

LAS HEURÍSTICAS DE MERECIMIENTO Y LA ÉTICA DE LA POLÍTICA SOCIAL: UN ESTUDIO EXPERIMENTAL

Xavier Guijarro (xavier.guijarro@gmail.com)
José A. Noguera (jose.noguera@uab.cat)
FJ Miguel Quesada (Miguel.Quesada@uab.cat)

Grupo de Sociología Analítica y Diseño Institucional (GSADI)
Universitat Autònoma de Barcelona

Resumen

En años recientes, la literatura sobre las actitudes hacia el Estado del bienestar ha estudiado las valoraciones de la población sobre cuán generosos/exigentes deben ser los requisitos para recibir prestaciones sociales. Algunos factores que tradicionalmente se han considerado explicativos de esas valoraciones, como la ideología política o el estatus socio-económico, se han demostrado mucho menos significativos de lo que teóricamente cabría esperar. Por el contrario, las percepciones éticas sobre si los beneficiarios de las ayudas sociales realmente “las merecen” (o “heurísticas de merecimiento”) se apuntan como una prometedora explicación alternativa. Dichas percepciones parecen responder a reglas heurísticas simples, automáticas e intuitivas, que van más allá de la ideología y el autointerés.

En este estudio se explora mediante un diseño experimental el papel de las heurísticas de merecimiento en el juicio ético sobre qué nivel de generosidad/exigencia es adecuado a la hora de conceder prestaciones a los desempleados.

El diseño consta de seis grupos experimentales en los que se enfrenta a los sujetos con tres *frames* diferentes en cuanto a la conducta “merecedora” de hipotéticos beneficiarios de prestaciones de desempleo: el *unlucky frame* (el beneficiario está en desempleo en un contexto de escasas oportunidades y esforzándose mucho por encontrarlo), el *lazy frame* (el beneficiario está en desempleo a pesar de existir amplias oportunidades, y se esfuerza poco por encontrarlo), y un *frame* neutro. Para cada *frame* se pregunta a los sujetos si debe renovarse o no la prestación por desempleo, pudiendo tres de los grupos dar una respuesta dicotómica (Sí/No), mientras que los otros tres deben darla en términos de una escala de exigencias o condiciones sobre aceptación de ofertas de empleo o realización de algún tipo de actividad. Se obtienen asimismo indicadores sobre el nivel de sofisticación política de los sujetos, su ideología política, su estatus socio-económico y las emociones que cada *frame* despierta en ellos.

Los resultados muestran que las percepciones de merecimiento inducidas por diversos *frames* influyen claramente en la evaluación de los sujetos (aunque de forma diversa en el formato de respuesta dicotómico y en el ordinal), y debilitan decisivamente el efecto del resto de las variables. Así mismo, la asociación de dichas percepciones con emociones definidas sugiere la naturaleza heurística de las mismas. Estos resultados tienen implicaciones para los dilemas éticos asociados al diseño de las políticas sociales y al *framing* de las mismas por parte de los actores políticos y poderes públicos.

Palabras clave

política social, actitudes hacia el bienestar, merecimiento, *framing*, heurísticas

Introducción

Las actitudes hacia el bienestar (*welfare attitudes*) son un objeto de estudio recurrente en la literatura acerca de los Estados de Bienestar (EB) y la política social.

Este trabajo trata específicamente de las actitudes 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.

Algunos factores que tradicionalmente se han considerado explicativos de esas valoraciones, como la ideología política o el estatus socio-económico, se han demostrado mucho menos significativos de lo que teóricamente cabría esperar. Por el contrario, las percepciones éticas sobre si los beneficiarios de las ayudas sociales realmente “las merecen” (o “heurísticas de merecimiento”) se apuntan como una prometedora explicación alternativa. Dichas percepciones parecen responder a reglas heurísticas simples, automáticas e intuitivas, que van más allá de la ideología y el autointerés.

Para cuantificar y entender cómo funciona la percepción de merecimiento se elabora un estudio experimental sobre qué nivel de condicionalidad es adecuado a la hora de conceder y/o mantener prestaciones a los desempleados. Los sujetos se enfrentan a distintos *frames* acerca de la conducta de un hipotético beneficiario y son preguntados acerca de si éste debe seguir o no recibiendo la prestación.

Los resultados muestran que las percepciones de merecimiento inducidas por diversos *frames* influyen claramente en la evaluación de los sujetos, y debilitan decisivamente el efecto del resto de las variables. Asimismo, la asociación de dichas percepciones con emociones definidas sugiere la naturaleza heurística de las mismas. Estos resultados tienen implicaciones para el diseño de las políticas sociales y el *framing* de las mismas por parte de los actores políticos y poderes públicos.

Las actitudes hacia la condicionalidad

Las actitudes hacia la condicionalidad son un tipo específico de actitudes hacia el bienestar. Pueden imaginarse actitudes respecto de otras dimensiones del EB. Entre las

más estudiadas, a partir de trabajos como los de Svallfors (1997), están las actitudes hacia la redistribución.

Las actitudes hacia la condicionalidad pueden entenderse como las relativas a endurecer o suavizar los requisitos de acceso a un derecho; en este caso a una prestación social de carácter redistributivo. Así, si las actitudes hacia la redistribución se refieren al grado en qué un sujeto respalda esta acción, las actitudes hacia la condicionalidad se refieren a las reglas en las que debe descansar esta acción redistributiva.

