



FLACSO
MÉXICO

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ACADÉMICA MÉXICO

MAESTRÍA EN CIENCIAS SOCIALES
XVII PROMOCIÓN
2008-2010

***Estructuración de las actitudes y
preferencias políticas de los
ciudadanos: el rol de los valores***

Tesis que para obtener el grado de Maestra en Ciencias Sociales
Presenta:

Laura Georgina Flores Ivich

Director de tesis:
Dr. Benjamín Temkin Yedwab

Seminario de tesis:
Política: Instituciones, comportamiento y actitudes

México, D. F. Agosto de 2010

RESUMEN

El cómo, y en qué medida, las personas estructuran sus actitudes políticas ha sido un tema ampliamente explorado (Campbell, Converse, Miller y Stokes, 1960; Converse, 1964; Achen, 1975; Erikson, 1979). Diversas variables han sido utilizadas para explicar esta estructuración, tales como las sociodemográficas y las ideológicas, incluyendo la identificación partidista. Sin embargo, existen otras variables explicativas que también son importantes, como los valores, estudiados por la psicología social y política. Una literatura abundante reporta relaciones entre valores y actitudes políticas (Rokeach, 1973; Feldman, 1988; Zaller, 1992; Schwartz, 1992, 1994; Schwartz y Barnea, 1995; Feldman y Steenbergen, 2001, Feldman, 2003; Caprara, Schwartz y Capanna, 2006; Goren, 2009; Kilburn, 2009 y Schwartz, Caprara y Vecchione, 2010). Sin embargo parte importante de la evidencia empírica generada en esa literatura adolece de un tratamiento estadístico deficiente o por lo menos de calidad desigual (Feldman, 2003) Este trabajo tiene como objetivo investigar, cómo es la relación existente entre los valores que sostienen los individuos y la estructura de sus actitudes y preferencias políticas. Para ello se utilizan técnicas estadísticas multivariadas. La tesis pretende demostrar que los valores proveen de estructura a esas actitudes y preferencias en mayor medida que variables como la identificación partidista, la ideología y las variables sociodemográficas. Asumimos con Fromm (1941), Adorno, et al, (1950), Rokeach (1960), Temkin (1987), Jost, Federico y Napier (2009) y otros, que lo anterior se debe a que los valores y las estructuras que los organizan forman parte de un sistema de creencias más arraigadas en la personalidad del sujeto y que tienden a ser consistentes. La investigación empírica se basó en los datos de la encuesta mundial de valores (2005). Para la conceptualización de los valores se utilizó la perspectiva teórica de Schwartz (1992). La evidencia obtenida indica que los valores ejercen un impacto significativo en los distintos grupos de actitudes políticas, controlando por variables sociodemográficas e ideológicas.

DEDICATORIA

A Chita Tellechea de Ivich y Jorge Ivich Velderrain, mis abuelos.
A mis tías Chili Tellechea y Elsa Plenge. Y a Elsa María de la Peña, mi familia.
A Ana Karina y a los Gómez Ybarra, también mi familia.
A mis amigos y amigas.

AGRADECIMIENTOS

Mis más sinceros agradecimientos a todas las personas que contribuyeron al desarrollo de este trabajo:

A mi director de tesis, el Dr. Benjamín Temkin Yedwab, a quien aprecio y admiro muchísimo, por todo el apoyo brindado durante estos dos años. Este trabajo no hubiera sido posible ni en una mínima parte sin su valiosa dirección. Le reitero toda mi admiración y respeto. Realmente fue una fortuna tenerlo como director y como profesor del seminario. Cualquier palabra se queda corta, gracias por todo.

Agradezco también al Mtro. Rodrigo Salazar, por su disposición y por todo el tiempo destinado a resolver mis dudas (que no eran pocas). Gracias por sus comentarios dentro del seminario y por las dos materias optativas de métodos cuantitativos. Aprendí muchísimo. También toda mi admiración.

A mis lectores, el Dr. Luis Arciniega Ruiz de Esparza y el Dr. Nicolás Loza Otero. Indudablemente este trabajo mejoró de forma notable gracias a sus aportaciones.

A Eustolia Muciño y su equipo de biblioteca.

A los participantes y coordinadores del seminario de tesis “Política: Instituciones, comportamiento y actitudes”.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y a la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS.....	iii
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS.....	vi
INTRODUCCIÓN.....	8
Definición del problema	12
CAPTULO 1. Panorama general: estudios y debates clásicos.....	19
El modelo sociológico: las variables sociodemográficas.....	25
El modelo de Michigan: la identificación partidista.....	26
Modernización y cambio cultural.....	29
Los cambios en la identificación partidista: la movilidad cognitiva.....	36
CAPÍTULO 2. Aportaciones de la psicología social y política: el estudio de los valores.....	39
El estudio de los valores.....	41
La naturaleza de los valores.....	46
La teoría de Schwartz (1992).....	47
Valores y orientaciones políticas.....	53
Hipótesis.....	56
CAPÍTULO 3. Método.....	57
Descripción de la fuente de recolección de datos.....	57
Técnica de análisis.....	58
Variable dependiente.....	59
Variable independiente.....	63
Variables de control.....	69
Modelos.....	71
Efectos marginales.....	72
Pruebas adicionales secundarias: modelos multinivel con coeficientes aleatorios.....	73
CAPÍTULO 4. Resultados y discusión.....	74
Variables de interés.....	75
Variables sociodemográficas.....	86
Variables de ideología.....	89
Identificación partidista.....	91
Efectos marginales: variables de interés e ideología.....	93
Efectos marginales: variables de interés y variables sociodemográficas.....	94
Pruebas adicionales secundarias: modelos multinivel con coeficientes aleatorios.....	95
CONCLUSIONES.....	101
REFERENCIAS.....	105

ANEXO I-LISTADO DE PAÍSES PRESENTES EN LA ENCUESTA MUNDIAL DE VALORES (2005)	112
ANEXO II-LISTADO DE PAÍSES QUE FUERON INCLUIDOS EN LOS MODELOS DE REGRESIÓN.....	113
ANEXO III-GRAFICOS DE EFECTOS MARGINALES	114

ÍNDICE DE TABLAS, FIGURAS Y GRÁFICOS

TABLAS

Tabla 1. Los diez tipos de valores postulados por Schwartz (1992)	48
Tabla 2. Descripción de los tipos de valores postulados por Schwartz (1992).	49
Tabla 3. Descripción de las olas de la encuesta mundial de valores.	58
Tabla 4. Descripción del índice liberalismo social.....	60
Tabla 5. Descripción del índice de confianza en instituciones políticas	60
Tabla 6. Descripción del índice de confianza en organizaciones sociales	61
Tabla 7. Descripción del índice de estereotipos de género.....	62
Tabla 8. Descripción del índice de actitudes proambientales.....	62
Tabla 9. Descripción del índice de apoyo a gobiernos autoritarios.....	63
Tabla 10. Descripción de la variable independiente: tipos de valores postulados por Schwartz (1992).	64
Tabla 11. Reactivos de la quinta encuesta mundial de valores para la variable independiente	65
Tabla 12. Dimensiones de la teoría de valores propuesta por Schwartz (1992). Análisis de factores por componentes principales. Reactivos de la Encuesta Mundial de Valores, 2005...67	
Tabla 13. Correlaciones entre los 4 tipos de valores propuestos por Schwartz (1992). Índices resultantes de análisis de componentes principales.....	68
Tabla 14. Descripción de las variables de control.....	69
Tabla 15. Determinantes de las actitudes políticas: Valores de Schwartz (1992). Encuesta Mundial de Valores, 2005.	75
Tabla 16. Determinantes de las actitudes políticas: Valores de Schwartz (1992) y variables sociodemográficas. Encuesta Mundial de Valores, 2005.	82
Tabla 17. Determinantes de las actitudes políticas: Valores de Schwartz (1992), variables sociodemográficas e ideológicas. Encuesta Mundial de Valores, 2005.	83
Tabla 18. Modelo de regresión lineal múltiple variables de interés y variables sociodemográficas (con tamaño de población).	84
Tabla 19. Modelo de regresión lineal múltiple variables de interés, variables sociodemográficas (sin interacción entre escolaridad e interés en la política) y variables ideológicas.....	85
Tabla 20. Determinantes de las actitudes políticas: Valores de Schwartz (1992), variables sociodemográficas, variables ideológicas e identificación partidista. Encuesta Mundial de Valores, 2005.....	92
Tabla 21. Cálculo de efectos marginales para cada índice. Valores y variables ideológicas. Encuesta mundial de valores, 2005.	93
Tabla 22. Cálculo de efectos marginales para cada índice. Valores y variables sociodemográficas. Encuesta mundial de valores, 2005.	94
Tabla 23. Modelos multinivel con coeficientes aleatorios. Encuesta mundial de valores, 2005.	96
Tabla 24. Intervalo de variación del coeficiente de la variable independiente nivel 95%	98

FIGURAS

Figura 1. Relaciones estructurales entre los 10 tipos de valores postulados por Schwartz (1992).	50
Figura 2. Relaciones estructurales entre los 10 tipos de valores postulados por Schwartz (1992).	66

GRÁFICOS

Gráfico 1. Liberalismo Social y conservadurismo. Modelo de coeficientes aleatorios (Nivel 2: países)	98
Gráfico 2. Confianza en instituciones políticas e interés propio. Modelo de coeficientes aleatorios (Nivel 2: países)	99
Gráfico 3. Confianza en instituciones sociales y autotrascendencia. Modelo de coeficientes aleatorios (Nivel 2: países)	99
Gráfico 4. Actitudes proambientales y autotrascendencia. Modelo de coeficientes aleatorios (Nivel 2: países).....	100
Gráfico 5. Apoyo a gobiernos autoritarios e interés propio. Modelo de coeficientes aleatorios (Nivel 2: países).....	100

INTRODUCCIÓN

Este trabajo participa del debate en torno a la estructuración de las actitudes políticas. El hecho de que los individuos poseen creencias y actitudes acerca de la política es evidente. Donde existe un desacuerdo generalizado es en los patrones de estructuración y organización de estas creencias y actitudes. En este sentido, el debate clásico en este ámbito se refiere a cómo se estructuran y organizan las creencias políticas de los ciudadanos y si la forma de organización muestra patrones consistentes y coherentes.

Diversas variables han sido utilizadas para explicar la estructuración de las actitudes y preferencias políticas, tales como las sociodemográficas y las ideológicas, incluyendo la identificación partidista. Sin embargo, existen otras variables explicativas que también son importantes, como la personalidad, las emociones y los valores, estudiados por la psicología social y política, con el objetivo de explicar las maneras en las que los sujetos organizan y estructuran sus actitudes y preferencias políticas.

Lo anterior lleva a considerar algunos aportes de la psicología política y la social y la relación de ésta con las ciencias sociales y la ciencia política en particular. La psicología social analiza la conducta de los individuos como resultado de la interacción de procesos cognitivos, afectivos y evaluativos personales y las situaciones sociales inmediatas. Por otro lado, la psicología política es un campo de estudio que analiza los patrones de pensamiento político, los sentimientos y la identidad, así como también la interacción entre estos patrones y su impacto en la elección política y en otras formas de comportamiento político.

De manera general, todos los psicólogos políticos, independientemente de su área de especialización o interés, comparten la suposición de que la emoción y cognición humanas funcionan como mediadores del impacto del ambiente en la acción política (Gross, 2002). Otros autores como Kuklinski (2002) definen a la psicología política como el estudio de los procesos mentales que subyacen los juicios y la toma de decisiones en política.

La orientación distintiva de la psicología política se refiere al papel de los procesos psicológicos individuales y grupales que afectan y son afectados por el desarrollo natural de las estructuras y las interacciones políticas y los procesos políticos. La psicología política contribuye, con un énfasis distintivo, al entendimiento de los temas de la ciencia política y las relaciones internacionales y no pretende ser un sustituto para estas disciplinas.

Tomando en cuenta lo anterior, se vuelve necesario destacar cómo las aportaciones de la psicología social y de la psicología política, brindan un amplio marco para entender las maneras en que los individuos se posicionan subjetivamente ante la realidad política y social. En este contexto, algunos autores consideran que el nivel de estructuración y consistencia interna de las actitudes políticas ha sido subestimado y que las evaluaciones políticas de las personas son por lo menos relativamente predecibles y las relaciones entre ellas van más allá del azar (Achen, 1975; Erikson, 1979; Feldman, 2003).

De hecho, una larga tradición intelectual y académica hace referencia a las variables de carácter psicológico que brindan estructura a las actitudes sociopolíticas de los ciudadanos y, en efecto existen estudios clásicos que demuestran que existe un componente psicológico que explica muchas de las actitudes políticas de los individuos. Lo anterior vuelve necesario profundizar en el estudio de los atributos psicológicos.

Por ejemplo, diversos estudios han mostrado que los juicios sobre los rasgos de personalidad de los líderes políticos afectan tanto las evaluaciones generales que los ciudadanos realizan de estos líderes, como las decisiones individuales de voto (Stewart y Clarke, 1992; Jones y Hudson, 1996; Pancer, Brown y Widdis Barr, 1999). Del mismo modo, existen teorías que han vinculado empíricamente perfiles o rasgos de personalidad con la ideología política (Adorno et al, 1950; Farris, 1956; Tomkins, 1963; Brown, 1965; Bem, 1970 y Wilson, 1973; Greenstein, 1987; 1992) y estudios más recientes que han explorado la relación entre personalidad y orientación política (Caprara, Barbaranelli y

Zimbardo, 1999; Caprara y Zimbardo, 2004; Stenner, 2005; Schoen y Schumann, 2007; Federico, 2007; Carney, Jost, Gosling y Potter, 2008).

Por otra parte, algunos autores (Marcus y MacKuen, 2001; Marcus, 2002; Sears, 2001; Hunt, Ergun y Federico, 2008; Civettini y Redlawsk, 2009) destacan la importancia de examinar cómo las emociones provenientes de fuentes diferentes afectan a la estructura y contenido de las actitudes políticas. Estos autores han concluido que el afecto influye en la estructura de las actitudes políticas de las personas a través del procesamiento de la información y que las reacciones emocionales a los sucesos políticos funcionan como un instrumento heurístico para fijar actitudes políticas.

Finalmente, los valores afectan la estructura y el contenido de las actitudes políticas y determinan las preferencias políticas, es decir, los sujetos desarrollan preferencias en función de sus valores. De hecho, existe una extensa literatura que reporta relaciones entre valores y actitudes políticas (Rokeach, 1973; Feldman, 1988; Zaller, 1992; Schwartz, 1992, 1994; Schwartz y Barnea, 1995; Feldman y Steenbergen, 2001, Feldman, 2003; Caprara, Schwartz, Capanna, Vecchione y Barbaranelli, 2006; Goren, 2009; Kilburn, 2009 y Schwartz, Caprara y Vecchione, 2010).

Feldman (2003), sin embargo, sostiene que la calidad y la sofisticación de las investigaciones realizadas en el campo de los valores y actitudes políticas varían considerablemente. El autor afirma que la mayoría de los estudios en este campo utilizan correlaciones bivariadas entre un valor determinado y una actitud, sin controlar estadísticamente por otras variables. Por tanto, a pesar de la acumulación de evidencia empírica obtenida hasta el momento, resulta necesario desarrollar estudios más confiables estadísticamente. Para este autor, el principal problema en el análisis, es que los valores pueden estar altamente correlacionados con otros factores que predicen las actitudes políticas, lo que hace necesario utilizar técnicas multivariadas por medio de las cuales se controle por el posible impacto de variables relacionadas y se tomen en cuenta errores de medición. El presente trabajo pretende realizar una contribución en este ámbito.

