. sobre política. El conocimiento, siguiendo también una pregunta habitual del CIS, expone distintos nombres de políticos pero, en vez de valorarlos, tan solo se indica si se les conoce o no. Para captar la participación política se pregunta por el grado de participación en partidos, sindicatos de trabajadores o estudiantes, foros de debate *online*, movimientos sociales, otros tipos de organización política (como organizaciones políticas juveniles o sectoriales) u otro tipo de asociaciones voluntarias.

Para captar la dimensión de valores políticos, dado que una revisión de la literatura ya sugirió que el eje izquierda-derecha era insuficiente, se añade la dimensión del igualitarismo. En vez de una sola variable, el igualitarismo se capta con dos a fin de combinarlas en un índice para obtener mejor información.

Respecto al autointerés, finalmente pareció más razonable combinar tanto medidas objetivas como subjetivas. Las medidas subjetivas del autointerés son habituales y además, dado que las respuestas provendrán de estudiantes, pueden ayudar a captar mejor su interés más allá de su propia posición socioeconómica como estudiante, preguntando también por su familia. Así, se pregunta por el nivel educativo del padre y de la madre, por los miembros del hogar actualmente en el paro y por el número de prestaciones sociales que han recibido en el hogar en los últimos 2 años. A nivel objetivo finalmente se pregunta por si se es becario o no. A nivel subjetivo se pide valorar, si se es becario, hasta qué punto podría pagar sus estudios sin recibir la beca. Además, se pregunta después por la valoración que se hace de la situación económica familiar en una escala que va de “Tenemos problemas para llegar a fin de mes” hasta “No tenemos problemas para llegar a fin de mes”.

En este punto se llega al tratamiento, donde los individuos son aleatorizados a los distintos *frames*. Cada uno recibe un *Frame*/Tratamiento distinto, que se especifica detalladamente en la siguiente sección. Por ahora, tan solo apuntar que para trabajar con ellos los denomino *Unlucky people* o *Lazy people*, por usar dos términos habituales en el lenguaje del merecimiento que permiten identificar dos situaciones/estereotipos que producen efectos muy distintos.

Finalmente, se captan los dos efectos teóricamente esperados: las emociones sociales que despierta el merecimiento y las actitudes hacia la condicionalidad que produce un *frame* u otro. La idea de recoger el efecto del tratamiento en dos formatos distintos (dicotómico/ordinal) nace de la valoración de los pre-tests realizados para calibrar tanto el cuestionario como el tratamiento específicamente. En ellos, con unos primeros resultados, se intuía que podía ser interesante incluir esta distinción juntamente con una valoración subjetiva de la exigencia de los distintos grados de condicionalidad en el formato ordinal (Cuestionario B). El diseño original solo incluía la variable “Actitudes hacia la condicionalidad (ordinal)”.

## Construcción de datos

En total conforman la muestra 1136 individuos que contestaron entre el 22/05/2104 a las 10h y el 29/05/2014 a las 10h. La encuesta se suministró a través del aplicativo de encuestas del Campus Virtual de la Universidad Autónoma de Barcelona. Los encuestados primero contestaban la parte común de los cuestionarios y después cada uno era aleatorizado a uno de los *frames*/tratamientos. En el Cuadro 10.13 se puede observar el número de respuestas de cada grupo. Puede observarse que se logró una buena muestra, teniendo en cuenta que una N de más de 160 personas por grupo puede contribuir a evitar sesgos aleatorios, aunque no sistemáticos.

Cuadro 10.13: Resumen de los grupos experimentales

	Tratamiento/ <i>Frame</i>	Efecto	N
Grupo experimental <i>A</i>	<i>Unlucky people</i>	Formato dicotómico	195
Grupo experimental <i>B</i>	<i>Lazy people</i>	Formato dicotómico	196
Grupo control <i>C</i>	Neutro	Formato dicotómico	186
Grupo experimental <i>D</i>	<i>Unlucky people</i>	Formato ordinal	184
Grupo experimental <i>E</i>	<i>Lazy people</i>	Formato ordinal	162
Grupo control <i>F</i>	Neutro	Formato ordinal	212

Antes de la recogida de información final se realizaron dos pre-tests para acabar de calibrar el cuestionario. Ciertamente, sirvieron sobre todo para definir mejor el tratamiento. Estos pre-tests se realizaron con estudiantes de la Universitat de Girona (UdG). Con ello se garantizaba que ninguno de los sujetos del experimento en la UAB pudiera haber visto una versión del cuestionario anteriormente. En la siguiente sección se describe el diseño del tratamiento. Con los pre-tests se aseguró que el tratamiento «administraba» el *frame* adecuado. En este caso, un «*frame* adecuado» significa que solo ponía en juego el elemento esperado, eliminando otros elementos que pudieran interferir. Además, también era necesario captar el efecto correctamente, dejando claro a los encuestados sobre qué se les pide su opinión eliminando posibles ambigüedades o la posibilidad de inducir equívocos. Ambos pre-tests sirvieron también para acabar introduciendo este desdoblamiento del diseño experimental para captar el efecto de dos formas distintas (formato ordinal *versus* dicotómico).

### 10.2.2. Construcción de variables

Siguiendo el orden del cuestionario, en esta sección primero me refiero a cómo he construido las variables del bloque de constantes para el análisis. Esto supone construir las variables para la dimensión del autointerés y los valores políticos, pero también de la sofisticación política. En segundo lugar expongo el tratamiento (variable explicativa) y cómo ha sido elaborado. Finalmente describo cómo se han captado los efectos (las actitudes hacia la condicionalidad).

## Atributos individuales - Variables constantes

Dado que en este estudio se cuenta con datos contruïdos *ad hoc*, aparte de las variables de autointerés y valores políticos también se cuenta con datos acerca de la sofisticación política de los individuos. En la sección 10.2.1 que describe el cuestionario ya he expuesto los indicadores usados. Se considera primero la importancia que tiene la política para el individuo (IMPORTA-P) de 0 a 10 (indicando el 10 mucha importancia). La información política (INFO-P) es una escala que varía de 0 a 1 de menos a más información y se forma a partir de 5 indicadores: frecuencia con la que habla de política, lee la sección política de los diarios, escucha o ve las noticias, escucha o ve otros programas sobre política y, por último, frecuencia con la que usa internet para informarse sobre política y sociedad. El conocimiento político (CONOCE-P), en cambio, indica si se conoce o no a un conjunto de políticos autonómicos, estatales e internacionales (16 en total). También se escala de 0 a 1 e indica más o menos conocimiento. La implicación en política (PARTICIPA-P) también reúne información de 5 indicadores que de 0 (poco) a 10 (mucho) indican la implicación del individuo en: partidos políticos, organizaciones políticas que no son partidos, movimientos sociales, sindicatos de estudiantes o trabajadores y participación en foros de debate *online* sobre política y sociedad.

En relación al autointerés se combinan los distintos indicadores objetivos (detallados en la sección 10.2.1) para formar una única variable tipo índice que indique de menos a más autointerés objetivo. Se trata del nivel de estudios del padre y de la madre, el hecho de ser o no becario, el número de parados en el hogar y el número de prestaciones que reciben en el hogar. Todos los indicadores se escalan de 0 a 1 en la misma dirección y todos tienen el mismo peso en el índice.

El autointerés también se capta a nivel subjetivo. Los dos indicadores son la dificultad para pagar los estudios si no se recibiera beca (PAGAREST, solo válida para los becarios) y la dificultad del hogar para llegar a fin de mes. Ambas se escalan de 0 a 10, indicando el 10 autointerés (dificultades).

Para los valores políticos se forma, primero, una escala que varía de 0 a 1 y combina los dos indicadores de igualitarismo (IGUALIT). La escala tiene una  $\alpha$  de 0,58. También se toma el eje ideológico izquierda (0) - derecha (10) (IZQDER). Al tratarse de una muestra de estudiantes hay un sesgo hacia la izquierda y a favor del igualitarismo. Aún así, existe varianza.

En el Cuadro 10.14 pueden observarse los estadísticos descriptivos para todas las variables del modelo (no solo de las constantes).

## Diseño del tratamiento - Variable explicativa

El tratamiento, que se interpreta como variable explicativa, debe ser claro y no dar lugar a equívocos ni ambigüedades. Solo de esta forma los efectos observados se pueden atribuirse a él. El tratamiento pone en juego heurísticas de merecimiento. Para hacerlo, se ha diseñado teniendo en cuenta todo lo descrito hasta el momento.

Cuadro 10.14: Estadísticos descriptivos de las variables del modelo

Variable	N	Media	SD	Mediana	Mín.	Máx.	Asimetría	Curtosis	SE
COND-DIC	572	1.40	0.49	1.00	1	2	0.43	-1.82	0.02
COND-ORD	551	2.72	1.01	2	1	5	0.44	-0.60	0.04
EXIGE	504	2.70	1.25	3.00	1	5	0.30	-0.92	0.06
ENOJO	717	4.14	3.99	3.00	0	10	0.24	-1.63	0.15
COMP	723	4.66	3.72	5.00	0	10	0.04	-1.55	0.14
ANS	718	5.53	3.56	6.00	0	10	-0.40	-1.23	0.13
SEXO	1136	0.66	0.47	1.00	0	1	-0.70	-1.52	0.01
IMPORTA-P	1134	5.62	2.63	6.00	0	10	-0.56	-0.45	0.08
INFO-P	1112	0.49	0.24	0.51	0	0.91	-0.15	-1.00	0.01
CONOCE-P	1136	0.48	0.27	0.44	0	1	0.06	-1.04	0.01
PARTICIPA-P	1114	0.11	0.16	0.04	0	0.91	1.76	3.00	0.00
IGUALIT	1115	0.57	0.22	0.59	0	0.91	-0.37	-0.49	0.01
IZQDER	1121	2.55	2.15	2.00	0	10	0.87	0.61	0.06
AUTOINT-OBJ	1008	0.19	0.13	0.19	-	0.94	0.20	0.70	0.01
PAGAREST	403	7.35	2.85	8.00	0	10	-1.05	0.16	0.14
FINMES	1104	4.31	3.04	4.00	0	10	0.26	-1.07	0.09

Fuente: Elaboración propia a partir datos CEO-GSADI

Como puede observarse en el Cuadro 10.15, puede desmenuzarse en 6 piezas. La primera y la última forman el tratamiento neutro y forman parte de todos como cabecera y cierre. Las 4 piezas centrales se refieren a lo mismo pero invirtiendo el efecto que producen, por esto uno indica (+) y el otro (-). Así, la etiqueta de cada tratamiento (*unlucky* y *lazy*) está en línea con la teoría, pensando en lo que implican y los efectos que producirán (uno generosidad, (+), y el otro restrictividad, (-)). El tratamiento, el *frame* expuesto, debe evocar la idea de “vagos” o “desafortunados” para marcar el juicio. De no ser así, el diseño experimental no tendrá éxito y no será capaz de modular las actitudes hacia la condicionalidad. El caso expuesto debe encajar en una de esas dos situaciones y debe ser lo suficientemente claro para que la mente lo reconozca y se activen las heurísticas correspondientes.

El tratamiento está pensado como un ejercicio de *framing* de la conducta de un individuo, María, que active las heurísticas de merecimiento según estos criterios. Así, los efectos que se observen, podrán atribuirse a las heurísticas de merecimiento, que serán la causa de las actitudes hacia la condicionalidad observadas posteriormente.

La pieza número 2 trata de neutralizar un posible efecto del factor contextual o estructural que pudiera hacer pensar que el sujeto hipotético del relato (a quién llamaremos “María”) no tiene control sobre su situación y, así, poner en juego un criterio de necesidad. Sirve para poner en valor la conducta, que es lo que se quiere que cause el efecto. Por ejemplo, se trata de que los individuos sometidos al tratamiento *Lazy* no puedan ubicar

a María en el contexto actual de crisis y desocupación, porque entonces los criterios de control y necesidad estarían interfiriendo, “exculpando” su conducta por así decirlo. Para neutralizar un posible efecto del criterio de identidad basado en el origen étnico, dado que los inmigrantes podrían percibirse como menos merecedores de entrada, se presenta el caso de una persona con un nombre común, María, que se preste a la inferencia de su origen nacional estatal.

Las piezas 3, 4 y 5 ponen en juego las pistas referentes a la conducta de María. Estas pretenden activar las heurísticas de merecimiento, en un caso para generar más apoyo (Tratamiento *Unlucky*) y en el otro más rechazo (Tratamiento *Lazy*). La pieza 3 principalmente pone en juego el criterio del esfuerzo. Con la pieza 3 y 4, además del esfuerzo, también se pone en juego un criterio más puramente de reciprocidad en su relación con otro agente, público, que es la Oficina de Trabajo.

El tratamiento fue mejorado con los pre-tests. Después de algunos cambios para mejorar su eficacia, también se añadió la pieza 6, destinada a mejorar el encaje con las variables dependientes y a dejar más claro acerca de qué se preguntaba a los sujetos.

## Efectos - Variables dependientes

Como ya se ha apuntado, se estudian dos efectos: emociones y actitudes hacia la condicionalidad. Además, el efecto en las actitudes hacia la condicionalidad se capta desde un formato dicotómico y otro ordinal; lo que a la práctica hace que se duplique el diseño, habiendo en total 6 grupos experimentales: 3 con formato dicotómico del efecto y 3 con formato ordinal del efecto, pero con mismos tratamientos. A los cuestionarios con efecto en formato ordinal, además, se les añade otra variable para valorar subjetivamente la exigencia de las medidas de condicionalidad presentadas.

Primero, se captan las emociones. Tal como se ha discutido, la hipótesis es que hay implicadas indignación (*anger*) y compasión. Dado que la ansiedad también ha sido una emoción muy estudiada en relación al comportamiento político, se ha incorporado para explorar si puede o no jugar un papel en este ámbito de las actitudes hacia el bienestar. Las emociones se captan de la siguiente forma en una escala del 0 al 10 (original en catalán):

→ Un cop llegit, en una escala del 0 al 10, diries que... *Una vez leído, en una escala del 0 al 10, dirías que...*

- La conducta de la Maria em fa sentir compassiu/va. *La conducta de la María em hace sentir compasivo/va.*
- La conducta de la Maria m’enfada, m’irrita. *La conducta de la María me enfada, me irrita.*
- La conducta de la Maria m’intranquil·litza. *La conducta de la María me intranquiliza.*

En segundo lugar se captan las actitudes hacia la condicionalidad. En un caso con un formato dicotómico «Si/No» y en otro con un formato ordinal en que el individuo escoge una de las 5 medidas presentadas. Cada medida representa un grado de condicionalidad distinta. No se les presenta como de menos a más aunque teóricamente son concebidas de esta forma. A esta opción se añade una pregunta para que los individuos manifiesten qué grado de exigencia creen que supone cada una de las medidas. La idea es ver cómo ordenan las distintas condiciones según exigencia percibida y así ponderar la escala, dado que la distancia entre la opción 1 y 2 podría no ser la misma que de la 2 a la 3 y etcétera. Estas son las preguntas (original en catalán):

#### FORMATO DICOTÓMICO

→ Creus que se li hauria de renovar la prestació? *¿Crees que se le debería renovar la prestación?*

- Sí
- No

#### FORMATO ORDINAL

→ En quines condicions creus que és admissible que se li renovi la prestació? *¿En qué condiciones crees admisible que se le renueve la prestación?*

- Fins que trobi una feina que li agradi. *Hasta que encuentre un trabajo que le guste.*
- A condició que no rebutgi un màxim de dues feines que l'Oficina de Treball li presenti. *A condició de que no rechace un máximo de dos ofertas laborales que la Oficina de Trabajo le ofrezca.*
- A condició que no rebutgi ni una sola feina que l'Oficina de Treball li presenti. *A condició de que no rechace ni una sola oferta laboral que la Oficina de Trabajo le ofrezca.*
- A condició que participi en treballs comunitaris. *A condició de que participe en trabajos comunitarios.*
- No se li hauria de renovar. *No se le debería renovar*

→ En una escala que va del 0 (poca exigència) al 10 (molta exigència), quina exigència diries que suposa cada opció per a la Maria? *¿En una escala que va del 0 (poca exigencia) al 10 (muchta exigencia), qué exigencia dirías que supone cada opción para la María?*

*(Lista de las mismas opciones de respuesta anteriores)*

### 10.2.3. Resultados

En esta sección presento los resultados y en la siguiente hago su interpretación teórica. Dado el diseño experimental, la manera más sencilla de analizar y presentar los resultados será la comparación de medias según grupos experimentales. Aún así se presentará primero una tabla de correlaciones.



Cuadro 10.15: Diseño del tratamiento

	<b>Tratamiento neutro</b>	<b>Tratamiento <i>Unlucky</i></b> (+)	<b>Tratamiento <i>Lazy</i></b> (-)
1	La Maria és una dona de mitjana edat que cobra una prestació d'atur. <i>La María es una mujer de mediana edad que cobra una prestación de desempleo.</i>	La Maria és una dona de mitjana edat que cobra una prestació d'atur. <i>La María es una mujer de mediana edad que cobra una prestación de desempleo.</i>	La Maria és una dona de mitjana edat que cobra una prestació d'atur. <i>La María es una mujer de mediana edad que cobra una prestación de desempleo.</i>
2	-	La taxa d'atur ha pujat moltíssim des que la Maria va començar a cobrar la prestació. <i>La tasa de desempleo ha subido muchísimo desde que empezó a cobrar la prestación.</i>	La taxa d'atur ha baixat moltíssim des que la Maria va començar a cobrar la prestació. <i>La tasa de desempleo ha bajado muchísimo desde que empezó a cobrar la prestación.</i>
3	-	Ja fa temps que està en aquesta situació i dedica molt temps a enviar currículums, a donar veus entre els coneguts, a apuntar-se a portals de feina online, ... <i>Hace ya un tiempo que está en esta situación y dedica mucho tiempo a enviar currículums, a preguntar a los conocidos, a apuntarse a portales online de trabajo, ...</i>	Ja fa temps que està en aquesta situació i no dedica temps a enviar currículums, a donar veus entre els coneguts, a apuntar-se a portals de feina online, ... <i>Hace ya un tiempo que está en esta situación y no dedica tiempo a enviar currículums, a preguntar a los conocidos, a apuntarse a portales online de trabajo, ...</i>
4	-	Des de l'Oficina de Treball tampoc li han trobat ofertes. <i>Desde la Oficina de Trabajo tampoco le han encontrado ofertas</i>	Des de l'Oficina de Treball li han passat distintes ofertes però no les ha agafat. <i>Desde la Oficina de Trabajo le han encontrado ofertas pero no las ha querido</i>
5	-	Tot i això, ha mostrat sempre interès en els cursos de formació que li ofereixen i n'ha buscat pel seu compte. <i>Sin embargo, ha mostrado siempre interés en los cursos de formación que le ofrecen y ha buscado otros por su cuenta.</i>	Tampoc ha mostrat interès en els cursos de formació que li ofereixen i no ha provat de trobar-ne pel seu compte. <i>Tampoco ha mostrado interés en los cursos de formación que le ofrecen y no ha intentado buscarlos por su cuenta.</i>
6	Ara se li ha acabat la prestació. <i>Ahora se le ha terminado la prestación.</i>	Ara se li ha acabat la prestació. <i>Ahora se le ha terminado la prestación.</i>	Ara se li ha acabat la prestació. <i>Ahora se le ha terminado la prestación.</i>

Cuadro 10.16: Tabla de las correlaciones de las variables del modelo

	cond ord	cond dic	frame	comp	enojo	ans	cond ord empirica	sexo	importa p	info p	conoce p	participa p	igualit	izqder	autoint obj	dificil estudios	dificil finmes
cond ord	1																
cond dic		1															
frame	0.152***	0.631***	1														
comp	-0.277***	-0.744***	-0.441***	1													
enojo	0.207***	0.670***	0.426***	-0.669***	1												
ans	-0.003	0.218***	0.130***	-0.106**	0.367***	1											
cond ord empirica	0.179***		-0.017	-0.161**	0.145**	-0.078	1										
sexo	-0.046***	-0.060	0.002	0.040	-0.010	-0.010	0.109*	1									
importa p	-0.100*	-0.036	-0.038	0.057	-0.049	0.045	-0.180***	-0.088**	1								
info p	-0.076	-0.008	-0.024	0.040	0.018	0.080*	-0.163***	-0.191***	0.696***	1							
conoce p	-0.021	0.045	0.013	0.016	-0.007	0.060	-0.206***	-0.359***	0.411***	0.621***	1						
participa p	-0.019	-0.041	0.000	0.016	0.015	0.080*	-0.158***	-0.067*	0.304***	0.359***	0.213***	1					
igualit	-0.084*	-0.174***	-0.013	0.144***	-0.071	0.049	-0.254***	0.069*	0.157***	0.096**	0.064*	0.159***	1				
izqder	0.070	0.059	0.015	-0.082*	0.006	0.073	0.157***	-0.102**	-0.186***	-0.118***	-0.061*	-0.115***	-0.392***	1			
autoint obj	-0.081	-0.038	-0.005	0.019	0.018	0.000	-0.010	-0.014	-0.041	-0.022	-0.028	-0.008	0.101**	-0.083**	1		
dificil estudios	-0.034	-0.119	-0.012	0.144**	-0.153**	0.015	0.093	-0.022	-0.095	-0.100*	-0.029	0.084	0.096	-0.124**	0.224***	1	
dificil finmes	0.003	-0.060	0.050	0.003	-0.045	0.057	0.015	0.014	-0.056	-0.082**	-0.114***	-0.009	0.075**	-0.087**	0.339***	0.605***	1

Nota: \*p<0.05; \*\*p<0.01; \*\*\*p<0.001  
Fuente: Elaboración con datos propios

Para una primera impresión con perspectiva general, en la tabla 10.16 se muestran las correlaciones entre las distintas variables del modelo. En la esquina superior izquierda de la matriz puede observarse que hay correlaciones significativas entre tratamiento y efectos en la forma esperada. Aunque ambos funcionan, se puede observar que el formato dicotómico funciona mejor que el ordinal. Tanto emociones como actitudes muestran una correlación alta entre ellas. La correlación entre tratamiento y condicionalidad es en ambos casos (dicotómico y ordinal) inferior a la correlación entre condicionalidad y emociones (compasión y enojo). La ansiedad muestra algunas correlaciones más débiles pero significativas con diversas variables y generalmente comparte el mismo signo que el enojo.

Para el caso del formato dicotómico hay correlación con la variable del igualitarismo, aunque es débil, sobre todo teniendo en cuenta el nivel de correlación con el tratamiento. En el caso del formato ordinal también hay relación con el igualitarismo y la importancia y participación política (no así la información y el conocimiento político), aunque más débiles que la correlación con el tratamiento en todos los casos.

Respecto a las emociones, las dos variables de valores políticos muestran correlación con la compasión, mientras que la ansiedad muestra una débil correlación con la información política.