La condicionalidad del acceso a los derechos sociales ha ido adquiriendo una importancia significativa en los últimos tiempos. Concretamente, el enfoque de las condicionalidades de Clasen & 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. Las actitudes hacia la condicionalidad de la política social son, entonces, las referidas al tipo de cuestiones que Clasen & Clegg (2007) debaten a partir de su enfoque: se trata de los requisitos que un individuo considera importantes para decidir si se debe conceder ayuda o no a un potencial solicitante (apoyar o no una política de prestaciones sociales). Estos requisitos pueden hacer referencia, según la tipología de los citados autores, a condiciones de categoría, de circunstancia o de conducta.

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 tratar ambos elementos como diferenciados. Así, por ejemplo, del hecho de que los ciudadanos apoyen una mayor condicionalidad en las ayudas para un determinado colectivo o tipo de persona se tiende a deducir que los miembros de ese 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 defiende que el merecimiento es explicativo del apoyo a la condicionalidad (y, por lo tanto, analítica y causalmente anterior). De hecho, como se verá, hay razones tanto teóricas como metodológicas que apuntan en esa dirección.

Una cuestión central es que la condicionalidad se refiere a un objeto específico: las políticas sociales y sus condiciones de acceso (la organización formal de la acción redistributiva del Estado). 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 en forma de juicios acerca de la ética de las ayudas.

Feather (2003) así lo muestra, fundamentando para ello la distinción entre el concepto de *deservingness* (merecimiento) y el de *entitlement* (titularidad de un derecho).

Mientras el primer 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),

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).

También autores como Conybeare (2007) justifican esta distinción: “*Entitlements* are a result of institutional rules. *Deservingness* is independent of and prior to institutions” (p. 401). Se trata así de una distinción entre *earned outcomes* (según la percepción de la opinión pública) y *lawful outcomes* (según las prerrogativas establecidas por un cuerpo legislativo). Teniendo en cuenta el papel causal de las disposiciones individuales en la configuración del Estado del Bienestar, la percepción de merecimiento (los *earned outcomes*) probablemente tenga un rol importante en la explicación del diseño de las políticas sociales (los *lawful outcomes*), al motivar el desarrollo de actitudes hacia la condicionalidad.

Como indican Bowles & 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. Esto apunta a la importancia del juicio de merecimiento como juicio moral sobre los beneficiarios. Así “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 & Serrano-Pascual 2007, p. 38).

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 irremediamente 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.

Factores explicativos

El enfoque tradicional en sociología ha consistido en explicar las actitudes hacia la política social a partir de los valores políticos (la ideología) y/o la posición social (el autointerés, entendido como la probabilidad de verse beneficiado por las prestaciones sociales). Así pues, cabe empezar considerando estas dos dimensiones tradicionales.

Pese a la recurrencia de estas variables, un repaso de las investigaciones muestra que tienen un poder explicativo menor del que predice la teoría; habitualmente son significativas estadísticamente, pero tienen una capacidad predictiva muy limitada.

En este sentido, se plantea la hipótesis de que, cuando un individuo percibe una cuestión de merecimiento, la actitud hacia la condicionalidad adoptada se explica a partir del juicio de merecimiento que ha realizado. Así, cuando se activa este “circuito” del merecimiento, las variables de ideología y autointerés quedan relegadas a un segundo plano o anuladas.

Un modelo que permite conceptualizar mejor la situación puede organizarse en 4 categorías básicas de la explicación sociológica de la acción social (Lizón, 2010):

- 1) Causas estructurales sociológicas¹: para el caso, las ideas y los agentes discursivos capaces de enmarcar una situación sirven para constituir un entorno que limita la información a la que el individuo está expuesto. En este punto, el *framing* se vuelve un elemento clave que conecta el entorno a nivel macro con el razonamiento de los individuos a nivel micro.

¹ Se deja de lado la imbricación histórica del Eb y sus macro-características porque el foco del estudio está en los determinantes individuales.

- 2) Causas estructurales cognitivas: estas se refieren a los patrones de razonamiento del individuo. En este caso se conceptualizan las heurísticas² de merecimiento, que dan lugar a “buenas razones” para la acción. Se trata de juicios intuitivos pero estructurados a partir de los criterios de merecimiento. Según la información que se haya recibido, según el *frame* o el entorno al que se esté expuesto, se realizará un juicio u otro. Más adelante se desarrolla la cuestión con más profundidad.
- 3) Razones epistémicas: se trata del cálculo autointeresado de los individuos, basado en la utilidad personal que pueden obtener de las prestaciones sociales: “¿soy, he sido o tengo alta probabilidad de ser beneficiario de prestaciones?”
- 4) “Buenas razones”: en este estudio se trata de valores políticos (ideología) y de los juicios de merecimiento que las heurísticas propician, que conforman creencias acerca de si los beneficiarios deben o no recibir ayuda.

El foco de este trabajo se centra en las heurísticas de merecimiento como mecanismo de formación de actitudes hacia la condicionalidad de la política social. En este sentido, se introduce y se estudia el *framing*, pero también las emociones sociales.

El juicio de merecimiento es un juicio moral, de manera que se predice que las emociones sociales de compasión y enojo o indignación estarán presentes³ (en línea con la percepción de la situación y la actitud exhibida).