Los valores organizan las preferencias políticas de una forma relativamente consistente; además proveen una estructura general para las actitudes políticas y tienen el poder para explicar la opinión pública (Feldman, 2003; Keele y Wolak, 2006, 2008; Nelson y Garst, 2005; Caprara et al, 2006). En esta misma línea, Schwartz (1994) argumenta que las variaciones en los valores de los ciudadanos determinan las ideologías políticas. Así, según este autor los valores influyen las elecciones políticas a través de sus efectos sobre las ideologías.

El presente trabajo tiene como objetivo investigar cómo es la relación entre los valores que sostienen los ciudadanos y la estructura de sus actitudes y preferencias políticas. Se pretende demostrar que los valores proveen de coherencia y estructura a las actitudes y preferencias políticas en mayor medida que variables como la identificación partidista, la ideología y las variables sociodemográficas; lo anterior debido a que los valores y su estructuración forman parte de un sistema de creencias más arraigadas en la personalidad del sujeto que tienden a ser consistentes e impactan directamente a las actitudes y las preferencias políticas. En este sentido, los valores influyen en gran medida en la definición de las actitudes y al hacerlo, proporcionan coherencia a la opinión de las personas.

En esta investigación se utilizaron los datos referentes a 39 países de la encuesta mundial de valores (2005)¹ y se estimaron varios modelos de regresión lineal múltiple dado que la variable dependiente es continua. La variable dependiente está compuesta por una serie de índices de distintas actitudes políticas y la variable independiente por un conjunto de valores. La medición de los valores se basó en la perspectiva teórica de Schwartz (1992). Esta teoría toma a los valores como conjuntos integrados, lo cual facilita interpretar las relaciones entre estos conjuntos y otras variables. En este caso se utilizaron un grupo de diez reactivos incluidos en la encuesta mundial de valores que están basados en dicha perspectiva teórica.

En las siguientes secciones se presenta de forma detallada el planteamiento del problema y la pregunta de investigación. Posteriormente se presenta el capítulo teórico que se divide

¹ La encuesta tiene 48 países, sin embargo, a los modelos de regresión sólo entraron 39.

en dos apartados, uno que tiene como objetivo exponer un panorama general en el estudio de la estructuración de las actitudes políticas y el cambio de valores en los sujetos, y el otro, donde se describe la perspectiva teórica que se utiliza en el presente trabajo, la teoría de valores de Schwartz (1992) que ha sido utilizada numerosas investigaciones dentro de la psicología y la ciencia política. En el capítulo metodológico se explican los índices que se van a utilizar para los análisis estadísticos y se presenta una descripción detallada de cómo se construyeron. También se enumeran las variables de control, especificando los ajustes que se realizaron para poder incluirlas en el modelo. Por último se presentan los resultados de los modelos y se discuten a la luz de los fundamentos teóricos relevantes en cada ámbito.

Definición del problema

El cómo las personas estructuran sus actitudes políticas ha sido un tema explorado por diversos autores (Achen, 1975; Campbell, Converse, Miller y Stokes, 1960; Converse, 1964; Peffley y Hurwitz, 1985). Así, puede hablarse de dos grupos en el estudio de las preferencias políticas de los ciudadanos: uno que atiende distintas dimensiones de opinión pública y comportamiento político, atribuyéndoles cierta coherencia y estructura (Achen, 1975; Erikson, 1979) y otro que indica patrones contradictorios e inconsistentes, es decir, dimensiones no estructuradas (Campbell et al, 1960; Converse, 1964; 1969; 1976).

La estabilidad de la ideología es otro de los desacuerdos más generalizados. Mientras algunos autores argumentan que transcurre relativamente sin variación a través de un ciclo de vida, otros consideran que puede variar dentro de los ciclos políticos, por ejemplo, de una elección a otra (Sears 1983; Converse 1964; Achen 1975, Brown 1970; Ansolabehere, Rodden y Snyder, 2008). Precisamente esta discusión justifica la acumulación de evidencia empírica que se ha generado durante los últimos años en estudios de opinión pública en estos temas y desde diversas disciplinas.

Existe una considerable acumulación de estudios enfocados en actitudes políticas y preferencias electorales, identificación partidista o el posicionamiento ideológico, así como

también en las características sociodemográficas de los electores. También es común encontrar investigaciones relacionadas con los niveles de satisfacción de los votantes con la democracia, la evaluación del proceso electoral, la percepción acerca de la eficacia política del sistema y los niveles de información política. Otro aspecto que se retoma con frecuencia tiene que ver con las percepciones sobre los problemas más importantes que enfrenta el país, o la evaluación de la situación económica personal y del país y del desempeño del gobierno. Sin embargo, se han explorado en mejor grado los elementos que dan estructura a la forma en que los sujetos se posicionan ante la realidad política que experimentan.

Por ejemplo las variables sociodemográficas, parte del modelo sociológico, han jugado un papel importante en el estudio de las actitudes políticas y han sido utilizadas como variables explicativas en una cantidad considerable de investigaciones (Converse, 1964; Eysenck, 1964; Glamser, 1974; Butler y Stokes, 1974; Nie, Verba y Petrocick, 1976; Riemann, Grubich, Hempel, Mergl y Richter, 1993; Hayes, 1995; Carman, 2006, 2007). Como reacción a las deficiencias de este modelo surgió el modelo psicológico, donde se empezaron a emplear algunas variables como la identificación partidista.

Autores como Campbell et al (1960) sostuvieron que la identificación partidista es un importante factor explicativo de diversas actitudes del individuo y de su comportamiento político-electoral. Estos investigadores afirmaron que los sentimientos y lealtades partidarias contribuyen a la formación de opinión, influyen en la conducta de votación, aumentan la participación psicológica en la política y promueven la estabilidad electoral. Aunque el concepto de identificación partidaria declinó en los años siguientes (Inglehart, 1990; Dalton, 1984; Dalton y Wattenberg, 2000) sigue siendo crucial en el estudio de la conducta política.²

² Por ejemplo, en México la identificación partidista es vista como una de las variables explicativas más importantes del voto y ha sido muy ampliamente investigada (Moreno, 1999; Moreno, 2003; Somuano y Ortega, 2003; Lawson y Moreno, 2007; Moreno y Méndez, 2007). De acuerdo con Poiré (2001), parte esencial del concepto de identificación partidista es que en la medida en que funciona como filtro de información política, se podría esperar que los electores de cada partido tuvieran actitudes y opiniones sistemáticamente diferentes entre sí y similares a las de los liderazgos de sus partidos.

Sin embargo, el concepto de identificación partidista no permite explicar los fenómenos que se presentan en una sociedad que cambia de un sistema político autoritario a una democracia, ya que generalmente en estas sociedades las identificaciones partidistas son débiles o inconsistentes y las preferencias se forman en torno a nuevas organizaciones políticas o candidatos específicos, que en algunos casos llegan a estar separados de una ideología específica.

Por otra parte, estudios como el de Temkin, Solano y Del Tronco (2008), aun cuando corroboran el supuesto de que la identificación partidista es una variable relevante para el estudio del comportamiento, actitudes y valores políticos, demuestran que su importancia es significativamente mayor para los identificados con baja movilidad cognitiva (escolaridad e interés en los asuntos públicos), es decir, para los partidarios rituales que constituyen un sector del electorado que ha comenzado a decrecer tanto en países de larga tradición democrática como en aquellos cuya democracia es más reciente.

Esto plantea la posibilidad de que existan variables más importantes para explicar las actitudes y el comportamiento político. Por lo tanto cabe considerar la centralidad de las variables utilizadas por la psicología política en los análisis del comportamiento y las actitudes políticas. Específicamente se plantea la importancia del estudio de los valores, y destacar su carácter determinante en la estructuración de las actitudes políticas. Aunque frecuentemente se reconoce la importancia que tienen las variables de carácter psicológico como las emociones, la personalidad y los valores, la ciencia política convencional no ha estudiado suficientemente y de manera sistemática estas variables. Sin lugar a dudas, una de las aportaciones más importantes a la politología que podría realizarse, es demostrar la riqueza de variables psicosociales que intervienen en el proceso de estructuración de las actitudes y preferencias políticas.

Estudios sobre personalidad y política se refieren principalmente a las diferencias individuales en las disposiciones, actitudes y motivos de los votantes y los líderes políticos. Tradicionalmente, algunos investigadores han propuesto constructos políticamente relevantes como la alienación (Seeman, 1959), conservadurismo (McClosky, 1958),

dogmatismo (Rokeach, 1960), poder (Browning y Jacob, 1964; Winter, 1973). La ausencia de una teoría general de personalidad limita este tipo de investigaciones, al igual que la falta de acuerdo acerca de los métodos para evaluarla. De esta forma, se puede decir que ninguna visión conceptual integrada ha guiado estas investigaciones.

Dada la complejidad de la política, la ambigüedad de mucha de la información política y los relativamente bajos niveles de conocimiento político de los ciudadanos, podría ser sencillo creer que las actitudes políticas de los ciudadanos no son estructuradas o son relativamente impredecibles (Feldman, 2003: 477). Sin embargo, aunque hay un debate considerable acerca de la estructuración de las actitudes políticas, es claro que las evaluaciones políticas de las personas son por lo menos algo predecibles y las relaciones entre ellas van más allá del azar; del mismo modo, es importante reconocer que existen muchas fuentes potenciales de estructuración que interactúan de maneras muy diversas y complejas.

Una aproximación potencial al problema de la organización de las actitudes y que no ha recibido suficiente atención es el estudio de los valores, por lo que existe aún muy poca evidencia empírica que describa cómo las estructuras de valores están relacionadas con las actitudes políticas y cuáles son las condiciones en las que ésta relación se hace más fuerte (Feldman, 2003). A pesar de lo anterior, diversos autores resaltan el papel importante que tienen los valores en la formación de actitudes políticas (Feldman, 1988; Rokeach, 1973, Zaller, 1992; Schwartz, 1992, 1994; Schwartz y Barnea, 1995; Feldman y Steenbergen, 2001, Feldman, 2003; Caprara et al, 2006; Goren, 2009; Kilburn, 2009 y Schwartz, Caprara y Vecchione, 2010).

Sin embargo, los valores no juegan un papel central en el estudio de la opinión pública, es decir, se reconoce su importancia en la explicación de las actitudes y preferencias políticas, pero generalmente son vistos con menor importancia teórica en comparación con variables como la identificación partidista y la ideología. La identificación partidista, por ejemplo, ha sido utilizada como un concepto clave para entender las actitudes políticas, aunque se encuentran algunas dificultades en su medición. En este sentido, cabe preguntarse cuál es

la importancia de estudiar el impacto de los valores en la formación de las actitudes y las preferencias políticas.

Para responder a lo anterior, se pretende demostrar que los valores subyacen y organizan el contenido de las actitudes y orientaciones políticas, es decir, proveen de estructura y funcionan como orientadores de la conducta. Este impacto se da a través de las actitudes, ya que los valores influyen fuertemente las percepciones y actitudes que las personas tienen de la política; así, los votantes hacen elecciones basadas principalmente en sus propios valores. Por otra parte, la distinción entre valores y actitudes es clara: las actitudes se refieren a evaluaciones de objetos específicos mientras que los valores son estándares mucho más generales usados como base de numerosas evaluaciones específicas en distintas situaciones.

Los valores hacen posible que las personas organicen sus preferencias políticas de una forma relativamente consistente; además proveen una estructura general para las actitudes políticas y tienen el poder para explicar la estructura de la opinión pública (Feldman, 2003; Keele y Wolak, 2006, 2008; Nelson y Garst, 2005; Caprara et al, 2006; Kilburn, 2009). En esta misma línea, Schwartz (1994) argumenta que las variaciones en los valores de los ciudadanos determinan las ideologías políticas. Así, según este autor los valores influyen las elecciones políticas a través de sus efectos en las ideologías.

Por otro lado, las actitudes políticas no son estructuradas por valores aislados, sino por conjuntos o sistemas de valores. Si realmente existe una organización entre los valores que sostienen las personas, esto podría proveer de una estructura a las actitudes políticas y de una base subyacente a la ideología política (Feldman, 2003:479).

Muchas de las investigaciones que usan los valores como predictores de las actitudes políticas, comúnmente incluyen uno o más valores que consideran más relevantes para las actitudes que estudian. Los psicólogos han tratado de identificar toda la gama de valores humanos y las relaciones entre ellos. En este sentido, un entendimiento de la estructura de los valores y los sistemas de valores puede proporcionar aportes significativos para entender la estructura de las actitudes y de la ideología. Sin embargo, muchas de las

investigaciones existentes en el campo de los valores se realizan de manera poco sistemática, por lo que está abierta la posibilidad de estudiar con mayor detenimiento los efectos de los valores en las actitudes políticas.

Como ya se mencionó en la introducción, numerosas investigaciones han encontrado evidencia de la relación entre valores y actitudes políticas. Feldman (2003:488) menciona que estas investigaciones varían considerablemente, sobre todo en el análisis estadístico.³ El autor afirma que a pesar de la evidencia empírica obtenida hasta el momento, se tiene poca evidencia sistemática y sofisticada estadísticamente acerca de las relaciones entre las actitudes políticas y muchos de los valores que teóricos como Rokeach y Schwartz han propuesto.

La relación entre los valores es especialmente importante en la medida en que pasamos de entender las actitudes específicas a entender la organización de esas actitudes y la ideología. Encontrar una estructura subyacente de valores puede proveer una base importante para ligar las prioridades de valores sociales e individuales a los conflictos sociales y políticos fundamentales. Este es uno de los aspectos más prometedores de la teoría de Schwartz. Al relacionar los valores con las necesidades y motivaciones humanas básicas, Schwartz (1992) establece una forma sistemática de pensar la relación entre los valores. La estructura de su teoría basada en dos dimensiones de asociación entre los valores, puede proveer las bases para un modelo de ideología basado en valores. Del mismo modo, una mayor atención a la estructura y una medida más amplia de valores puede tener un valor considerable para la psicología política.

Por lo tanto, se necesita aprender más acerca de las condiciones bajo las cuales los valores se relacionan significativamente con las actitudes. Las teorías de valores dan una guía para predecir cuáles valores estructurarán determinadas actitudes políticas, sin embargo, es

³ El autor menciona que en algunos casos se trata solamente de correlaciones bivariadas entre un valor determinado y una actitud, sin controlar estadísticamente por otras variables. En otros casos, se estiman complejos modelos multivariados donde se controla por muchas otras variables y se toman en cuenta errores de medición. Puesto que los valores pueden estar correlacionados con otros factores que predicen las actitudes políticas, es difícil tener confianza en los estudios basados sólo en correlaciones.

necesario trabajar más para determinar “el valor” de los valores para la psicología política y la ciencia política (Feldman, 2003:504).

De esta manera se puede afirmar que la incidencia de los valores en las actitudes y preferencias políticas de los ciudadanos es una agenda abierta a la investigación. De acuerdo con lo anterior, se presenta la siguiente pregunta de investigación:

¿Cómo es la relación existente entre los valores que sostienen los individuos y la estructura de sus actitudes y preferencias políticas?

CAPÍTULO 1

Panorama general: estudios y debates clásicos.