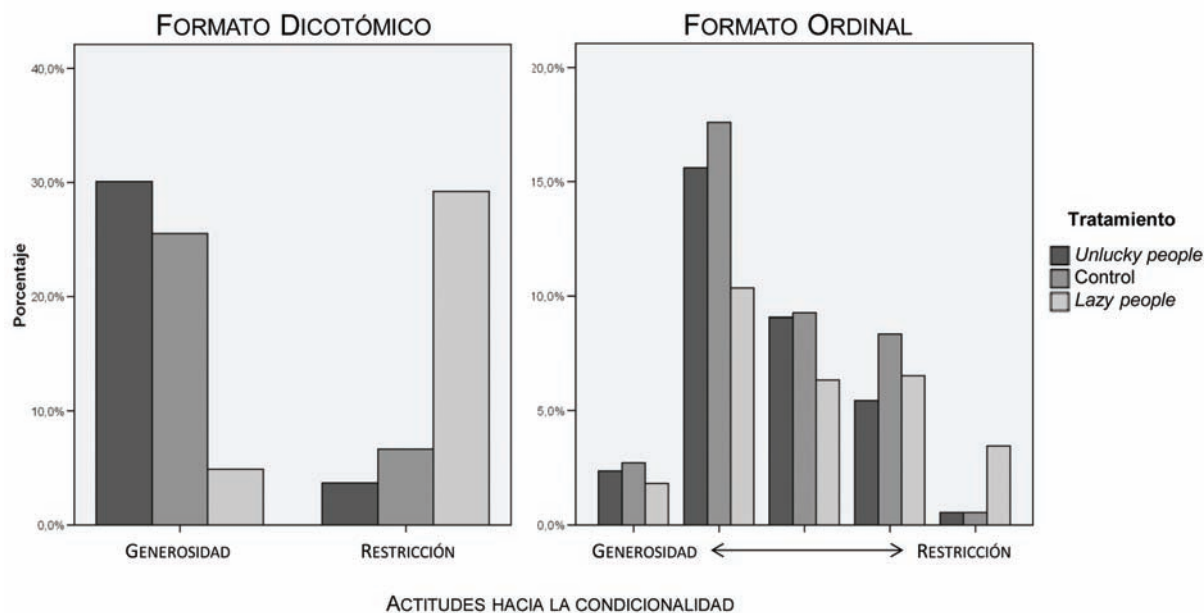
Pueden observarse una correlaciones débiles entre los más igualitaristas y los más de izquierdas con la importancia, información, conocimiento y participación política. La correlación se da en el sentido que los más de izquierdas y más igualitaristas les importa más la política, son más participativos, se informan más y conocen mejor; o viceversa. La correlación es ligeramente menos débil con la importancia de la política y muy débil con el conocimiento. Con la implicación y la información política son ligeramente superiores a esta última.

Entre las constantes existe también correlación positiva entre los más autointeresados y los igualitaristas, y una negativa entre ser de derechas y estar autointeresado. El sexo también muestra correlaciones entre débiles y muy débiles con el igualitarismo, la ideología y la importancia, información, conocimiento y implicación política. En este caso hay que tener en cuenta que, si bien en la población potencial de participar en el estudio las mujeres son más, en la muestra están sobrerrepresentadas. Los resultados indican que se informan y participan menos y, con una correlación más alta, que conocen menos. En una escala del 0 al 1, las mujeres puntúan 0'41 y los hombres 0'61.

A nivel explicativo, el formato dicotómico muestra resultados inequívocos, mientras el formato ordinal, si bien está en la línea esperada, muestra menor potencia. Gráficamente puede apreciarse con gran claridad (Gráfico 10.3), y la comparación de medias muestra más detalladamente los resultados (Cuadro 10.17).

Además, el tratamiento ha causado también emociones distintas para el *frame Lazy* y *Unlucky* de la forma esperada. De hecho, el efecto en este caso es totalmente inequívoco. El *frame Unlucky* hace responder a la gente de forma compasiva y el *frame Lazy* de forma indignada. A su vez las emociones correlacionan con las respectivas actitudes:

Figura 10.3: Gráfica del efecto del tratamiento en las actitudes hacia la condicionalidad



Fuente: Elaboración con datos propios

Cuadro 10.17: Test de la diferencia de medias de las actitudes hacia la condicionalidad debidas al tratamiento

Efecto: Actitudes hacia la condicionalidad | Causa: Tratamiento  
FORMATO ORDINAL

Comparaciones múltiples				
	Tratamiento (I)	Tratamiento (J)	Diferencia (I-J)	Sig.
<i>Games-Howell</i>	Control	<i>Unlucky people</i>	-,06	,773
		<i>Lazy people</i>	-,40*	,009
	<i>Unlucky people</i>	Control	-,06	,773
		<i>Lazy people</i>	-,34*	,002
	<i>Lazy people</i>	Control	-,40*	,009
		<i>Unlucky people</i>	-,34*	,002

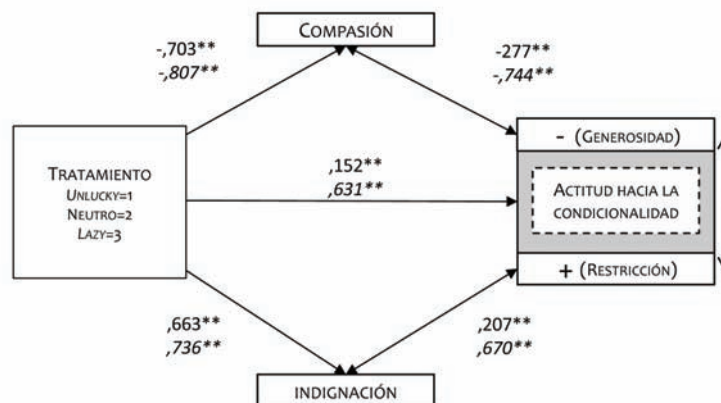
FORMATO DICÓMICO

Comparaciones múltiples				
	Tratamiento (I)	Tratamiento (J)	Diferencia (I-J)	Sig.
<i>Games-Howell</i>	Control	<i>Unlucky people</i>	-,10*	,025
		<i>Lazy people</i>	-,65*	,000
	<i>Unlucky people</i>	Control	-,10*	,025
		<i>Lazy people</i>	-,75*	,000
	<i>Lazy people</i>	Control	-,65*	,000
		<i>Unlucky people</i>	-,75*	,000

Fuente: Elaboración con datos propios

el enojo con la restrictividad y la compasión con la generosidad. Puede observarse en el gráfico 10.4.

Figura 10.4: Correlaciones de las variables principales del modelo explicativo



Fuente: Elaboración con datos propios

Una medida de la ansiedad se introducía con fines exploratorios para investigar si en el dominio de la política social puede jugar algún papel. Para empezar podemos observar que el *frame Lazy* despierta, débilmente, ansiedad ( $r = 0,174$  en el formato ordinal y  $r = 0,250$  en el formato dicotómico). Esta correlaciona significativamente con la condicionalidad capturada en formato dicotómico ( $r = 0,218$ ) pero no en formato ordinal. Ansiedad e ira se relacionan con el mismo signo con el tratamiento y la condicionalidad, aunque la ansiedad muestra una asociación mucho más débil.

En cuanto al formato ordinal, dónde se añadía la pregunta acerca de la exigencia percibida, se puede comprobar que, aunque débil, existe un pequeño efecto del tratamiento. Así, la percepción subjetiva de la exigencia que uno expresa varía con el tratamiento y guarda también relación con las emociones de compasión y indignación. Estos resultados se han conseguido comparando la media de la exigencia percibida para cada nivel de condicionalidad con el nivel de condicionalidad expresado. Así, los individuos se han clasificado en 3 (5 desdoblando los dos extremos como en el gráfico 10.5, aunque en el Anexo D.1 encontraréis la sintaxis simplificada para el caso de 3) tipos:

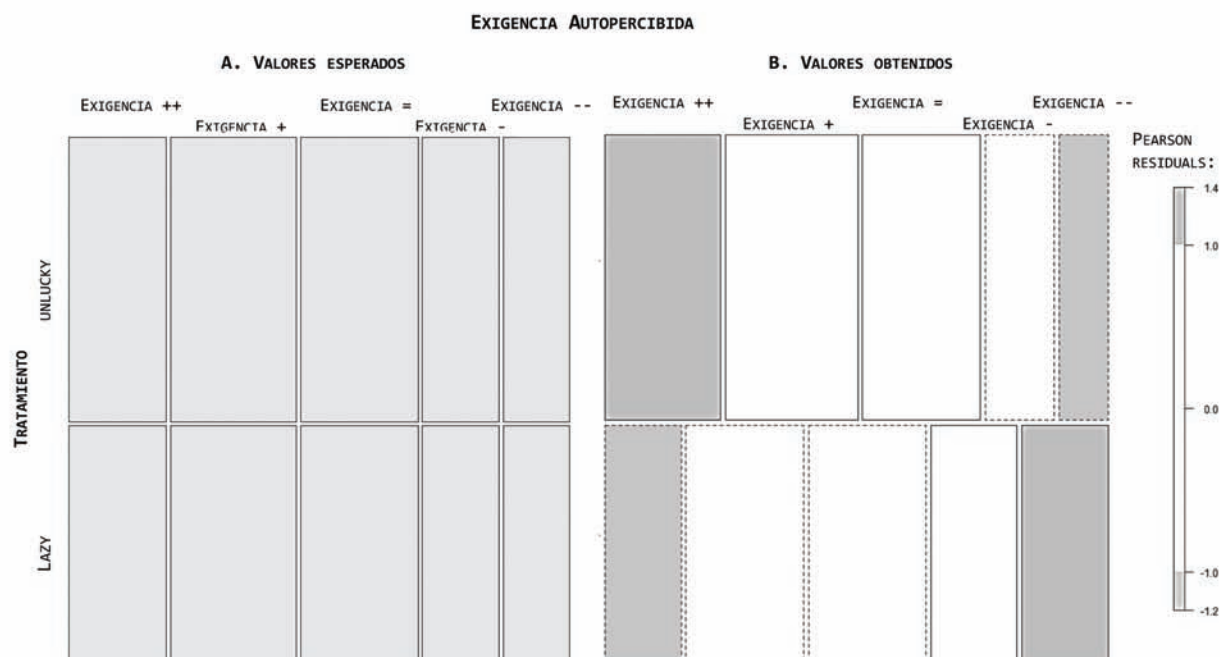
- Aquellos que creen que el conjunto de medidas tiene exigencia  $X$  pero han expresado exigencia  $> X$ . Del tipo: “Para mi las medidas tienen una exigencia de 2/5 puntos, pero yo exijo 3/5. Estoy siendo bastante o muy exigente.”
- Aquellos que creen que el conjunto de medidas tiene exigencia  $X$  y han expresado exigencia  $X$ . Del tipo: “Las medidas tienen una exigencia de 2/5 puntos, y yo exijo 2/5. Estoy siendo igual de exigente.”
- Aquellos que creen que el conjunto de medidas tiene exigencia  $X$  pero han expresado exigencia  $< X$ . Del tipo: “Las medidas tienen una exigencia de 2/5 puntos, pero

yo exijo 1/5. Estoy siendo poco o nada exigente.”

En el gráfico 10.5 puede observarse que “Exigencia - -” y “Exigencia -” (Nada exigente y poco exigente respectivamente) se asocian negativamente con el tratamiento *Unlucky* (Contorno del recuadro a rallas en la Figura B del gráfico 10.5) y de forma positiva con el tratamiento *Lazy* (contorno del recuadro plano). La categoría más extrema “Exigencia - -” muestra una asociación más fuerte. En el lado contrario ocurre lo mismo al revés. Las categorías “Exigencia ++” y “Exigencia +” (Muy exigente y bastante exigente respectivamente) se asocian positivamente con el tratamiento *Unlucky* (contorno del recuadro plano en la Figura B del gráfico 10.5) y negativamente con el tratamiento *Lazy* (contorno del recuadro a rallas). Igualmente, la categoría más extrema “Exigencia ++” es la que muestra más asociación con el tratamiento.

La autoexigencia percibida, así, guarda también relación con la actitud hacia la condicionalidad mostrada (cuadro 10.18). Estos resultados son coherentes con los del gráfico 10.5. Se ve como los que tienen una actitud hacia la condicionalidad más generosa, que son los que han recibido el *frame Unlucky people* y por tanto son más compasivos, sienten que aún así están siendo demasiado exigentes. Lo mismo a la inversa con los más condicionales, que han recibido el *frame Lazy People* y, sintiéndose más indignados, se

Figura 10.5: Gráfica del efecto del tratamiento en la exigencia autopercebida<sup>a</sup>



<sup>a</sup>En el gráfico B se observa la desviación entre valores esperados (A) y obtenidos (B). Pueden interpretarse como una tabla de contingencia donde existe asociación entre algunas categorías. Las sombreadas indican grado de mayor asociación, los contornos planos indican asociación positiva y los contornos con guiones asociación negativa

Fuente: Elaboración con datos propios

autoperciben como poco exigentes.

Cuadro 10.18: Actitudes hacia la condicionalidad (COND-ORD) y autoexigencia percibida

COND-ORD	1	2	3	4	5
Media Exigencia Autopercebida	0,0	0,98	2,06	3,11	3,42

*Nota:* 0="Exigencia ++" , 2="Exigencia =" , 4="Exigencia -"

Fuente: Elaboración con datos propios

Acerca de la percepción subjetiva de la exigencia de cada medida hay otros resultados interesantes. La ordenación teórica con la que se concebían las medidas es distinta a la ordenación empírica que hacen a los individuos si atendemos a la percepción de exigencia de cada medida. En el cuadro 10.19 puede apreciarse el cambio. Atendiendo a las puntuaciones, que es el nivel de exigencia medio percibido para cada medida, pueden leerse 3 grupos. Dado que entre algunas medidas la diferencia de puntuaciones es muy pequeña, es mejor no sacar conclusiones taxativas, así que la lectura que ofrezco a continuación parece la más razonable.

El primer grupo y menos exigente esta formado por solo la medida "Hasta que encuentre un trabajo que le guste", que coincide con la ordenación teórica. En un segundo lugar, las medidas con la posición 2 y 4 en la ordenación teórica pasan a 3 y 2, respectivamente, pero con puntuaciones similares (5,57 y 5,40). En tercer lugar, las medidas con la posición 3 y 5 en la ordenación objetiva pasan a 5 y 4 respectivamente, con puntuaciones similares de 6,79 y 6,52. Sobre 10 puntos llama la atención que la medida "No se le debería renovar" no se acerque más al 10. Llama también la atención que se perciba como poco exigente hacer que alguien participe en trabajos comunitarios y que lo percibido como más exigente, más que directamente no renovar la prestación, es renovarla pero con una condición estricta. Examinando los resultados puede observarse que los que responden

Cuadro 10.19: Ordenación teórica y empírica de la exigencia de las medidas

Ordenación teórica	Medidas	Ordenación empírica	Puntuación
1	Hasta que encuentre un trabajo que le guste	1	3.17/10
2	A condición que no rechace un máximo de dos ofertas laborales que la Oficina de Trabajo le ofrezca	3	5.57/10
3	A condición que no rechace ni una sola oferta laboral que la Oficina de Trabajo le ofrezca	5	6.79/10
4	A condición que participe en trabajos comunitarios	2	5.40/10
5	No se le debería renovar	4	6.52/10

esta opción (teóricamente en la posición 3/5 de exigencia), lo hacen convencidos de que es la más exigente con diferencia (Anexo D.2).

Estos resultados bien pueden estar afectados también por el tratamiento, pues forman parte del bloque de efectos subministrado después del tratamiento. Una comparación de medias de las puntuaciones dadas a cada medida según el tratamiento indica que de forma sistemática los enojados perciben que todas las exigencias son menos duras de lo que perciben los compasivos (Anexo D.3). Este resultado está en línea con lo descrito en el gráfico 10.5.

Además, incluso entre los más igualitaristas, la medida “A condición que participe en trabajos comunitarios” es una medida percibida como poco exigente (Anexo D.4).

Con estos resultados en la mano, uno bien puede preguntarse: ¿Qué resultados se obtendrían de re-ordenar las condiciones según la exigencia percibida? El resultado puede observarse en el cuadro 10.20. Se observa que, de construir esta nueva variable a partir de la exigencia percibida (Re-COND-ORD), desaparece el efecto del *framing* para determinar las actitudes hacia la condicionalidad. Al mismo tiempo, aflora el efecto de las variables tradicionales, aunque se mantiene el efecto de las emociones causadas por el *framing*.

Cabe recordar en este punto que la variable re-ordenada introduce un elemento dis-

Cuadro 10.20: Tabla de las correlaciones con la variable de condicionalidad re-ordenada empíricamente según la percepción de exigencia subjetiva

	Re-COND-ORD	COND-ORD
Re-COND-ORD	1	,179***
FRAME	-,017	,152***
COMP	-,161**	-,277***
INDIGNA	,145**	,207***
ANS	-,078	-,003
SEXO	,109*	-,046
IMPORTA-P	-,180***	-,100*
INFO-P	-,163***	-,076
CONOCE-P	-,206***	-,021
PARTICIPA-P	-,158***	-,019
IGUALIT	-,254***	-,084*
IZQDER	,157***	,070

Nota: \*p<0.05; \*\*p<0.01; \*\*\*p<0.001

Fuente: Elaboración con datos propios



tinto y que expresa más bien la percepción de exigencia acerca de las medidas que las actitudes hacia la condicionalidad en relación a la conducta de María. En todo caso, en el siguiente apartado hago la interpretación pertinente de todos los resultados. Estos pueden servir para entender por qué el formato ordinal muestra resultados más débiles que el formato dicotómico.

#### 10.2.4. Interpretación de los resultados

En esta sección interpreto los resultados anteriores en base a las hipótesis y el marco teórico.

##### ***Framing*, percepción de merecimiento y actitudes hacia la condicionalidad**

Los resultados obtenidos confirman la H10 y permiten afirmar que, cuando se activan las heurísticas de merecimiento, estas tienen un efecto primario sobre las actitudes hacia la condicionalidad. La forma más sencilla de observarlo es mediante las correlaciones (cuadro 10.4), pero el resto de resultados apuntan lo mismo. El diseño experimental ha permitido identificar a las heurísticas de merecimiento como las principales responsables del cambio en las actitudes hacia la condicionalidad observadas. Si bien el efecto de algunas variables no se ha conseguido anular completamente, su efecto sí que se ha debilitado en gran medida. Así, en ambos diseños las heurísticas de merecimiento se identifican como la causa principal.

El *framing* era el encargado de activar las heurísticas. El éxito del experimento reside en el hecho de que efectivamente las percepciones de merecimiento funcionan como se han descrito. De no ser así, el *framing*/tratamiento no hubiera funcionado. Un *framing* adecuado es capaz de poner en juego las pistas necesarias que activen las heurísticas de merecimiento. Que los resultados hayan sido como se esperaban también confirma la importancia del *framing*. Si la percepción de merecimiento no se estructurara según los criterios de merecimiento (en este caso los de conducta) el *framing* no hubiera funcionado y no se hubieran observado los efectos esperados.

Además, los resultados concuerdan con el resultado esperado según el cual el juicio de merecimiento echa mano de la heurística de la representatividad, encasillando a María en la categoría de “vaga” o “desafortunada”, *lazy* o *unlucky people*. El castigo que recibe María en el caso de *frame lazy* es el esperado. Lo mismo vale para el *frame unlucky*, donde despiertas las actitudes que se esperaría que despertará alguien percibido como desafortunado.

El poder que han mostrado las heurísticas de merecimiento es muy grande. Los resultados del formato dicotómico lo indican sin dejar lugar a dudas: se ha conseguido manipular la percepción del merecimiento y los individuos han seguido el patrón esperado para cada *frame*. Los individuos que reciben el tratamiento *Unlucky*, con pistas positivas acerca de la conducta de María, muestran generosidad. En cambio, los individuos que re-

ciben el tratamiento *Lazy*, con pistas negativas acerca de la conducta de María, muestran restrictividad. Los resultados, pues, confirman la H11.

En el marco teórico he desarrollado la idea de que la percepción de merecimiento es un *match* entre conducta y resultado. En este caso el tratamiento propone una conducta, y los individuos escogían el resultado que merece María en base a su conducta. Así, los resultados muestran que efectivamente los individuos ajustan el resultado merecido (seguir o dejar de recibir la prestación, a grandes rasgos) a la conducta. Una conducta “positiva” según el criterio de merecimiento merece un resultado positivo (seguir recibiendo la ayuda). Por el contrario, una conducta “negativa” merece un resultado negativo (no seguir recibiendo la ayuda).

La comparación de medias para evaluar el efecto de los distintos *frames* (Cuadro 10.17) indica que la diferencia entre el tratamiento neutro y el tratamiento *Unlucky* es mínima. De hecho, en el formato ordinal, si bien hay diferencia, no es significativa. Uno de los elementos cognitivos que puede explicar estos resultados es el rol del estado de referencia (Sección 7.5). Dada la diferencia entre merecimiento (*deservingness*) y elegibilidad o titularidad de un derecho (*entitlement*) expuesta en el marco teórico (Sección 5.1), la situación por defecto o estado de referencia en un caso como el de María es, sin más información (tratamiento neutro), la de seguir recibiendo la ayuda. Los resultados indican la importancia de separar analíticamente merecimiento y condicionalidad. Si no se separaran ambas dimensiones se cometería el error de atribuir los resultados, de forma espuria, a un sesgo sistemático hacia la generosidad y la compasión que poco apoyo empírico podría recibir. La distinción teórica expuesta hace evidente que la interpretación según la idea del estado de referencia y la titularidad de los derechos es más ajustada.

Así, mientras en el caso del *frame Unlucky* se ponen en juego pistas para despertar compasión y generosidad, lo descrito no difiere de lo que debería ser norma según los mismos criterios de merecimiento. Así, el *frame* neutro y el *frame Unlucky*, si bien difieren, lo hacen de forma poco significativa. En cambio, en el *frame Lazy* se ponen en juego las pistas necesarias para que se perciba una violación de los criterios de merecimiento. De esta forma, se ponen las condiciones para que el individuo haga un juicio que rompe con el estado de referencia. En otras palabras, el *frame* neutro es indiferente al merecimiento y por eso actúa el estado de referencia. El rol del estado de referencia en el *frame Unlucky* se fortalece al despertar compasión y generosidad. En este caso, puede decirse que el efecto del merecimiento se suma al de la elegibilidad. En el *frame Lazy*, en cambio, el rol del estado de referencia queda anulado totalmente porque no se percibe merecimiento. El juicio es severo por el carácter moral de los juicios y las heurísticas de merecimiento, que despiertan enojo e indignación.

## Emociones y actitudes hacia la condicionalidad

De lo anterior puede decirse que, como mínimo en el caso de las actitudes hacia la condicionalidad y la percepción de merecimiento, una heurística de la indignación (sección 7.4.1) puede jugar un papel mucho más importante que una posible heurística de

la compasión. Por esta razón se explicarían los resultados de la comparación de medias (cuadro 10.17).

En la relación entre emociones y actitud hacia la condicionalidad, el patrón observado concuerda con el esperado porque el tratamiento despierta las emociones esperadas (H12), que a su vez correlacionan con las actitudes hacia la condicionalidad esperadas (H13). Esto se observa claramente en el modelo de correlaciones del gráfico 10.4.

Los resultados confirman que los individuos que reciben el tratamiento *Unlucky*, donde se presentaban pistas acerca del esfuerzo de María para encontrar un trabajo mientras recibe una prestación por desempleo, sienten compasión. En cambio, los individuos expuestos al tratamiento *Lazy*, donde se presentaban pistas acerca de la falta de esfuerzo de María en esa misma situación, sienten indignación. Los indignados muestran actitudes más restrictivas, y los compasivos más generosas.