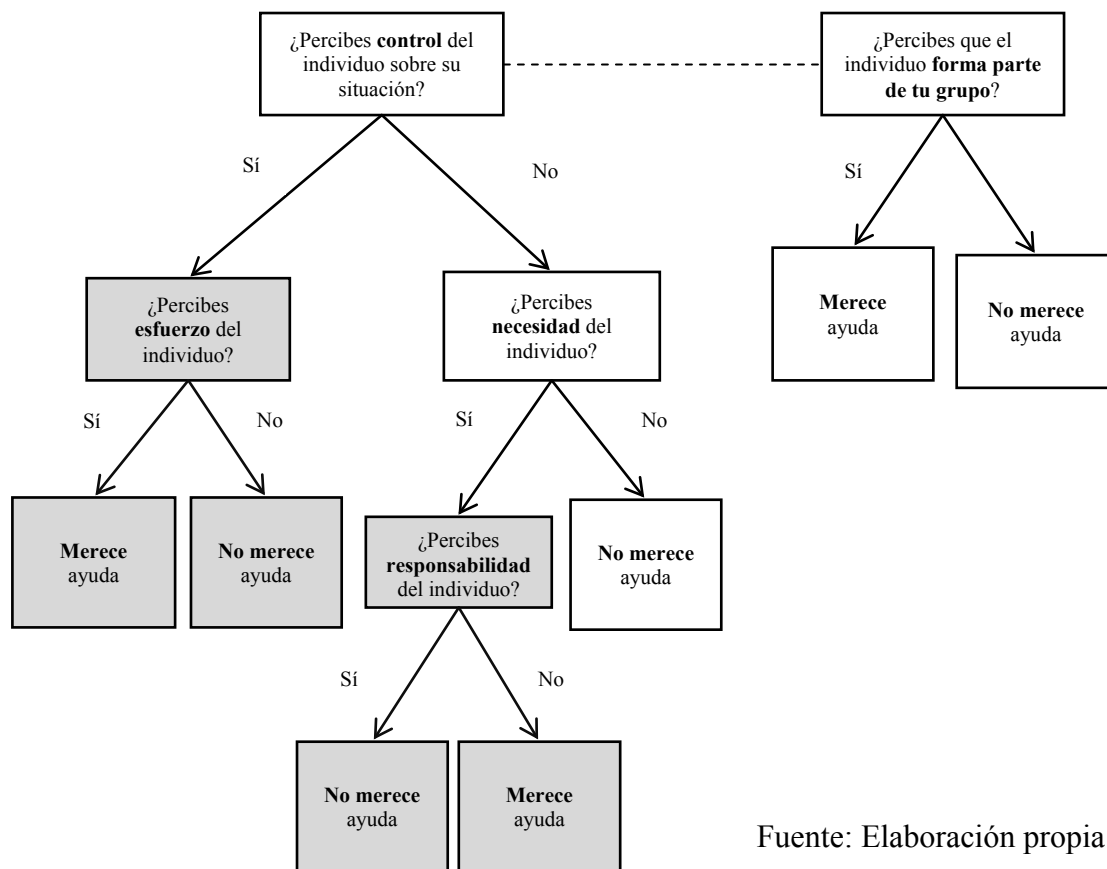
Aunque el juicio de merecimiento sea un proceso automático, intuitivo o irreflexivo, la importancia de su carácter heurístico reside en que produce regularidades del comportamiento. El carácter heurístico hace referencia al uso común –extendido- de reglas de procesamiento de la información y de toma de decisiones que producen patrones comunes en el desarrollo de actitudes (lo que puede ser modelizado como *rule-based behavior*).

² Para una introducción al razonamiento heurístico, puede consultarse Gigerenzer & Gaissmaier (2011)

³ Para una discusión más extensa sobre los juicios de merecimiento y la compasión o la indignación, ver Petersen (2010) y Petersen et al. (2012).

El gráfico 1 trata de representar el proceso heurístico involucrado en el apoyo a una política de prestaciones sociales en forma de árbol de decisión. Se parte de los criterios de merecimiento como constituyentes de las reglas de búsqueda de la heurística. La percepción de información al respecto sirve de *stopping rule* y con ello se clasifica al individuo en una u otra categoría (*decision rule*). Se encuentra sombreada la parte del proceso que específicamente trata de desencadenar el experimento, que pone en juego criterios de esfuerzo y responsabilidad.

Gráfico 1. Representación en forma de árbol de decisiones del juicio de merecimiento.



La selección de criterios parte de la reflexión crítica acerca del trabajo de van Oorschot (1998), quien sistematiza un conjunto de criterios a partir de la revisión de literatura, y de la exploración de literatura adicional sobre la percepción de merecimiento (Bowles & Gintis 2000; Feather 2006; Gaeta 2012; León 2012; Linos & West 2003; M B Petersen 2010). Concretamente, se pone el foco en los criterios de esfuerzo y responsabilidad como criterios de conducta. Distintas investigaciones han mostrado que la reciprocidad

fuerte, que subyace a los criterios de conducta, es una regla básica para el desarrollo de la cooperación social que se puede aplicar al caso del apoyo al Estado del Bienestar (León, 2012).