El presente capítulo pretende abarcar los estudios más representativos en el estudio de las actitudes políticas y las aportaciones desde la psicología política. Inicialmente se presenta un panorama general que hace referencia al debate existente en torno a la estructuración de las actitudes políticas y se describen brevemente los enfoques más representativos; posteriormente se presenta una breve descripción del modelo sociológico en el estudio de las actitudes políticas que otorga especial importancia al estudio de las variables sociodemográficas; también se describe el desarrollo del concepto de la identificación partidista y sus principales críticas y los cambios de la identificación partidista a través de la movilidad cognitiva (Dalton, 1984); del mismo modo se analiza la perspectiva de Inglehart (1990) que hace referencia a la modernización y el cambio cultural.

El hecho de que los individuos poseen creencias y actitudes políticas es evidente. Es decir, las personas tienen la capacidad de posicionarse en torno a la realidad política que experimentan. Donde se manifiesta una ausencia de consenso es respecto a los patrones de estructuración y organización de estas creencias y actitudes; en este sentido, el debate clásico en este ámbito refiere a la estructuración y organización de las creencias políticas de los ciudadanos y si la forma de organización permite observar patrones consistentes y coherentes.

Autores como Campbell et al sostuvieron que para que los individuos manifiesten actitudes políticas coherentes y estables, es necesario que los sistemas de creencias políticas estén organizadas ideológicamente, es decir, que exista una estructura de actitudes altamente diferenciada (Campbell et al, 1960). Estos autores consideran que cuando dos o más creencias u opiniones que un individuo sostiene están, de alguna manera u otra funcionalmente relacionadas, puede hablarse de una estructura de las actitudes.

La cuestión central para estos autores era determinar si los ciudadanos razonan ideológicamente y si manifiestan poseer ideologías similares a las de las élites; como puede verse, ya no era de particular importancia saber si los individuos se pueden posicionar o no, ante la política. Lo anterior lleva a estos autores a presentar un cuadro del electorado norteamericano en el que la mayoría de los individuos no piensan en la política en términos ideológicos, no tienen posiciones estructuradas sobre las cuestiones políticas, no tienen posiciones estables en el tiempo y no votan de acuerdo con sus preferencias.

Asimismo, establecen que para conceder que el votante manifiesta una posición estructurada acerca de las cuestiones políticas, tiene que satisfacer tres condiciones básicas:

- a) una opinión acerca de las cuestiones políticas;
- b) debe saber qué está haciendo el gobierno en cuanto a la política; y
- c) debe percibir las diferencias entre las políticas de los partidos mayores.

Al respecto argumentan también que pocos votantes satisfacen estas tres condiciones básicas (Campbell et al, 1960) y que pocos ciudadanos tienen una ideología altamente estructurada que les permita interpretar información nueva, pero las lealtades partidistas pueden ayudarlos a evaluar situaciones políticas. En este sentido, sostienen que la identificación partidista es un importante factor explicativo de diversas actitudes políticas del individuo y de su comportamiento político y electoral. En esta línea desarrollaron cuatro importantes afirmaciones sobre la identificación partidista:

- d) contribuyen a la formación de opinión;
- e) influyen en la conducta de votación;
- f) amplían la implicación psicológica en política;
- g) y contribuyen a la estabilidad electoral, ya que proporciona un frente contra los nuevos movimientos partidarios y contribuye al sistema político establecido.

Abramson (1987) discutió esta concepción de la formación de las opiniones y aunque reconoce que la identificación partidista es una variable actitudinal clave para entender la conducta política, propone modificar estas conclusiones a la luz de datos y análisis más recientes. Así, examina en forma detallada las afirmaciones realizadas por Campbell et al y por medio de un estudio realizado entre el electorado norteamericano, argumenta que el cambio de actitud más importante que se observó fue precisamente el debilitamiento de las lealtades partidistas. De esta forma discute el papel de la identificación partidista como determinante y propone reevaluar los argumentos de Campbell et al, debido a este debilitamiento de las identificaciones partidistas; así, sostiene que estas evidencias, además de ser indirectas, no explicitan los procesos por los cuales el partidismo moldea las opiniones de los individuos.

La motivación principal de los argumentos de Abramson (1987) apuntaba a analizar el modo en que se forman y cambian las actitudes mediante un examen cuidadoso, tanto de los sentimientos de confianza política como de los acontecimientos de efectividad política; de igual forma sostiene que la identificación partidista declinó desde las afirmaciones hechas por Campbell et al, al mismo tiempo que discute fuertemente este concepto y afirma que existen muchos otros factores que contribuyen a la participación en política. En este sentido estudia tres aspectos: las lealtades partidistas, los sentimientos de eficacia política y la confianza política y argumenta que es quizá poco razonable juzgar al electorado de acuerdo a su capacidad para usar conceptos ideológicos, ya que éstos no son parte del discurso cotidiano de la mayoría de los ciudadanos, ni tiene el ciudadano promedio oportunidad frecuente de expresar las razones que subyacen sus preferencias por un partido o candidato particular (Abramson, 1987).

En la línea de Campbell et al, autores como Converse (1964) sostienen también que buena parte del electorado no tiene creencias significativas y no evalúan la política en base a principios ideológicos abstractos. Del mismo modo, afirman que las opiniones de la mayor parte de los ciudadanos sobre los problemas políticos no se ajustan a pautas de consistencia ideológica y que las opiniones políticas de los individuos tienden a ser inestables.

Converse (1964) se basa en el análisis de tres indicadores básicos: *el nivel de conceptualización, la consistencia y la estabilidad de las opiniones*, para realizar sus planteamientos en torno a la organización de los sistemas de creencias políticas de los ciudadanos. Para este autor, la gran mayoría de los ciudadanos carece del grado necesario de organización entre sus ideas y actitudes para pensar y evaluar las cuestiones políticas de una manera consistente. Así, afirma que probablemente exista un pequeño subconjunto del electorado que sí posee opiniones estables en el tiempo y un subconjunto mucho mayor que responde en las encuestas en gran medida al azar. De esta forma sostiene que la mayoría de los norteamericanos no mantienen actitudes reales, mientras que un subconjunto menor tiene actitudes coherentes en el tiempo.

Por otra parte, Achen (1975) afirma que el electorado tiene mayores niveles de estabilidad de actitud de los que afirma Converse (1964) y sostiene que una vez que se ha tenido en cuenta la poca confiabilidad de la medición de las actitudes, el electorado norteamericano tiene niveles de estabilidad mucho más altos. De esta forma afirma que mientras la identificación partidista es altamente estable, cuando se mide entre los individuos en el tiempo, no es más estable que la mayoría de las actitudes, pero que parece ser más estable porque se mide de forma más confiable (a diferencia de la mayoría de las actitudes). De la misma forma destaca que un alto nivel de estabilidad en la actitud no necesariamente demuestra que los ciudadanos toman decisiones inteligentes.

Por otra parte, Nie, Verba y Petrocick (1976) encuentran que la situación descrita por Converse se ha transformado y que a partir de entonces, se vislumbra la existencia de actitudes políticas ideológicamente consistentes entre sectores importantes de la población. Erikson (1979) también rechaza la tesis de que los ciudadanos no poseen actitudes políticas coherentes. En este sentido, justo como menciona Abramson (1987), aun cuando los votantes no posean ideas políticas estructuradas podrían ser capaces de traducir sus preferencias en una opción electoral eligiendo al partido y el candidato que se ajusten más a sus preferencias políticas.⁴

⁴ Sin embargo Campbell et al (1960) sostienen que para la mayoría de los votantes las preferencias políticas no son importantes para elegir opciones de votación.

Existen una gran cantidad de planteamientos que han contribuido a enriquecer este debate, mismos que apuntan principalmente a reconocer la complejidad del tema y la gran cantidad de factores que influyen directamente los sistemas de creencias políticas de los individuos. Estos sistemas de creencias no pueden reducirse a un único criterio organizativo, más bien hay que tomar en cuenta el impacto de la articulación de factores sociales y psicológicos. Uno de los desacuerdos más generalizados tiene que ver con la pertinencia de utilizar el continuo izquierda-derecha o liberal-conservador para medir la ideología (Luttbeg y Gant, 1985), en otras palabras, o si la estructuración de las actitudes tiene que reproducir las pautas características de las élites para ser consideradas coherentes.

En este sentido, la utilización de los términos liberal-conservador o izquierda-derecha, más que reflejar una forma de pensamiento ideológico, supone una mera repetición de estereotipos que no aportan elementos sustanciales a la comprensión de los cambiantes hechos y situaciones políticas; por lo tanto, identificar los procesos de organización y estructuración de los sistemas de creencias políticas con la mera utilización de estas polaridades supone reducir de antemano su complejidad.

Muchos de los desacuerdos que surgieron a partir de los planteamientos iniciales de Campbell et al y de Converse (1964) refieren a aspectos referentes a la medición (Achen, 1975). Por ejemplo, Conover y Feldman (1984) apuntan a una visión multidimensional que toma en cuenta la riqueza de las actitudes políticas; estos autores afirman que en la medida que se utiliza esta variedad de actitudes en la medición se podría reformular la discusión en torno a la estructuración. En este sentido, la complejidad y diversidad de los objetos políticos hacen que las creencias que los individuos poseen tiendan a organizarse en diferentes dominios o dimensiones, en los que sí puede apreciarse una coherencia interna.

Conover y Feldman (1984) propusieron posteriormente un modelo acerca de cómo las personas organizan sus creencias acerca de la política que apunta hacia una perspectiva integradora entre los dos paradigmas existentes en torno a la estructuración de las actitudes

políticas.⁵ Del mismo modo, destacan la variedad de actitudes políticas que pueden observarse, más allá de estudiarlas en una dicotomía liberal-conservador. Para este fin, utilizan 6 grandes grupos de actitudes: filosofía de vida; principios ideológicos; creencias económicas, raciales y sociales; y creencias acerca de asuntos relacionados con política exterior. Con base en esto, encontraron que las personas organizan sus visiones acerca de la política en formas más diversas de las que proponen los enfoques tradicionales orientados a estudiar los sistemas de creencias.

Del mismo modo, concluyeron que las personas estructuran sus actitudes políticas, no necesariamente de acuerdo a principios ideológicos abstractos, sino que las organizan de distintas y variadas maneras. Esta afirmación lleva a estos autores a concluir que aludir a elementos basados en una ideología liberal-conservador no es suficiente, ya que existe un número mayor de perspectivas en la política que pueden contribuir a explicar la organización de las actitudes. En este sentido, proponen investigar la naturaleza de estas formas diversas de organización de las actitudes.

Las principales conclusiones que pueden extraerse de este debate sobre los sistemas de creencias políticas de los ciudadanos son: la necesidad de replantear cómo los individuos organizan sus visiones acerca de la política, el papel de las creencias, las actitudes y los valores en el comportamiento político, destacar que las creencias tienen componentes cognitivos y afectivos y, por último, apelar a una visión multidimensional de las actitudes políticas.

Así, aparece más clara la necesidad de superar la concepción generalizada en torno al posicionamiento de los ciudadanos, que apunta a que el actor político debería ser un intelectual de la política que constantemente está realizando complicados razonamientos para que sus posiciones políticas e ideológicas respondan fielmente a sus valores y actitudes. Para superar esta concepción, es necesario apuntar a una visión

⁵ Como se menciona en la parte inicial de este apartado, un paradigma sostiene que los individuos poseen actitudes y preferencias estructuradas y que gozan de cierta coherencia, mientras que el otro argumenta que las actitudes políticas de los ciudadanos son inconsistentes.

multidimensional de las actitudes y replantear la visión reduccionista que ha predominado al momento de analizar cómo organizan los sujetos sus visiones acerca de la política.

El modelo sociológico: las variables sociodemográficas.

Las investigaciones sobre el estudio de las actitudes políticas y el comportamiento político tratan de determinar qué influye sobre las orientaciones básicas de las personas hacia la política y su participación en distintas actividades. Las variables independientes comúnmente utilizadas en estos estudios incluyen los factores sociodemográficos, los factores psicológicos o los factores políticos racionales.

Estos tres componentes originan al menos tres modelos de explicación de por qué las personas poseen cierto tipo de actitudes políticas. No es objetivo de este apartado describir cada uno de los modelos existentes, sino describir los orígenes del estudio de los factores sociodemográficos y su impacto en el estudio de las actitudes y el comportamiento político.

Así como la identificación partidista ha sido vista como un elemento central en la explicación de las actitudes políticas, también las variables sociodemográficas han recibido especial atención. En este trabajo de investigación se utilizarán como variables de control la identificación partidista, la movilidad cognitiva y un grupo de variables sociodemográficas, por lo que es importante mencionar los inicios de la incorporación de este tipo de variables a los estudios de actitudes políticas y el comportamiento político.

Aquellos que enfatizan las variables sociodemográficas se ubican dentro del modelo sociológico. Este modelo relaciona al individuo con la estructura social, situándolo en su contexto social y sostiene que las actitudes políticas están determinadas por variables sociodemográficas. Ejemplo de estas variables son el género, la edad, el nivel educativo, la religión, el nivel socioeconómico o el estado civil.

Lazarsfeld, Berelson y Gaudet (1944) fueron los pioneros al realizar un trabajo en la Universidad de Columbia donde intentan explicar las decisiones de voto durante las

elecciones de 1940 en Estados Unidos. Estos autores siguieron una corriente sociológica centrada en variables demográficas y otras como el rol de los medios de comunicación y la comunicación interpersonal.

Este trabajo marcó la pauta para el desarrollo de las teorías que argumentan la existencia de una relación importante entre los determinantes sociales y el voto. Básicamente los autores pretendían explicar la relación entre las actitudes individuales y el medio social. Una de las principales conclusiones a las que llegaron fue que las características sociodemográficas de los individuos apuntan a que las personas de posición económica alta votan por partidos conservadores y los de posición baja por partidos progresistas (Lazarsfeld, Berelson y Gaudet, 1944).

Las variables sociodemográficas han jugado un papel importante en el estudio de las actitudes políticas y han sido utilizadas en una cantidad considerable de investigaciones (Converse, 1964; Eysenck, 1964; Glamser, 1974; Butler y Stokes, 1974; Nie, Verba y Petrocick, 1976; Riemann, Grubich, Hempel, Mergl y Richter, 1993; Hayes, 1995; Carman, 2006, 2007).

El modelo de Michigan: la identificación partidista.

El elemento central del modelo de Michigan es la identificación partidista (IP). Este concepto surge en la escuela de Michigan a mediados de los años cincuenta y alcanza su consolidación con la aparición de la obra *The American Voter* (1960). Para Campbell et al (1960:121) la identificación partidista puede ser definida como “*la orientación afectiva de los individuos a un grupo u objeto de su ambiente*”. La conceptualización, análisis y medición de la IP ha generado una abundante literatura en Estados Unidos (Campbell et al; Converse, 1964; 1969; 1976) y en México (Moreno, 1999; Poiré, 2001; Moreno, 2003; Somuano y Ortega, 2003; Lawson y Moreno, 2007; Moreno y Méndez, 2007).

Este concepto se ha aplicado en electorados muy diversos y aunque se reconoce su capacidad explicativa, ha sido objeto de innumerables críticas desde distintas perspectivas. Muchas de estas críticas tienen que ver con problemas de medición debidos a las

condiciones temporales y espaciales en las que se formuló la teoría de Campbell et al que acuña este concepto o a la dimensionalidad misma del término, ya que en la escala de medición originalmente utilizada se sobreponen, tanto la fortaleza como la dirección de la identificación partidista.⁶

Más allá del sentido estricto de la medición, otras críticas hacen referencia a la forma en que son concebidos los votantes independientes bajo este enfoque, es decir, que son visualizados como individuos no identificados pero que a la vez son apolíticos o con bajo o nulo interés en los asuntos políticos, imagen que no muchas veces responde a la realidad de los independientes. Por otra parte, se han realizado cuestionamientos a este modelo, que hacen referencia al análisis simplista que se realiza en torno a las posiciones que tienen los individuos sobre temas políticos específicos, ya que al ser central la identificación partidista, se supone que el sujeto tenderá a estar de acuerdo con las propuestas de su partido y rechazar las del partido adversario, aspecto que supone a un elector que no necesariamente tomará sus decisiones de forma consciente.