Las emociones activadas concuerdan, además, con un desajuste entre conducta y resultado. María está recibiendo una prestación por desempleo. En cada tratamiento se describe una conducta diferente de María en esa situación. En el caso en que muestra esfuerzo, despierta compasión porque está correspondiendo, reciprocando. Al no conseguir trabajo esto genera compasión y, por tanto, merecimiento. Cuadra con la idea de alguien desafortunado, *unlucky people*. En los resultados, el merecimiento se expresa como más generosidad o como la preferencia para que siga recibiendo la prestación. En cambio, en el caso que no se esfuerza, estar recibiendo la prestación social y exhibir esta conducta es una falta de reciprocidad para con la sociedad. Como he descrito en el marco teórico, esto genera indignación dado que se percibe gorroneo y, por tanto, el juicio se decanta hacia el no-merecimiento. Cuadra con la categoría de vagos, *lazy people*. El no-merecimiento se expresa en los resultados como más restrictividad o como la preferencia para negar la posibilidad de seguir recibiendo la prestación.

Las emociones permiten comprender mejor los resultados, actuando como un nexo entre percepción de merecimiento y actitudes hacia la condicionalidad que clarifica la relación. En el formato ordinal, además, también ayudan a entender la percepción subjetiva de la exigencia que cada individuo manifiesta. Esto último se trata en la próxima sección.

Antes de pasar a ello, aún queda por comentar el papel de la ansiedad. Verdaderamente, la ansiedad no juega ni mucho menos un papel comparable al que juegan la compasión y la indignación si nos fijamos en los resultados. Si bien existe correlación entre tratamiento y ansiedad (los que reciben el *frame Lazy* manifiestan más ansiedad), solo en el formato dicotómico existe correlación entre ansiedad y actitudes hacia la condicionalidad. Esto indica que si bien existe la ansiedad en el campo del comportamiento político, no es especialmente significativa en el mecanismo del merecimiento ni para las actitudes hacia la condicionalidad. Esta juega un papel menos claro en el ámbito del merecimiento y la condicionalidad.

Aunque se podría pensar que observar la situación de alguien esforzándose para encontrar un trabajo sin éxito generaría ansiedad, los resultados apuntan a que el caso que

genera intranquilidad es el de una persona que no se esfuerza para encontrar un trabajo. Lo primero a tener en cuenta es que ansiedad y enojo (*anxiety and anger*) están estrechamente relacionadas (Petersen, 2010). Así, parece razonable que ambas emociones compartan el mismo signo en sus correlaciones con el tratamiento y las actitudes hacia la condicionalidad (*frame lazy* → más ansiedad e ira, más ansiedad e ira ↔ más restrictividad). La ansiedad, a parte de estimular la búsqueda de nueva información, está relacionada con el riesgo (Petersen, 2010) y la aversión al riesgo (Eisenberg et al., 1996).

Quizá así también puedan interpretarse mejor los resultados. La conducta de María despierta intranquilidad porque se observa el riesgo de su conducta, no solo porque no vaya a encontrar trabajo si no lo busca, sino porque tampoco muestra una conducta que la haga merecedora de seguir recibiendo una prestación social. Esto da sentido al hecho de que en el formato ordinal, si bien el *frame Lazy* despierta ansiedad, la ansiedad en este caso no correlaciona con las actitudes hacia la condicionalidad. Pero en el formato ordinal las actitudes hacia la condicionalidad se captan menos claramente. La relación entre ansiedad y condicionalidad aflora en el formato dicotómico. Dado que en este se capta más claramente el efecto, puede interpretarse que en este caso los individuos no solo están percibiendo que la conducta de María no servirá para encontrar trabajo, sino que están anticipando que con esa conducta no será merecedora. Ciertamente el diseño del experimento no da lugar a captar si la ansiedad provoca una búsqueda de más información que podría suponer una actitud hacia la condicionalidad final distinta.

Lo más claro que dejan los resultados en relación a la ansiedad es que efectivamente en el dominio de la condicionalidad es mucho menos significativa, que comparte la valencia con el enojo (y por eso correlaciona negativamente con la compasión) y que para extraer conclusiones más potentes hace falta más investigación. Especialmente un diseño en que el objetivo sea testar el papel de la ansiedad, ya sea por su relación con la percepción de riesgo o con el llamado *surveillance system*. Los resultados aquí presentados no ponen en duda que la ansiedad pueda jugar un papel modulando el comportamiento político ante la percepción de situaciones o comportamientos que entrañan riesgo social (porque este tiene que ver con el EB en su vertiente de protección social) o ante la percepción que se está clasificando de forma malintencionada a un grupo de beneficiarios en una categoría o estereotipo falso (despertando así el interés por nueva información y modificando su actitud).

Eso sí, los resultados evidencian que compasión y enojo son, efectivamente y sin lugar a dudas, emociones potentes en el dominio de las intuiciones morales y del juicio de merecimiento.

## **Exigencia autopercebida y actitudes hacia la condicionalidad**

El formato ordinal incluía una pregunta acerca de la percepción subjetiva de la exigencia de cada medida. Los individuos valoraban de 0 a 10 la exigencia que, según ellos, representaba cada medida. Lo primero que llama la atención es obviamente la diferencia entre la ordenación teórica y la empírica, relativa a la percepción de exigencia de cada

medida. Los individuos valoran esta exigencia de forma distinta a la esperada, lo que evidentemente hace que las actitudes hacia la condicionalidad en el formato ordinal se capten más débilmente o se expresen peor. En la siguiente sección ahondaré en esta cuestión.

Para el caso de la exigencia autopercebida, recurrir a la emociones de nuevo puede ayudar a comprender mejor su relación con el tratamiento recibido.

Explorando el gráfico 10.5 se observa que la categoría “Estoy siendo muy exigente” correlaciona positivamente con los compasivos, mientras que la categoría “Estoy siendo poco exigente” correlaciona positivamente con los enojados. Los resultados del cuadro 10.18 indican que los individuos más exigentes, que son a la vez los enojados, *se ven* a ellos mismos siendo menos exigentes de lo que querrían. En cambio, los individuos menos exigentes, que son los compasivos, *se ven* siendo demasiado exigentes. Así, parece que, aunque sea ligeramente, la percepción de la exigencia es relativa a las emociones. Los resultados apuntan que las emociones producen un efecto potenciador, exagerando o radicalizando las actitudes manifestadas de forma “irracional” (heurística, cargando el juicio afectivamente): a los más exigentes *les sabe* a poco ser tan exigentes, y a los menos exigentes *les sabe* a demasiado ser tan poco exigentes.

### Asimetría heurística debida al formato ordinal y dicotómico

Otro de los resultados que ya se ha apuntado brevemente es el hecho de que las actitudes hacia la condicionalidad se captan o se expresan mejor en formato dicotómico que ordinal.

El formato ordinal se concebía como una pirámide de sanciones desde la ausencia de sanción a la medida más exigente o estricta. Tal como se ha descrito, esto abre la puerta a las percepciones subjetivas sobre la dureza de las medidas. El formato dicotómico, en cambio, expresa mejor la necesidad de castigo. Con el formato ordinal no es que no haya un castigo, sino que hay disparidad en lo que se considera un castigo.

Los resultados del cuadro 10.20 muestran la falta de correlación entre *frame* y la variable Re-COND-ORD, que re-ordenaba las distintas medidas según la exigencia subjetiva de cada una. Lo primero a destacar para entender esos resultados es que la variable Re-COND-ORD expresa o captura algo distinto. Expresa la percepción de exigencia de las medidas y no las actitudes hacia la condicionalidad originalmente concebidas, dependientes de la conducta de María. En este sentido, las actitudes hacia la condicionalidad son contingentes, mientras la percepción de exigencia de las medidas es anterior. Esto explicaría que no mantenga relación con el *frame* pero sí con las variables tradicionales.

Dado que los individuos ordenan de forma distinta las medidas según su exigencia, el formato ordinal no funciona tan bien. Aún así, en este punto es necesario no ser taxativos porque la diferencia entre algunas era mínima y, además, la puntuación media puede esconder distintos patrones. Lo que está claro es que la dimensión de la exigencia

es más compleja de lo que teóricamente se esperaba, y la difícil interpretación de los resultados en este punto es prueba de ello. Los individuos sitúan la condición de participar en trabajos comunitarios como poco exigente (2/5) y la condición de no rechazar ni una sola oferta de trabajo como la más exigente (5/5), por delante de negar la renovación.

Considerando de nuevo la idea de una heurística de la indignación (a más indignación, mayor castigo), puede comprenderse que el formato dicotómico capte mejor la severidad de la actitud expresada. Si esta heurística de la indignación marca el juicio de merecimiento haciendo que “a mayor indignación, mayor castigo”, entonces puede comprenderse que el formato dicotómico capte mejor el efecto de esta heurística. Esto sería así porque representa una respuesta clara, rápida y tajante (sencillamente un sí o un no), sin dar lugar a consideraciones de diversa índole sobre el tipo de castigo más adecuado.

El formato dicotómico expresa la severidad sea cual fuere el tipo de castigo. Expresa adecuadamente que el castigo es necesario. El formato ordinal, en cambio, muestra que el tipo de castigo adecuado es menos compartido, de manera que los que quieren ser exigentes eligen distintas medidas (Anexo D.5). Es decir, no todos los individuos tienen la misma percepción de exigencia. Los resultados apoyan esta interpretación puesto que los individuos re-ordenan las sanciones de forma distinta a la esperada teóricamente por mí. No significa esto que los individuos, sencillamente, no estén sancionando o no quieran sancionar. Al contrario, la investigación acerca de la exigencia autopercibida indica que los individuos son conscientes de cuando castigan y cuando no (por eso existe esa correlación entre exigencia autopercibida, actitud hacia la condicionalidad mostrada y tratamiento recibido). Además, un gráfico de residuos relacionando “Actitudes hacia la condicionalidad (formato ordinal)” con el tratamiento (Anexo D.6), indica que son los valores extremos (debe seguir recibiendo la prestación o debe dejar de recibirla) los que hacen surgir la correlación. Esto indica que en lo que hay menos consenso es en la percepción del castigo que suponen las medidas intermedias.

En otras palabras: al hacer más compleja la decisión, la heurística se vuelve menos precisa. De nuevo, esto remite a la idea que la heurística predispone al castigo y no tanto al tipo de castigo. El tipo de castigo, en este sentido, parece seguir ligado a las predisposiciones de los atributos individuales (ideología, autointerés, sofisticación política). Por esta razón la nueva variable Re-COND-ORD, que reordenaba las medidas según la percepción de exigencia, no muestra relación con el *frame* pero sí con las variables tradicionales (cuadro 10.20).

Por poner un titular que sirva de resumen, puede decirse que claramente se castiga al percibir no-merecimiento y que este depende del *frame* procesado, pero que la sanción a imponer es menos clara. Que una medida sea objetivamente considerada como exigente en el diseño institucional pero no lo sea para la opinión pública crea un desajuste problemático. Mientras la política (los agentes encargados de su diseño y su aplicación) cree que está castigando, parte de la opinión pública puede creer que eso no está ocurriendo. Lo mismo puede ocurrir a la inversa, con la ciudadanía percibiendo castigo excesivo en casos en los que crees que estás castigando ligeramente. Esto puede producir una mala opinión acerca de esa política social y, por tanto, menos apoyo.



Parte IV  
Conclusiones



# Capítulo 11

## Conclusiones

Este último capítulo de conclusiones se organiza en 3 secciones que ponen un punto final (o un punto y aparte, mejor dicho) al trabajo realizado. Para ello, primero vuelvo la mirada hacia atrás para repasar el recorrido dibujado a lo largo de la tesis. Esto sirve para acabar de vertebrar, de forma coherente, la tesis. Seguidamente, presento comentarios detallados para cada una de las hipótesis sostenidas en los Estudios 1 y 2. De esta forma se repasan detalladamente los hallazgos y la evidencia empírica generada. Finalmente, como es de esperar, un estudio de este tipo gana en interés por su capacidad de inspirar nuevas preguntas. Por eso, en la última sección reflexiono sobre líneas futuras de investigación.

### 11.1. Repaso del trabajo realizado

Al principio de esta tesis realizaba una pregunta que contenía dos elementos, identificables como un *explanans* y un *explanandum*: la percepción de merecimiento y las actitudes hacia la condicionalidad. La pregunta era:

¿Cómo funciona el juicio de merecimiento en la formación de actitudes hacia la condicionalidad?

Para poder responderla, en un primer momento he defendido la necesidad de formalizar las actitudes hacia la condicionalidad de la política social como objeto de estudio. Este era el primer objetivo de los presentados en la introducción. La condicionalidad de la política social es un tema de debate de total actualidad. El llamado “paradigma de la activación” ha ganado centralidad en la discusión acerca del EB. Teniendo en cuenta que para ser beneficiario de una política social hay siempre condiciones de categoría, de circunstancia y de conducta, la activación se centra en la especial importancia de evaluar la conducta para condicionar la entrada a un derecho.

El enfoque de la condicionalidad, y por ende las actitudes hacia la condicionalidad, tiene el interés especial de referirse a una dimensión cualitativa, más profunda, de la política social. En comparación a las actitudes hacia la redistribución, se captan actitudes

que van más allá de la cantidad a redistribuir o el apoyo a la mera existencia o no de redistribución. La literatura comparada ha hecho evidente que el apoyo a la redistribución es, aunque variable, muy amplio. Por tanto, parece necesario explorar más profundamente el fenómeno. Las actitudes hacia la condicionalidad y el marco teórico expuesto han servido para esto.

Con el foco puesto en las actitudes hacia la condicionalidad, se podría haber planteado un estudio que partiera de las variables explicativas tradicionales (autointerés y valores políticos, básicamente). Aún así, un doble diagnóstico ha aconsejado fijarse en la percepción de merecimiento como una nueva variable explicativa fundamental. Un primer diagnóstico constataba que las variables explicativas tradicionales no producen los efectos esperados en la cantidad esperada. Un segundo diagnóstico, tanto a partir de la teoría como de una incipiente evidencia empírica, detectaba el potencial de la percepción de merecimiento.

De aquí nace la conjunción entre percepción de merecimiento y actitudes hacia la condicionalidad. Y de aquí la necesidad de fundamentar la distinción entre merecimiento y condicionalidad. Una distinción necesaria tanto a nivel teórico como metodológico. Este era el segundo de los objetivos perseguidos.

La reflexión teórica no solo ha ayudado a la distinción entre merecimiento y condicionalidad. Primero, ha servido para explorar y fundamentar la idea de que es posible considerar conjuntamente los criterios de conducta, dado que les subyace la evaluación de una relación *event/outcome* y la motivación de reciprocidad fuerte. Este era el tercero de los objetivos y ha ayudado a comprender mejor la naturaleza de los criterios de merecimiento.

Justamente en el empeño para comprender la naturaleza de la percepción de merecimiento, he realizado una descripción más genérica atendiendo a los criterios de merecimiento (1), a una breve revisión histórica (2) y a su caracterización como valores básicos (3).

Esto ha servido para descubrir y mostrar que era más que probable que la percepción de merecimiento tuviera un carácter heurístico. También un par de investigaciones previas citadas trabajaban con esta idea. He pasado entonces a explorar esos aspectos cognitivos y afectivos que confieren el título de heurísticas al juicio de merecimiento. Los objetivos cuatro y cinco presentados en la introducción se referían a la importancia de la percepción de merecimiento tanto a nivel cuantitativo como cualitativo: cuán importante es y cómo funcionan sus mecanismos. Para esto último he dedicado un apartado a sistematizar el conocimiento sobre pensamiento heurístico al mismo tiempo que lo aplicaba al caso del merecimiento.

En el repaso de los 4 institucionalismos que estudian las actitudes hacia el bienestar, había descrito el giro hacia las ideas que plantea el Institucionalismo Discursivo (ID). Este giro puede apoyar la idea de que las heurísticas de merecimiento son un elemento importante. Al tener la percepción de merecimiento un carácter heurístico, el papel del

*framing* es crucial. Por eso, fijar la atención en el merecimiento es fijar la atención en las ideas (los discursos y el debate público). Pero no por la importancia de estas para procesos deliberativos y reflexivos (o no solo, mejor dicho), sino por su importancia en inducir al cambio mediante procesos automáticos e intuitivos. Es en este sentido que las heurísticas de merecimiento pueden ayudar a entender el cambio en el seno de los EB. Además, pone en evidencia la necesidad para las CCSS de tener en cuenta la presencia y la potencia del pensamiento heurístico para el comportamiento social.

La posibilidad de un doble acercamiento empírico a la percepción de merecimiento, tanto desde datos de sondeo (Estudio 1) como desde datos experimentales (Estudio 2), ha permitido no solo investigar cómo funciona el mecanismo (heurística e intuitivamente, poniendo en juego emociones) sino cómo se relaciona con otras variables. El acercamiento con datos de sondeo, aplicando las técnicas de modelos de ecuaciones estructurales, a parte de mostrar la importancia de la percepción de merecimiento ha permitido cumplir con el sexto de los objetivos presentados: explorar su relación con los valores políticos y el autointerés. Si bien no he ofrecido resultados concluyentes, sirven para apuntalar el poder y la centralidad de la percepción de merecimiento y la innegable relación que existe con las demás variables. La relación observada es que en presencia de los juicios de merecimiento, el efecto de las demás variables queda, en general, debilitado.

Finalmente, la contrastación empírica de las hipótesis acerca del carácter heurístico del juicio de merecimiento también ha mostrado (a parte de su importancia) el rol del *framing* y de las emociones, elementos centrales para entender cómo funciona aquél. Los hallazgos acerca de las heurísticas de merecimiento han permitido apuntar sus implicaciones para el diseño institucional y la comunicación política. Este era el séptimo y último de los objetivos planteados. En este punto, son particularmente interesantes los resultados comparativos acerca del formato ordinal y dicotómico.

Los resultados obtenidos en esta tesis permiten concluir que las heurísticas de merecimiento son cruciales para adoptar actitudes hacia la condicionalidad más restrictivas o generosas. Concretamente, los resultados hacen evidente que existen juicios de merecimiento heurísticos que predisponen al castigo. Aún así, el hecho de que la percepción de exigencia siga dependiendo de los atributos individuales (de las predisposiciones que éstos configuran) añade un grado de complejidad: significa que la heurística funciona bien para decidir si castigar o no, pero no para decidir qué tipo de castigo aplicar. Este es un hallazgo interesante que ayuda a comprender la naturaleza y la función que cumplen las heurísticas de merecimiento.

Además, estos resultados apuntan a que efectivamente hay un lugar para las variables tradicionales. Sugieren, de hecho, como se preveía en el Estudio 1, que hay interferencias entre las distintas variables y que se trata de relaciones singulares, difíciles de anticipar si no es investigando y con datos en la mano.

Sea como fuere, la percepción de merecimiento ha resultado ser una variable central. Permite releer distintas variables de las que ya se conoce su rol explicativo, y lo hace integrándolas en un marco teórico común. Su potencia reside, sobre todo, en su conexión con

distintas motivaciones pro-sociales y en su caracterización como valores básicos. El hecho de inspirarse en reglas sencillas e intuitivas, basadas en los criterios de merecimiento, hace que la percepción de merecimiento supere limitaciones de las variables tradicionales como la falta de información y sofisticación política. Considerar la dimensión del merecimiento contribuye a predecir mejor las actitudes. Mientras, las otras variables tradicionales necesitan ser captadas de forma más refinada y cuidadosa. Todo ello hace de los juicios de merecimiento un objeto de estudio de especial interés y relevancia por su potencial explicativo.

Además, se trata de un campo de estudio doblemente atractivo por dos razones bien distintas. Primero, como he apuntado, porque conecta con el debate acerca del cambio de paradigma en la provisión social de bienestar. Segundo, porque conecta con el debate de las heurísticas y el pensamiento intuitivo, convirtiéndose en un campo de pruebas de hipótesis de trabajo y enfoques.

## 11.2. Hallazgos y evidencia empírica: resumen por hipótesis

En esta tesis se ha generado nueva evidencia empírica relativa a la percepción de merecimiento. Especialmente el Estudio 1 ha sido un ejercicio novedoso. No hay estudios previos que, con datos de sondeo, usen las actitudes hacia la condicionalidad como variable dependiente y la percepción de merecimiento como independiente. Por eso sus resultados son de especial interés.

Por su lado, el Estudio 2 ha contribuido a replicar unos resultados acerca del funcionamiento heurístico del merecimiento que necesitaban, o quizá siguen necesitando, ser bien apuntalados. La evidencia es aún poca y replicar resultados es necesario. Pero, aparte de replicar resultados previos, ha generado nueva evidencia. La discusión de los resultados obtenidos a partir del análisis de un formato ordinal y otro dicotómico es un buen ejemplo de ello. Para cerrar correctamente este trabajo, a continuación presento comentarios detallados para cada una de las hipótesis planteadas.

### **H1. Es posible construir, de forma consistente, una sola variable que englobe los criterios de conducta**

Uno de los primeros puntos de la reflexión teórica acerca de los criterios de merecimiento apuntaba a la posibilidad de pensar como un grupo homogéneo a los criterios relativos a la conducta que muestra un individuo. Considerarlos conjuntamente tenía sentido porque todos ellos usan una regla que relaciona la conducta con el resultado que obtiene (la relación *event-outcome*). Además, otro segundo elemento en común es que motiva la reciprocidad fuerte: “si tu correspondes, yo correspondo mostrando apoyo. Si no correspondes, adopto una posición restrictiva”.

De esta manera se define una regla de cooperación condicional con relación a la conducta que entronca muy bien con el debate acerca de la activación. El paradigma de provisión de bienestar social de la activación, de varias reglas condicionales posibles (como la de necesidad o identidad), pone en el centro de todo la conducta. Este hecho también apunta al acierto que puede ser pensar en los criterios de conducta de forma homogénea, por lo menos en el ámbito del EB y la política social.

Las pruebas estadísticas realizadas han respaldado el acierto de considerar los criterios de conducta conjuntamente (página 87). Los resultados muestran que los ítems seleccionados, que capturaban distintos criterios, comparten parte importante de la varianza en un concepto latente que, teóricamente, puede etiquetarse como criterios de conducta. Aún así, los resultados también mostraban que existía una microestructura factorial, lo que tiene sentido debido a que, aunque compartir cosas en común, cada uno representa criterios distintos con los que juzgar la conducta.

## **H2. Para los individuos que más usan criterios de conducta como fuente de merecimiento, la política social deberá ser más condicional**

Una de las ideas con la que nos dejaba la reflexión acerca de los criterios de merecimiento era que, como valores básicos, pueden jerarquizarse (y que esta jerarquía puede cambiar, también). Así, algunos individuos utilizarán los criterios de conducta de forma prioritaria. Para estos, la conducta mostrada es un elemento principal para el juicio de merecimiento.

Los resultados de la regresión indican que efectivamente, como era de esperar según lo dicho en el marco teórico, existe relación entre percepciones de merecimiento y actitudes hacia la condicionalidad (página 96). Esto tiene que ver con lo anterior, y es que los criterios de merecimiento definen reglas de cooperación o solidaridad condicional. De esta forma, los individuos que más usan los criterios de conducta muestran actitudes hacia la condicionalidad más restrictivas. Para ellos, la política social debe tener en cuenta la conducta mostrada por los individuos.

## **H3. Para los individuos que más usan el criterio de necesidad como fuente de merecimiento, la política social deberá ser más condicional**

El criterio de necesidad tiene que ver con la idea de focalizar o universalizar según las circunstancias materiales del individuo. Algunas personas perciben que los individuos en peor situación, los más necesitados, son más merecedores. Para otros, en cambio, el criterio de necesidad no es un criterio relevante (vale decir, porque *todos* son merecedores ya sean o no necesitados). De esta forma, puede decirse que el criterio de necesidad (por lo menos tal como se ha concebido en este trabajo) cruza el eje focalización/universalización al principio de cobertura de necesidades básicas.