En este árbol de decisión subyacen distintos procesos cognitivos y reglas de procesamiento de la información que se pueden dar cita en los juicios de merecimiento:

- Las heurísticas del afecto (*affect heuristics*): la presencia de emociones guía el juicio y la respuesta se realiza según el afecto despertado sin necesidad de más información. Autores como Kahneman & Frederick (2002) han defendido asimismo la importancia de una heurística del enojo o la indignación. Siguiendo también a Sunstein (2005), esta heurística marca la regla de “a mayor indignación, mayor castigo”, es decir, una actitud hacia la condicionalidad más restrictiva. Si esto puede ser, puede tener sentido preguntarse también acerca de una heurística de la compasión, que dé lugar a actitudes más generosas.
- La heurística de la representatividad (*representativeness heuristic*): la regla de la representatividad (Kahneman & Frederick 2002) hace que los juicios se realicen sobre la medida en que el objeto evaluado (un beneficiario) muestra cierta similitud con una categoría concreta (como *lazy people* o *unlucky people*). La existencia de un proceso de este tipo pone de relieve la importancia de los estereotipos sociales. Esto suponen la suma de un conjunto de pistas correlacionadas a las percibidas, dando lugar a prejuicios. Para Petersen (2009) las inferencias basadas en categorías “form a possible bridge through which moral heuristics are enabled to produce general political opinion.” (p. 371).
- 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, afectando así al juicio que se hace. El *priming*, como forma de *framing*, toma así especial importancia.
- Memoria asociativa: 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 & Kahneman, 2010, p. 439).

- El rol del estado de referencia: anteriormente se ha diferenciado entre merecimiento (*deservingness*) y titularidad (*entitlement*). Esto es importante porque “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 state will be maintained” (Kahneman & Sunstein, 2005, p. 97). Un cambio relativo al estado de referencia, así, produce una respuesta afectiva negativa o positiva
- El error fundamental de atribución: un último elemento cognitivo que puede afectar al juicio de merecimiento tiene que ver con el sesgo hacia la sobredimensión del peso de las variables individuales ante las estructurales. Es un sesgo hacia el juicio de la responsabilidad y el esfuerzo como criterios de justicia en detrimento de la consideración de la situación de necesidad del individuo.

La importancia del *framing* como factor explicativo surge de la consideración de todos estos procesos cognitivos y emocionales. La percepción de una u otra situación desencadena los juicios hacia un lado u otro, dando lugar a actitudes hacia la condicionalidad más restrictivas o más generosas. Para una incursión en el rol explicativo del *framing*, puede consultarse Chong & Druckman (2007) y Gross (2008).

Hipótesis y datos

Teniendo todo esto en cuenta, se plantean las siguientes hipótesis:

- 1) En presencia de un *frame* que dispara nítidamente un juicio de merecimiento, su efecto desplaza el de la ideología y el autointerés en la actitud hacia una prestación social.
- 2) El *frame* de merecimiento dispara emociones específicas en los individuos (indignación o compasión).
- 3) En concreto, la percepción de responsabilidad y esfuerzo determina la actitud sobre si está justificado ayudar a una persona mediante una prestación pública.

Los datos necesarios para contrastar estas hipótesis han sido generados a través de un diseño experimental (resumido en la tabla I) que 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 controlada cómo éste dispara distintas actitudes hacia la condicionalidad.

Tabla I. Resumen del diseño experimental (Elaboración a partir de datos propios)

	Tratamiento/ <i>Frame</i>	Formato de respuesta	N
Grupo A	<i>Unlucky people</i>	Dicotómico	195
Grupo B	<i>Lazy people</i>	Dicotómico	196
Grupo C	Neutro/Control	Dicotómico	186
Grupo D	<i>Unlucky people</i>	Ordinal	184
Grupo E	<i>Lazy people</i>	Ordinal	162
Grupo F	Neutro/Control	Ordinal	212

En total conforman la muestra 1136 individuos que contestaron un cuestionario *on-line* entre el 22/05/2014 a las 10h y el 29/05/2014 a las 10h. El cuestionario 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.

Variables y modelo de análisis

El tratamiento está pensado para activar las heurísticas de merecimiento evaluando criterios de conducta (Tabla II). El tratamiento describe el caso de una persona que recibe una prestación por desempleo cuyo período de cobro está próximo a su fin. Los *frames* administrados reciben los nombres de *frame Unlucky* y *frame Lazy*, utilizando dos categorías habituales de las investigaciones acerca de los beneficiarios de prestaciones sociales.

Tabla II. Tratamientos/*frames* diseñados para la encuesta (Elaboración propia)

Control X_0 – <i>Frame</i> neutro
<i>La María es una mujer de mediana edad que cobra una prestación de desempleo.</i>
<i>Ahora se le ha terminado la prestación.</i>
Tratamiento X_1 – <i>Frame Unlucky</i>
<i>La María es una mujer de mediana edad que cobra una prestación de desempleo.</i>
<i>La tasa de desempleo ha subido muchísimo desde que empezó a cobrar la prestación.</i>
<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, ... Desde la Oficina de Trabajo tampoco le han encontrado ofertas. Sin embargo, ha mostrado siempre interés en los</i>

<i> cursos de formación que le ofrecen y ha buscado otros por su cuenta.</i>
<i> Ahora se le ha terminado la prestación.</i>
Tratamiento X₂– Frame Lazy
<i> La María es una mujer de mediana edad que cobra una prestación de desempleo.</i>
<i> La tasa de desempleo ha bajado muchísimo desde que empezó a cobrar la prestación. 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, ... Desde la Oficina de Trabajo le han encontrado ofertas pero no las ha querido. Tampoco ha mostrado interés en los cursos de formación que le ofrecen y no ha intentado buscarlos por su cuenta.</i>
<i> Ahora se le ha terminado la prestación.</i>

Después de haber leído la información, el individuo debe contestar una pregunta que captura 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 (Tabla III).