La identificación partidista es una de las variables que mayor interés ha generado en los estudios sobre comportamiento electoral y ha sido vista como determinante en la explicación de la conducta electoral, es decir, del ejercicio del voto, pero también de las actitudes y las opiniones políticas: *“Parte esencial del concepto de identificación partidista es que en la medida en que funciona como un filtro de información política, esperaríamos que los electores de cada partido tuvieran actitudes y opiniones sistemáticamente diferentes entre sí, y similares a las de los liderazgos de sus partidos”* (Poiré, 2001).

Como ya se mencionó, este concepto ha sido central en muchos estudios: *“Entendido de manera clásica como una orientación psicológica afectiva de largo plazo o duradera hacia un grupo político, específicamente el partido, el concepto de identificación partidista ha sido adaptado al análisis de las democracias nuevas, donde ha habido una*

⁶ En este sentido, se ha criticado que el concepto no distingue de forma eficiente entre la intensidad de la identificación, es decir qué tan identificado está el sujeto con un partido determinado y la dirección de dicha identificación, es decir, con qué partido se identifica.

rápida evolución de los sistemas de partidos en los últimos años” (Moreno, 2007). Sin embargo, aún hay retos importantes en lo que refiere a su conceptualización y medición y a sus alcances.

Se ha observado una tendencia de cambio y debilitamiento general en la identificación partidista en la mayoría de las democracias occidentales.⁷

Centrado principalmente a las críticas de la IP relacionada con los independientes, Temkin, Solano y Del Tronco (2008) discuten el hecho de que los trabajos existentes sobre el comportamiento electoral caracterizan a los independientes de forma homogénea, desconociendo la diversidad existente al interior de dicho segmento. Del mismo modo, los autores discuten que esta heterogeneidad es relevante para entender no sólo la variación de las preferencias electorales, sino también las actitudes y comportamientos políticos más generales. Así, en este estudio se cuestiona la centralidad de la identificación partidista como factor explicativo de opiniones y actitudes políticas.

Estos autores demuestran, que aunque la identificación partidista es relevante para el estudio del comportamiento, actitudes y valores políticos, la importancia de esta variable es significativamente mayor para los identificados con baja movilidad cognitiva, es decir, los partidarios rituales, sector que ha comenzado a decrecer en la población mexicana. De esta forma, Temkin, Solano y Del Tronco, subrayan la necesidad de considerar los distintos perfiles de ciudadanos para entender sus actitudes y comportamientos políticos.

Por otra parte, la IP ha despertado discusiones polémicas en torno a su naturaleza y capacidad para explicar las actitudes políticas. Uno de los principales cuestionamientos

⁷ En México este hecho ha recibido atención por parte de los investigadores y de forma general se ha atribuido a la reducción de priístas en el país. Del mismo modo, se ha dicho que los cambios en la composición de la IP tienen el potencial de redefinir el tipo de apoyo político que obtiene cada uno de los principales partidos políticos (Moreno, 2007). En un estudio realizado por Moreno y Méndez, se plantea que aunque el efecto de la identificación partidista continúa siendo importante, su grado de influencia estuvo ligeramente debilitado en la elección presidencial del 2006 comparado con su antecedente previo: *“el debilitamiento del partidismo puede deberse, en parte, a la reducción de priístas, lo cual significa, a su vez, una transferencia de lealtades a otros partidos”* (Moreno, 2007:58).

que han surgido, tienen que ver con su estabilidad, es decir, si se trata de una variable estable en el tiempo y que tiende a reforzarse, o solamente de un indicador fuertemente relacionado con la conducta de voto sujeta a condiciones propias de cada elección en particular, es decir, condicionadas coyunturalmente y poco estables (Lloret, Lledó, Nieto y Aldeguer, 2009).

Estos autores elaboraron un trabajo cuyo objetivo fue comprobar si existe coherencia entre la identificación partidista y la ideología o programa político en un contexto electoral. Concluyeron que la identificación partidista supone un carácter afectivo y poco racional, dado que, en la mayoría de los casos, este vínculo emocional con un partido político determinado es independiente de la ideología o las propuestas programáticas del mismo. De esta forma, se discute el hecho de que la identificación partidista tiene el poder para explicar las actitudes políticas.

Este concepto puede discutirse a partir de las críticas que aluden a la simplificación que se realiza en torno a las posiciones políticas específicas de los ciudadanos, pasando también inevitablemente por algunos aspectos centrados en su medición.

Modernización y cambio cultural.

Las actitudes, los valores y las creencias que son referidas colectivamente como cultura, juegan un importante papel en el comportamiento humano y en el progreso de las sociedades (Porter, 2000). Ronald Inglehart ha estudiado la importancia de los valores culturales en el cambio sociopolítico de las sociedades actuales. Sus trabajos sobre este cambio de valores y el fenómeno del postmaterialismo han dado lugar a numerosas investigaciones similares.

Autores como Max Weber o Samuel Huntington, han afirmado que los valores culturales influyen de modo duradero y autónomo sobre la sociedad. Por otro lado, las teorías de la modernización, desde Karl Marx hasta Daniel Bell, argumentaron que el desarrollo económico provoca cambios culturales. Inglehart apoya la tesis de que el desarrollo

económico va unido a cambios sistemáticos en los valores y apoya la idea de que la modernización es más compleja de lo que implican las visiones de todos estos autores.

Entre 1973 y 1990, Inglehart midió las prioridades valorativas de muestras representativas de 43 sociedades a través de la Encuesta Mundial de Valores. Los análisis factoriales realizados sobre las prioridades en valores materialistas y postmaterialistas en cada una de las 43 sociedades revelaron la existencia de una dimensión cultural formada por dos polos: materialismo⁸ y postmaterialismo.⁹ Para Inglehart, el cambio de valores en el ámbito social desde el materialismo hacia el postmaterialismo es consecuencia del cambio en las condiciones económicas de las sociedades, es decir, de menor a mayor bienestar económico.

Inglehart incorpora la dimensión relativa a la modernización para analizar el paso de las sociedades tradicionales a sociedades modernas. La teoría de la modernización propone que el desarrollo económico está unido a cambios en cierto modo predecibles en la cultura y en la vida social y política.¹⁰ El objetivo de Inglehart era realizar una versión ampliada de la teoría de la modernización que contemplara las dimensiones psicosociales de las diferencias transculturales tomando en cuenta el conjunto de actitudes y comportamientos asociados.

El aspecto más documentado de este cambio de valores es el paso de prioridades materialistas a postmaterialistas. La evidencia empírica acumulada desde 1970 hasta la fecha demuestra que el paso intergeneracional de estas prioridades está transformando el comportamiento y las metas de la gente en las sociedades industriales avanzadas

⁸ Las culturas con altas puntuaciones en este factor se caracterizan por respaldar valores como: apoyar fuerzas armadas poderosas, combatir la subida de precios, luchar contra la delincuencia, mantener el orden y mantener una economía estable.

⁹ Las culturas con altas puntuaciones en este factor apoyan valores como tener una sociedad menos impersonal, más participación en el trabajo, más participación en el gobierno, las ideas cuentan más que el dinero, libertad de expresión y ciudades más bonitas.

¹⁰ Estos cambios, unidos a la industrialización, pueden explicarse a través de la especialización ocupacional, la burocratización, la centralización, la urbanización, la educación formal de masas, el desarrollo de los medios de comunicación de masas, la secularización, el aumento de los empresarios y de las motivaciones empresariales, la cadena de montaje de producción en masa y el surgimiento del Estado moderno, así como creencias y valores que apoyan las altas tasas de crecimiento económico.

(Inglehart, 1997; Inglehart y Welzel, 2006). Sin embargo, investigaciones recientes han descubierto que esta tendencia es sólo uno de los aspectos de un cambio cultural más amplio en el que los valores de supervivencia transitan a los valores de autoexpresión.

Los individuos de diferentes sociedades son caracterizadas por claras diferencias en sus actitudes, valores y habilidades que son explicables por medio de la cultura. En este sentido, los cambios económicos, tecnológicos y sociopolíticos han estado transformando la cultura de las sociedades industrializadas avanzadas de una manera profunda e importante (Inglehart, 1990).

En este sentido, el autor hace referencia a cambios graduales importantes que se han observado en los incentivos que motivan a las personas a trabajar, a las cuestiones que dan lugar a un conflicto político, a las creencias religiosas y las actitudes respecto a temas como el divorcio, el aborto y la homosexualidad, así como a la importancia otorgada a los valores familiares. Para Inglehart (1990) estos cambios también tienen lugar en la distribución de las habilidades políticas. Un número creciente de ciudadanos está teniendo un interés mayor en política y está comprendiendo mejor la política nacional e internacional para participar en los procesos de toma de decisiones.

Recientemente, Inglehart y Welzel (2006) han propuesto una versión revisada de la teoría de la modernización que integra el desarrollo socioeconómico, el cambio cultural y la democratización en el contexto general del desarrollo humano. De esta forma reconocen que las versiones previas eran deficientes en cuanto a varios aspectos importantes, pero que la premisa central era correcta, es decir, que el desarrollo socioeconómico ocasiona cambios importantes en la sociedad, la cultura y la política. Los autores demuestran que están ocurriendo cambios fundamentales en los sistemas de creencias de los públicos del mundo y revelan el modo en que estos cambios son moldeados por la interacción entre las fuerzas del desarrollo económico y las tradiciones culturales persistentes. Para este fin utilizan los datos de las encuestas nacionales representativas de ochenta sociedades y demuestran que el cambio de los valores de masas está produciendo cada vez más presión a favor de la instauración de la democracia.

Los datos de encuesta de 81 sociedades que en total suman el 85% de la población mundial, recogidos desde 1981 hasta 2002, demuestran que los valores y las creencias básicas de los públicos de las sociedades avanzadas difieren mucho de los de las sociedades menos desarrolladas y que esos valores están cambiando en una dirección previsible a medida que avanza el desarrollo económico. A su vez, este cambio de valores tiene importantes consecuencias en el modo en que se gobiernan las sociedades, promoviendo la igualdad de género, la libertad democrática y la buena gobernanza. Para estos autores, los nuevos valores de autoexpresión convierten la modernización en un proceso de desarrollo humano que da lugar a un nuevo tipo de sociedades humanistas que acentúan la emancipación humana.¹¹

De esta forma, presentan una teoría unificada de la modernización, el cambio social y la democratización e interpretan el cambio sociopolítico contemporáneo como un proceso de desarrollo humano que está produciendo cada vez más sociedades que dan más importancia a la libertad humana y a la autoexpresión: *“la modernización se está convirtiendo en un proceso de desarrollo humano, en el que el desarrollo socioeconómico conlleva cambios culturales que aumentan la probabilidad de la autonomía individual, la igualdad de género y la democracia dando lugar a un nuevo tipo de sociedad humanista que promueve la emancipación humana en varios frentes”* (Inglehart y Welzel, 2006:2). En este sentido, son tres los componentes del proceso de desarrollo humano:¹²

- a) la modernización socioeconómica;
- b) el giro cultural hacia un mayor énfasis en los valores de la autoexpresión; y
- c) la democratización

¹¹ Estos autores demuestran que se están produciendo cambios coherentes en las normas sexuales, sociales, religiosas y políticas en la sociedad industrial avanzada. Asimismo, presentan un modelo de cambio social que predice el modo en que los sistemas de valores de determinadas sociedades evolucionarán en las décadas venideras. Del mismo modo demuestran que los valores de masas representan un papel crucial en el surgimiento y florecimiento de las instituciones democráticas.

¹² El núcleo de la secuencia del desarrollo humano es la expansión de la elección y la autonomía humanas. Este aspecto de la modernización cobra importancia a medida que la modernización avanza. La modernización conlleva cambios culturales cuyo resultado institucional lógico y natural es la democracia, sin embargo, en explicaciones previas de la modernización, el protagonismo del cambio cultural en este proceso se ha ignorado o subestimado (Inglehart y Welzel, 2006:3)

Los autores afirman que la cultura se transmite de una generación a otra, pero los valores básicos de las personas reflejan no sólo lo que se les ha enseñado, sino también sus propias experiencias. En la segunda mitad del siglo pasado el desarrollo económico cambió profundamente las condiciones formativas de las personas y a un ritmo sin precedentes: *“El desarrollo socioeconómico, unos niveles más altos de educación e información y la diversificación de la interacción humana aumentan los recursos sociales, cognitivos y económicos de las personas, dándoles más independencia material, intelectual y social”* (Inglehart y Welzel, 2006:3).

Para ilustrar la transformación humanista de la sociedad, puede afirmarse que los niveles más altos de seguridad existencial cambian de forma fundamental las experiencias vitales de las personas llevándolas a acentuar metas a las que antes no daban tanta importancia, entre ellas la persecución de la libertad. El énfasis cultural se traslada de la disciplina colectiva a la libertad individual, del conformismo a la diversidad humana y de la autoridad del Estado a la autonomía individual, algo que ocasiona un síndrome al que se ha llamado valores de autoexpresión.¹³ Para Inglehart y Welzel (2006:4), *“Una cultura humanista que acentúa los valores de autoexpresión se difunde e impregna los principales dominios de la vida, contribuyendo a cambiar las normas sexuales, los roles de género, los valores familiares, la religiosidad, las motivaciones laborales, la relación de las personas con la naturaleza y su entorno y sus actividades comunitarias y participación política”*.¹⁴

Por ejemplo, un aspecto importante del surgimiento de los valores de autoexpresión ha sido la propagación de formas de acción cívica de masas que desafían a la élite: las

¹³ Estos valores dan creciente importancia a las libertades políticas y civiles de la democracia, que ofrece más libertad a las personas para perseguir la libertad de expresión y la autorrealización. En este sentido, los nuevos valores de la autoexpresión transforman la modernización en un proceso de desarrollo humano al fomentar una sociedad que está cada vez más centrada en las personas (Inglehart y Welzel, 2006).

¹⁴ En todos estos dominios es palpable la existencia de un énfasis más fuerte en la autonomía humana que transforma la esencia de la sociedad contemporánea. Las personas de las sociedades posindustriales están pidiendo una mayor elección en todos los aspectos de la vida y los roles de género, las orientaciones religiosas, las pautas de consumo, los hábitos laborales y el comportamiento electoral son, cada vez más, cuestiones de elección individual.

personas tienden cada vez más a firmar peticiones y a participar en manifestaciones y boicots.

Del mismo modo, una vez que los autores analizan las fuerzas que moldean los valores humanos, se ocupan también de la influencia societal de las orientaciones valorativas cambiantes y abordan una de las cuestiones más debatidas en las ciencias sociales: el vínculo causal entre los valores y las instituciones.¹⁵ La conclusión de los autores se resume en una teoría emancipadora de la democracia que propugna que el aumento de las fuerzas sociales emancipadoras vinculadas a los valores de la autoexpresión constituye actualmente el factor más importante que presiona a favor de la democracia.