Esto, por tanto, significa que aplicar el criterio de necesidad es focalizar y, por tanto, condicionar las ayudas a las circunstancias de los individuos (favoreciendo esos en peor

situación). Los resultados lo muestran así (página 96).

#### **H4. Para los individuos más objetivamente autointeresados en la existencia de políticas sociales, la política social deberá ser menos condicional**

El autointerés es una de las principales dimensiones en los estudios de las actitudes hacia el bienestar. Su naturaleza apuntaba que también tendrá relación con las actitudes hacia la condicionalidad concretamente. En este sentido, aún así, la teoría hace dos predicciones opuestas. Una, más apriorística, defendería que los más autointeresados según su posición estructural serán los más interesados en que la política social no sea muy restrictiva en relación a las condiciones de acceso. Estos individuos serían conscientes de que, muy probablemente, vayan a necesitar de la existencia de tal política, así que lo preferible sería que cuando llegue el momento (a no ser que ya se sea beneficiario) las condiciones sean accesibles.

La otra predicción, más contraintuitiva, es que los más necesitados son justamente los que más condicionan. Esto sería así porque existe “competencia por los recursos”, y condicionando reducirían la posible competencia. Esta hipótesis lidia con resultados aparentemente contraintuitivos. En este sentido, puede ser interesante para profundizar en esta hipótesis la idea de diferenciar entre juicios de merecimiento y actitudes hacia la condicionalidad, ya que teóricamente puede pensarse que quizá sean duros juzgando el merecimiento pero que, por su propio interés, esto no se transforma necesariamente en actitudes hacia la condicionalidad más restrictivas.

El contraste de esta hipótesis se realiza en el mismo modelo que las anteriores (página 96), pero también a partir de la tabla de efectos directos e indirectos para explorar si la competitividad por los recursos se expresa tanto en la percepción de merecimiento como en la actitud hacia la condicionalidad o no (página 95). Los resultados muestran, primero, que de hecho el autointerés es poco importante en comparación con las percepciones de merecimiento. Segundo, aún así, que los resultados siguen más bien el patrón de la hipótesis más apriorística acerca del autointerés que no de la competitividad por los recursos.

#### **H5. Para los individuos políticamente más a la derecha, la política social deberá ser más condicional**

El grado de igualitarismo y la ubicación en el eje izquierda-derecha han servido para situar a los individuos en la dimensión de valores políticos. Si bien he defendido que el eje izquierda-derecha tiene una naturaleza multidimensional y que por eso se usa el grado de igualitarismo, en esta hipótesis se considera que los poco igualitaristas están más a la derecha (para simplificar su redacción). Los individuos con valores de izquierda se prevén más a favor del EB y sus programas porque este se inspira en los mismos o similares valores, así que se da una conjunción que supone la defensa y expansión del EB. En cambio, los individuos más a la derecha se presuponen menos en sintonía con muchos de los valores que inspiran el EB, por lo que son más críticos y apoyarían que se reduzca su acción.

Como en el caso del autointerés, los resultados del modelo de regresión muestran que en comparación con la percepción de merecimiento, los valores políticos son poco importantes (página 96). Confirman, aún así, que se trata de variables significativas, que un posicionamiento más a la derecha supone una actitud hacia la condicionalidad más restrictiva y que más igualitarismo, lo contrario.

### **H6. Para los individuos más objetivamente autointeresados en la existencia de políticas sociales, los criterios de conducta serán menos importantes para juzgar el merecimiento**

Inspiradas en el trabajo de W van Oorschot, un segundo bloque de hipótesis tenía que ver con el hecho de que distintas categorías sociales (basadas en el autointerés y los valores políticos) usan diferentes criterios de merecimiento. En este sentido, no existen predicciones bien fundamentadas de la teoría y se trata de una exploración empírica que poco a poco vaya ayudando a comprender el fenómeno. Aún así, las hipótesis han sido elaboradas considerando que autointerés y valores políticos actuarían en la misma dirección o con los mismos mecanismos que con las actitudes hacia la condicionalidad.

Un hallazgo importante para estas y las siguientes hipótesis es que las variables tradicionales tienen un peso importante en las actitudes hacia la condicionalidad a través de las percepciones de merecimiento. Esto podía observarse, primero, comparando los modelos B y C. En estos la percepción de merecimiento actuaba como variable de mediación o intermedia, con efectos tanto directos como indirectos o solo indirectos sobre la actitud hacia la condicionalidad (página 81). Los resultados sugerían que ambos muestran buen ajuste, respaldando la idea que buena parte del efecto se da indirectamente (Modelo B) (página 93). Segundo, esto también podía observarse en el modelo de regresión, dónde los coeficientes de regresión son más altos para las variables que predicen las escalas de los criterios de conducta y necesidad que los de las actitudes hacia la condicionalidad (página 96).

Para el caso concreto de esta hipótesis, estos últimos resultados del modelo de regresión muestran que no todas las variables significativas del autointerés actúan en la misma dirección. En un caso, los supuestamente más interesados (mujeres respecto a hombres y asalariados respecto a empresarios o autónomos/profesionales) los usan menos, pero en otro la gente mayor y los menos formados los usan más.

Esto, conjuntamente con el hecho de que muestra aún menor capacidad predictiva que el modelo para el criterio de necesidad, puede apuntar a la transversalidad del criterio de conducta. Esto explicaría resultados ambivalentes de la posición estructural, ya que el origen de la percepción de merecimiento según conducta estaría más arraigado en otras variables que aquí no se están considerando.

### **H7. Para los individuos más objetivamente autointeresados en la existencia de políticas sociales, los criterios de necesidad serán menos importantes para juzgar el merecimiento**

Para el caso del criterio de necesidad, el modelo de regresión muestra mejor capacidad predictiva y menos ambivalencia (página 96). Las variables del bloque del autointerés muestran que los más autointeresados son los que menos aplican este criterio. La necesidad, pues, para ellos, no es un criterio con el que juzgar el merecimiento. Si la hipótesis de la competitividad por los recursos estuviera actuando, parece razonable pensar que el criterio de necesidad sería más usado para juzgar el merecimiento y, así, restringir el acceso a la política social. Pero este es el caso solo para la variable edad, en que a mayor edad más se usa dicho criterio.

En cualquier caso, parece evidente que es necesaria más investigación teórica y empírica para avanzar en la comprensión de la relación entre autointerés, percepción de merecimiento y actitud hacia la condicionalidad. De esta forma, estos resultados pueden valer para explorar nuevas hipótesis de trabajo.

### **H8. Para los individuos políticamente más a la derecha, los criterios de conducta serán más importantes para juzgar el merecimiento**

Para el caso de los valores políticos las predicciones existentes en la literatura son escasas. Las hipótesis de nuevo se han realizado extrapolando la relación que se establecía con las actitudes hacia la condicionalidad. Puede entenderse, en el caso de la percepción de merecimiento, que los individuos posicionados más a la derecha (y los menos igualitaristas) usarían más el criterio de conducta al dar más peso a la agencia de los individuos que a la estructura.

Los resultados muestran que efectivamente esta relación se da en el sentido esperado. Los que se ubican más a la derecha en el eje ideológico y los menos igualitaristas utilizan más el criterio de conducta (página 96).

### **H9. Para los individuos políticamente más a la derecha, los criterios de necesidad serán más importantes para juzgar el merecimiento**

Para esta hipótesis, el eje ideológico deja de ser significativo y toma presencia, sobre todo, la cuestión del igualitarismo (página 96). Así, los más igualitaristas dan menos importancia a la necesidad como criterio para juzgar el merecimiento y condicionar las ayudas, lo que teóricamente tiene sentido.

En la misma tabla podemos observar, a diferencia del criterio de conducta, que el de necesidad sí está más arraigado en las dimensiones de autointerés y valores políticos. Esto resulta en una mejor capacidad predictiva del modelo. A diferencia de la cuestión de la conducta, que toma un cariz más moral, la cuestión del mínimo social y del principio de cobertura de necesidades está tradicionalmente más asociado al debate acerca del EB y



los valores políticos, por lo que puede resultar más sencillo hacer la conexión. El criterio de conducta, en este sentido, es menos explícito y puede guardar menos relación de forma directa.

Estos resultados muestran que el “origen” de las percepciones de merecimiento puede ser importante para entender el fenómeno. Ello necesita más investigación tanto teórica como empírica.

**H10. Cuándo se activen las heurísticas de merecimiento, estas tendrán un efecto primario sobre las actitudes hacia la condicionalidad. Esto anulará el efecto de todas las demás variables: sexo, autointerés, valores políticos y sofisticación política**

Esta hipótesis abre el Estudio 2. Con un diseño experimental, trata de contrastar el carácter heurístico e intuitivo del merecimiento. La modificación del atributo heurístico que se evalúa debería ser capaz de manipular el juicio de merecimiento y, por tanto, la actitud hacia la condicionalidad.

La hipótesis defiende que la percepción de merecimiento juega un papel preponderante cuando el debate se sitúa en estos términos. Las siguientes hipótesis H11 y H12 contrastan cómo afecta la percepción de merecimiento (mediante un *framing* “positivo”), por un lado, y la de no-merecimiento por el otro (mediante un *framing* “negativo”), a las actitudes hacia la condicionalidad. En este caso se trata tan solo de contrastar si efectivamente la percepción de merecimiento deja el resto de dimensiones en un segundo plano.

Los resultados mismos de la tabla de correlación indican que, efectivamente, tanto en el formato ordinal como el dicotómico, la opinión depende del tratamiento (página 114). El tratamiento, construido a través de un *framing* que pretende activar las heurísticas de merecimiento, funciona. Se han activado las heurísticas de merecimiento con éxito. De otra forma, no se observarían diferencias y la actitud hacia la condicionalidad dependería de las dimensiones tradicionales. Si bien no se anula completa y definitivamente el poder de las otras variables, su potencial queda muy claramente debilitado.

**H11. Los individuos expuestos a un *framing* “positivo” sobre la conducta de un beneficiario mostrarán actitudes hacia la condicionalidad más generosas. Los expuestos a uno “negativo”, más restrictivas**

He utilizado la etiqueta de *framing* “positivo” para referirme a uno que debe despertar merecimiento (la percepción de *unlucky people*), mientras que uno “negativo” despertaría no-merecimiento (la percepción de *lazy people*).

Los resultados muestran que efectivamente existe esta relación en la forma esperada (página 116). De hecho, es aquí dónde la diferencia entre el formato ordinal y el dicotómico se hacía más evidente. Si bien los dos son significativos, el formato dicotómico

capta o expresa mucho mejor que el ordinal la forma en que el *framing* afecta la conducta.

Es a partir de la reflexión acerca de estos resultados (página 116) que, tratando de encontrar una buena explicación, me remito a la percepción de exigencia de las medidas. Ello descubre que, lo que teóricamente podía tener sentido, empíricamente se valora de forma distinta. De esta forma se notaba que las posiciones extremas son las que hacen surgir la relación estadística, mientras que las intermedias la debilitan porque los individuos las conciben de forma distinta a lo que teóricamente esperaba (páginas 116 y 119).

El cruce de la variable que capta la actitud hacia la condicionalidad con la exigencia autopercibida (página 119) muestra que los individuos muestran actitudes acordes a su percepción de exigencia. Es decir, no están siendo incoherentes en este sentido. La reordenación empírica de las distintas medidas según la percepción de exigencia y su cruce con las demás variables muestra que la percepción de exigencia no depende del *framing*, sino de las dimensiones tradicionales (página 120). Es decir, la percepción de exigencia de las medidas es independiente, anterior, a la percepción de merecimiento.

Aún más, observando el modelo de correlaciones de la página 117, puede observarse que, para el caso del formato ordinal, los coeficientes de correlación entre tratamiento y emociones son superiores a los de emociones y actitud hacia la condicionalidad. Ello revela que el tratamiento es inequívoco al traducirse en emociones, pero que estas no se traducen igual de mecánicamente en actitudes hacia la condicionalidad.

Todos estos resultados apuntan a la idea de que, efectivamente, el *framing* y las heurísticas de merecimiento dan lugar a la necesidad de castigo (a actitudes más restrictivas), pero que el tipo de castigo es algo distinto, sobre lo que tienen menos efecto. Además, pone en evidencia que la exigencia puede valorarse de distintas formas, y que distintos individuos valoran la exigencia desde distintos criterios.

## **H12. Los individuos expuestos a un *framing* “positivo” sobre la conducta de un beneficiario mostraran compasión. Los expuestos a uno “negativo”, enojo**

En el marco teórico he defendido la necesidad de introducir las emociones como una pieza causal básica del modelo explicativo. Ello no ha servido solo para dibujar un retrato más completo de la realidad. Las emociones han dado la clave para entender algunos resultados, actuando como nexo entre la percepción de merecimiento y la conducta. Este es el caso para los resultados acerca de la autoexigencia percibida, donde se detectaba que los más compasivos se ven a si mismos como muy exigentes, a pesar de ser los menos exigentes teóricamente, y que los indignados se perciben como demasiado poco exigentes, aún siendo los más restrictivos (páginas 118 y 119).

Los resultados muestran que la percepción de María como alguien desafortunado despierta compasión. Ello se debe a que se percibe esfuerzo pero que, a pesar del mismo, María no consigue el resultado que persigue. Esto es importante porque, como se verá en la siguiente hipótesis, genera percepción de merecimiento y la compasión predispone a la

solidaridad. En cambio, la percepción de María como alguien perezoso despierta indignación, y esto genera no-mercedimiento y predispone al castigo.

Las emociones muestran coeficientes de correlación con el tratamiento y las actitudes hacia la condicionalidad más altos que entre estas dos últimas (página 117). Ello muestra su importancia *per se* y su importancia como nexo. Las relaciones parecerían más débiles si no se tuviera en cuenta las emociones.

Como nexo, además, sirve para entender que cada emoción lleva aparejada una tendencia de respuesta, una motivación, que se revela en la conducta observada (generosidad o restrictividad). Ello da paso a la siguiente hipótesis.

### **H13. El enojo estará positivamente relacionado con actitudes hacia la condicionalidad más restrictivas. La compasión con actitudes más generosas**

Que haya en juego emociones no nos diría nada interesante si no fuera porque sirven para entender o explicar la conducta adoptada. La actitud hacia la condicionalidad revelada esta en sintonía con las emociones teóricamente pertinentes. Esto respalda la interpretación teórica de las emociones como elemento explicativo, aunque en el diseño experimental no se trate de la causa.

A partir del *framing*/tratamiento se percibe esfuerzo y el sentimiento de compasión generado facilita una actitud más generosa. En cambio, la percepción de María como alguien perezoso despierta indignación. No se percibe esfuerzo y, la indignación que genera el hecho de no hacerse cargo de su situación, predispone a una actitud más restrictiva, al castigo.

Esta predisposición puede interpretarse como la tendencia de respuesta asociada a cada emoción. En este caso se trata de la motivación de la solidaridad para la compasión y de la reciprocidad fuerte para la indignación. Los resultados dibujan las relaciones que se esperarían de esta situación, así que pueden interpretarse como apoyando esta línea argumental. Así, la correlación estadística puede interpretarse de forma causal a nivel teórico: la compasión motiva la solidaridad (que se revela en una conducta más generosa) y la indignación la reciprocidad fuerte (que se revela en una conducta más restrictiva).

## **11.3. Líneas futuras de investigación y limitaciones del estudio**

El trabajo teórico realizado ha servido para sistematizar conocimiento previo de distintos autores y campos, ponerlo todo en juego y reflexionar sobre nuevas hipótesis plausibles. Un buen ejemplo es la hipótesis acerca de la posibilidad de considerar los criterios de conducta como una dimensión que reúne los criterios de control, reciprocidad y

esfuerzo que posteriormente se ha contrastado.

Esta tesis ha contribuido a comprender mejor la percepción de merecimiento y sus mecanismos; asentando además la idea de las “Actitudes hacia la condicionalidad” en la política social. Ha sido un primer paso para abrir esa caja negra y, sobre todo, para generar nuevas preguntas.

Una limitación importante, aunque desde otra perspectiva es a la vez una fortaleza, es que se trata de un campo de estudio innovador. Las actitudes hacia la condicionalidad como tal no están formalizadas en la literatura y no existe un estudio sistemático del que poder alimentarse. Este estudio muestra el interés de estudiar estas actitudes. La percepción de merecimiento es también un objeto de estudio novedoso, aunque en este caso se cuenta con algo de evidencia empírica disponible. Esto son limitaciones porque puede entreverse un largo recorrido para muchas de las ideas expuestas, pero no pueden desarrollarse todas. Esta tesis plantea interesantes líneas de investigación futuras, por ejemplo:

- Las actitudes hacia la condicionalidad y el estudio comparativo del apoyo a los EB: Así como las actitudes hacia la redistribución se estudian para explicar por qué en distintos países el EB recibe distinto apoyo, las actitudes hacia la condicionalidad pueden también servir para entender por qué, y cómo, se da este apoyo variable. Las actitudes hacia la condicionalidad pueden hacer visibles opiniones de una nueva dimensión, más profunda o concreta si se compara con la puramente redistributiva. La condicionalidad es un aspecto crucial del EB, y las actitudes hacia la condicionalidad tienen mucho que ver con las percepciones de merecimiento. Así, los juicios de merecimiento pueden ser una variable explicativa importante.
- Conducta, necesidad e identidad como fuentes de merecimiento: esta investigación se ha centrado en la conceptualización y estudio de los “criterios de conducta”. El diseño experimental del Estudio 2 ha tratado de poner en juego solo criterios de conducta y la investigación estadística del Estudio 1 ha tratado de contrastar la idea de unos criterios de conducta. La investigación debería seguir profundizando en esta idea pero también debería profundizar en los demás criterios, replicando por ejemplo el diseño experimental aquí realizado para contrastar si las mismas hipótesis sobre el funcionamiento de los mecanismos son correctas para otros criterios.
- Origen de las percepciones de merecimiento: si bien el Estudio 2 ha dejado claro que la percepción de merecimiento es totalmente susceptible de cambiar (manipulable) mediante el *framing*, el Estudio 1 se ha basado en la idea de que las percepciones de merecimiento existen fuera del esquema contingente y emergente de la percepción-acción. Los individuos albergan creencias sociales acerca del merecimiento. He defendido que por su transversalidad y su carga afectiva, sobre todo, pueden caracterizarse como “valores básicos”. Pero, ¿Cómo se forman? ¿De dónde surgen las percepciones de merecimiento cuando no se generan al observar una conducta concreta? ¿De la experiencia de observaciones y vivencias pasadas? ¿Puede considerarse una disposición evolutiva que hace que estos criterios sean usados de

forma extensa y prevalente sin distinciones sociales? Los resultados del Estudio 1 muestran que las variables tradicionales son significativas pero tienen poca capacidad predictiva. Además se predecía mejor la percepción de merecimiento según necesidad que según conducta. La comparación de distintos modelos mostraba que la dimensión del merecimiento juega un papel intermedio central. ¿Es anterior el merecimiento a los valores políticos y el autointerés? ¿Interfiere el merecimiento a estos últimos o al revés? Como estas pueden imaginarse tantas otras cuestiones y en esta investigación primeriza solo se ha apuntado que efectivamente hay interferencias y que el merecimiento es central.

- Pensamiento político-moral heurístico y comunicación política: este estudio ha puesto de manifiesto cuán manipulable es la opinión acerca de las políticas sociales si se sabe “qué botón tocar”. En este caso el botón eran las percepciones de merecimiento partiendo de la importancia del criterio de conducta y del *framing*. Recurrir al merecimiento de los beneficiarios es muy poderoso. Este estudio ayuda a entender como funciona la persuasión o la manipulación. Saber a qué reacciona la mente es un pre-requisito. Si la mente no reaccionará a las pistas sobre la conducta, el *framing* de este estudio hubiera fallado y, así, el diseño experimental. Esto abre la puerta a investigaciones acerca de la comunicación política.
- Pensamiento moral deliberativo *versus* intuitivo: las heurísticas de merecimiento se relacionan estrechamente con el debate acerca del pensamiento moral descrito en la tesis. Básicamente, se trata de aplicar al caso la pregunta ¿Toman mejores decisiones los individuos que han deliberado que los que han tomado su decisión intuitivamente? ¿Qué rol juega el pensamiento consciente y cuál el intuitivo? En este estudio la ansiedad se ha añadido con fines exploratorios sin anticipar ningún efecto. Pero, como se ha descrito, la ansiedad normalmente ha sido usada para tratar de explicar cuándo un individuo dejará de confiar en sus hábitos políticos. Esto conecta con el debate en cuestión y deja sitio al rol de la ansiedad. En este sentido, puede imaginarse una línea de investigación que ponga la ansiedad en el centro del debate para determinar, por lo menos, un caso en el que un individuo entrará en una toma de decisión más consciente. Aparte de la investigación de cómo efectivamente la gente toma sus decisiones morales, a nivel normativo también puede servir para explorar implicaciones a favor de un modo u otro de toma de decisión.
- Detalle de las operaciones cognitivas y afectivas implicadas: en esta tesis he abordado la idea de unas heurísticas de merecimiento sin entrar a determinar qué tipo de reglas de procesamiento de la información y de toma de decisión están concretamente implicadas. Tan solo se han descrito apuntando a la idea de que, si el *framing* funciona y la decisión es automática, es porque activa todas esas operaciones. De no ser así, no se hubiera confirmado la hipótesis y hubiera fracasado el estudio experimental.

## 11.4. Resumen de las conclusiones

Ya para acabar, un primer gran titular para resumir las conclusiones de este trabajo es que la percepción de merecimiento es muy poderosa para marcar las actitudes hacia

la política social. Como muestran los resultados, es especialmente relevante para las actitudes hacia la condicionalidad de la política social, un ámbito clave del EB.

Su relevancia, siguiendo con el trabajo realizado, se debe a su carácter intuitivo y heurístico (el uso de reglas sencillas que procesan información limitada), y a que conecta con emociones y motivaciones pro-sociales básicas. El *framing* juega un papel crucial dado que algunos discursos serán capaces de activar los circuitos del merecimiento y otros no.

Además, el estudio ha puesto en evidencia que el efecto de las variables tradicionales queda debilitado en presencia de los juicios de merecimiento. Tanto el enfoque con datos de sondeo como el experimental han podido detectarlo.

Un último hallazgo importante tiene que ver con el efecto de las heurísticas de merecimiento. Los resultados de este estudio apuntan a que las heurísticas funcionan sobre todo para decidir si castigar o no (formato dicotómico), pero funcionan peor para marcar cuál es el castigo más adecuado (formato ordinal). Los resultados parecen sugerir que esto último sigue teniendo más que ver con las variables tradicionales. Por ello, el formato dicotómico mostraba resultados mucho más claros que el formato ordinal, que no mostraba diferencias tan claras en la percepción de las medidas adecuadas para castigar.