Tabla III. Diseño de las preguntas para captar el efecto en dos formatos distintos (Elaboración propia)

Formato dicotómico
¿Crees que se le debería renovar la prestación? - Sí - No
Formato ordinal
¿En qué condiciones crees admisible que se le renueve la prestación? - Hasta que encuentre un trabajo que le guste. - A condición de que no rechace un máximo de dos ofertas laborales que la Oficina de Trabajo le ofrezca. - A condición de que no rechace ni una sola oferta laboral que la Oficina de Trabajo le ofrezca. - A condición de que participe en trabajos comunitarios. - No se le debería renovar (Se añade también una cuestión sobre la exigencia percibida de cada medida)

El resto de variables del modelo está conformado por las emociones (ENOJO y COMPASIÓN, en una escala que varía de 0 a 10 dónde los individuos identifican cómo se han sentido al leer los textos propuestos) y las variables controladas. Las primeras forman parte del bloque de efectos, ya que se trata de observar como cada *frame* dispara emociones que pueden correlacionar positivamente con las actitudes expresadas. Las

segundas (variables de control) tienen que ver con la dimensión del autointerés, los valores políticos y el conocimiento y participación política.

En relación al autointerés se combinan los distintos indicadores objetivos para formar una única variable tipo índice que indique el grado de autointerés objetivo en prestaciones más generosas (AUTOINT-OBJ). 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 (FINMES). Ambas se escalan de 0 a 10, indicando el 10 más autointerés (mayores dificultades).

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

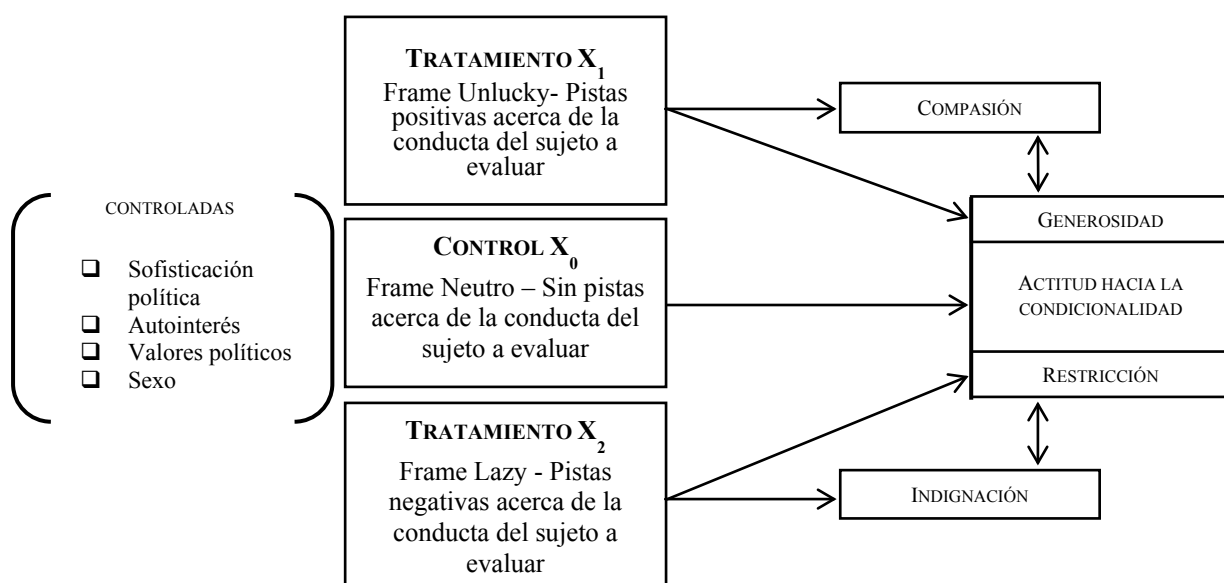
Finalmente, se consideran las variables de información, conocimiento y participación política en consonancia a la idea de la “sofisticación política” de los estudios de la *affect effect theory* (Marcus et al. 2000; Marcus et al. 2007). La inclusión de este bloque de variables responde a la idea de que pueden jugar un papel modulador: el individuo con información y conocimiento político (la participación se toma como *proxy* de los mismos) puede razonar de forma deliberativa y no simplemente heurística, por lo que se trata de controlar también este posible efecto.

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.

El modelo de análisis se representa en el gráfico 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 actitudes se relacionan con emociones sociales específicas, fundamentando esa relación.

Gráfico 2. Modelo de análisis



Fuente: Elaboración propia

Resultados

En la tabla IV se muestran las correlaciones de todas las variables con la actitud hacia la condicionalidad captada en formato ordinal (COND-ORD) y en formato dicotómico (COND-DIC). Esta primera aproximación revela cómo se ha anulado el efecto de

prácticamente todas las demás variables al encuadrar la situación como una cuestión de merecimiento. La activación de las heurísticas de merecimiento desplaza el efecto de las variables tradicionales. Solo una de estas muestra una relación significativa al nivel 0'01 (IGUALIT y COND-DIC).