La consolidación y sostenimiento de la democracia no es simplemente una cuestión de diseñar la construcción correcta o de tener elites comprometidas con las normas democráticas. Refleja un énfasis cada vez mayor en la autonomía humana: *“La democracia efectiva implica mucho más que la creación de instituciones y el compromiso de las elites, refleja fuerzas liberadoras más generales inherentes al desarrollo humano. Buena parte de la literatura reciente sobre la democratización ha ignorado el tema más importante de la democracia: la emancipación humana”* (Inglehart y Welzel, 2006:17).

En este sentido, los autores sugieren que la investigación futura sobre la democracia y la democratización tendría que poner más atención al papel de los valores de las masas. Del mismo modo, afirman que la democratización requiere algo más que la imposición de una constitución adecuada.¹⁶

¹⁵ En este sentido, los autores introducen los siguientes cuestionamientos: *¿la difusión de la cultura política prodemocrática entre el público es una precondition del éxito de las instituciones democráticas en el nivel del sistema? ¿O son los valores de masas prodemocráticos simplemente una consecuencia de vivir al abrigo de instituciones democráticas?*

¹⁶ Como ya se mencionó, los autores intentan proponer una versión unificada de la teoría de la modernización. Cuando alcanzan niveles más altos de desarrollo, los crecientes valores de la autoexpresión convierten la modernización en un proceso de desarrollo humano que da lugar a sociedades cada vez más humanistas. El surgimiento y florecimiento de instituciones democráticas es un componente de este proceso general.

Al concluir su versión revisada de la teoría de la modernización, los autores apoyan la idea central de la teoría de la modernización: que el desarrollo económico genera cambios sistemáticos en la vida cultural, social y política. Sin embargo, proponen revisar las primeras versiones de esta teoría de la modernización y desarrollan una serie de modificaciones.¹⁷

La teoría de la modernización implica que a medida que la sociedad se desarrolla económicamente, su cultura tiende a cambiar en una dirección predecible. En este sentido, los públicos de las sociedades posindustriales son más críticos con la autoridad institucionalizada en general y, en particular, con la autoridad política, y son menos propensos a pertenecer a organizaciones burocratizadas. Es decir, no se están retirando de la acción cívica, sino que están participando en otras formas. El surgimiento y florecimiento de la democracia misma forma parte, en general, del proceso de desarrollo humano.

Desde esta perspectiva, el elemento crucial de la democratización es que confiere capacidad a las personas. La propagación de los valores de la autoexpresión impulsa a las personas a demandar instituciones que les permitan actuar de acuerdo con sus propias elecciones. Por consiguiente, los valores de la autoexpresión motivan a las personas a conseguir los derechos políticos y cívicos que definen la democracia liberal.

¹⁷ Estas modificaciones giran en torno a los siguientes puntos (Inglehart y Welzel, 2006): a) tener en cuenta que aunque el desarrollo económico tiende a transformar las sociedades en una dirección previsible, el proceso no es determinista. Además del desarrollo económico hay muchos otros factores implicados; b) del mismo modo, hay que contemplar que la religión y otros aspectos de la herencia cultural tradicional de una sociedad no están desapareciendo con la modernización. Por el contrario la herencia cultural de una sociedad es considerablemente persistente y duradera; c) la modernización cultural no es irreversible. Es una consecuencia del desarrollo económico y un colapso económico puede invertir el proceso (como ocurrió en la década de 1990 en muchos Estados soviéticos); d) el proceso del cambio cultural no es lineal. El desarrollo económico genera no una sino dos dimensiones importantes de variación transcultural, una vinculada a la industrialización y otra al nacimiento de la sociedad posindustrial; e) la modernización no es un proceso de occidentalización. Aunque históricamente el proceso de industrialización se originó en Occidente, en los últimos tiempos el este asiático ha liderado muchos aspectos de la modernización; f) y la más importante, los nuevos valores de la autoexpresión transforman la modernización y la convierten en un proceso de desarrollo humano dando lugar a un nuevo tipo de sociedad humanista que promueve la emancipación humana en muchos frentes: la igualdad de derechos para los homosexuales, discapacitados y mujeres y los derechos de las personas en general. Este proceso refleja una transformación humanista de modernización.

Los cambios en la identificación partidista: la movilidad cognitiva.

De forma general se ha atribuido a los partidos políticos una serie de funciones que vinculan a los ciudadanos con los procesos democráticos. Estas funciones son diversas y tienen que ver con la capacidad de los partidos políticos para simplificar las opciones de los votantes, para educar a la ciudadanía, para generar mecanismos de identificación y lealtad y, por último, para movilizar a los individuos a participar en los procesos electorales. Dalton y Wattenberg (2000) discuten estas funciones a través de los cambios observados en la identificación partidista. Para los autores, estos cambios transforman el rol de los partidos políticos en las democracias industriales avanzadas.

A pesar de que Dalton reconoce la importancia de la identificación partidista, propone una serie de hipótesis que apuntan a las causas de su debilitamiento: por un lado, los procesos de modernización social y política y, por otro, la combinación de elementos individuales y globales que la modernización genera, por ejemplo, el incremento en los niveles educativos que se ve traducido en mayores recursos cognitivos y políticos con los que cuentan los ciudadanos. En este sentido, cuanto mayor sea la información que recibe un electorado que a su vez tiene niveles más altos de educación, serán mayores las habilidades políticas y los recursos necesarios que conduzcan a los ciudadanos a ser autosuficientes en términos políticos. (Inglehart, 1990; Dalton, 1984; Dalton y Wattenberg, 2000).

Dalton llamó *movilidad cognitiva* a estos factores que indican un mayor involucramiento de los ciudadanos con la política; por lo tanto, las personas pueden estar más propensas a cuestionar a las élites y recurrir a formas de expresión política fuera de los partidos. Los procesos de modernización impactan directamente en los valores e intereses de los individuos y este impacto puede verse a través de los niveles de educación y los procesos de movilidad cognitiva que disminuyen el valor de la identificación partidista.

Los procesos de modernización política pueden servir para explicar los cambios en la relación de la ciudadanía con la política. Por ejemplo, los patrones de comunicación se relacionan con la forma en que los ciudadanos se relacionan con la política y se traducen en actitudes y comportamientos. Del mismo modo, traen consigo una serie de cambios en

los roles de los ciudadanos e influyen sobre las funciones de los partidos como organizaciones, así como en el rol de los partidos en el electorado y sus funciones en el gobierno (Dalton, 1984, Dalton y Wattenberg, 2000). Así, estos procesos y la movilidad cognitiva además de cambiar el rol de los partidos, producen un patrón de desalineamiento de la identificación partidista; los valores políticos revisten una dirección individualista y que se acompaña de una creciente insatisfacción con el papel de los partidos en el proceso democrático.

Por otra parte, Dalton discute la visión negativa de los votantes independientes en la literatura, que les ha concedido un papel marginal, los ve como ciudadanos no involucrados en los procesos políticos y sin conocimientos políticos. En este sentido discute la visión de Campbell et al, quienes afirman que los independientes están menos involucrados en la política, tienen bajo conocimiento de los asuntos políticos y están menos interesados que el resto.

Dalton argumenta que los cambios en la sociedad debidos a los procesos de modernización introducen un nuevo tipo de votante independiente. En este sentido, aumenta el nivel educativo y con ello los ciudadanos tienen más elementos y recursos para posicionarse en la política; además, los recursos y los medios de información se multiplican, lo cual resulta en procesos de movilidad cognitiva que incrementan la sofisticación política de los votantes y su capacidad para lidiar con la complejidad de los asuntos políticos. Este proceso es el que conlleva un decrecimiento de la identificación partidista entre los sujetos más educados y que están involucrados en política.

En este sentido, la movilidad cognitiva tiene importantes efectos. Inglehart (1990) clasificó a los sujetos partidistas y a los no partidistas en relación con la movilidad cognitiva. Los sujetos con menor movilidad cognitiva tenían una carencia para seguir los asuntos políticos por sí mismos y la identificación partidista fungía como un recurso. Del mismo modo, encontró que el porcentaje de ciudadanos con alta sofisticación política y que no estaban identificados con ningún partido aumentó considerablemente en Europa y que este tipo de ciudadanos eran más jóvenes. De manera general, el decremento de la identificación

partidista junto con mayor sofisticación política explican estos patrones de desalineamiento de la identificación partidista.

Del mismo modo, existen otros procesos de carácter sistémico que han impactado el rol de los partidos políticos en el proceso democrático. Lo anterior se refiere a formas diversas de la política democrática como la expansión de la democracia directa, la apertura de los procesos de la administración pública a la ciudadanía y el desarrollo de nuevas formas de participación más allá de la actividad de los partidos. El resultado de estos procesos de forma conjunta es un debilitamiento de la identificación partidista.

Este desalineamiento puede por un lado ser una señal de cambios políticos que impactan en el rol de los partidos como instituciones políticas, o bien, de cambios en la ciudadanía. Como resultado, los partidos políticos no están desarrollando nuevos vínculos hacia los ciudadanos jóvenes.

CAPÍTULO 2

Aportaciones de la psicología social y política: el estudio de los valores

'(...) the concept of values, more than any other, is the core concept across all social sciences. It is the main dependent variable in the study of culture, society and personality, and the main independent variable in the study of social attitudes and behavior'. Milton Rokeach.

Los psicólogos tienen una larga tradición en el intento de distinguir entre creencias, valores, actitudes, opiniones, preferencias, emociones, atribuciones causales, etcétera, así como en descubrir las relaciones entre estas formas de actividad mental y explicar por qué algunos individuos tienen ciertos valores, actitudes, preferencias, etcétera. Por otra parte, los estudiosos de la opinión pública y el comportamiento político han estado interesados en este último aspecto, pero no han buscado distinguir entre estos constructos.

Las variables independientes consideradas en este trabajo, se ubican dentro de distintos modelos que se han utilizado para explicar las actitudes sociopolíticas de los ciudadanos, tales como el modelo sociológico y el modelo de la escuela de Michigan. En este trabajo se pretende destacar la aportación de la psicología social y de la psicología política, las cuales manejan variables como la personalidad, las emociones y los valores. Como se verá más adelante, algunos autores han argumentado que la intersección entre la psicología y la ciencia política genera una disciplina o área de conocimiento llamada psicología política.

La psicología política es un campo de estudio que analiza los patrones de pensamiento político, los sentimientos y la identidad, así como también la interacción entre estos patrones y su impacto en la elección política y en otras formas de comportamiento político. De manera general, todos los psicólogos políticos, independientemente de su área de especialización o interés, comparten la suposición de que la emoción y cognición humanas funcionan como mediadores del impacto del ambiente en la acción política (Gross, 2002).

Otros autores como Kuklinski (2002) definen a la psicología política como el estudio de los procesos mentales que subyacen los juicios y la toma de decisiones en política.¹⁸

Para la psicología política el individuo es la principal unidad de análisis. Aquí, el individuo es central y no el grupo, las instituciones o el gobierno. El principal punto de interés es cómo los individuos (votantes, activistas, comentaristas, líderes) interpretan, definen y representan sus ambientes políticos (Hermann, 2002). En este sentido, puede suponerse que las personas juegan un papel activo en la construcción de sus visiones acerca de la política; sus experiencias pueden conducirlos a desafiar o respetar las restricciones que otros niveles potenciales de análisis les imponen.¹⁹

Para autores como Deutsch y Kinnvall, (2002), el área de aplicación de la psicología política no sólo está definida por las temáticas que estudia o por la interrelación entre política y procesos psicológicos, sino también por la forma de aproximarse a su campo de estudio, que históricamente ha estado dentro de la tradición científica.

Como ya se mencionó, una larga tradición intelectual y académica hace referencia a las variables de carácter psicológico que brindan estructura a las actitudes sociopolíticas de los ciudadanos y, en efecto existen estudios clásicos que demuestran que detrás de las actitudes políticas existe un componente psicológico que explica muchas de las actitudes políticas de los ciudadanos, sin embargo, es necesario profundizar en el estudio de los atributos psicológicos. En este sentido, los valores han sido ampliamente utilizados para

¹⁸ La psicología política es una perspectiva que implica el estudio de la política como un proceso. Esta idea puede entenderse mejor a partir de los siguientes cuestionamientos que son ilustrativos de los procesos que estudia la psicología política: “¿Cómo deciden los miembros del electorado por quién votar, o incluso, si votan o no votan? ¿Cómo puede ser evitado, manejado o resuelto el conflicto político? ¿Qué influencia la manera en que los hacedores de políticas procesan la información? ¿Cómo movilizan los líderes a sus seguidores? ¿Cómo se lleva a cabo la socialización política de los jóvenes? ¿Cómo las ideas políticas llegan a ser normas o construcciones sociales de la realidad? Las respuestas a estas preguntas se centran en qué pasa en el proceso político” (Hermann, 2002: 50).

¹⁹ En este sentido, el autor argumenta que los individuos “No son simplemente sensibles a su entorno político ni receptáculos pasivos fácilmente formados por su entorno. En efecto, son individuos comprometidos con la política mediante el voto, la exhibición de la discriminación, la negociación, en la resolución de conflictos, en la movilización de otros, en proponer leyes, y en comprometerse de forma fiel con una causa”¹⁹ (Hermann, 2002: 47).

comprender las formas en que los ciudadanos se posicionan ante la realidad política y se ha mostrado que tienen el poder para explicar la estructura de la opinión pública (Feldman, 2003; Keele y Wolak, 2006, 2008; Nelson y Garst, 2005; Caprara et al, 2006; Kilburn, 2009).

El estudio de los valores

La teoría de valores ha constituido un aspecto importante en las ciencias sociales desde el estudio clásico de Rokeach (1973). Los valores han sido usados como variables independientes para entender muchas actitudes y comportamientos, así como también como variables dependientes de diferencias entre grupos y categorías sociales. Para Kuklinsky (2001:355) “*el estudio de los valores ha sido cíclico*”, debido a que empezó en los 70’s, posteriormente se perdió el interés, al mismo tiempo que se desataron una serie de críticas, y actualmente está en un momento de renacimiento o *de moda*.

Las críticas principales que se han hecho a los estudios de valores radican principalmente en torno a dos puntos: primero, los investigadores están en desacuerdo constante respecto a cuáles valores son fundamentales, y segundo, que los valores se miden y conceptualizan de maneras muy diversas, lo cual ha llevado a que las críticas respecto a la medición sean muy estrictas y persistentes.

El renacimiento del estudio de los valores es hasta cierto punto lógico ya que éstos son básicos para el pensamiento humano y no pueden ser ignorados: “*No todos los individuos sostienen actitudes políticas, pero por lo visto, todos tienen ideas acerca de lo correcto y lo incorrecto, lo bueno y lo malo, cómo la gente debería conducir sus vidas, entre otras cosas similares*” (Kuklinsky, 2001: 355).

El primer problema surge de la ambigüedad en la conceptualización de los valores. Los científicos políticos, por ejemplo, definen los valores de formas muy diversas. Hurwitz y Peffley (1987:1105) los definen como “*declaraciones personales que hacen referencia a las prioridades y preocupaciones individuales*”; Zaller (1991:1216) como “*alguna predisposición individual relativamente estable para aceptar o rechazar algún tipo de*

argumento en particular”; para Kinder (1998:808), los valores son “*demandas durables y relativamente abstractas acerca de la virtud y la buena sociedad que trascienden objetos particulares y situaciones específicas*” y Kuklinski (2001:364) los define como “*los puntos de vista normativos de las personas*”. Aunque estas definiciones de los valores como prioridades y preocupaciones personales o puntos de vista normativos que trascienden situaciones específicas, permiten distinguir claramente a los valores de la ideología, la identificación partidista o las evaluaciones, no permiten especificar las características esenciales de los valores como constructo.