# Parte V

## Anexo



# Anexo A

## Tablas anexas del Estudio 1

### A.1. Anexo A.1

```
#Escala CC
Omega
Call: omega(m = data.r$rho)
Alpha:          0.64
G.6:           0.64
Omega Hierarchical: 0.52
Omega H asymptotic: 0.73
Omega Total    0.71

Schmid Leiman Factor loadings greater than 0.2
  g  F1*  F2*  F3*  h2  u2  p2
p5a 0.22          0.20 0.14 0.86 0.35
p6a 0.50          -0.54 0.56 0.44 0.45
p7a 0.56          0.56    0.64 0.36 0.49
p8a 0.53 0.32          0.39 0.61 0.71
p18a 0.30          0.40    0.26 0.74 0.34
p15a 0.33 0.23          0.18 0.82 0.59
p14a 0.24 0.20          0.26 0.19 0.81 0.32
p35a 0.40 0.32          0.27 0.73 0.60

With eigenvalues of:
  g  F1*  F2*  F3*
1.31 0.32 0.55 0.45
```

```
#Escala CN
Omega
Call: omega(m = data.r$rho)
Alpha:          0.83
G.6:           0.77
Omega Hierarchical: 0.83
Omega H asymptotic: 0.9
Omega Total    0.92

Schmid Leiman Factor loadings greater than 0.2
  g  F1*  F2*  F3*  h2  u2  p2
p61a 0.84 0.54          1.00 0.00 0.71
p63a 0.72          0.31 0.62 0.38 0.85
p64a 0.80          0.48    0.87 0.13 0.73

With eigenvalues of:
  g  F1*  F2*  F3*
1.87 0.29 0.23 0.10
```

## A.2. Anexo A.2

#Descriptivos Estudio 1

	n	mean	sd	median	trimmed	mad	min	max	range	skew	kurtosis	se
SEXO	1900	1.50	0.50	1.00	1.50	0.00	1.00	2.00	1.00	0.00	-2.00	0.01
EDAD	1900	2.27	1.11	2.00	2.21	1.48	1.00	4.00	3.00	0.31	-1.25	0.03
PREST	1900	1.44	0.56	1.00	1.38	0.00	1.00	3.00	2.00	0.82	-0.35	0.01
FORM	1898	2.38	0.93	3.00	2.36	1.48	1.00	4.00	3.00	-0.16	-1.02	0.02
INGRES	1900	2.51	1.04	3.00	2.52	1.48	1.00	4.00	3.00	-0.08	-1.17	0.02
IGUALIT	1450	0.64	0.26	0.60	0.66	0.30	0.00	1.00	1.00	-0.44	-0.51	0.01
IZQDE	1523	1.64	0.77	1.00	1.56	0.00	1.00	3.00	2.00	0.70	-0.96	0.02
CC	1389	0.60	0.19	0.62	0.61	0.19	0.00	1.00	1.00	-0.20	-0.49	0.01
CN	1750	0.41	0.37	0.33	0.39	0.49	0.00	1.00	1.00	0.31	-1.26	0.01
COND	1533	0.52	0.23	0.56	0.52	0.33	0.00	1.00	1.00	-0.10	-0.65	0.01
POSMERC	1203	2.00	0.59	2.00	2.00	0.00	1.00	3.00	2.00	0.00	-0.09	0.02

## A.3. Anexo A.3

#Partial Corr

Correlations

Control Variables		COND	CC	CN	SEXO	EDAD	PREST	FORM	INGRES	POSMERC	IGUALIT	IZQDE		
-none- (a)	COND	Correlation	1,000	,364	,362	-,070	-,064	-,085	-,080	-,128	-,185	-,224	,106	
		Significance (2-tailed)	.	,000	,000	,006	,013	,001	,002	,000	,000	,000	,000	,000
		df	0	1229	1462	1531	1531	1531	1529	1531	1009	1255	1251	
	CC	Correlation	,364	1,000	,016	-,070	,123	,036	,143	,072	-,100	-,096	,169	
		Significance (2-tailed)	,000	.	,562	,009	,000	,183	,000	,007	,002	,001	,000	
		df	1229	0	1334	1387	1387	1387	1385	1387	932	1162	1134	
	CN	Correlation	,362	,016	1,000	-,077	-,011	-,093	-,297	-,246	-,146	-,192	-,024	
		Significance (2-tailed)	,000	,562	.	,001	,633	,000	,000	,000	,000	,000	,358	
		df	1462	1334	0	1748	1748	1748	1746	1748	1137	1381	1426	
	SEXO	Correlation	-,070	-,070	-,077	1,000	,062	,077	,043	,205	,121	,070	-,001	
		Significance (2-tailed)	,006	,009	,001	.	,007	,001	,063	,000	,000	,008	,963	
		df	1531	1387	1748	0	1898	1898	1896	1898	1201	1448	1521	
	EDAD	Correlation	-,064	,123	-,011	,062	1,000	,340	,317	,325	-,075	,084	,056	
		Significance (2-tailed)	,013	,000	,633	,007	.	,000	,000	,000	,009	,001	,028	
		df	1531	1387	1748	1898	0	1898	1896	1898	1201	1448	1521	
	PREST	Correlation	-,085	,036	-,093	,077	,340	1,000	,194	,278	,324	,062	,035	
		Significance (2-tailed)	,001	,183	,000	,001	,000	.	,000	,000	,000	,018	,169	
		df	1531	1387	1748	1898	1898	0	1896	1898	1201	1448	1521	
	FORM	Correlation	-,080	,143	-,297	,043	,317	,194	1,000	,432	,101	,097	,070	
		Significance (2-tailed)	,002	,000	,000	,063	,000	,000	.	,000	,000	,000	,006	
		df	1529	1385	1746	1896	1896	1896	0	1896	1201	1448	1519	
	INGRES	Correlation	-,128	,072	-,246	,205	,325	,278	,432	1,000	,236	,092	,114	
		Significance (2-tailed)	,000	,007	,000	,000	,000	,000	,000	.	,000	,000	,000	
		df	1531	1387	1748	1898	1898	1898	1896	0	1201	1448	1521	
	POSMERC	Correlation	-,185	-,100	-,146	,121	-,075	,324	,101	,236	1,000	,048	-,036	
		Significance (2-tailed)	,000	,002	,000	,000	,009	,000	,000	,000	.	,137	,260	
		df	1009	932	1137	1201	1201	1201	1201	1201	0	945	991	
IGUALIT	Correlation	-,224	-,096	-,192	,070	,084	,062	,097	,092	,048	1,000	-,167		
	Significance (2-tailed)	,000	,001	,000	,008	,001	,018	,000	,000	,137	.	,000		
	df	1255	1162	1381	1448	1448	1448	1448	1448	945	0	1176		

CC & CN	IZQDE	Correlation	,106	,169	-,024	-,001	,056	,035	,070	,114	-,036	-,167	1,000	
		Significance (2-tailed)	,000	,000	,358	,963	,028	,169	,006	,000	,260	,000	.	.
		df	1251	1134	1426	1521	1521	1521	1519	1521	991	1176	0	.
	COND	Correlation	1,000	.	.	-,021	-,122	-,076	-,031	-,079	-,114	-,144	,063	.
		Significance (2-tailed)	.	.	.	,456	,000	,008	,275	,006	,000	,000	,033	.
		df	0	1227	1227	1227	1227	1227	1227	1227	930	1160	1132	.
	CC	Correlation	.	1,000	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
		Significance (2-tailed)	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
		df	1227	0	1332	1332	1332	1332	1332	1332	930	1160	1132	.
	CN	Correlation	.	.	1,000	.	.	.	.	.	.	.	.	.
		Significance (2-tailed)	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
		df	1227	1332	0	1332	1332	1332	1332	1332	930	1160	1132	.
	SEXO	Correlation	-,021	.	.	1,000	,070	,073	,032	,199	,106	,050	,009	.
		Significance (2-tailed)	,456	.	.	.	,010	,008	,242	,000	,001	,087	,769	.
		df	1227	1332	1332	0	1332	1332	1332	1332	930	1160	1132	.
	EDAD	Correlation	-,122	.	.	,070	1,000	,339	,316	,327	-,067	,097	,036	.
		Significance (2-tailed)	,000	.	.	,010	.	,000	,000	,000	,042	,001	,229	.
		df	1227	1332	1332	1332	0	1332	1332	1332	930	1160	1132	.
	PREST	Correlation	-,076	.	.	,073	,339	1,000	,172	,262	,321	,049	,027	.
		Significance (2-tailed)	,008	.	.	,008	,000	.	,000	,000	,000	,096	,361	.
		df	1227	1332	1332	1332	1332	0	1332	1332	930	1160	1132	.
	FORM	Correlation	-,031	.	.	,032	,316	,172	1,000	,382	,077	,058	,041	.
		Significance (2-tailed)	,275	.	.	,242	,000	,000	.	,000	,018	,048	,169	.
		df	1227	1332	1332	1332	1332	1332	0	1332	930	1160	1132	.
	INGRES	Correlation	-,079	.	.	,199	,327	,262	,382	1,000	,218	,055	,100	.
		Significance (2-tailed)	,006	.	.	,000	,000	,000	,000	.	,000	,062	,001	.
		df	1227	1332	1332	1332	1332	1332	1332	0	930	1160	1132	.
POS MERC	Correlation	-,114	.	.	,106	-,067	,321	,077	,218	1,000	,012	-,024	.	
	Significance (2-tailed)	,000	.	.	,001	,042	,000	,018	,000	.	,725	,473	.	
	df	930	930	930	930	930	930	930	930	0	930	930	.	
IGUALIT	Correlation	-,144	.	.	,050	,097	,049	,058	,055	,012	1,000	-,161	.	
	Significance (2-tailed)	,000	.	.	,087	,001	,096	,048	,062	,725	.	,000	.	
	df	1160	1160	1160	1160	1160	1160	1160	1160	930	0	1132	.	
IZQDE	Correlation	,063	.	.	,009	,036	,027	,041	,100	-,024	-,161	1,000	.	
	Significance (2-tailed)	,033	.	.	,769	,229	,361	,169	,001	,473	,000	.	.	
	df	1132	1132	1132	1132	1132	1132	1132	1132	930	1132	0	.	

a Cells contain zero-order (Pearson) correlations.

#### Correlations

Control Variables		COND	CC	CN	SEXO	EDAD	PREST	FORM	INGRES	POS MERC	IGUALIT	IZQDE		
-none- (a)	COND	Correlation	1,000	,364	,362	-,070	-,064	-,085	-,080	-,128	-,185	-,224	,106	
		Significance (2-tailed)	.	,000	,000	,006	,013	,001	,002	,000	,000	,000	,000	,000
		df	0	1229	1462	1531	1531	1531	1529	1531	1009	1255	1251	.
CC	COND	Correlation	,364	1,000	,016	-,070	,123	,036	,143	,072	-,100	-,096	,169	
		Significance (2-tailed)	,000	.	,562	,009	,000	,183	,000	,007	,002	,001	,000	.
		df	1229	0	1334	1387	1387	1387	1385	1387	932	1162	1134	.
CN	COND	Correlation	,362	,016	1,000	-,077	-,011	-,093	-,297	-,246	-,146	-,192	-,024	
		Significance (2-tailed)	,000	.	.	,009	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	.
		df	1229	1332	0	1332	1332	1332	1332	1332	930	1160	1132	.

		Significance (2-tailed)	,000	,562	.	,001	,633	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,358
		df	1462	1334	0	1748	1748	1748	1746	1748	1137	1381	1426	
	SEXO	Correlation	-,070	-,070	-,077	1,000	,062	,077	,043	,205	,121	,070	-,001	
		Significance (2-tailed)	,006	,009	,001	.	,007	,001	,063	,000	,000	,008	,963	
		df	1531	1387	1748	0	1898	1898	1896	1898	1201	1448	1521	
	EDAD	Correlation	-,064	,123	-,011	,062	1,000	,340	,317	,325	-,075	,084	,056	
		Significance (2-tailed)	,013	,000	,633	,007	.	,000	,000	,000	,009	,001	,028	
		df	1531	1387	1748	1898	0	1898	1896	1898	1201	1448	1521	
	PREST	Correlation	-,085	,036	-,093	,077	,340	1,000	,194	,278	,324	,062	,035	
		Significance (2-tailed)	,001	,183	,000	,001	,000	.	,000	,000	,000	,018	,169	
		df	1531	1387	1748	1898	1898	0	1896	1898	1201	1448	1521	
	FORM	Correlation	-,080	,143	-,297	,043	,317	,194	1,000	,432	,101	,097	,070	
		Significance (2-tailed)	,002	,000	,000	,063	,000	,000	.	,000	,000	,000	,006	
		df	1529	1385	1746	1896	1896	1896	0	1896	1201	1448	1519	
	INGRES	Correlation	-,128	,072	-,246	,205	,325	,278	,432	1,000	,236	,092	,114	
		Significance (2-tailed)	,000	,007	,000	,000	,000	,000	,000	.	,000	,000	,000	
		df	1531	1387	1748	1898	1898	1898	1896	0	1201	1448	1521	
	POSmerc	Correlation	-,185	-,100	-,146	,121	-,075	,324	,101	,236	1,000	,048	-,036	
		Significance (2-tailed)	,000	,002	,000	,000	,009	,000	,000	,000	.	,137	,260	
		df	1009	932	1137	1201	1201	1201	1201	1201	0	945	991	
	IGUALIT	Correlation	-,224	-,096	-,192	,070	,084	,062	,097	,092	,048	1,000	-,167	
		Significance (2-tailed)	,000	,001	,000	,008	,001	,018	,000	,000	,137	.	,000	
		df	1255	1162	1381	1448	1448	1448	1448	1448	945	0	1176	
	IZQDE	Correlation	,106	,169	-,024	-,001	,056	,035	,070	,114	-,036	-,167	1,000	
		Significance (2-tailed)	,000	,000	,358	,963	,028	,169	,006	,000	,260	,000	.	
		df	1251	1134	1426	1521	1521	1521	1519	1521	991	1176	0	
CN	COND	Correlation	1,000	,384	.	-,046	-,064	-,056	,031	-,043	-,143	-,169	,123	
		Significance (2-tailed)	.	,000	.	,079	,015	,033	,240	,103	,000	,000	,000	
		df	0	1228	1461	1461	1461	1461	1461	1461	1008	1254	1250	
	CC	Correlation	,384	1,000	.	-,069	,124	,037	,154	,078	-,099	-,095	,170	
		Significance (2-tailed)	,000	.	.	,012	,000	,172	,000	,004	,003	,001	,000	
		df	1228	0	1333	1333	1333	1333	1333	1333	931	1161	1133	
	CN	Correlation	.	.	1,000	.	.	.	.	.	.	.	.	
		Significance (2-tailed)	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	
		df	1461	1333	0	1747	1747	1747	1745	1747	1136	1380	1425	
	SEXO	Correlation	-,046	-,069	.	1,000	,061	,070	,021	,193	,112	,056	-,003	
		Significance (2-tailed)	,079	,012	.	.	,010	,003	,380	,000	,000	,036	,907	
		df	1461	1333	1747	0	1747	1747	1745	1747	1136	1380	1425	
	EDAD	Correlation	-,064	,124	.	,061	1,000	,341	,329	,333	-,078	,084	,056	
		Significance (2-tailed)	,015	,000	.	,010	.	,000	,000	,000	,008	,002	,035	
		df	1461	1333	1747	1747	0	1747	1745	1747	1136	1380	1425	
	PREST	Correlation	-,056	,037	.	,070	,341	1,000	,175	,264	,315	,045	,033	
		Significance (2-tailed)	,033	,172	.	,003	,000	.	,000	,000	,000	,094	,211	
		df	1461	1333	1747	1747	1747	0	1745	1747	1136	1380	1425	
	FORM	Correlation	,031	,154	.	,021	,329	,175	1,000	,388	,061	,043	,066	
		Significance (2-tailed)	,240	,000	.	,380	,000	,000	.	,000	,040	,114	,013	
		df	1461	1333	1745	1745	1745	1745	0	1745	1136	1380	1425	
	INGRES	Correlation	-,043	,078	.	,193	,333	,264	,388	1,000	,209	,047	,111	

		Significance (2-tailed)	,103	,004	.	,000	,000	,000	,000	.	,000	,081	,000
		df	1461	1333	1747	1747	1747	1747	1745	0	1136	1380	1425
	POSMERC	Correlation	-,143	-,099	.	,112	-,078	,315	,061	,209	1,000	,021	-,040
		Significance (2-tailed)	,000	,003	.	,000	,008	,000	,040	,000	.	,524	,210
		df	1008	931	1136	1136	1136	1136	1136	1136	0	944	990
	IGUALIT	Correlation	-,169	-,095	.	,056	,084	,045	,043	,047	,021	1,000	-,175
		Significance (2-tailed)	,000	,001	.	,036	,002	,094	,114	,081	,524	.	,000
		df	1254	1161	1380	1380	1380	1380	1380	1380	944	0	1175
	IZQDE	Correlation	,123	,170	.	-,003	,056	,033	,066	,111	-,040	-,175	1,000
		Significance (2-tailed)	,000	,000	.	,907	,035	,211	,013	,000	,210	,000	.
		df	1250	1133	1425	1425	1425	1425	1425	1425	990	1175	0

a Cells contain zero-order (Pearson) correlations.

Partial Corr

Correlations

Control Variables		COND	CC	CN	SEXO	EDAD	PREST	FORM	INGRES	POSMERC	IGUALIT	IZQDE	
-none- (a)	COND	Correlation	1,000	,364	,362	-,070	-,064	-,085	-,080	-,128	-,185	-,224	,106
		Significance (2-tailed)	.	,000	,000	,006	,013	,001	,002	,000	,000	,000	,000
		df	0	1229	1462	1531	1531	1531	1529	1531	1009	1255	1251
CC	COND	Correlation	,364	1,000	,016	-,070	,123	,036	,143	,072	-,100	-,096	,169
		Significance (2-tailed)	,000	.	,562	,009	,000	,183	,000	,007	,002	,001	,000
		df	1229	0	1334	1387	1387	1387	1385	1387	932	1162	1134
CN	COND	Correlation	,362	,016	1,000	-,077	-,011	-,093	-,297	-,246	-,146	-,192	-,024
		Significance (2-tailed)	,000	,562	.	,001	,633	,000	,000	,000	,000	,000	,358
		df	1462	1334	0	1748	1748	1748	1746	1748	1137	1381	1426
SEXO	COND	Correlation	-,070	-,070	-,077	1,000	,062	,077	,043	,205	,121	,070	-,001
		Significance (2-tailed)	,006	,009	,001	.	,007	,001	,063	,000	,000	,008	,963
		df	1531	1387	1748	0	1898	1898	1896	1898	1201	1448	1521
EDAD	COND	Correlation	-,064	,123	-,011	,062	1,000	,340	,317	,325	-,075	,084	,056
		Significance (2-tailed)	,013	,000	,633	,007	.	,000	,000	,000	,009	,001	,028
		df	1531	1387	1748	1898	0	1898	1896	1898	1201	1448	1521
PREST	COND	Correlation	-,085	,036	-,093	,077	,340	1,000	,194	,278	,324	,062	,035
		Significance (2-tailed)	,001	,183	,000	,001	,000	.	,000	,000	,000	,018	,169
		df	1531	1387	1748	1898	1898	0	1896	1898	1201	1448	1521
FORM	COND	Correlation	-,080	,143	-,297	,043	,317	,194	1,000	,432	,101	,097	,070
		Significance (2-tailed)	,002	,000	,000	,063	,000	,000	.	,000	,000	,000	,006
		df	1529	1385	1746	1896	1896	1896	0	1896	1201	1448	1519
INGRES	COND	Correlation	-,128	,072	-,246	,205	,325	,278	,432	1,000	,236	,092	,114
		Significance (2-tailed)	,000	,007	,000	,000	,000	,000	,000	.	,000	,000	,000
		df	1531	1387	1748	1898	1898	1898	1896	0	1201	1448	1521
POSMERC	COND	Correlation	-,185	-,100	-,146	,121	-,075	,324	,101	,236	1,000	,048	-,036
		Significance (2-tailed)	,000	,002	,000	,000	,009	,000	,000	,000	.	,137	,260
		df	1009	932	1137	1201	1201	1201	1201	1201	0	945	991
IGUALIT	COND	Correlation	-,224	-,096	-,192	,070	,084	,062	,097	,092	,048	1,000	-,167
		Significance (2-tailed)	,000	,001	,000	,008	,001	,018	,000	,000	,137	.	,000
		df	1255	1162	1381	1448	1448	1448	1448	1448	945	0	1176
IZQDE	COND	Correlation	,106	,169	-,024	-,001	,056	,035	,070	,114	-,036	-,167	1,000

		Significance (2-tailed)	,000	,000	,358	,963	,028	,169	,006	,000	,260	,000	.
		df	1251	1134	1426	1521	1521	1521	1519	1521	991	1176	0
CC	COND	Correlation	1,000	.	,383	-,049	-,117	-,106	-,143	-,166	-,160	-,204	,048
		Significance (2-tailed)	.	.	,000	,088	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,106
		df	0	1228	1228	1228	1228	1228	1228	1228	931	1161	1133
	CC	Correlation	.	1,000	.	.	.	.	.	.	.	.	.
		Significance (2-tailed)	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
		df	1228	0	1333	1386	1386	1386	1384	1386	931	1161	1133
	CN	Correlation	,383	.	1,000	-,076	-,014	-,094	-,302	-,248	-,146	-,192	-,027
		Significance (2-tailed)	,000	.	.	,006	,622	,001	,000	,000	,000	,000	,355
		df	1228	1333	0	1333	1333	1333	1333	1333	931	1161	1133
	SEXO	Correlation	-,049	.	-,076	1,000	,071	,079	,053	,211	,115	,064	,011
		Significance (2-tailed)	,088	.	,006	.	,008	,003	,047	,000	,000	,030	,717
		df	1228	1386	1333	0	1386	1386	1384	1386	931	1161	1133
	EDAD	Correlation	-,117	.	-,014	,071	1,000	,339	,305	,320	-,064	,097	,036
		Significance (2-tailed)	,000	.	,622	,008	.	,000	,000	,000	,051	,001	,224
		df	1228	1386	1333	1386	0	1386	1384	1386	931	1161	1133
	PREST	Correlation	-,106	.	-,094	,079	,339	1,000	,191	,276	,330	,066	,030
		Significance (2-tailed)	,000	.	,001	,003	,000	.	,000	,000	,000	,025	,319
		df	1228	1386	1333	1386	1386	0	1384	1386	931	1161	1133
	FORM	Correlation	-,143	.	-,302	,053	,305	,191	1,000	,427	,117	,112	,047
		Significance (2-tailed)	,000	.	,000	,047	,000	,000	.	,000	,000	,000	,112
		df	1228	1384	1333	1384	1384	1384	0	1384	931	1161	1133
	INGRES	Correlation	-,166	.	-,248	,211	,320	,276	,427	1,000	,246	,100	,103
		Significance (2-tailed)	,000	.	,000	,000	,000	,000	,000	.	,000	,001	,000
		df	1228	1386	1333	1386	1386	1386	1384	0	931	1161	1133
	POSMEC	Correlation	-,160	.	-,146	,115	-,064	,330	,117	,246	1,000	,039	-,019
		Significance (2-tailed)	,000	.	,000	,000	,051	,000	,000	,000	.	,233	,557
		df	931	931	931	931	931	931	931	931	0	931	931
	IGUALIT	Correlation	-,204	.	-,192	,064	,097	,066	,112	,100	,039	1,000	-,153
		Significance (2-tailed)	,000	.	,000	,030	,001	,025	,000	,001	,233	.	,000
		df	1161	1161	1161	1161	1161	1161	1161	1161	931	0	1133
	IZQDE	Correlation	,048	.	-,027	,011	,036	,030	,047	,103	-,019	-,153	1,000
		Significance (2-tailed)	,106	.	,355	,717	,224	,319	,112	,000	,557	,000	.
		df	1133	1133	1133	1133	1133	1133	1133	1133	931	1133	0

a Cells contain zero-order (Pearson) correlations.