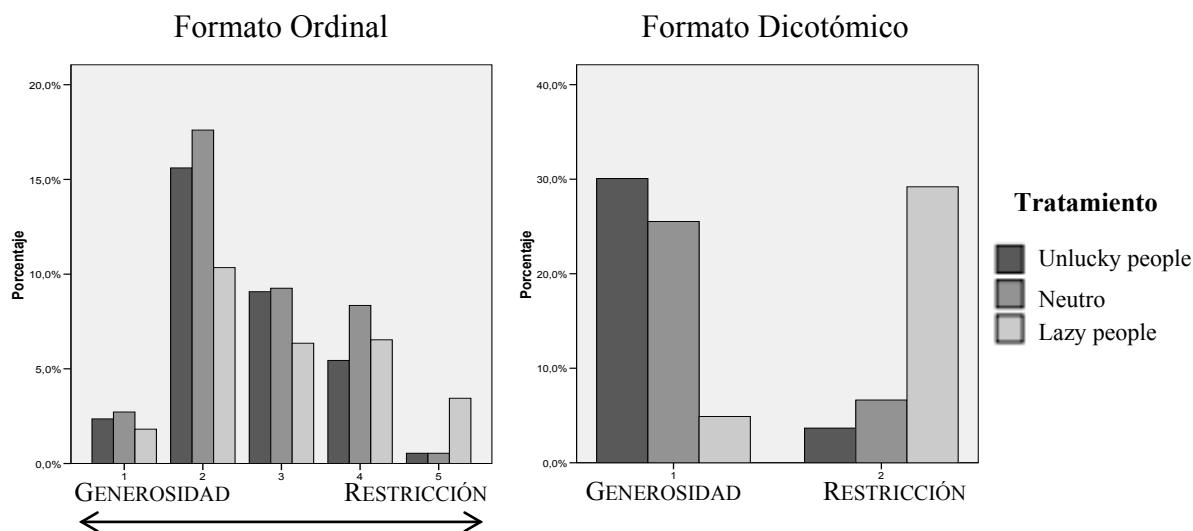
Además, se observa un hecho interesante: las correlaciones del formato dicotómico son mucho mayores.

Tabla IV. Correlaciones de las variables del modelo con los efectos (Elaboración a partir de datos propios)

	COND-ORD	COND-DIC
<i>FRAME</i>	,152***	,631***
COMP	-,277***	-,744***
INDIGNA	,207***	,670***
SEXO	-,046***	-,060
IMPORTA-P	-,100*	-,036
INFO-P	-,076	-,008
CONOCE-P	-,021	,045
PARTICIPA-P	-,019	-,041
IGUALIT	-,084*	-,174***
IZQDER	,070	,059
AUTOINT-OBJ	-,081	-,038
PAGAREST	-,034	-,119
FINMES	,003	-,060

El gráfico 3 muestra claramente la relación que se establece entre tratamiento y efecto en ambos casos. En el caso del formato dicotómico se observa cómo los individuos que han sido expuestos al *frame unlucky* muestran una mayor generosidad, mientras que los expuestos al *frame lazy* muestra una actitud mucho más restrictiva. En el formato ordinal se observa lo mismo pero con un efecto más diluido. El formato dicotómico expresa la preferencia por el castigo al “no merecedor” sin necesidad de concretar el nivel de exigencia.

Gráfico 3. Representación gráfica de la relación del tratamiento con los efectos



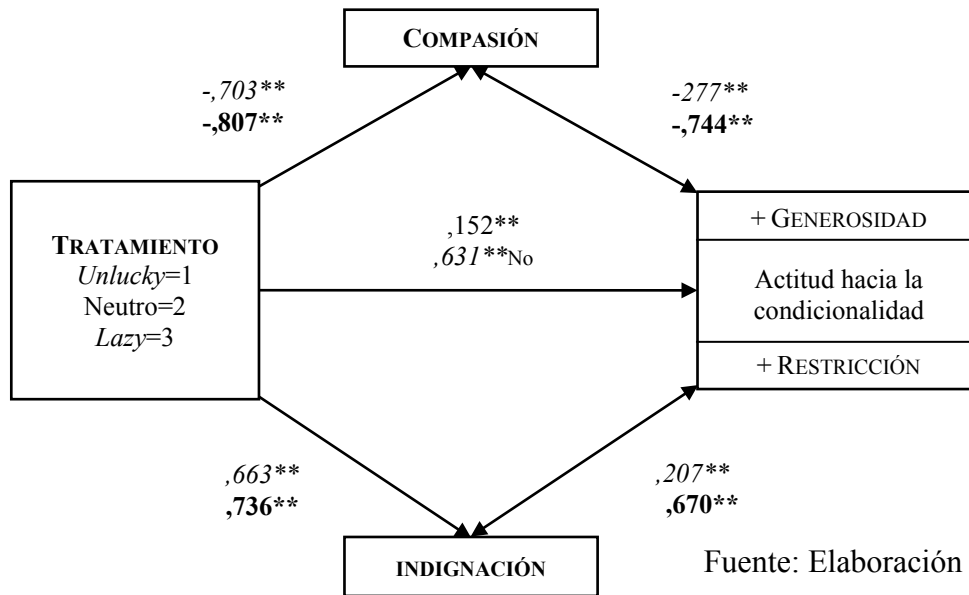
Fuente: Elaboración propia

Además, se observa que el tratamiento neutro y el *Unlucky* muestran pocas diferencias. De hecho, un test de medias muestra que en el formato ordinal no son estadísticamente significativas, aunque existan al nivel 0'05. Al contrario, el formato dicotómico es capaz de captar o expresar mejor el efecto del tratamiento, ofreciendo resultados claros y potentes.

Estos resultados remiten a la existencia de un estado de referencia que juega un rol a nivel cognitivo, y a la necesidad de separar los conceptos de *entitlement* y *deservingness*. En este sentido, el estado de referencia es que María, a falta de información, debe recibir ayuda porque es titular de ese derecho (*entitlement*). Cuando se presenta el *frame Unlucky*, la información aporta solo elementos que fortalecen ese apoyo desde el merecimiento (*deservingness*). El *frame Lazy*, en cambio, expone una situación que rompe con el estado de referencia. Pone en juego las pistas necesarias para que se perciba una violación de los criterios de merecimiento. Esto despierta un juicio moral y las emociones correspondientes, y se produce un juicio más severo.