De acuerdo con Goren (2009) es esta falta de consenso en la definición de los valores lo que explica el impacto de éstos en la ciencia política o en la psicología política. Es decir, si los científicos políticos no pueden resolver estas imprecisiones conceptuales, se vuelve poco sorprendente que los valores no tengan un impacto mayor en la opinión pública o en la psicología política. Del mismo modo, los científicos políticos están de acuerdo en que los valores son principios duraderos que operan en un nivel de abstracción y evaluación más alto que las actitudes, sin embargo, no han ido más allá de este punto -que es una especie de distinción entre valores y actitudes- para especificar los atributos específicos que distinguen a los valores, su contenido, ni la manera en que están organizados. En contraste, los psicólogos sociales han dedicado una gran atención a esta cuestión, especialmente autores como Rokeach (1969) y Schwartz (1992).²⁰

Autores como Rokeach (1973), Inglehart (1990) y Schwartz (1992) han desarrollado formas de medir y conceptualizar los valores. Los valores son distintos de las actitudes en la medida que trascienden objetos específicos y situaciones; del mismo modo, son más importantes para la personalidad que las actitudes. Desde las aportaciones de Rokeach (1973), los valores son vistos como una fuente confiable y estable en el tiempo que permiten hacer comparaciones entre una persona y otra, y están relacionados de distintas maneras con otros aspectos de la conducta humana.

²⁰ Goren (2009) no es el único autor que ha hecho referencia a las imprecisiones conceptuales en el estudio de los valores. Así, autores como Hoschschild (2001), también han señalado este punto.

Los valores se caracterizan como estándares evaluativos de orden superior, referentes a medios y objetivos deseables de la acción (Rokeach, 1973). Los valores tienen un carácter más abstracto que cualquier otra estructura cognitiva, es decir, van más allá del objeto o situación concreta, y, por tanto forman parte de un sistema de creencias más arraigadas en la personalidad del sujeto.

Los valores pueden ser distinguidos de otros conceptos similares como las actitudes porque son creencias relativamente estables y duraderas que trascienden objetos y situaciones específicas, mientras que las actitudes están focalizadas en una situación u objeto específicos (Rokeach, 1973). Dado que ocupan una posición central dentro de la estructura cognitiva del individuo, los valores pueden ser vistos como determinantes de actitudes y comportamientos específicos.

Rokeach (1973) asume que los valores juegan un rol muy importante en definir la conducta humana indicando que *“las consecuencias de los valores pueden ser manifestados en casi todos los fenómenos que los científicos sociales podrían considerar importantes para investigar y entender”*

Para Schwartz (1992, 1994, 2003) los valores son 1) creencias abstractas; 2) acerca de comportamientos deseables; 3) que trascienden situaciones específicas; 4) que guían la conducta; y 5) que pueden ser ordenados en términos de importancia relativa.²¹ Estas características permiten distinguir a los valores de otros constructos psicológicos como las actitudes, pero no permiten identificar los distintos tipos de valores que existen. Dicho de otro modo, hacer referencia a los atributos formales de los valores, no permite identificar el contenido sustantivo de los diferentes tipos de valores. Schwartz (1992, 1994) ha abordado este punto mediante su teoría.

Las investigaciones en el campo de los valores se han realizado en torno a diferentes direcciones, por ejemplo, se ha demostrado que los valores son predictores de una gran variedad de actitudes, conductas y otras variables, por ejemplo, actitudes hacia las

²¹ Sobre este punto se profundizará más adelante cuando se describa la teoría de Schwartz (1992).

relaciones de género (Feather, 2004), conducta del consumidor (Grunert y Juhl, 1995), conducta de voto (Caprara et al, 2006), religiosidad (Roccas, 2005; Schwartz y Huismans, 1995), identidad personal (Hitlin, 2003) y personalidad (Roccas, Sagiv, Schwartz y Knafo, 2002), entre otras. Por otra parte, existe una amplia agenda de investigación en Latinoamérica que trata el desarrollo de valores en el trabajo (Arciniega, 2000; Arciniega y González, 2000, 2002, 2006; Zazueta y Arciniega, 2010).

Del mismo modo, diversos autores resaltan el papel importante que tienen los valores en la formación de actitudes políticas (Feldman, 1988; Rokeach, 1973, Zaller, 1992; Schwartz, 1992, 1994; Schwartz y Barnea, 1995; Feldman y Steenbergen, 2001, Feldman, 2003; Caprara et al, 2006; Goren, 2009; Kilburn, 2009 y Schwartz, Caprara y Vecchione, 2010). La noción de que las estructuras de valor son la llave para entender la conducta humana (Schwartz, 1992), se vuelve un componente central en el desarrollo de muchas investigaciones.

Jennifer Hoschschild (2001) advierte sobre una serie de “peligros” que pueden presentarse en el estudio de los valores. En primer lugar, debe tenerse cuidado de que el estudio de los valores no sea incluido dentro del estudio de la ideología, especialmente dentro del tradicional término liberal-conservador. Un segundo “peligro” tiene que ver con que el investigador podría pasar de determinar que los individuos poseen un valor dado, a afirmar que estos individuos también comparten cierta actitud o preferencia política. Por ejemplo, afirmar que los individualistas se oponen a las acciones afirmativas y los igualitaristas las apoyan.

En este sentido, puede darse que los investigadores deduzcan de manera injustificada actitudes o preferencias políticas de los encuestados respecto de sus valores. Del mismo modo, así como no se puede suponer que las posturas políticas de los ciudadanos pueden colocarse directamente a lo largo de una dimensión ideológica como liberal-conservador, también se puede caer en la trampa de asumir que las actitudes y preferencias políticas deberían trazarse sistemáticamente dentro de los valores generales (Hochschild, 2001).

Otro de los peligros que la autora menciona es que aunque los investigadores hagan el trabajo de determinar cómo las actitudes están relacionadas con los valores, después podrían deducir que si estas actitudes o preferencias de los encuestados no se ajustan con sus valores de una forma tal que tenga sentido para el investigador, entonces las actitudes del individuo no son estructuradas.

Por otra parte, también está la tentación de “*product differentiation*” (diferenciación del producto)²², es decir, buscar diferenciar los valores de otras variables explicativas y demostrar que éstos son determinantes. En este sentido, la autora afirma que los mejores estudios de valores dentro de la opinión pública son los que examinan los valores bajo varias categorías; es decir, aunque es importante reconocer la importancia de los valores y la nueva atención centrada en su estudio, debe hacerse énfasis en construir las teorías de los valores en lugar de minimizar lo existente.

A la inversa, los investigadores no deben minimizar las anteriores visiones como la identificación partidista, la socialización o las características sociodemográficas en su deseo de encontrar nuevas formas de explicar las actitudes y preferencias políticas. Al contrario, el nuevo interés en el estudio de los valores, debería estar construido a partir de estos determinantes que antes fueron vistos como centrales, en vez de minimizarlos o negar su existencia. Este punto, es más bien una invitación hacia una perspectiva más integral. Por ejemplo, a veces puede ser imposible analizar los valores sin colocarlos dentro las características sociodemográficas de la población que se estudia (Hochschild, 2001).

²² La diferenciación de producto es una estrategia de marketing basada en crear una percepción de producto por parte del consumidor que lo diferencie claramente de los de la competencia.

La naturaleza de los valores

Hay un consenso general de que la forma más útil de conceptualizar los valores empieza en la década de los 50's. Schwartz (2007) menciona que las principales características de los valores están implícitas en los trabajos de varios teóricos e investigadores.

1. Los valores son creencias, estructuras cognitivas que están cercanamente relacionadas al afecto. Cuando los valores son activados, se encuentran infundados con las emociones. Por ejemplo, para las personas para las que la independencia es un valor importante hablan de ella apasionadamente, reaccionan si su independencia es amenazada, se sienten desesperados si son desvalidos para protegerla y son felices cuando pueden expresarla.
2. Los valores se refieren a metas deseables. Por ejemplo, la igualdad social es un valor.
3. Los valores trascienden acciones y situaciones específicas. La obediencia y la honestidad, por ejemplo, son valores que pueden ser relevantes en el trabajo o en la escuela, en los deportes, los negocios y la política, con la familia, amigos o extraños. Esta característica de los valores los distinguen de conceptos más “estrechos” como las normas y las actitudes, que son conceptos que usualmente se refieren a situaciones específicas, objetos o situaciones.
4. Los valores funcionan como estándares o criterios. En este sentido, los valores guían la selección o evaluación de las acciones, políticas, personas y eventos. Las personas deciden qué acciones, políticas, gente o eventos son buenos o malos, justificadas o ilegítimas, o a qué vale la pena acercarse o qué vale la pena evitar al considerar qué aspectos facilitan u obstaculizan lograr los valores que aprecian.
5. Los valores están ordenados en términos de importancia relativa respecto unos de otros. El orden de los grupos de valores forman un sistema de valores y las culturas y los individuos pueden ser caracterizados por sus sistemas de valores. ¿La gente

atribuye mayor importancia al conocimiento o a la justicia, a la novedad o a la tradición, a la riqueza o a la espiritualidad? ¿Cuáles de estos valores son más importantes o menos importantes para guiar las justificaciones de las decisiones que toman los actores en el ámbito legal, político, económico, educativo, familiar, religioso, etcétera?

6. La importancia relativa de estos grupos de valores guían la acción. Cualquier actitud o comportamiento está relacionada directamente con múltiples valores.

En consecuencia, es la compensación entre los distintos tipos de valor la que tiene implicaciones simultáneas en las actitudes o comportamientos que son guiadas por los valores. Cada valor contribuye a la acción como una función que es relevante para la acción y de ahí la probabilidad de su activación y de su importancia para el actor.

La teoría de Schwartz (1992)

Una de las aproximaciones teóricas más importantes dentro del estudio de los valores es la que presenta Schwartz (1992), donde éstos se conceptualizan como un sistema integrado de varios tipos de valores que responden a diferentes motivaciones y que guardan entre sí patrones y relaciones de compatibilidad y conflicto.

Basándose en los trabajos de Rokeach acerca de la estructura y el contenido de los valores humanos, Schwartz (1992, 1994) intentó identificar los valores universales presentes en todas las culturas. Su instrumento de medición incluyó 56 ítems que pueden ser agrupados dentro de un conjunto de 10 tipos de valores. En un estudio de gran escala que contó con la participación de más de 25, 000 sujetos de 44 países, Schwartz encontró que este grupo de 10 tipos de valores están presentes y relacionados entre sí de manera consistente en las diferentes culturas. Más recientemente, los estudios realizados en más de 65 países apoyan el carácter distintivo de estas orientaciones de valor (Schwartz, 2003).

Schwartz (1992, 1994) presentó su modelo en dos etapas: la primera comprende el contenido y la estructura interna de los valores, y la segunda, las relaciones entre la

estructura de valores y variables externas. A continuación se presenta un esquema con los tipos de valores que propone este autor:

Tabla 1. Los diez tipos de valores postulados por Schwartz (1992)

Tipos de valor	Motivación a la cual responden
Poder	Dominio de las otras personas y de los recursos
Logro	Éxito social mediante la demostración de competencia
Hedonismo	Placer y gratificación sensorial
Estimulación	Variedad, novedad y reto en la vida
Autodirección	Pensamiento independiente y elección de la propia acción
Universalismo	Aprecio, tolerancia y protección del bienestar de todas las personas y de la naturaleza
Benevolencia	Fomento del bienestar de las personas cercanas
Tradicición	Respeto, aceptación y reproducción de costumbres e ideas tradicionales
Conformidad	Restricción de impulsos que pueden dañar a otros o violar expectativas sociales
Seguridad	Seguridad y estabilidad del orden social, de las relaciones y del propio grupo

De acuerdo con Schwartz (1994), estos valores representan tres requisitos universales de la existencia humana: las necesidades de los individuos como organismos biológicos, los requisitos de la interacción social coordinada y la supervivencia, y las necesidades de bienestar de los grupos. Además, el autor encontró que estos 10 tipos de valores pueden ser agrupados dentro de 4 valores de orden superior: 1) autotranscendencia; 2) interés propio; 3) apertura al cambio o aperturismo; y 4) conservadurismo.

La categoría de autotranscendencia incluye los valores de universalismo y benevolencia; la categoría de interés propio incluye los valores de poder, logro y hedonismo; la categoría de apertura al cambio está conformada por dos tipos de valor postulados: estimulación y autodirección; por último, la categoría de conservadurismo está conformada por tres tipos de valores: conformidad, seguridad y tradición.

Tabla 2. Descripción de los tipos de valores postulados por Schwartz (1992).

	Tipos de valor	Descripción
Interés propio	Poder	Status social y prestigio, control o poder sobre las personas y los recursos (poder social, autoridad, riqueza, mantener la imagen pública. Dominio de las otras personas y de los recursos
	Logro	Éxito personal a través de la competencia coherente con los patrones sociales (éxito, capacidad, ambición, influencia. Éxito social mediante la demostración de competencia
	Hedonismo	Placer o gratificación sensual para uno mismo (placer, disfrutar de la vida). Placer y gratificación sensorial
Apertura al cambio	Estimulación	Estimulación, novedad y desafío en la vida (atrevimiento, una vida variada, una vida excitante). Variedad, novedad y reto en la vida
	Autodirección	Pensamiento y acción independiente. Elección, creatividad, investigación (creatividad, curiosidad, libertad, elección de las propias metas, independencia). Pensamiento independiente y elección de la propia acción
Autotranscendencia	Universalismo	Comprensión, aprecio, tolerancia y protección del bienestar de todo el mundo y la naturaleza (tolerancia, sabiduría, justicia social, igualdad, un mundo en paz, un mundo de belleza, unidad con la naturaleza, protección del ambiente). Aprecio, tolerancia y protección del bienestar de todas las personas y de la naturaleza
	Benevolencia	Mantenimiento y mejora del bienestar de las personas con las que uno está en contacto personal frecuente (ayuda, honestidad, perdonar, lealtad, responsabilidad). Fomento del bienestar de las personas cercanas
Conservadurismo	Tradición	Respeto, compromiso y aceptación de las costumbres e ideas que la cultura tradicional o la religión proporciona (devoción, aceptación de mi parte en la vida, humildad, respeto por la tradición, moderación). Respeto, aceptación y reproducción de costumbres e ideas tradicionales
	Conformidad	Restricción de acciones, inclinaciones e impulsos que probablemente pueden contrariar o dañar a otros y violar las expectativas o normas sociales (cortesía, honrar a los padres y mayores, obediencia, autodisciplina). Restricción de impulsos que puedan dañar a otros o violar las expectativas sociales
	Seguridad	Sano, orden social, limpio, seguridad nacional. Seguridad y estabilidad del orden social, de las relaciones y del propio organismo

La teoría de Schwartz (1992) define a los valores como metas deseables, transituacionales, variables en importancia, que sirven de principios rectores en la vida de la gente. El aspecto crucial del contenido que distingue entre los valores es el tipo de meta motivacional que expresan: el poder y el logro destacan la superioridad y la estima social; el logro y el hedonismo expresan egocentrismo; el hedonismo y la estimulación entrañan un deseo de activación afectivamente agradable; la estimulación y la autodirección implican una motivación intrínseca de dominio y aperturismo; la autodirección y el

universalismo expresan la confianza en el propio juicio y bienestar con la diversidad de la existencia; el universalismo y la benevolencia suponen la preocupación del bienestar del otro y la superación de intereses egoístas; la benevolencia y la tradición/conformidad promueven la devoción al propio grupo; la tradición/conformidad y la seguridad resaltan el mantenimiento del orden y la armonía en las relaciones; y por último, la seguridad y el poder pretenden evitar o superar la amenaza de incertidumbres al controlar las relaciones y los recursos.