#### #Regression

##### Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	SEXO(a)	.	Enter
2	CC(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: COND

##### Excluded Variables(b)

Model	Beta	In	t	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics
-------	------	----	---	------	---------------------	-------------------------

		Tolerance	Tolerance	Tolerance	Tolerance	Tolerance
1	CC	,360(a)	13,538	,000	,360	,995

a Predictors in the Model: (Constant), SEX0  
b Dependent Variable: COND

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	EDAD(a)	.	Enter
2	CC(a)	.	Enter

a All requested variables entered.  
b Dependent Variable: COND

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta	Zero-order			Partial	Part	B
1	(Constant)	,550	,015			36,955	,000			
	EDAD	-,013	,006	-,064		-2,238	,025	-,064	-,064	-,064
2	(Constant)	,304	,022			13,757	,000			
	EDAD	-,023	,006	-,110		-4,144	,000	-,064	-,117	-,109
	CC	,443	,031	,377		14,175	,000	,364	,375	,374

a Dependent Variable: COND

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	PREST(a)	.	Enter
2	CC(a)	.	Enter

a All requested variables entered.  
b Dependent Variable: COND

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta	Zero-order			Partial	Part	B
1	(Constant)	,535	,008			64,737	,000			
	PREST	-,035	,012	-,085		-3,003	,003	-,085	-,085	-,085
2	(Constant)	,277	,020			13,805	,000			
	PREST	-,040	,011	-,098		-3,723	,000	-,085	-,106	-,098
	CC	,431	,031	,367		13,875	,000	,364	,368	,367

a Dependent Variable: COND

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	FORM(a)	.	Enter
2	CC(a)	.	Enter

a All requested variables entered.  
b Dependent Variable: COND

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta	Zero-order			Partial	Part	B
1	(Constant)	,566	,018			31,816	,000			
	FORM	-,020	,007	-,080		-2,816	,005	-,080	-,080	-,080
2	(Constant)	,327	,023			13,979	,000			

	FORM	-,033	,007	-,135	-5,064	,000	-,080	-,143	-,133
	CC	,450	,031	,383	14,397	,000	,364	,380	,379

a Dependent Variable: COND

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	INGRES(a)	.	Enter
2	CC(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: COND

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta	Zero-order			Partial	Part	B
1	(Constant)	,590	,017			34,831	,000			
	INGRES	-,028	,006	-,128		-4,515	,000	-,128	-,128	-,128
2	(Constant)	,340	,024			14,428	,000			
	INGRES	-,034	,006	-,155		-5,886	,000	-,128	-,166	-,154
	CC	,440	,031	,375		14,254	,000	,364	,377	,374

a Dependent Variable: COND

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	IGUALIT(a)	.	Enter
2	CC(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: COND

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta	Zero-order			Partial	Part	B
1	(Constant)	,645	,017			37,302	,000			
	IGUALIT	-,196	,025	-,224		-7,837	,000	-,224	-,224	-,224
2	(Constant)	,382	,026			14,632	,000			
	IGUALIT	-,167	,024	-,191		-7,100	,000	-,224	-,204	-,190
	CC	,405	,032	,345		12,836	,000	,364	,353	,344

a Dependent Variable: COND

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	IZQDE(a)	.	Enter
2	CC(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: COND

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta	Zero-order			Partial	Part	B
1	(Constant)	,468	,016			29,179	,000			
	IZQDE	,032	,009	,106		3,579	,000	,106	,106	,106
2	(Constant)	,245	,023			10,634	,000			



	IZQDE	,014	,008	,045	1,617	,106	,106	,048	,045
	CC	,418	,033	,356	12,685	,000	,364	,353	,351

a Dependent Variable: COND

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	POSMERC(a)	.	Enter
2	CC(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: COND

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta	Zero-order			Partial	Part	B
1	(Constant)	,664	,026			25,308	,000			
	POSMERC	-,072	,013	-,185		-5,738	,000	-,185	-,185	-,185
2	(Constant)	,390	,034			11,401	,000			
	POSMERC	-,059	,012	-,150		-4,949	,000	-,185	-,160	-,149
	CC	,409	,036	,349		11,507	,000	,364	,353	,347

a Dependent Variable: COND

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	SEXO(a)	.	Enter
2	CN(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: COND

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta	Zero-order			Partial	Part	B
1	(Constant)	,536	,008			63,493	,000			
	SEXO	-,032	,012	-,070		-2,702	,007	-,070	-,070	-,070
2	(Constant)	,438	,010			42,366	,000			
	SEXO	-,020	,011	-,043		-1,759	,079	-,070	-,046	-,043
	CN	,223	,015	,359		14,700	,000	,362	,359	,358

a Dependent Variable: COND

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	EDAD(a)	.	Enter
2	CN(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: COND

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta	Zero-order			Partial	Part	B
1	(Constant)	,550	,014			40,306	,000			
	EDAD	-,013	,005	-,064		-2,441	,015	-,064	-,064	-,064
2	(Constant)	,455	,014			32,017	,000			

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method	B	Std. Error	Beta	Zero-order	Partial	Part	B	Std. Error
1	EDAD	.	Enter	-,012	,005	-,060	-,2448	,015	-,064	-,064	-,060
2	CN	.	Enter	,225	,015	,362	14,864	,000	,362	,362	,362

a Dependent Variable: COND

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	PREST(a)	.	Enter
2	CN(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: COND

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations					
		B	Std. Error	Beta	Zero-order			Partial	Part	B	Std. Error		
1	(Constant)	,535	,008			70,605	,000						
	PREST	-,035	,011	-,085		-3,276	,001	-,085	-,085	-,085	-,085		
2	(Constant)	,437	,010			44,997	,000						
	PREST	-,021	,010	-,052		-2,130	,033	-,085	-,056	-,056	-,052		
	CN	,222	,015	,358		14,623	,000	,362	,357	,357	,356		

a Dependent Variable: COND

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	FORM(a)	.	Enter
2	CN(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: COND

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations					
		B	Std. Error	Beta	Zero-order			Partial	Part	B	Std. Error		
1	(Constant)	,566	,016			34,701	,000						
	FORM	-,020	,006	-,080		-3,071	,002	-,080	-,080	-,080	-,080		
2	(Constant)	,407	,019			21,687	,000						
	FORM	,007	,006	,030		1,177	,240	-,080	,031	,031	,029		
	CN	,231	,016	,371		14,550	,000	,362	,356	,356	,355		

a Dependent Variable: COND

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	INGRES(a)	.	Enter
2	CN(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: COND

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations
-------	--	-----------------------------	---------------------------	---	------	--------------

		B	Std. Error	Beta	Zero-order	Partial	Part	B	Std. Error
1	(Constant)	,590	,016		37,989	,000			
	INGRES	-,028	,006	-,128	-4,924	,000	-,128	-,128	-,128
2	(Constant)	,452	,018		25,676	,000			
	INGRES	-,009	,006	-,041	-1,631	,103	-,128	-,043	-,040
	CN	,219	,016	,352	14,017	,000	,362	,344	,341

a Dependent Variable: COND

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	IGUALIT(a)	.	Enter
2	CN(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: COND

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta	Zero-order			Partial	Part	B
1	(Constant)	,645	,017			38,766	,000			
	IGUALIT	-,196	,024	-,224		-8,145	,000	-,224	-,224	-,224
2	(Constant)	,525	,018			28,507	,000			
	IGUALIT	-,140	,023	-,160		-6,064	,000	-,224	-,169	-,157
	CN	,206	,016	,332		12,543	,000	,362	,334	,325

a Dependent Variable: COND

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	IZQDE(a)	.	Enter
2	CN(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: COND

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta	Zero-order			Partial	Part	B
1	(Constant)	,468	,015			30,648	,000			
	IZQDE	,032	,008	,106		3,759	,000	,106	,106	,106
2	(Constant)	,370	,016			23,355	,000			
	IZQDE	,034	,008	,115		4,378	,000	,106	,123	,115
	CN	,227	,016	,365		13,955	,000	,362	,367	,365

a Dependent Variable: COND

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	POSMERC(a)	.	Enter
2	CN(a)	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: COND

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta	Zero-order			Partial	Part	B
1	(Constant)	,664	,025			26,333	,000			
	POSMERC	-,072	,012	-,185		-5,970	,000	-,185	-,185	-,185
2	(Constant)	,537	,026			20,610	,000			
	POSMERC	-,053	,011	-,135		-4,580	,000	-,185	-,143	-,133
	CN	,213	,018	,343		11,668	,000	,362	,345	,339

a. Dependent Variable: COND

# Anexo B

## Código escrito en R y resultados sin elaborar

### B.1. Anexo B.1

```
#Estudio 1

> library(psych)
> library(sem)
Loading required package: MASS
Loading required package: matrixcalc
> library(Rcmdr)
> library(GPARotation)
> library(MBESS)

#Análisis de fiabilidad
> attach(dataestudio1)

#Escala CC
> data<-data.frame(p5a,p6a,p7a,p8a,p18a,p15a,p14a,p35a)
> data.r<-tetrachoric(data)
Loading required package: mvtnorm
> alpha(data.r$rho)

Reliability analysis
Call: alpha(x = data.r$rho)

raw_alpha std.alpha G6(smc) average_r
  0.64      0.64    0.64      0.18

Reliability if an item is dropped:
raw_alpha std.alpha G6(smc) average_r
p5a      0.64      0.64    0.63      0.21
p6a      0.61      0.61    0.59      0.18
p7a      0.57      0.57    0.55      0.16
p8a      0.58      0.58    0.57      0.16
p18a     0.62      0.62    0.61      0.19
p15a     0.63      0.63    0.62      0.19
p14a     0.64      0.64    0.63      0.20
p35a     0.61      0.61    0.60      0.18

Item statistics
  r r.cor
p5a 0.43 0.27
p6a 0.56 0.47
p7a 0.67 0.63
p8a 0.64 0.58
```

```

p18a 0.51 0.39
p15a 0.48 0.34
p14a 0.45 0.29
p35a 0.55 0.44
> cc<-omega(data.r$rho)
> summary(cc)
Omega
Alpha: 0.64
Omega Hierarchical: 0.52
Omega Total: 0.71

With eigenvalues of:
  g F1* F2* F3*
1.31 0.32 0.55 0.45
The degrees of freedom for the model is 7 and the fit was 0.02

The root mean square of the residuals is 0.02
The df corrected root mean square of the residuals is 0.1
Explained Common Variance of the general factor = 0.5

Total, General and Subset omega for each subset
              g F1* F2* F3*
Omega total for total scores and subscales 0.71 0.51 0.60 0.28
Omega general for total scores and subscales 0.52 0.35 0.27 0.28
Omega group for total scores and subscales 0.09 0.17 0.34 0.00
> r.poly <- polychoric(data)
> ic.poly <- iclust(r.poly$rho,title="ICLUST using polychoric correlations")
> summary(ic.poly)
ICLUST (Item Cluster Analysis)Call: iclust(r.mat = r.poly$rho, title = "ICLUST using polychoric correlations")
ICLUST using polychoric correlations

Purified Alpha:
[1] 0.64

Guttman Lambda6*
[1] 0.64

Original Beta:
[1] 0.5

Cluster size:
[1] 8

Purified scale intercorrelations
reliabilities on diagonal
correlations corrected for attenuation above diagonal:
  [,1]
[1,] 0.64

#Escala CN

> data<-data.frame(p61a,p63a,p64a)
> alpha(data.r$rho)

Reliability analysis
Call: alpha(x = data.r$rho)

raw_alpha std.alpha G6(smc) average_r
0.64      0.64      0.64      0.18

Reliability if an item is dropped:
raw_alpha std.alpha G6(smc) average_r
p5a      0.64      0.64      0.63      0.21
p6a      0.61      0.61      0.59      0.18
p7a      0.57      0.57      0.55      0.16
p8a      0.58      0.58      0.57      0.16
p18a     0.62      0.62      0.61      0.19
p15a     0.63      0.63      0.62      0.19

```

```
p14a    0.64    0.64    0.63    0.20
p35a    0.61    0.61    0.60    0.18
```

Item statistics

```
  r r.cor
p5a 0.43 0.27
p6a 0.56 0.47
p7a 0.67 0.63
p8a 0.64 0.58
p18a 0.51 0.39
p15a 0.48 0.34
p14a 0.45 0.29
p35a 0.55 0.44
```

```
> data.r<-tetrachoric(data)
```

```
> cn<-omega(data.r$rho)
```

```
In fa, too many factors requested for this number of variables
to use SMC for communality estimates, 1s are used instead
```

```
> summary(cn)
```

```
Omega
Alpha: 0.83
Omega Hierarchical: 0.83
Omega Total: 0.92
```

```
With eigenvalues of:
```

```
  g  F1*  F2*  F3*
1.867 0.288 0.235 0.095
```

```
The degrees of freedom for the model is -3 and the fit was 0
```

```
The root mean square of the residuals is 0
```

```
The df corrected root mean square of the residuals is NA
```

```
Explained Common Variance of the general factor = 0.75
```

Total, General and Subset omega for each subset

```
  g  F1*  F2*  F3*
Omega total for total scores and subscales 0.92 1.00 0.87 0.62
Omega general for total scores and subscales 0.83 0.71 0.64 0.52
Omega group for total scores and subscales 0.09 0.29 0.23 0.10
```

```
> r.poly <- polychoric(data)
```

```
> ic.poly <- iclust(r.poly$rho,title="ICLUST using polychoric correlations")
```

```
> summary(ic.poly)
```

```
ICLUST (Item Cluster Analysis)Call: iclust(r.mat = r.poly$rho, title = "ICLUST using polychoric correlations")
ICLUST using polychoric correlations
```

```
Purified Alpha:
```

```
[1] 0.83
```

```
Guttman Lambda6*
```

```
[1] 0.77
```

```
Original Beta:
```

```
[1] 0.79
```

```
Cluster size:
```

```
[1] 3
```

```
Purified scale intercorrelations
```

```
reliabilities on diagonal
```

```
correlations corrected for attenuation above diagonal:
```

```
  [,1]
[1,] 0.83
```

```
#Escala COND
```

```
> data<-data.frame(Atur1_p25,Atur2_p26,Atur3_p27,Atur5_p29,RMI1_p32,RMI2_p33,Pensions1_p37,Pensions3_p39)
```

```
> data.r<-tetrachoric(data)
```

```

> alpha(data.r$rho)

Reliability analysis
Call: alpha(x = data.r$rho)

raw_alpha std.alpha G6(smc) average_r
  0.73      0.73    0.74      0.25

Reliability if an item is dropped:
raw_alpha std.alpha G6(smc) average_r
Atur1_p25      0.67    0.67    0.68    0.23
Atur2_p26      0.72    0.72    0.72    0.26
Atur3_p27      0.67    0.67    0.67    0.22
Atur5_p29      0.74    0.74    0.74    0.29
RMI1_p32       0.68    0.68    0.68    0.23
RMI2_p33       0.70    0.70    0.70    0.25
Pensions1_p37  0.70    0.70    0.71    0.25
Pensions3_p39  0.74    0.74    0.74    0.29

Item statistics
      r r.cor
Atur1_p25  0.70 0.66
Atur2_p26  0.54 0.43
Atur3_p27  0.73 0.70
Atur5_p29  0.43 0.28
RMI1_p32   0.67 0.64
RMI2_p33   0.61 0.55
Pensions1_p37 0.62 0.53
Pensions3_p39 0.41 0.26

> cond<-omega(data.r$rho)
> summary(cond)
Omega
Alpha: 0.73
Omega Hierarchical: 0.64
Omega Total: 0.82

With eigenvalues of:
  g F1* F2* F3*
1.98 1.02 0.14 0.80
The degrees of freedom for the model is 7 and the fit was 0.02

The root mean square of the residuals is 0.02
The df corrected root mean square of the residuals is 0.1
Explained Common Variance of the general factor = 0.5

Total, General and Subset omega for each subset
      g F1* F2* F3*
Omega total for total scores and subscales 0.82 0.69 0.67 0.95
Omega general for total scores and subscales 0.64 0.32 0.60 0.22
Omega group for total scores and subscales 0.17 0.37 0.07 0.74

> r.poly <- polychoric(data)
> ic.poly <- iclust(r.poly$rho,title="ICLUST using polychoric correlations")
> summary(ic.poly)
ICLUST (Item Cluster Analysis)Call: iclust(r.mat = r.poly$rho, title = "ICLUST using polychoric correlations")
ICLUST using polychoric correlations

Purified Alpha:
[1] 0.73

Guttman Lambda6*
[1] 0.74

Original Beta:
[1] 0.38

Cluster size:
[1] 8

```



```

Purified scale intercorrelations
  reliabilities on diagonal
  correlations corrected for attenuation above diagonal:
    [,1]
[1,] 0.73

#Escala IGUALIT

> data.r<-tetrachoric(data)
> alpha(data.r$rho)

Reliability analysis
Call: alpha(x = data.r$rho)

  raw_alpha std.alpha G6(smc) average_r
    0.67      0.67    0.65    0.25

Reliability if an item is dropped:
  raw_alpha std.alpha G6(smc) average_r
p17b    0.62    0.62    0.60    0.25
p19     0.64    0.64    0.60    0.27
p20     0.57    0.57    0.53    0.21
p1      0.65    0.65    0.62    0.27
p2      0.66    0.66    0.63    0.28
p3a     0.63    0.63    0.60    0.25

Item statistics
  r r.cor
p17b 0.63 0.51
p19  0.58 0.47
p20  0.74 0.70
p1   0.57 0.42
p2   0.55 0.39
p3a  0.62 0.50
> iginalit<-omega(data.r$rho,option="equal")
In fa, too many factors requested for this number of variables
to use SMC for communality estimates, 1s are used instead

> summary(iginalit)
Omega
Alpha: 0.67
Omega Hierarchical: 0.62
Omega Total: 0.75

With eigenvalues of:
  g F1* F2* F3*
1.5448 0.4286 0.0049 0.6731
The degrees of freedom for the model is 0 and the fit was 0

The root mean square of the residuals is 0.02
The df corrected root mean square of the residuals is NA
Explained Common Variance of the general factor = 0.58

Total, General and Subset omega for each subset
  g F1* F2* F3*
Omega total for total scores and subscales 0.75 0.69 NA 0.57
Omega general for total scores and subscales 0.62 0.61 NA 0.22
Omega group for total scores and subscales 0.11 0.07 NA 0.35

> r.poly <- polychoric(data)
> ic.poly <- iclust(r.poly$rho,title="ICLUST using polychoric correlations")
> summary(ic.poly)
ICLUST (Item Cluster Analysis)Call: iclust(r.mat = r.poly$rho, title = "ICLUST using polychoric correlations")
ICLUST using polychoric correlations

Purified Alpha:
[1] 0.67

Guttman Lambda6*

```

```

[1] 0.65

Original Beta:
[1] 0.56

Cluster size:
[1] 6

Purified scale intercorrelations
reliabilities on diagonal
correlations corrected for attenuation above diagonal:
  [,1]
[1,] 0.67

```

## B.2. Anexo B.2

```

#Modelos de ecuaciones estructurales

> dataestudio1<-data.frame(cc,cn,cond,ingres,posmerc,prest,form,izqde,igualit,sexo,edad)
> datascale<-scale(dataprova, center = TRUE, scale = TRUE)
> datacov<-cov(datascale, y = NULL, use = "pairwise.complete.obs")

#Modelo A - Especificado

> SEMi2 <- specifyModel(exog.variances=TRUE, endog.variances=TRUE)
1: ingres -> cond,1,NA
2: posmerc -> cond,2,NA
3: prest -> cond,4,NA
4: form -> cond,5,NA
5: izqde -> cond,6,NA
6: igualit -> cond,7,NA
7: sexo -> cond,8,NA
8: edad->cond,9,NA
9: cc -> cond ,10,NA
10: cn -> cond ,11,NA
11: ingres <-> prest,1a,NA
12: posmerc <-> prest,2a,NA
13: form <-> prest,3a,NA
14: ingres <-> posmerc,4a,NA
15: ingres <-> form,5a,NA
16: form <-> posmerc,6a,NA
17: izqde <->ingres, 8a,NA
18: izqde <->igualit, 11a,NA
19: igualit <-> form, 12a,NA
20: igualit <-> ingres, 13a,NA
21: igualit <-> posmerc, 14a,NA
22: igualit <-> prest, 15a,NA
23: sexo <-> igualit, 17a,NA
24: sexo <-> prest, 18a,NA
25: sexo <-> posmerc, 19a,NA
26: sexo <-> ingres, 20a,NA
27: form <-> edad, 22a,NA
28: ingres <-> edad, 23a,NA
29: prest <-> edad, 24a,NA
30: posmerc <-> edad, 25a,NA
31: izqde <-> edad, 26a,NA
32: igualit <-> edad,27a,NA
33:
Read 32 records
NOTE: adding 11 variances to the model
> model.SEMi2 <- sem(SEMi2, datacov,N=1900)
> summary(model.SEMi2, fit.indices=c("GFI","RMSEA","AGFI","CFI","IFI","BIC","AIC","SRMR"))

Model Chisquare = 477.9496 Df = 23 Pr(>Chisq) = 1.352607e-86
Goodness-of-fit index = 0.9580167
Adjusted goodness-of-fit index = 0.8795263

```

RMSEA index = 0.1020599 90% CI: (0.09420094, 0.1101314)  
 Bentler CFI = 0.8244696  
 Bollen IFI = 0.8266103  
 SRMR = 0.0739934  
 AIC = 563.9496  
 BIC = 304.3085

Normalized Residuals

	Min.	1st Qu.	Median	Mean	3rd Qu.	Max.
	-12.78000	-1.06000	0.07624	-0.45460	1.18000	7.60400