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: el enojo con la restrictividad y la compasión con la generosidad. Todo ella se representa en el gráfico 4.

Gráfico 4. Correlaciones de las variables principales (En cursiva resultados del formato ordinal y en negrita del formato dicotómico).



Los resultados muestran que las emociones juegan un papel interpretativo clave. Sirven para microfundamentar la cadena causal que une un entorno susceptible de *framing* hasta la actitud hacia la condicionalidad, pasando por el juicio de merecimiento. Las emociones conectan las percepciones con las actitudes.

Vale decir que las actitudes (generosidad o restrictividad) concuerdan con un elemento no observable, pero que revela la actitud: las motivaciones. Tanto las emociones como las actitudes detectadas cuadran con la importancia de las motivaciones pro-sociales de reciprocidad fuerte (positiva o negativa para ambos tratamientos) y solidaridad (para el tratamiento *Unlucky*)

En el caso del formato ordinal se añadía, además, una medida de la exigencia que los individuos percibían en cada una de las condiciones propuestas como opciones de respuesta. Como muestra la tabla V, la ordenación teórica de la exigencia de cada medida no se corresponde con la ordenación empírica obtenida a partir de la percepción de los individuos.

Tabla V. Diferencias entre la ordenación teórica y empírica de las condiciones según su exigencia (Elaboración a partir de datos propios)

Ordenación teórica	Medidas	Ordenación empírica	Puntuación
1	Hasta que encuentre un trabajo que le guste.	1	3,17/10
2	A condición de que no rechace ni una sola oferta laboral que la Oficina de Trabajo le ofrezca.	3	5,57/10
3	A condición de que no rechace un máximo de dos ofertas laborales que la Oficina de Trabajo le ofrezca.	5	6,79/10
4	A condición de que participe en trabajos comunitarios.	2	5,40/10
5	No se le debería renovar	4	6,52/10

A la vista de lo anterior, es relevante preguntarse qué resultados se obtendrían en caso de re-ordenar las condiciones según la exigencia percibida. El resultado puede observarse en el tabla VI: de construir esta nueva variable recodificando 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 (si bien más débil) el efecto de las emociones. Nótese que, sin embargo, la variable Re-COND-ORD expresa únicamente la percepción de exigencia acerca de las medidas y no las actitudes hacia la condicionalidad en relación a la conducta de María, por lo que no se invalida el principal resultado del estudio.

Tabla VI. Correlaciones de las variables con el efecto captado en formato ordinal reordenado según la exigencia percibida por los mismo sujetos (Elaboración a partir de datos propios)

	Re-COND-ORD	COND-ORD
Re-COND-ORD	1	,179***
FRAME	-,017	,152***
COMP	-,161**	-,277
INDIGNA	,145**	,207
SEXO	,109*	-,046
IMPORTA-P	-,180***	-,100*
INFO-P	-,163***	-,076
CONOCE-P	-,206***	-,021
PARTICIPA-P	-,158***	-,019
IGUALIT	-,254***	-,84*
IZQDER	,157***	,070

En este sentido, las actitudes hacia la condicionalidad son contingentes, relativas a la información procesada, mientras que la percepción de exigencia de las medidas puede considerarse anterior. Esto explicaría que la percepción de exigencia no mantenga relación con el *frame* pero sí con las variables tradicionales.

Además, esto también muestra que se realizan juicios que no son coherentes con la percepción exigida, apuntando al carácter heurístico e irreflexivo del juicio. En este caso, los resultados no muestran que la actitud pueda ser fruto de un razonamiento deliberativo. No se castiga acorde a la exigencia de las medidas, sino acorde a otras reglas. En la línea de las hipótesis defendidas, se trata de un juicio acorde – principalmente- al grado de indignación y al grado en que María encaja en una categoría general estereotipada.

En definitiva, la diferencia entre los formatos ordinal y dicotómico no apunta a que no haya en ambos casos motivación para sancionar, sino a diferencias en lo que cada sujeto percibe como una sanción con un cierto nivel de exigencia.

Conclusiones

Tradicionalmente se ha pensado que los determinantes individuales de las actitudes hacia el bienestar tienen que ver con los valores políticos y el autointerés. A pesar de la recurrencia de estas variables, su escasa capacidad explicativa (aunque no inexistente) conduce a considerar factores explicativos alternativos. La percepción de merecimiento y la consideración de su carácter heurístico se investigan, con éxito, para defender la importancia de esta variable.

Una de las primera conclusiones es que cuando se es expuesto a un *frame* que activa las heurísticas de merecimiento, se desencadena un juicio moral que prima sobre el efecto del autointerés y los valores políticos. Los resultados de reordenar la exigencia de las condiciones del formato ordinal según la percepción de la misma por parte los sujetos (dónde desaparecía el efecto del *frame* bajo el formato ordinal), respaldan lo irreflexivo del juicio de merecimiento.

La diferencia entre el *frame lazy* y el control es mucho mayor que entre el *frame unlucky* y el control. Esto es importante por distintos motivos. Primero, sugiere el rol

que juega el estado de referencia y la importancia de separar analíticamente titularidad y merecimiento. Segundo, en este contexto, sirve para apoyar con más fuerza la existencia de una heurística de la indignación frente a una de la compasión. Tercero, apunta a que la posición por defecto de los individuos es relativamente generosa.

Los resultados han mostrado también que las emociones juegan un papel interpretativo clave. Microfundamentan y conectan percepciones y actitudes.