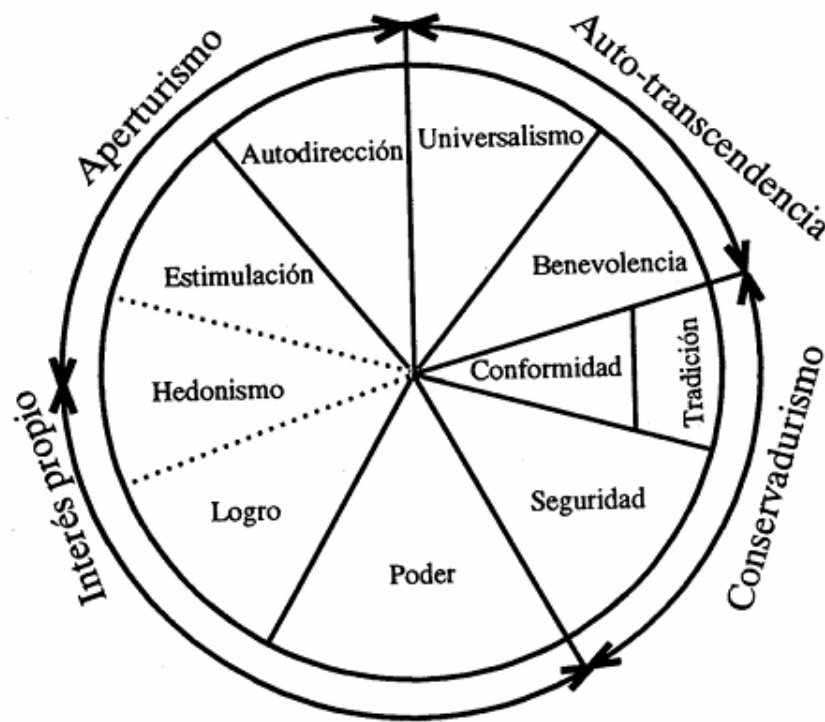


Figura 1. Relaciones estructurales entre los 10 tipos de valores postulados por Schwartz (1992).

En la teoría de Schwartz (1992) los valores resultan importantes en función tanto del orden que ocupan en la estructura como de su posición respecto a otros valores. Este autor considera la prioridad en valores como un predictor significativo de la conducta social; la importancia relativa de un valor con respecto a otro es la unidad de análisis más importante en su teoría. Los sistemas de valores forman estructuras integradas, dado que se organizan por conflictos y compatibilidades entre los diversos tipos de valores. En este sentido, el

autor presenta este sistema integrado de valores mediante cuatro valores de orden superior: aperturismo (autodirección y estimulación), conservadurismo (conformidad, tradición y seguridad), autotrascendencia (universalismo y benevolencia) e interés propio (logro, poder y hedonismo).

A su vez, estos valores se relacionan en términos de compatibilidad y conflicto: interés propio versus autotrascendencia y apertura al cambio versus conservadurismo. Si los valores obedecen a un patrón estructurado, tendrán que analizarse agrupándolos según esta tipología y cuanto mayor sea la asociación de un tipo de valores específico con una función particular, más estará determinado el significado de esa función por ese tipo de valor.

Se puede concebir la estructura total de los sistemas de valores como si estuviera organizada en dos dimensiones básicas. Cada dimensión consta de una oposición polar entre dos tipos de valores de orden superior (Figura 1). Una dimensión contrapone el aperturismo al conservadurismo y refleja un conflicto entre el énfasis en el pensamiento propio, la acción independiente y la preferencia por el cambio contra la autorestricción sumisa, la conservación de costumbres tradicionales y la protección de la estabilidad.

La segunda dimensión contrapone la autotrascendencia al interés propio y refleja un conflicto entre la aceptación de los otros como iguales y la preocupación por su bienestar contra la búsqueda del propio éxito y el dominio sobre los demás. El hedonismo comparte elementos tanto del aperturismo como del interés propio.

Dos afirmaciones resumen las implicaciones de las interrelaciones de los valores para generar hipótesis e interpretar los resultados que se obtengan en investigaciones que se realicen bajo esta perspectiva: 1) Cualquier variable externa tiende a asociarse de manera similar con los tipos de valor que están cercanos en la estructura de los valores. 2) Las asociaciones con cualquier variable externa disminuyen monotónicamente a medida que nos movemos alrededor de la estructura circular de los tipos de valores en ambas direcciones, desde el tipo de valores asociado más positivamente al menos positivamente asociado (Schwartz, 1992).

La primera afirmación implica que las asociaciones para los tipos de valor que están cercanos en la estructura de valores son en general bastante semejantes. *“Por ejemplo, si los defensores de un partido político estiman mucho el valor de seguridad, también tenderán a atribuir un nivel de importancia similar a los valores de poder y conformidad”* (Schwartz, 1995:21). Por otro lado, la segunda afirmación implica que el orden de las asociaciones para los tipos diferentes de valores es predicho con precisión, por ejemplo, *“si la importancia dada a los valores de seguridad correlaciona con más fuerza con el apoyo a un partido en particular, entonces generalmente las correlaciones con los valores de poder serán menos positivas, menos positivas aún con los valores de logro, y todavía menos positivas o hasta negativas para los tipos de valores que estén más distantes del de seguridad en el círculo en ambas direcciones”* (Schwartz, 1995:22).

Para Zazueta y Arciniega (2010) la definición planteada por Schwartz (1992) refleja varios puntos importantes, por ejemplo, muestra el componente cognitivo y señala además, tres de las características que diferencian a los valores de las actitudes: que son transituacionales, que se ordenan por importancia y que sirven como principios de guía en la vida de los individuos. De igual forma, los autores señalan que como innovación, esta perspectiva teórica incorpora el punto de que los valores expresan un dominio motivacional.

De igual forma, estos autores presentan un cuadro integrador donde detallan las características que sobresalen en las ideas y definiciones existentes en torno a los valores (Zazueta y Arciniega, 2010):

- Son representaciones cognitivas de necesidades universales
- Son de carácter abstracto
- Tienden a formar una estructura dinámica
- Se ordenan en forma jerárquica
- Expresan un objeto motivacional
- Se expresan a través de metas transituacionales

- Son producto de la socialización del sujeto
- Poseen estabilidad temporal
- La mayor parte de éstos se ubican a nivel inconsciente
- Sólo los desarrollan los seres humanos
- Ocupan un lugar central en el sistema cognitivo del sujeto
- Influyen sobre la percepción y las actitudes y, en general, sobre toda la actividad humana
- Sirven de estándares de evaluación
- Son símbolos compartidos en un grupo social que determinan el comportamiento deseable
- A diferencia de las actitudes, trascienden a situaciones y objetos específicos

Valores y orientaciones políticas

En este apartado se presentará evidencia de la relación existente entre los valores y distintas actitudes y preferencias políticas. Se intentará demostrar con diversos hallazgos de investigaciones realizadas que los valores son fuertes predictores de distintas posturas del individuo en torno a la realidad política y social que experimenta.

Los valores influyen fuertemente tanto las percepciones y actitudes que las personas tienen de la política, como las decisiones que toman. Los valores permiten a las personas organizar sus evaluaciones políticas en una manera relativamente consistente y proveen de una estructura general a las actitudes políticas (Feldman, 2003). Converse (1964:211) se refiere a los valores como “*un tipo de pegamento que mantiene juntos muchos tipos de creencias y actitudes específicas*”. Este proceso de estructuración es la ruta a través de la cual los valores pueden influir en el voto.

Schwartz (2007) reporta algunos hallazgos básicos en este rubro. Estos hallazgos ilustran la relevancia de los valores personales en un amplio rango de tópicos políticos. Por ejemplo, el dominio de los valores de seguridad y conformidad sobre los valores universalistas, predicen la oposición por parte de los países europeos para recibir inmigrantes de países más pobres de dentro y fuera del país.

Del mismo modo, los valores de universalismo, estimulación y autodirección predicen el activismo político tanto directamente, como en interacción con la eficacia política subjetiva, mientras que los valores de conformidad predicen de forma negativa el activismo político. Por otro lado, el dilema entre valores de universalismo (positivo) y valores de seguridad (negativo) predicen la confianza interpersonal; el dilema entre valores de universalismo y benevolencia vs. los valores de conformidad, seguridad y tradición predicen ingresar a organizaciones humanitarias y a favor del medio ambiente, mientras que la compensación de valores de autodirección y estimulación vs. conformidad, seguridad y tradición predicen ingresar a grupos culturales, de deportes o de recreación (Schwartz, 2007).

Schwartz (1995) analizó los valores en las orientaciones políticas en tres países de Latinoamérica (México, Venezuela y España) y las formas en que los valores personales de los ciudadanos estructuran las preferencias políticas del electorado. El autor concluye que la jerarquía de valores de las personas en la dimensión aperturismo-conservadurismo afecta a las preferencias entre los partidos que difieren en su ideología respecto de los derechos y libertades civiles. Del mismo modo, la dimensión interés propio-autotrascendencia afecta a las preferencias políticas entre partidos que se diferencian en su ideología respecto del igualitarismo económico.

Por lo anterior, Schwartz (1995:35) afirma que existen dos procesos por los que los valores de los individuos pueden influir en sus preferencias políticas: *“en un proceso, las preferencias de partido se basan en las actitudes de las personas hacia las posiciones ideológicas que los partidos transmiten a través de sus mensajes y acciones públicas. Al mismo tiempo estas actitudes se basan en la compatibilidad de las posiciones de los partidos con la jerarquía de valores de los individuos, de este modo, los valores afectan a las preferencias de partido indirectamente; en el segundo proceso, el público relaciona mentalmente los partidos políticos con valores particulares a través de los símbolos simplificados y cargados de valor que los partidos proyectan”*

En un estudio más reciente, Goren (2009) estudió el impacto de tres dimensiones de valores (autorrealización, aperturismo y conservadurismo) en dos variables de preferencias políticas culturales-morales (liberalismo social y tolerancia).²³ En general, se concluyó que las escalas de valores utilizadas²⁴ pueden ser usadas como predictores importantes de orientaciones políticas como partidismo, liberalismo-conservadurismo y preferencias culturales-morales. En esta misma línea, en un estudio realizado por Caprara et al (2006), donde se discuten los mecanismos a través de los cuales los valores personales promueven las elecciones políticas, se concluyó que los individuos de centro-izquierda obtuvieron puntajes más altos en valores como universalismo, benevolencia y autorregulación que los votantes de centro-derecha. Asimismo este estudio reveló que los valores explican gran parte de la elección política.

Respecto a los estereotipos de género, ha sido demostrado que el prejuicio hacia las mujeres está relacionado con una interacción compleja entre diversos factores psicológicos y demográficos. En este sentido, las actitudes hacia el rol social de las mujeres está marcado por la personalidad y los valores del individuo (Bates y Heaven, 2001).

Al hablar de actitudes hacia el medio ambiente, tenemos que una de las tesis de los valores postmaterialistas propuestos por Inglehart (1990) anticipa una mayor preocupación por el medio ambiente en las sociedades industrializadas. Del mismo modo, hay un incremento en los valores de liberalismo social y tolerancia como resultado del desarrollo económico, la democracia y la modernización.

Kilburn (2009) probó empíricamente la teoría de Schwartz y distingue que ésta provee de un marco general a lo largo de dos dimensiones que son claves para entender el conflicto social: la primera, que distingue entre aquellos ciudadanos que son más abiertos al cambio versus aquellos ciudadanos que son más tradicionales y conformistas; la segunda que distingue entre aquellos sujetos más benevolentes y considerados con los otros, frente a

²³ Los resultados indicaron que estas tres dimensiones de valores están positivamente asociadas con valores de liberalismo social y tolerancia, mientras que el conservadurismo está negativamente relacionado. De la misma forma, los valores de autotrascendencia, apertura y conservadurismo, manifiestan efectos estadísticamente significativos en la identidad liberal-conservadora (Goren, 2009).

²⁴ Basados en la teoría de Schwartz (1992).

aquellos que buscan status o poder sobre los otros. Sus resultados muestran que las diferencias en estas prioridades de valor explican la variación en la autoubicación izquierda-derecha, actitudes hacia la inmigración y el soporte a partidos social demócratas en una región del norte de Europa.

Del mismo modo, el autor señala que un paso importante en el estudio de los valores podría diferenciar teórica y empíricamente los orígenes y las consecuencias actitudinales de estas dos dimensiones desde los trabajos contemporáneos en el campo del autoritarismo (Stenner, 2005), el postmaterialismo (Inglehart, 1990) y algunas otras teorías de predisposiciones personales de valor.

Hipótesis

Los valores proveen de estructura a las actitudes y orientaciones políticas en mayor medida que variables como la identificación partidista, la ideología, las variables sociodemográficas y la movilidad cognitiva; lo anterior debido a que los valores y las estructuras que los organizan forman parte de un sistema de creencias más arraigadas en la personalidad del sujeto que tienden a ser consistentes e impactan directamente a las actitudes y las preferencias políticas.

CAPÍTULO 3

Método

Descripción de la fuente de recolección de datos

Se utilizarán los datos de la Encuesta Mundial de Valores (WVS: World Value Survey) del año 2005 para todos los países disponibles. Esta encuesta es una investigación mundial del cambio sociocultural y político realizada por una red global de científicos sociales que han analizado los valores y creencias básicas de los individuos y su impacto en la vida social y política. En colaboración con el estudio europeo de valores (EVS: European Values Study) se han llevado a cabo encuestas nacionales en 97 sociedades de los 6 continentes que comprenden aproximadamente el 90% de la población mundial.

Estas encuestas muestran los cambios en las creencias y valores de las personas. Con la finalidad de mostrar estos cambios las EVS/WVS han ejecutado 5 olas de encuestas desde 1981 hasta 2007. Se entrevistan muestras representativas nacionales de cada sociedad usando un cuestionario estandarizado que mide los cambios de valores en relación con la religión, los roles de género, motivaciones de trabajo, democracia, gobernanza, capital social, participación política, tolerancia, protección al medio ambiente y bienestar subjetivo.

En este sentido, proveen información importante acerca de un componente crucial del cambio social: los valores, creencias y motivaciones de los ciudadanos. Este proyecto es guiado por un comité directivo representativo de todas las regiones del mundo. La coordinación está a cargo de la Universidad de Michigan, bajo la dirección de Ronald Inglehart. En la tabla 1 se presenta una descripción de las olas de encuestas realizadas hasta el momento.

Tabla 3. Descripción de las olas de la encuesta mundial de valores.

Ola de encuestas	Año	Países	Población	N
1	1981-1984	20	4,700,000,000	25,000
2	1989-1993	42	5,300,000,000	61,000
3	1994-1998	52	5,700,000,000	75,000
4	1999-2004	67	6,100,000,000	96,000
5	2005-2008	54	6,700,000,000	77,000
Base de datos cuatro olas		80		257,000

Fuente: Sitio web www.worldvaluesurvey.org

Para el año 2005, los países que entran en la encuesta son los siguientes: Italia, España, Estados Unidos, Canadá, Japón, México, Sudáfrica, Australia, Noruega, Suecia, Argentina, Finlandia, Corea del Sur, Polonia, Suiza, Brasil, Chile, India, Eslovenia, Bulgaria, Rumania, China, Taiwán, Turquía, Ucrania, Perú, Uruguay, Ghana, Moldova, Georgia, Tailandia, Indonesia, Vietnam, Serbia, Egipto, Marruecos, Jordania, Chipre, Guatemala, Trinidad y Tobago, Andorra, Malasia, Burkina Faso, Etiopía, Malí, Rwanda, Zambia y Alemania. En el anexo 1 se encuentra una tabla con la N para cada uno de estos países.