R-square for Endogenous Variables

cond  
 0.2681

Parameter Estimates

	Estimate	Std Error	z value	Pr(> z )	
1	-0.025957842	0.02309361	-1.12402683	2.610016e-01	cond <--- ingres
2	-0.098359936	0.02095322	-4.69426308	2.675695e-06	cond <--- posmerc
4	0.001882536	0.02183347	0.08622246	9.312896e-01	cond <--- prest
5	0.027981704	0.02188001	1.27887046	2.009427e-01	cond <--- form
6	0.039277466	0.01968993	1.99479991	4.606471e-02	cond <--- izqde
7	-0.112324692	0.01977106	-5.68126924	1.336988e-08	cond <--- igualit
8	0.007959223	0.01976280	0.40273768	6.871412e-01	cond <--- sexo
9	-0.098435286	0.02211546	-4.45097218	8.548242e-06	cond <--- edad
10	0.341502468	0.01926516	17.72643039	2.621597e-70	cond <--- cc
11	0.323172151	0.01926516	16.77495531	3.721389e-63	cond <--- cn
1a	0.268924246	0.02341481	11.48521768	1.565407e-30	prest <--> ingres
2a	0.287693780	0.02383442	12.07051603	1.511833e-33	prest <--> posmerc
3a	0.191877666	0.02330608	8.23294374	1.826680e-16	prest <--> form
4a	0.221468929	0.02320960	9.54212498	1.399351e-21	posmerc <--> ingres
5a	0.418412114	0.02430342	17.21618117	2.008086e-66	form <--> ingres
6a	0.089906699	0.02287233	3.93080590	8.466160e-05	posmerc <--> form
8a	0.085738002	0.01972230	4.34726244	1.378472e-05	ingres <--> izqde
11a	-0.175744885	0.02312457	-7.59992170	2.963100e-14	igualit <--> izqde
12a	0.105885810	0.02269622	4.66535005	3.080921e-06	form <--> igualit
13a	0.091760112	0.02280039	4.02449663	5.709731e-05	ingres <--> igualit
14a	0.041441100	0.02262920	1.83131111	6.705412e-02	posmerc <--> igualit
15a	0.066314059	0.02262528	2.93097192	3.379033e-03	prest <--> igualit
17a	0.062172195	0.02248504	2.76504697	5.691460e-03	igualit <--> sexo
18a	0.053505279	0.02151334	2.48707451	1.287984e-02	prest <--> sexo
19a	0.121837978	0.02293017	5.31343552	1.075775e-07	posmerc <--> sexo
20a	0.177898056	0.02052530	8.66725668	4.426563e-18	ingres <--> sexo
22a	0.315835557	0.02404571	13.13479775	2.080465e-39	edad <--> form
23a	0.310569776	0.02347971	13.22715404	6.115963e-40	edad <--> ingres
24a	0.336427253	0.02413434	13.93977288	3.630938e-44	edad <--> prest
25a	-0.058950722	0.02279923	-2.58564571	9.719678e-03	edad <--> posmerc
26a	0.018950566	0.02039994	0.92895200	3.529140e-01	edad <--> izqde
27a	0.085590056	0.02292067	3.73418624	1.883231e-04	edad <--> igualit
V[ingres]	0.985586013	0.03170358	31.08753472	3.550193e-212	ingres <--> ingres
V[cond]	0.704806791	0.02287297	30.81395788	1.703849e-208	cond <--> cond
V[posmerc]	1.000210579	0.03245168	30.82153898	1.348525e-208	posmerc <--> posmerc
V[prest]	0.997531834	0.03236141	30.82473401	1.221925e-208	prest <--> prest
V[form]	1.000000386	0.03245284	30.81395788	1.703849e-208	form <--> form
V[izqde]	0.999999423	0.03245281	30.81395788	1.703849e-208	izqde <--> izqde
V[igualit]	1.001749306	0.03249059	30.83197930	9.770988e-209	igualit <--> igualit
V[sexo]	0.999999790	0.03245282	30.81395788	1.703849e-208	sexo <--> sexo
V[edad]	0.998601298	0.03240500	30.81627384	1.586370e-208	edad <--> edad
V[cc]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	cc <--> cc
V[cn]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	cn <--> cn

Iterations = 21

#Modelo A - Saturado

```
> SEMi <- specifyModel(exog.variances=TRUE, endog.variances=TRUE)
1: ingres -> cond,1,NA
2: posmerc -> cond,2,NA
3: prest -> cond,4,NA
4: form -> cond,5,NA
```

```

5: izqde -> cond,6,NA
6: igualit -> cond,7,NA
7: sexo -> cond,8,NA
8: edad->cond,9,NA
9: cc -> cond ,10,NA
10: cn -> cond ,11,NA
11: ingres <-> prest,1a,NA
12: posmerc <-> prest,2a,NA
13: form <-> prest,3a,NA
14: ingres <-> posmerc,4a,NA
15: ingres <-> form,5a,NA
16: form <-> posmerc,6a,NA
17: izqde <-> form, 7a,NA
18: izqde <-> ingres, 8a,NA
19: izqde <-> posmerc, 9a,NA
20: izqde <-> prest, 10a,NA
21: izqde <-> igualit, 11a,NA
22: igualit <-> form, 12a,NA
23: igualit <-> ingres, 13a,NA
24: igualit <-> posmerc, 14a,NA
25: igualit <-> prest, 15a,NA
26: sexo <-> izqde, 16a,NA
27: sexo <-> igualit, 17a,NA
28: sexo <-> prest, 18a,NA
29: sexo <-> posmerc, 19a,NA
30: sexo <-> ingres, 20a,NA
31: sexo <-> form, 21a,NA
32: form <-> edad, 22a,NA
33: ingres <-> edad, 23a,NA
34: prest <-> edad, 24a,NA
35: posmerc <-> edad, 25a,NA
36: izqde <-> edad, 26a,NA
37: igualit <-> edad,27a,NA
38: sexo <-> edad,28a,NA
39:

```

Read 38 records

NOTE: adding 11 variances to the model

```

> model.SEMi <- sem(SEMi, datacov,N=1900)
> summary(model.SEMi, fit.indices=c("GFI","RMSEA","AGFI","CFI","IFI","BIC","AIC","SRMR"))

```

```

Model Chisquare = 454.5126 Df = 17 Pr(>Chisq) = 6.998856e-86
Goodness-of-fit index = 0.9609576
Adjusted goodness-of-fit index = 0.8484234
RMSEA index = 0.1164148 90% CI: (0.1073045, 0.1257807)
Bentler CFI = 0.8311972
Bollen IFI = 0.8336363
SRMR = 0.07208639
AIC = 552.5126
BIC = 326.1692

```

#### Normalized Residuals

	Min.	1st Qu.	Median	Mean	3rd Qu.	Max.
	-12.7800	-0.8063	0.0000	-0.7067	0.0000	7.6040

#### R-square for Endogenous Variables

```

cond
0.2682

```

#### Parameter Estimates

	Estimate	Std Error	z value	Pr(> z )	
1	-0.025957842	0.02309362	-1.12402677	2.610017e-01	cond <--- ingres
2	-0.098359936	0.02097757	-4.68881368	2.747934e-06	cond <--- posmerc
4	0.001882536	0.02184542	0.08617532	9.313270e-01	cond <--- prest
5	0.027981704	0.02192448	1.27627696	2.018576e-01	cond <--- form
6	0.039277466	0.01976462	1.98726170	4.689340e-02	cond <--- izqde
7	-0.112324692	0.01977106	-5.68126889	1.336991e-08	cond <--- igualit
8	0.007959223	0.01980458	0.40188806	6.877664e-01	cond <--- sexo
9	-0.098435286	0.02213991	-4.44605674	8.746085e-06	cond <--- edad
10	0.341502468	0.01926516	17.72643039	2.621597e-70	cond <--- cc

11	0.323172151	0.01926516	16.77495531	3.721389e-63	cond <--- cn
1a	0.277520203	0.02381491	11.65321378	2.209654e-31	prest <--> ingres
2a	0.290457351	0.02389601	12.15505739	5.392391e-34	prest <--> posmerc
3a	0.194164088	0.02337617	8.30606921	9.892455e-17	prest <--> form
4a	0.221647217	0.02350453	9.42997698	4.101790e-21	posmerc <--> ingres
5a	0.431996175	0.02499732	17.28169854	6.461677e-67	form <--> ingres
6a	0.095113428	0.02305118	4.12618517	3.688303e-05	posmerc <--> form
7a	0.069771841	0.02300340	3.03310982	2.420475e-03	form <--> izqde
8a	0.112934353	0.02309349	4.89031159	1.006765e-06	ingres <--> izqde
9a	-0.035073596	0.02296172	-1.52748102	1.266414e-01	posmerc <--> izqde
10a	0.035308876	0.02296191	1.53771491	1.241183e-01	prest <--> izqde
11a	-0.168110280	0.02326962	-7.22445444	5.031175e-13	igualit <--> izqde
12a	0.096280582	0.02305373	4.17635606	2.962160e-05	form <--> igualit
13a	0.090675680	0.02304176	3.93527603	8.310113e-05	ingres <--> igualit
14a	0.048467249	0.02297455	2.10960601	3.489231e-02	posmerc <--> igualit
15a	0.061944623	0.02299160	2.69422874	7.055173e-03	prest <--> igualit
16a	-0.001203965	0.02294763	-0.05246576	9.581576e-01	izqde <--> sexo
17a	0.069897526	0.02300360	3.03854703	2.377220e-03	igualit <--> sexo
18a	0.076565218	0.02301478	3.32678514	8.785409e-04	prest <--> sexo
19a	0.120974167	0.02311492	5.23359675	1.662429e-07	posmerc <--> sexo
20a	0.205200188	0.02342576	8.75959559	1.959521e-18	ingres <--> sexo
21a	0.042733739	0.02296856	1.86053219	6.281027e-02	form <--> sexo
22a	0.317157595	0.02407410	13.17422347	1.234915e-39	edad <--> form
23a	0.325261485	0.02413097	13.47900411	2.078940e-41	edad <--> ingres
24a	0.340408846	0.02424074	14.04283931	8.522835e-45	edad <--> prest
25a	-0.052072850	0.02297870	-2.26613519	2.344311e-02	edad <--> posmerc
26a	0.055851836	0.02298338	2.43009704	1.509478e-02	edad <--> izqde
27a	0.083098180	0.02302671	3.60877394	3.076475e-04	edad <--> igualit
28a	0.061880829	0.02299151	2.69146467	7.113903e-03	edad <--> sexo
V[ingres]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	ingres <--> ingres
V[cond]	0.704806791	0.02287297	30.81395788	1.703849e-208	cond <--> cond
V[posmerc]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	posmerc <--> posmerc
V[prest]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	prest <--> prest
V[form]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	form <--> form
V[izqde]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	izqde <--> izqde
V[igualit]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	igualit <--> igualit
V[sexo]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	sexo <--> sexo
V[edad]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	edad <--> edad
V[cc]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	cc <--> cc
V[cn]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	cn <--> cn

Iterations = 0

#Modelo B - Especificado

```
> SEMd2 <- specifyModel(exog.variances=TRUE, endog.variances=TRUE)
1: cc -> cond ,10,NA
2: cn -> cond ,11,NA
3: edad->cc,12,NA
4: sexo ->cc,13,NA
5: ingres -> cc,14,NA
6: posmerc -> cc,15,NA
7: prest -> cc,17,NA
8: form -> cc,18,NA
9: izqde -> cc,19,NA
10: igualit -> cc,20,NA
11: ingres -> cn,21,NA
12: posmerc -> cn,22,NA
13: prest -> cn,24,NA
14: form -> cn,25,NA
15: izqde -> cn,26,NA
16: igualit -> cn,27,NA
17: edad->cn,28,NA
18: sexo ->cn,29,NA
19: ingres <-> prest,1a,NA
20: posmerc <-> prest,2a,NA
21: form <-> prest,3a,NA
22: ingres <-> posmerc,4a,NA
23: ingres <-> form,5a,NA
```

```

24: form <-> posmerc,6a,NA
25: izqde <->ingres, 8a,NA
26: izqde <->igualit, 11a,NA
27: igualit <-> form, 12a,NA
28: igualit <-> ingres, 13a,NA
29: igualit <-> posmerc, 14a,NA
30: igualit <-> prest, 15a,NA
31: sexo <-> igualit, 17a,NA
32: sexo <-> prest, 18a,NA
33: sexo <-> posmerc, 19a,NA
34: sexo <-> ingres, 20a,NA
35: form <-> edad, 22a,NA
36: ingres <-> edad, 23a,NA
37: prest <-> edad, 24a,NA
38: posmerc <-> edad, 25a,NA
39: izqde <-> edad, 26a,NA
40: igualit <-> edad,27a,NA
41:
Read 40 records
NOTE: adding 11 variances to the model
>
> model.SEMd2 <- sem(SEMd2, datacov,N=1900)
> summary(model.SEMd2, fit.indices=c("GFI","RMSEA","AGFI","CFI","IFI","BIC","AIC","SRMR"))

Model Chisquare = 119.2468 Df = 15 Pr(>Chisq) = 2.649349e-18
Goodness-of-fit index = 0.9888692
Adjusted goodness-of-fit index = 0.9510243
RMSEA index = 0.06049552 90% CI: (0.05067123, 0.07081324)
Bentler CFI = 0.9597791
Bollen IFI = 0.9603904
SRMR = 0.03152689
AIC = 221.2468
BIC = 6.002634

Normalized Residuals
  Min. 1st Qu. Median Mean 3rd Qu. Max.
-5.33500 -0.14880 0.07140 -0.02942 0.37490 3.04000

R-square for Endogenous Variables
  cc cond cn
0.0702 0.2546 0.1489

Parameter Estimates
  Estimate Std Error z value Pr(>|z|)
10 0.35837224 0.01978145 18.1165789 2.358095e-73 cond <--- cc
11 0.35616627 0.01976323 18.0216655 1.317178e-72 cond <--- cn
12 0.06680620 0.02536076 2.6342355 8.432699e-03 cc <--- edad
13 -0.06624953 0.02266286 -2.9232647 3.463819e-03 cc <--- sexo
14 0.02096393 0.02648245 0.7916160 4.285846e-01 cc <--- ingres
15 -0.10091100 0.02402797 -4.1997306 2.672327e-05 cc <--- posmerc
17 0.01785689 0.02503739 0.7132088 4.757166e-01 cc <--- prest
18 0.11441902 0.02509076 4.5602049 5.110374e-06 cc <--- form
19 0.14243164 0.02257930 6.3080638 2.825478e-10 cc <--- izqde
20 -0.08163998 0.02267233 -3.6008642 3.171613e-04 cc <--- igualit
21 -0.13579101 0.02536033 -5.3544659 8.580950e-08 cn <--- ingres
22 -0.06855278 0.02300985 -2.9792800 2.889266e-03 cn <--- posmerc
24 -0.01824452 0.02397650 -0.7609332 4.466970e-01 cn <--- prest
25 -0.24704750 0.02402761 -10.2818176 8.510721e-25 cn <--- form
26 -0.02865195 0.02162256 -1.3250951 1.851396e-01 cn <--- izqde
27 -0.16545701 0.02171165 -7.6206555 2.523907e-14 cn <--- igualit
28 0.13075785 0.02428616 5.3840476 7.282923e-08 cn <--- edad
29 -0.02509377 0.02170258 -1.1562575 2.475758e-01 cn <--- sexo
1a 0.26892425 0.02341481 11.4852177 1.565407e-30 prest <--> ingres
2a 0.28769378 0.02383442 12.0705160 1.511833e-33 prest <--> posmerc
3a 0.19187767 0.02330608 8.2329437 1.826680e-16 prest <--> form
4a 0.22146893 0.02320960 9.5421250 1.399351e-21 posmerc <--> ingres
5a 0.41841211 0.02430342 17.2161812 2.008086e-66 form <--> ingres
6a 0.08990670 0.02287233 3.9308059 8.466160e-05 posmerc <--> form
8a 0.08573800 0.01972230 4.3472624 1.378472e-05 ingres <--> izqde
11a -0.17574488 0.02312457 -7.5999217 2.963100e-14 igualit <--> izqde

```

12a	0.10588581	0.02269622	4.6653501	3.080921e-06	form <--> igualit
13a	0.09176011	0.02280039	4.0244966	5.709731e-05	ingres <--> igualit
14a	0.04144110	0.02262920	1.8313111	6.705412e-02	posmerc <--> igualit
15a	0.06631406	0.02262528	2.9309719	3.379033e-03	prest <--> igualit
17a	0.06217219	0.02248504	2.7650470	5.691460e-03	igualit <--> sexo
18a	0.05350528	0.02151334	2.4870745	1.287984e-02	prest <--> sexo
19a	0.12183798	0.02293017	5.3134355	1.075775e-07	posmerc <--> sexo
20a	0.17789806	0.02052530	8.6672567	4.426563e-18	ingres <--> sexo
22a	0.31583556	0.02404571	13.1347977	2.080465e-39	edad <--> form
23a	0.31056978	0.02347971	13.2271540	6.115963e-40	edad <--> ingres
24a	0.33642725	0.02413434	13.9397729	3.630938e-44	edad <--> prest
25a	-0.05895072	0.02279923	-2.5856457	9.719678e-03	edad <--> posmerc
26a	0.01895057	0.02039994	0.9289520	3.529140e-01	edad <--> izqde
27a	0.08559006	0.02292067	3.7341862	1.883231e-04	edad <--> igualit
V[cc]	0.92683545	0.03007843	30.8139579	1.703849e-208	cc <--> cc
V[cond]	0.74069156	0.02403753	30.8139579	1.703849e-208	cond <--> cond
V[cn]	0.84995515	0.02758345	30.8139579	1.703849e-208	cn <--> cn
V[edad]	0.99860130	0.03240500	30.8162738	1.586370e-208	edad <--> edad
V[sexo]	0.99999979	0.03245282	30.8139579	1.703849e-208	sexo <--> sexo
V[ingres]	0.98558601	0.03170358	31.0875347	3.550193e-212	ingres <--> ingres
V[posmerc]	1.00021058	0.03245168	30.8215390	1.348525e-208	posmerc <--> posmerc
V[prest]	0.99753183	0.03236141	30.8247340	1.221925e-208	prest <--> prest
V[form]	1.00000039	0.03245284	30.8139579	1.703849e-208	form <--> form
V[izqde]	0.99999942	0.03245281	30.8139579	1.703849e-208	izqde <--> izqde
V[igualit]	1.00174931	0.03249059	30.8319793	9.770988e-209	igualit <--> igualit

Iterations = 21

#Modelo B - Saturado

```
> SEMs2 <- specifyModel(exog.variances=TRUE, endog.variances=TRUE)
```

```
1: cc -> cond ,10,NA
2: cn -> cond ,11,NA
3: edad->cc,12,NA
4: sexo ->cc,13,NA
5: ingres -> cc,14,NA
6: posmerc -> cc,15,NA
7: prest -> cc,17,NA
8: form -> cc,18,NA
9: izqde -> cc,19,NA
10: igualit -> cc,20,NA
11: ingres -> cn,21,NA
12: posmerc -> cn,22,NA
13: prest -> cn,24,NA
14: form -> cn,25,NA
15: izqde -> cn,26,NA
16: igualit -> cn,27,NA
17: edad->cn,28,NA
18: sexo ->cn,29,NA
19: ingres <-> prest,1a,NA
20: posmerc <-> prest,2a,NA
21: form <-> prest,3a,NA
22: ingres <-> posmerc,4a,NA
23: ingres <-> form,5a,NA
24: form <-> posmerc,6a,NA
25: izqde <-> form, 7a,NA
26: izqde <-> ingres, 8a,NA
27: izqde <-> posmerc, 9a,NA
28: izqde <-> prest, 10a,NA
29: izqde <-> igualit, 11a,NA
30: igualit <-> form, 12a,NA
31: igualit <-> ingres, 13a,NA
32: igualit <-> posmerc, 14a,NA
33: igualit <-> prest, 15a,NA
34: sexo <-> izqde, 16a,NA
35: sexo <-> igualit, 17a,NA
36: sexo <-> prest, 18a,NA
37: sexo <-> posmerc, 19a,NA
38: sexo <-> ingres, 20a,NA
```

```

39: sexo <-> form, 21a,NA
40: form <-> edad, 22a,NA
41: ingres <-> edad, 23a,NA
42: prest <-> edad, 24a,NA
43: posmerc <-> edad, 25a,NA
44: izqde <-> edad, 26a,NA
45: igualit <-> edad,27a,NA
46: sexo <-> edad,28a,NA
47:
Read 46 records
NOTE: adding 11 variances to the model
>
> model.SEMs2 <- sem(SEMs2, datacov,N=1900)
> summary(model.SEMs2, fit.indices=c("GFI","RMSEA","AGFI","CFI","IFI","BIC","AIC","SRMR"))

Model Chisquare = 95.80982 Df = 9 Pr(>Chisq) = 1.104237e-16
Goodness-of-fit index = 0.9911199
Adjusted goodness-of-fit index = 0.934879
RMSEA index = 0.071269 90% CI: (0.05876523, 0.08450874)
Bentler CFI = 0.9665067
Bollen IFI = 0.9670908
SRMR = 0.02671696
AIC = 209.8098
BIC = 27.86333

Normalized Residuals
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
-5.3450  0.0000  0.0000 -0.2827  0.0000  2.3160

R-square for Endogenous Variables
  cc  cond  cn
0.0732 0.2546 0.1500

Parameter Estimates
  Estimate Std Error z value Pr(>|z|)
10 0.358372243 0.01975034 18.14511419 1.403431e-73 cond <--- cc
11 0.356166270 0.01975034 18.03342129 1.064936e-72 cond <--- cn
12 0.066806205 0.02538879 2.63132634 8.505232e-03 cc <--- edad
13 -0.066249532 0.02271077 -2.91709784 3.533049e-03 cc <--- sexo
14 0.020963933 0.02648245 0.79161598 4.285846e-01 cc <--- ingres
15 -0.100911003 0.02405590 -4.19485529 2.730459e-05 cc <--- posmerc
17 0.017856889 0.02505109 0.71281885 4.759579e-01 cc <--- prest
18 0.114419024 0.02514175 4.55095691 5.340248e-06 cc <--- form
19 0.142431641 0.02266495 6.28422608 3.294909e-10 cc <--- izqde
20 -0.081639979 0.02267233 -3.60086394 3.171615e-04 cc <--- igualit
21 -0.135791011 0.02536033 -5.35446561 8.580964e-08 cn <--- ingres
22 -0.068552785 0.02303659 -2.97582148 2.922049e-03 cn <--- posmerc
24 -0.018244515 0.02398962 -0.76051716 4.469455e-01 cn <--- prest
25 -0.247047503 0.02407644 -10.26096644 1.056441e-24 cn <--- form
26 -0.028651947 0.02170458 -1.32008766 1.868058e-01 cn <--- izqde
27 -0.165457005 0.02171165 -7.62065502 2.523917e-14 cn <--- igualit
28 0.130757854 0.02431301 5.37810171 7.527529e-08 cn <--- edad
29 -0.025093771 0.02174846 -1.15381830 2.485747e-01 cn <--- sexo
1a 0.277520203 0.02381491 11.65321378 2.209654e-31 prest <--> ingres
2a 0.290457351 0.02389601 12.15505739 5.392391e-34 prest <--> posmerc
3a 0.194164088 0.02337617 8.30606921 9.892455e-17 prest <--> form
4a 0.221647217 0.02350453 9.42997698 4.101790e-21 posmerc <--> ingres
5a 0.431996175 0.02499732 17.28169854 6.461677e-67 form <--> ingres
6a 0.095113428 0.02305118 4.12618517 3.688303e-05 posmerc <--> form
7a 0.069771841 0.02300340 3.03310982 2.420475e-03 form <--> izqde
8a 0.112934353 0.02309349 4.89031159 1.006765e-06 ingres <--> izqde
9a -0.035073596 0.02296172 -1.52748102 1.266414e-01 posmerc <--> izqde
10a 0.035308876 0.02296191 1.53771491 1.241183e-01 prest <--> izqde
11a -0.168110280 0.02326962 -7.22445444 5.031175e-13 igualit <--> izqde
12a 0.096280582 0.02305373 4.17635606 2.962160e-05 form <--> igualit
13a 0.090675680 0.02304176 3.93527603 8.310113e-05 ingres <--> igualit
14a 0.048467249 0.02297455 2.10960601 3.489231e-02 posmerc <--> igualit
15a 0.061944623 0.02299160 2.69422874 7.055173e-03 prest <--> igualit
16a -0.001203965 0.02294763 -0.05246576 9.581576e-01 izqde <--> sexo
17a 0.069897526 0.02300360 3.03854703 2.377220e-03 igualit <--> sexo