Asimismo, se ha observado que existe una asimetría heurística. El formato dicotómico expresa mejor la severidad al no concretar el nivel de exigencia o tipo de sanción: ante opciones de respuesta más complejas el poder de la heurística disminuye. El formato ordinal, en cambio, muestra que el nivel de exigencia o tipo de sanción adecuado es algo menos compartido. Ello no significa que los individuos no estén motivados a sancionar, sino que cada uno percibe de forma distinta el nivel de exigencia de las sanciones.

Todo esto tiene implicaciones políticas. Primero, las heurísticas de merecimiento como las descritas parecen sugerir que en contextos de alto desempleo estructural, la percepción de responsabilidad individual de los desempleados es menor, y la disposición a pagarles prestaciones de forma poco condicionada, mayor.

Segundo, se pone de relieve la importancia de presentar las opciones políticas en formatos dicotómicos o de opción múltiple, también en política social. También la necesidad de una graduación adecuada de la exigencia en las condiciones de acceso a las prestaciones sociales que buscan paliar el desempleo y pobreza.

Por último, uno de los hallazgos más relevantes tiene que ver con la importancia del tratamiento informativo de los beneficiarios y la justificación pública de las prestaciones de cara a suscitar apoyo o rechazo social hacia las mismas entre la opinión pública.

Bibliografía

Bowles, S., & Gintis, H. (2000). Reciprocity, self-interest and the welfare state. *Nordic Journal of Political Economy*, 26, 33–53.

Chong, D., & Druckman, J. (2007). Framing theory. *Annual Review of Political*

Science, 10, 103–126.

- Clasen, J., & Clegg, D. (2007). Chapter 8: Levels and levers of conditionality: measuring change within welfare states. In J. Clasen & N. A. Siegel (Eds.), *Investigating welfare state change. The dependent variable problem in comparative analysis* (pp. 166–197). Cheltenham: Edward Elgar.
- Conybeare, J. A. C. (2007). Efficiency, Entitlements and Deservingness: Perspectives on International Distributive Justice. *Review of International Political Economy*, 14(3), 389–411.
- Feather, N. T. (2003). Distinguishing between deservingness and entitlement: earned outcomes versus lawful outcomes. *European Journal of Social Psychology*, 33, 367–385.
- Feather, N. T. (2006). Deservingness and emotions: Applying the structural model of deservingness to the analysis of affective reactions to outcomes. *European Review of Social Psychology*, 17, 38–73.
- Gaeta, G. L. (2012). In the mood for redistribution. An empirical analysis of individual preferences for redistribution in Italy. *Economics Bulletin*, 32(3), 2382–2398.
- Gigerenzer, G., & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic Decision Making. *Annual Review of Psychology*, 62, 451–482.
- Gross, K. (2008). Framing Persuasive Appeals: Episodic and Thematic Framing, Emotional Response, and Policy Opinion. *Political Psychology*, 29(2), 169–192.
- Kahneman, D., & Frederick, S. (2002). Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment. In T. Gilovich, D. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), . Cambridge University Press.
- Kahneman, D., & Sunstein, C. R. (2005). Neurobiology of Human Values. In J.-P. P. Changeux, A. Damasio, & W. Singer (Eds.), (pp. 91–105). Springer Berlin Heidelberg.
- León, F. J. (2012). Reciprocity and Public Support for the redistributive role of the State. *Journal of European Social Policy*, 22(2), 198–215.

- Linos, K., & West, M. (2003). Self-Interest, Social Beliefs, and Attitudes to Redistribution: Re-Addressing the Issue of Cross-National Variation. *European Sociological Review*, 19(4), 393–409.
- Lizón, Á. (2010). Encrucijadas teóricas en la sociología del siglo XX. *Revista Papers*, 95(2), 389–420.
- Marcus, G. E., Neuman, W. R., MacKuen, M., & Crigler, A. N. (2007). *The affect effect. Dynamics of emotion in political thinking behavior*. Chicago-London: The University of Chicago Press.
- Marcus, G. E., & others. (2000). *Affective intelligence and political judgement*. Chicago-London: The University of Chicago Press.
- Moreno, L., & Serrano-Pascual, A. (2007). Europeización del Bienestar y activación. *Política Y Sociedad*, 44(2), 31–44.
- Morewedge, C. K., & Kahneman, D. (2010). Associative processes in intuitive judgment. *Trends in Cognitive Sciences*, 14(10), 435–440.
- Petersen, M. B. (2009). Public Opinion and Evolved Heuristics: The Role of Category-Based Inference. *Journal of Cognition and Culture*, 9, 367–389.
- Petersen, M. B. (2010). Distinct Emotions, Distinct Domains: Anger, Anxiety and Perceptions of Intentionality. *The Journal of Politics*, 72(2), 357–365.
- Petersen, M. B., Sznycer, D., Cosmides, L., & Tooby, J. (2012). Who deserves help? Evolutionary Psychology, social emotions and public opinion about welfare. *Political Psychology*, 33(3), 294–418.
- Sunstein, C. R. (2005). Moral heuristics. *Behavioral and Brain Sciences*, 28, 531–573.
- Svallfors, S. (1997). Worlds of Welfare and Attitudes to Redistribution: A Comparison of Eight Western Nations” a *European Sociological Review*, 13 (3): 283-304. *European Sociological Review*, 13(3), 283–304.
- van Oorschot, W. (1998). Deservingness and conditionality of solidarity. *Sociale Wetenschappen*, 41(3), 54–78.