```



18a	0.076565218	0.02301478	3.32678514	8.785409e-04	prest <--> sexo
19a	0.120974167	0.02311492	5.23359675	1.662429e-07	posmerc <--> sexo
20a	0.205200188	0.02342576	8.75959559	1.959521e-18	ingres <--> sexo
21a	0.042733739	0.02296856	1.86053219	6.281027e-02	form <--> sexo
22a	0.317157595	0.02407410	13.17422347	1.234915e-39	edad <--> form
23a	0.325261485	0.02413097	13.47900411	2.078940e-41	edad <--> ingres
24a	0.340408846	0.02424074	14.04283931	8.522835e-45	edad <--> prest
25a	-0.052072850	0.02297870	-2.26613519	2.344311e-02	edad <--> posmerc
26a	0.055851836	0.02298338	2.43009704	1.509478e-02	edad <--> izqde
27a	0.083098180	0.02302671	3.60877394	3.076475e-04	edad <--> igualit
28a	0.061880829	0.02299151	2.69146467	7.113903e-03	edad <--> sexo
V[cc]	0.926835449	0.03007843	30.81395788	1.703849e-208	cc <--> cc
V[cond]	0.740691564	0.02403753	30.81395788	1.703849e-208	cond <--> cond
V[cn]	0.849955146	0.02758345	30.81395788	1.703849e-208	cn <--> cn
V[edad]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	edad <--> edad
V[sexo]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	sexo <--> sexo
V[ingres]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	ingres <--> ingres
V[posmerc]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	posmerc <--> posmerc
V[prest]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	prest <--> prest
V[form]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	form <--> form
V[izqde]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	izqde <--> izqde
V[igualit]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	igualit <--> igualit

Iterations = 0

#Modelo C - Especificado

```

> SEMd1 <- specifyModel(exog.variances=TRUE, endog.variances=TRUE)
1: ingres -> cond,1,NA
2: posmerc -> cond,2,NA
3: prest -> cond,4,NA
4: form -> cond,5,NA
5: izqde -> cond,6,NA
6: igualit -> cond,7,NA
7: sexo ->cond,8,NA
8: edad->cond,9,NA
9: cc -> cond ,10,NA
10: cn -> cond ,11,NA
11: edad->cc,12,NA
12: sexo ->cc,13,NA
13: ingres -> cc,14,NA
14: posmerc -> cc,15,NA
15: prest -> cc,17,NA
16: form -> cc,18,NA
17: izqde -> cc,19,NA
18: igualit -> cc,20,NA
19: ingres -> cn,21,NA
20: posmerc -> cn,22,NA
21: prest -> cn,24,NA
22: form -> cn,25,NA
23: izqde -> cn,26,NA
24: igualit -> cn,27,NA
25: edad->cn,28,NA
26: sexo ->cn,29,NA
27: ingres <-> prest,1a,NA
28: posmerc <-> prest,2a,NA
29: form <-> prest,3a,NA
30: ingres <-> posmerc,4a,NA
31: ingres <-> form,5a,NA
32: form <-> posmerc,6a,NA
33: izqde <->ingres, 8a,NA
34: izqde <->igualit, 11a,NA
35: igualit <-> form, 12a,NA
36: igualit <-> ingres, 13a,NA
37: igualit <-> posmerc, 14a,NA
38: igualit <-> prest, 15a,NA
39: sexo <-> igualit, 17a,NA
40: sexo <-> prest, 18a,NA

```

```

41: sexo <-> posmerc, 19a,NA
42: sexo <-> ingres, 20a,NA
43: form <-> edad, 22a,NA
44: ingres <-> edad, 23a,NA
45: prest <-> edad, 24a,NA
46: posmerc <-> edad, 25a,NA
47: izqde <-> edad, 26a,NA
48: igualit <-> edad,27a,NA
49:

```

Read 48 records

NOTE: adding 11 variances to the model

>

```

> model.SEMd1 <- sem(SEMd1, datacov,N=1900)
> summary(model.SEMd1, fit.indices=c("GFI","RMSEA","AGFI","CFI","IFI","BIC","AIC","SRMR"))

```

```

Model Chi-square = 24.94132 Df = 7 Pr(>Chisq) = 0.0007771906
Goodness-of-fit index = 0.9976294
Adjusted goodness-of-fit index = 0.9776489
RMSEA index = 0.03673801 90% CI: (0.02182069, 0.05284493)
Bentler CFI = 0.9930778
Bollen IFI = 0.9932037
SRMR = 0.01698652
AIC = 142.9413
BIC = -27.90594

```

Normalized Residuals

	Min.	1st Qu.	Median	Mean	3rd Qu.	Max.
	-1.52800	-0.05247	0.08609	0.28320	0.36460	3.04000

R-square for Endogenous Variables

	cond	cc	cn
	0.2907	0.0702	0.1489

Parameter Estimates

	Estimate	Std Error	z value	Pr(> z )	
1	-0.025957842	0.02327107	-1.11545538	2.646553e-01	cond <--- ingres
2	-0.098359936	0.02109899	-4.66183163	3.134075e-06	cond <--- posmerc
4	0.001882536	0.02183973	0.08619778	9.313092e-01	cond <--- prest
5	0.027981704	0.02259709	1.23828813	2.156092e-01	cond <--- form
6	0.039277466	0.01990416	1.97332982	4.845800e-02	cond <--- izqde
7	-0.112324692	0.02013747	-5.57789409	2.434478e-08	cond <--- igualit
8	0.007959223	0.01981415	0.40169382	6.879094e-01	cond <--- sexo
9	-0.098435286	0.02232368	-4.40945639	1.036304e-05	cond <--- edad
10	0.341502468	0.02001111	17.06564109	2.674373e-65	cond <--- cc
11	0.323172151	0.02089655	15.46533656	5.946167e-54	cond <--- cn
12	0.066806205	0.02536076	2.63423546	8.432699e-03	cc <--- edad
13	-0.066249532	0.02266286	-2.92326475	3.463819e-03	cc <--- sexo
14	0.020963933	0.02648245	0.79161602	4.285846e-01	cc <--- ingres
15	-0.100911003	0.02402797	-4.19973060	2.672327e-05	cc <--- posmerc
17	0.017856889	0.02503739	0.71320876	4.757166e-01	cc <--- prest
18	0.114419024	0.02509076	4.56020485	5.110374e-06	cc <--- form
19	0.142431641	0.02257930	6.30806379	2.825478e-10	cc <--- izqde
20	-0.081639979	0.02267233	-3.60086416	3.171613e-04	cc <--- igualit
21	-0.135791011	0.02536033	-5.35446591	8.580950e-08	cn <--- ingres
22	-0.068552785	0.02300985	-2.97928001	2.889266e-03	cn <--- posmerc
24	-0.018244515	0.02397650	-0.76093316	4.466970e-01	cn <--- prest
25	-0.247047503	0.02402761	-10.28181763	8.510721e-25	cn <--- form
26	-0.028651947	0.02162256	-1.32509510	1.851396e-01	cn <--- izqde
27	-0.165457005	0.02171165	-7.62065549	2.523907e-14	cn <--- igualit
28	0.130757854	0.02428616	5.38404759	7.282923e-08	cn <--- edad
29	-0.025093771	0.02170258	-1.15625754	2.475758e-01	cn <--- sexo
1a	0.268924246	0.02341481	11.48521768	1.565407e-30	prest <--> ingres
2a	0.287693780	0.02383442	12.07051603	1.511833e-33	prest <--> posmerc
3a	0.191877666	0.02330608	8.23294374	1.826680e-16	prest <--> form
4a	0.221468929	0.02320960	9.54212498	1.399351e-21	posmerc <--> ingres
5a	0.418412114	0.02430342	17.21618117	2.008086e-66	form <--> ingres
6a	0.089906699	0.02287233	3.93080590	8.466160e-05	posmerc <--> form
8a	0.085738002	0.01972230	4.34726244	1.378472e-05	ingres <--> izqde
11a	-0.175744885	0.02312457	-7.59992170	2.963100e-14	igualit <--> izqde

12a	0.105885810	0.02269622	4.66535005	3.080921e-06	form <--> igualit
13a	0.091760112	0.02280039	4.02449663	5.709731e-05	ingres <--> igualit
14a	0.041441100	0.02262920	1.83131111	6.705412e-02	posmerc <--> igualit
15a	0.066314059	0.02262528	2.93097192	3.379033e-03	prest <--> igualit
17a	0.062172195	0.02248504	2.76504697	5.691460e-03	igualit <--> sexo
18a	0.053505279	0.02151334	2.48707451	1.287984e-02	prest <--> sexo
19a	0.121837978	0.02293017	5.31343552	1.075775e-07	posmerc <--> sexo
20a	0.177898056	0.02052530	8.66725668	4.426563e-18	ingres <--> sexo
22a	0.315835557	0.02404571	13.13479775	2.080465e-39	edad <--> form
23a	0.310569776	0.02347971	13.22715404	6.115963e-40	edad <--> ingres
24a	0.336427253	0.02413434	13.93977288	3.630938e-44	edad <--> prest
25a	-0.058950722	0.02279923	-2.58564571	9.719678e-03	edad <--> posmerc
26a	0.018950566	0.02039994	0.92895200	3.529140e-01	edad <--> izqde
27a	0.085590056	0.02292067	3.73418624	1.883231e-04	edad <--> igualit
V[ingres]	0.985586013	0.03170358	31.08753472	3.550193e-212	ingres <--> ingres
V[cond]	0.704806791	0.02287297	30.81395788	1.703849e-208	cond <--> cond
V[posmerc]	1.000210579	0.03245168	30.82153898	1.348525e-208	posmerc <--> posmerc
V[prest]	0.997531834	0.03236141	30.82473401	1.221925e-208	prest <--> prest
V[form]	1.000000386	0.03245284	30.81395788	1.703849e-208	form <--> form
V[izqde]	0.999999423	0.03245281	30.81395788	1.703849e-208	izqde <--> izqde
V[igualit]	1.001749306	0.03249059	30.83197930	9.770988e-209	igualit <--> igualit
V[sexo]	0.999999790	0.03245282	30.81395788	1.703849e-208	sexo <--> sexo
V[edad]	0.998601298	0.03240500	30.81627384	1.586370e-208	edad <--> edad
V[cc]	0.926835449	0.03007843	30.81395788	1.703849e-208	cc <--> cc
V[cn]	0.849955146	0.02758345	30.81395788	1.703849e-208	cn <--> cn

Iterations = 21

```

#Modelo C - Saturado
> SEMs1 <- specifyModel(exog.variances=TRUE, endog.variances=TRUE)
1: ingres -> cond,1,NA
2: posmerc -> cond,2,NA
3: prest -> cond,4,NA
4: form -> cond,5,NA
5: izqde -> cond,6,NA
6: igualit -> cond,7,NA
7: sexo ->cond,8,NA
8: edad->cond,9,NA
9: cc -> cond ,10,NA
10: cn -> cond ,11,NA
11: edad->cc,12,NA
12: sexo ->cc,13,NA
13: ingres -> cc,14,NA
14: posmerc -> cc,15,NA
15: prest -> cc,17,NA
16: form -> cc,18,NA
17: izqde -> cc,19,NA
18: igualit -> cc,20,NA
19: ingres -> cn,21,NA
20: posmerc -> cn,22,NA
21: prest -> cn,24,NA
22: form -> cn,25,NA
23: izqde -> cn,26,NA
24: igualit -> cn,27,NA
25: edad->cn,28,NA
26: sexo ->cn,29,NA
27: ingres <-> prest,1a,NA
28: posmerc <-> prest,2a,NA
29: form <-> prest,3a,NA
30: ingres <-> posmerc,4a,NA
31: ingres <-> form,5a,NA
32: form <-> posmerc,6a,NA
33: izqde <-> form, 7a,NA
34: izqde <-> ingres, 8a,NA
35: izqde <-> posmerc, 9a,NA
36: izqde <-> prest, 10a,NA
37: izqde <-> igualit, 11a,NA
38: igualit <-> form, 12a,NA

```

```

39: igualit <-> ingres, 13a,NA
40: igualit <-> posmerc, 14a,NA
41: igualit <-> prest, 15a,NA
42: sexo <-> izqde, 16a,NA
43: sexo <-> igualit, 17a,NA
44: sexo <-> prest, 18a,NA
45: sexo <-> posmerc, 19a,NA
46: sexo <-> ingres, 20a,NA
47: sexo <-> form, 21a,NA
48: form <-> edad, 22a,NA
49: ingres <-> edad, 23a,NA
50: prest <-> edad, 24a,NA
51: posmerc <-> edad, 25a,NA
52: izqde <-> edad, 26a,NA
53: igualit <-> edad,27a,NA
54: sexo <-> edad,28a,NA
55:
Read 54 records
NOTE: adding 11 variances to the model
>
> model.SEMs1 <- sem(SEMs1, datacov,N=1900)
> summary(model.SEMs1, fit.indices=c("GFI","RMSEA","AGFI","CFI","IFI","BIC","AIC","SRMR"))

Model Chisquare = 1.504364 Df = 1 Pr(>Chisq) = 0.2200012
Goodness-of-fit index = 0.999856
Adjusted goodness-of-fit index = 0.9904989
RMSEA index = 0.01629707 90% CI: (NA, 0.06588665)
Bentler CFI = 0.9998054
Bollen IFI = 0.9998094
SRMR = 0.003464339
AIC = 131.5044
BIC = -6.045246

Normalized Residuals
  Min. 1st Qu.  Median    Mean 3rd Qu.    Max.
0.0000 0.0000  0.0000  0.0307  0.0000  1.0880

R-square for Endogenous Variables
  cond    cc    cn
0.2913 0.0732 0.1500

Parameter Estimates
      Estimate   Std Error  z value   Pr(>|z|)
1      -0.025957842  0.02327107  -1.11545532  2.646554e-01 cond <--- ingres
2      -0.098359936  0.02112317  -4.65649428  3.216392e-06 cond <--- posmerc
4       0.001882536  0.02185167   0.08615068  9.313466e-01 cond <--- prest
5       0.027981704  0.02264014   1.23593332  2.164833e-01 cond <--- form
6       0.039277466  0.01997804   1.96603152  4.929497e-02 cond <--- izqde
7      -0.112324692  0.02013747  -5.57789376  2.434483e-08 cond <--- igualit
8       0.007959223  0.01985582   0.40085079  6.885300e-01 cond <--- sexo
9      -0.098435286  0.02234790  -4.40467707  1.059416e-05 cond <--- edad
10      0.341502468  0.02001111  17.06564109  2.674373e-65 cond <--- cc
11      0.323172151  0.02089655  15.46533656  5.946167e-54 cond <--- cn
12      0.066806205  0.02538879   2.63132634  8.505232e-03 cc <--- edad
13     -0.066249532  0.02271077  -2.91709784  3.533049e-03 cc <--- sexo
14      0.020963933  0.02648245   0.79161598  4.285846e-01 cc <--- ingres
15     -0.100911003  0.02405590  -4.19485529  2.730459e-05 cc <--- posmerc
17      0.017856889  0.02505109   0.71281885  4.759579e-01 cc <--- prest
18      0.114419024  0.02514175   4.55095691  5.340248e-06 cc <--- form
19      0.142431641  0.02266495   6.28422608  3.294909e-10 cc <--- izqde
20     -0.081639979  0.02267233  -3.60086394  3.171615e-04 cc <--- igualit
21     -0.135791011  0.02536033  -5.35446561  8.580964e-08 cn <--- ingres
22     -0.068552785  0.02303659  -2.97582148  2.922049e-03 cn <--- posmerc
24     -0.018244515  0.02398962  -0.76051716  4.469455e-01 cn <--- prest
25     -0.247047503  0.02407644 -10.26096644  1.056441e-24 cn <--- form
26     -0.028651947  0.02170458  -1.32008766  1.868058e-01 cn <--- izqde
27     -0.165457005  0.02171165  -7.62065502  2.523917e-14 cn <--- igualit
28      0.130757854  0.02431301   5.37810171  7.527529e-08 cn <--- edad
29     -0.025093771  0.02174846  -1.15381830  2.485747e-01 cn <--- sexo
1a      0.277520203  0.02381491  11.65321378  2.209654e-31 prest <--> ingres

```

2a	0.290457351	0.02389601	12.15505739	5.392391e-34	prest <-->	posmerc
3a	0.194164088	0.02337617	8.30606921	9.892455e-17	prest <-->	form
4a	0.221647217	0.02350453	9.42997698	4.101790e-21	posmerc <-->	ingres
5a	0.431996175	0.02499732	17.28169854	6.461677e-67	form <-->	ingres
6a	0.095113428	0.02305118	4.12618517	3.688303e-05	posmerc <-->	form
7a	0.069771841	0.02300340	3.03310982	2.420475e-03	form <-->	izqde
8a	0.112934353	0.02309349	4.89031159	1.006765e-06	ingres <-->	izqde
9a	-0.035073596	0.02296172	-1.52748102	1.266414e-01	posmerc <-->	izqde
10a	0.035308876	0.02296191	1.53771491	1.241183e-01	prest <-->	izqde
11a	-0.168110280	0.02326962	-7.22445444	5.031175e-13	igualit <-->	izqde
12a	0.096280582	0.02305373	4.17635606	2.962160e-05	form <-->	igualit
13a	0.090675680	0.02304176	3.93527603	8.310113e-05	ingres <-->	igualit
14a	0.048467249	0.02297455	2.10960601	3.489231e-02	posmerc <-->	igualit
15a	0.061944623	0.02299160	2.69422874	7.055173e-03	prest <-->	igualit
16a	-0.001203965	0.02294763	-0.05246576	9.581576e-01	izqde <-->	sexo
17a	0.069897526	0.02300360	3.03854703	2.377220e-03	igualit <-->	sexo
18a	0.076565218	0.02301478	3.32678514	8.785409e-04	prest <-->	sexo
19a	0.120974167	0.02311492	5.23359675	1.662429e-07	posmerc <-->	sexo
20a	0.205200188	0.02342576	8.75959559	1.959521e-18	ingres <-->	sexo
21a	0.042733739	0.02296856	1.86053219	6.281027e-02	form <-->	sexo
22a	0.317157595	0.02407410	13.17422347	1.234915e-39	edad <-->	form
23a	0.325261485	0.02413097	13.47900411	2.078940e-41	edad <-->	ingres
24a	0.340408846	0.02424074	14.04283931	8.522835e-45	edad <-->	prest
25a	-0.052072850	0.02297870	-2.26613519	2.344311e-02	edad <-->	posmerc
26a	0.055851836	0.02298338	2.43009704	1.509478e-02	edad <-->	izqde
27a	0.083098180	0.02302671	3.60877394	3.076475e-04	edad <-->	igualit
28a	0.061880829	0.02299151	2.69146467	7.113903e-03	edad <-->	sexo
V[ingres]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	ingres <-->	ingres
V[cond]	0.704806791	0.02287297	30.81395788	1.703849e-208	cond <-->	cond
V[posmerc]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	posmerc <-->	posmerc
V[prest]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	prest <-->	prest
V[form]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	form <-->	form
V[izqde]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	izqde <-->	izqde
V[igualit]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	igualit <-->	igualit
V[sexo]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	sexo <-->	sexo
V[edad]	1.000000000	0.03245283	30.81395788	1.703849e-208	edad <-->	edad
V[cc]	0.926835449	0.03007843	30.81395788	1.703849e-208	cc <-->	cc
V[cn]	0.849955146	0.02758345	30.81395788	1.703849e-208	cn <-->	cn

Iterations = 0

#Efectos Modelo B  
> effects(model.SEMd2)

Total Effects (column on row)

	cc	cn	ingres	posmerc	prest	form	izqde	igualit	sexo	edad
cc	0.0000000	0.0000000	0.02096393	-0.10091100	0.0178568894	0.11441902	0.14243164	-0.08163998	-0.06624953	0.06680620
cond	0.3583722	0.3561663	-0.04085129	-0.06057989	-0.0000986675	-0.04698539	0.04083869	-0.08818771	-0.03267955	0.07051303
cn	0.0000000	0.0000000	-0.13579101	-0.06855278	-0.0182445155	-0.24704750	-0.02865195	-0.16545701	-0.02509377	0.13075785

Direct Effects

	cc	cn	ingres	posmerc	prest	form	izqde	igualit	sexo	edad
cc	0.0000000	0.0000000	0.02096393	-0.10091100	0.0178568894	0.11441902	0.14243164	-0.08163998	-0.06624953	0.06680620
cond	0.3583722	0.3561663	0.00000000	0.00000000	0.00000000	0.00000000	0.00000000	0.00000000	0.00000000	0.00000000
cn	0.0000000	0.0000000	-0.13579101	-0.06855278	-0.01824452	-0.2470475	-0.02865195	-0.16545701	-0.02509377	0.1307579

Indirect Effects

	cc	cn	ingres	posmerc	prest	form	izqde	igualit	sexo	edad
cc	0	0	0.00000000	0.00000000	0.00000e+00	0.00000000	0.00000000	0.00000000	0.00000000	0.00000000
cond	0	0	-0.04085129	-0.06057989	-9.86675e-05	-0.04698539	0.04083869	-0.08818771	-0.03267955	0.07051303
cn	0	0	0.00000000	0.00000000	0.00000e+00	0.00000000	0.00000000	0.00000000	0.00000000	0.00000000

#Efectos Modelo C  
> effects(model.SEMd1)

Total Effects (column on row)

	cc	cn	ingres	posmerc	prest	form	izqde	igualit	sexo	edad
cond	0.3415025	0.3231722	-0.06268248	-0.15497564	0.002084588	-0.01278279	0.07865871	-0.19367604	-0.02277476	-0.03363651
cc	0.0000000	0.0000000	0.02096393	-0.10091100	0.017856889	0.11441902	0.14243164	-0.08163998	-0.06624953	0.06680620
cn	0.0000000	0.0000000	-0.13579101	-0.06855278	-0.018244515	-0.24704750	-0.02865195	-0.16545701	-0.02509377	0.13075785

Direct Effects

	cc	cn	ingres	posmerc	prest	form	izqde	igualit	sexo	edad
cond	0.3415025	0.3231722	-0.02595784	-0.09835994	0.001882536	0.0279817	0.03927747	-0.11232469	0.007959223	-0.09843529
cc	0.0000000	0.0000000	0.02096393	-0.10091100	0.017856889	0.11441902	0.14243164	-0.08163998	-0.06624953	0.06680620
cn	0.0000000	0.0000000	-0.13579101	-0.06855278	-0.018244515	-0.2470475	-0.02865195	-0.16545701	-0.02509377	0.13075785

Indirect Effects

	cc	cn	ingres	posmerc	prest	form	izqde	igualit	sexo	edad
cc	0	0	0.00000000	0.00000000	0.00000e+00	0.00000000	0.00000000	0.00000000	0.00000000	0.00000000
cond	0	0	0.00000000	0.00000000	0.00000e+00	0.00000000	0.00000000	0.00000000	0.00000000	0.00000000
cn	0	0	0.00000000	0.00000000	0.00000e+00	0.00000000	0.00000000	0.00000000	0.00000000	0.00000000

```
cond 0 0 -0.03672464 -0.05661571 0.0002020525 -0.04076449 0.03938125 -0.08135135 -0.03073399 0.06507178
cc 0 0 0.00000000 0.00000000 0.0000000000 0.00000000 0.00000000 0.00000000 0.00000000 0.00000000
cn 0 0 0.00000000 0.00000000 0.0000000000 0.00000000 0.00000000 0.00000000 0.00000000 0.00000000
```