Técnica de análisis

Se utilizará la técnica de regresión lineal múltiple dado que la variable dependiente es continua. Esta técnica trata de explicar la varianza de una variable dependiente con base en un conjunto de variables predictoras usando una función lineal. Para incluir las variables en el modelo se utilizarán una serie de índices que se describen con detalle más adelante. En el caso de las variables de control se utilizaron varias variables dummy.²⁵ A continuación se presentan las variables que se incluirán en el estudio. En los siguientes apartados se explicarán con detalle la variable dependiente e independiente, se especificará cómo se construyeron y se presentará una descripción detallada de los modelos a estimar.

²⁵ Una variable "dummy" o dicotómica es una variable numérica usada en el análisis de regresión lineal para representar los subgrupos de la muestra en su estudio. En el diseño de la investigación, una variable "dummy" se utiliza a menudo para distinguir a diversos grupos del tratamiento. En el caso más simple, con valores 0 y 1.

Variable dependiente

Se construyeron 6 índices basados en un análisis factorial exploratorio empleando el método de componentes principales y una rotación Varimax con Kaiser. Los índices son: liberalismo social, confianza en instituciones políticas, confianza en instituciones sociales, estereotipos de género, actitudes proambientales y apoyo a gobiernos autoritarios.

Se han incluido aquellos factores con *eigenvalue* superior a 1 y dentro de cada factor se han considerado aquellos ítems con valor mayor a .40. La varianza explicada de estos índices en conjunto es de 73%. A continuación se enlistan los reactivos que pertenecen a cada índice. En la columna de la derecha se presentan los pesos factoriales de cada uno de ellos; en la columna superior se presenta el índice de confiabilidad alpha de Cronbach y el índice de fiabilidad Omega²⁶ para cada uno de los índices; y por último, se enlistan los valores mínimos y máximos de cada índice. Para los modelos de regresión se utilizarán los índices estandarizados obtenidos a través del análisis de componentes principales, por lo tanto la media para cada uno de ellos es de 0 y la desviación estándar de 1.

El índice de liberalismo social está conformado por 4 reactivos que hacen referencia al nivel de justificación que otorga el sujeto a una serie de aspectos como la prostitución, la homosexualidad, el aborto y el divorcio. La escala original va de 1 a 10, donde 1 es nunca se justifica y 10 es siempre se justifica dicho aspecto. El alpha conjunta de éste índice es de .86 y la fiabilidad omega de la escala es de .90. Los pesos factoriales indican la fuerte correlación entre estos reactivos. Las especificaciones de este índice pueden observarse en la tabla 4.

²⁶ El índice Omega es utilizado cuando los datos son obtenidos a través de un análisis factorial exploratorio por método de componentes principales.

Tabla 4. Descripción del índice liberalismo social

Alpha: .86	
Fiabilidad Omega de la escala: .90	
Reactivo	Cargas factoriales estimadas
203.- La prostitución	.83
202.- La homosexualidad	.83
205.- El divorcio	.80
204.- El aborto	.86
Estadística descriptiva para el índice	
Media: 0	
Mínimo: -1.558431; Máximo: 3.033272	
Desviación estándar: 1	
<p><i>Especificación: Por favor dígame por cada una de las siguientes afirmaciones si usted cree que siempre puede justificarse, nunca puede justificarse, o si su opinión está en un punto intermedio. Donde 1 es “nunca se justifica” y 10 es “siempre se justifica”.</i></p>	

El índice de confianza en instituciones políticas (tabla 5) está conformado por 3 reactivos que miden el nivel de confianza que deposita el sujeto en la cámara de diputados o el congreso, el gobierno y los partidos. Éste índice tiene un alpha conjunta de .85 y la fiabilidad omega es de .88. La escala original va de valores de 1 a 4, en términos de mayor a menor confianza. En este caso, se recodificaron las variables para que mayores puntajes indicaran un mayor nivel de confianza.

Tabla 5. Descripción del índice de confianza en instituciones políticas

Alpha: .85	
Fiabilidad Omega de la escala: .88	
Reactivo	Cargas factoriales estimadas
140.- Cámara de diputados-congreso	.87
138.- Gobierno	.82
139.- Partidos	.84
Estadística descriptiva para el índice	
Media: 0	
Mínimo: -2.727755; Máximo: 3.172538	
Desviación estándar: 1	
<p><i>Especificación: Le voy a decir el nombre de algunas organizaciones. Para cada una, ¿podría decirme cuánta confianza tiene en ellas: mucha, algo, poca o nada? Donde 1 es “mucha”; 2 es “Algo”; 3 es “Poca”; y 4 es “Nada”.</i></p>	

La tabla 6 muestra los reactivos contenidos en el índice de confianza en instituciones sociales. Este grupo de reactivos hacen referencia a la confianza que el sujeto deposita en organizaciones de protección al medio ambiente, humanitarias o caritativas y de mujeres. En este caso, también se recodificó la escala de tal forma que mayores puntajes indicaran un mayor nivel de confianza. El alpha conjunta de este grupo de reactivos es de .82 y el índice Omega obtenido es de .87.

Tabla 6. Descripción del índice de confianza en organizaciones sociales

Alpha: .82	
Fiabilidad Omega de la escala: .87	
Reactivo	Cargas factoriales estimadas
143.- Organizaciones de protección al medio ambiente	.84
145.- Organizaciones humanitarias o caritativas	.83
144.- Organizaciones de mujeres	.84
Estadística descriptiva para el índice	
Media: 0	
Mínimo: -3.271739; Máximo: 2.676046	
Desviación estándar: 1	
<i>Especificación: Le voy a decir el nombre de algunas organizaciones. Para cada una, ¿podría decirme cuánta confianza tiene en ellas: mucha, algo, poca o nada? Donde 1 es “mucha”; 2 es “Algo”; 3 es “Poca”; y 4 es “Nada”.</i>	

El índice que mide estereotipos de género está conformado por 3 reactivos que hacen referencia a una serie de creencias en torno al papel de las mujeres en el terreno profesional y político. El alpha de este índice es de .79 y la fiabilidad Omega de la escala es de .87. De manera similar a los dos índices anteriores, se recodificó la escala de tal forma que puntajes más altos indicaran la presencia de estereotipos de género. Las especificaciones del índice pueden observarse en la tabla 7.

Tabla 7. Descripción del índice de estereotipos de género.

Alpha: .79	
Fiabilidad Omega de la escala: .87	
Reactivo	Cargas factoriales estimadas
63.- En general, los hombres son mejores ejecutivos de negocios que las mujeres.	.87
62.- Tener una educación universitaria es más importante para un hombre que para una mujer.	.77
61.- En general, los hombres son mejores líderes políticos que las mujeres	.83
Estadística descriptiva para el índice	
Media: 0	
Mínimo: -2.164256; Máximo: 3.227016	
Desviación estándar: 1	
<i>Especificación: Para cada una de las siguientes frases, ¿podría decirme si está muy de acuerdo, de acuerdo, en desacuerdo o muy en desacuerdo? Donde 1 es “muy de acuerdo”; 2 es “de acuerdo”; 3 es “en desacuerdo”; y 4 es “muy en desacuerdo”.</i>	

El siguiente índice se muestra en la tabla 8 y está comprendido por dos reactivos que hacen referencia a actitudes proambientalistas, como justificar el aumento de impuestos a favor del ambiente, o incluso otorgar parte del ingreso para esta causa. El alpha conjunta de este índice es de .79 y la fiabilidad omega es de .89. También se han recodificado los valores de las variables para que un mayor puntaje indique la presencia de actitudes proambientales.

Tabla 8. Descripción del índice de actitudes proambientales

Alpha: .79	
Fiabilidad Omega de la escala: .89	
Reactivo	Cargas factoriales estimadas
106.-Yo estaría de acuerdo en que se aumentaran los impuestos si el dinero adicional se usara para evitar la contaminación ambiental.	.90
105.- Yo daría parte de mi ingreso si tuviera la certeza de que el dinero se usaría para prevenir la contaminación ambiental.	.89
Estadística descriptiva para el índice	
Media: 0	
Mínimo: -2.642282; Máximo: 2.116419	
Desviación estándar: 1	
<i>Especificación: Le voy a leer algunas frases acerca del medio ambiente. Para cada una, ¿me puede decir si está muy de acuerdo, de acuerdo, en desacuerdo o muy en desacuerdo? Donde 1 es “muy de acuerdo”; 2 es “de acuerdo”; 3 es “en desacuerdo”; y 4 es “muy en desacuerdo”.</i>	

La tabla 9 muestra dos reactivos que conforman el índice de apoyo a gobiernos autoritarios. En este caso, los reactivos hacen referencia al acuerdo que manifiesta el sujeto por dos tipos de gobiernos no democráticos y que pueden ser clasificados como autoritarios: un gobierno con un líder fuerte y un gobierno militar. Este índice tiene un alpha de .47 y es importante mencionar que es el alpha más baja de todos los índices presentados anteriormente, sin embargo, la fiabilidad Omega de la escala es de .79, por lo cual puede considerarse aceptable. En este caso, los valores también fueron recodificados con el fin de que los puntajes más altos indicaran un mayor apoyo a este tipo de gobiernos autoritarios.

Tabla 9. Descripción del índice de apoyo a gobiernos autoritarios

Alpha: .47	
Fiabilidad Omega de la escala: .79	
Reactivo	Cargas factoriales estimadas
148.- Tener a un líder político fuerte el cual no se tenga que molestar por el congreso y las elecciones.	.85
150.- Tener un gobierno militar	.73
Estadística descriptiva para el índice	
Media: 0	
Mínimo: -2.025949; Máximo: 3.201223	
Desviación estándar: 1	
<i>Especificación: Voy a describir varios tipos de sistemas políticos y a preguntarle qué piensa sobre cada uno. Por favor dígame si sería muy bueno, bueno, malo o muy malo para el gobierno de este país. Donde 1 es “muy bueno”; 2 es “bueno”; 3 es “ni bueno ni malo”; 4 es “malo”; y 5 es “muy malo”.</i>	

Variable independiente

La variable independiente está compuesta por un conjunto integrado de valores presentado en torno a cuatro categorías: aperturismo (autodirección y estimulación), conservadurismo (conformidad, tradición y seguridad), autotranscendencia (universalismo y benevolencia) e interés propio (logro, poder y hedonismo), que representan los valores de orden superior propuestos por Schwartz (1992). La descripción se presenta a continuación.

Tabla 10. Descripción de la variable independiente: tipos de valores postulados por Schwartz (1992).

	Tipos de valor	Descripción
Interés propio	Poder	Status social y prestigio, control o poder sobre las personas y los recursos (poder social, autoridad, riqueza, mantener la imagen pública. Dominio de las otras personas y de los recursos
	Logro	Éxito personal a través de la competencia coherente con los patrones sociales (éxito, capacidad, ambición, influencia. Éxito social mediante la demostración de competencia
	Hedonismo	Placer o gratificación sensual para uno mismo (placer, disfrutar de la vida). Placer y gratificación sensorial
Aperturismo	Estimulación	Estimulación, novedad y desafío en la vida (atrevimiento, una vida variada, una vida excitante). Variedad, novedad y reto en la vida
	Autodirección	Pensamiento y acción independiente. Elección, creatividad, investigación (creatividad, curiosidad, libertad, elección de las propias metas, independencia). Pensamiento independiente y elección de la propia acción
Autotrascendencia	Universalismo	Comprensión, aprecio, tolerancia y protección del bienestar de todo el mundo y la naturaleza (tolerancia, sabiduría, justicia social, igualdad, un mundo en paz, un mundo de belleza, unidad con la naturaleza, protección del ambiente). Aprecio, tolerancia y protección del bienestar de todas las personas y de la naturaleza
	Benevolencia	Mantenimiento y mejora del bienestar de las personas con las que uno está en contacto personal frecuente (ayuda, honestidad, perdonar, lealtad, responsabilidad). Fomento del bienestar de las personas cercanas
Conservadurismo	Tradición	Respeto, compromiso y aceptación de las costumbres e ideas que la cultura tradicional o la religión proporciona (devoción, aceptación de mi parte en la vida, humildad, respeto por la tradición, moderación). Respeto, aceptación y reproducción de costumbres e ideas tradicionales
	Conformidad	Restricción de acciones, inclinaciones e impulsos que probablemente pueden contrariar o dañar a otros y violar las expectativas o normas sociales (cortesía, honrar a los padres y mayores, obediencia, autodisciplina). Restricción de impulsos que puedan dañar a otros o violar las expectativas sociales
	Seguridad	Sano, orden social, limpio, seguridad nacional. Seguridad y estabilidad del orden social, de las relaciones y del propio organismo

En la encuesta mundial de valores se cuenta con un conjunto de 10 ítems basados en esta teoría que corresponden a cada uno de los 10 valores propuestos por el autor. En la tabla 11 se observan los reactivos que se encuentran en la encuesta:

Tabla 11. Reactivos de la quinta encuesta mundial de valores para la variable independiente

	Clasificación	Variables	Reactivos de la encuesta mundial de valores
Variable independiente: estructura de valores	Interés propio	PODER	81.- Ser rico; tener mucho dinero y cosas lujosas
		LOGRO	85.- Ser muy exitoso, tener el reconocimiento de otros por sus logros
		HEDONISMO	83.- Pasársela bien y consentirse
	Aperturismo	ESTIMULACIÓN	86.- La aventura y correr riesgos, llevar una vida emocionante
		AUTODIRECCIÓN	80.- Pensar en nuevas ideas y ser creativa; hacer las cosas a su propia manera
	Auto Trascendencia	UNIVERSALISMO	88.- Cuidar el medio ambiente y la naturaleza
		BENEVOLENCIA	84.- Ayudar a gente cercana, estar al tanto de su bienestar
	Conservadurismo	TRADICIÓN	89.- Seguir las tradiciones y costumbres que le fueron indicadas por su religión o familia
		CONFORMIDAD	87.- Comportarse de manera apropiada; evitar hacer cosas que la gente ve mal
SEGURIDAD		82.- Vivir en un ambiente seguro y evitar cualquier peligro	

Los reactivos presentados en la tabla anterior están basados en la teoría de Schwartz (1992) y cada uno de ellos representa a un tipo de valor de los presentados por el autor. Con el propósito de identificar las dimensiones principales de este conjunto de reactivos, se realizó un análisis factorial exploratorio empleando el método de componentes principales y una rotación Varimax con Kaiser y se estimó el grado de consistencia interna mediante el coeficiente alpha de Cronbach y el índice Omega.

Debido a que sólo se cuenta con 10 reactivos de la teoría en la encuesta, se decidió realizar el análisis de componentes en dos etapas, colocando en un primer análisis los dos conjuntos de valores opuestos teóricamente (interés propio y autotrascendencia), y en un segundo análisis los dos conjuntos restantes y que también son opuestos teóricamente

(apertura y conservadurismo).²⁷ Las relaciones estructurales entre los distintos tipos de valor, pueden observarse en la siguiente figura:

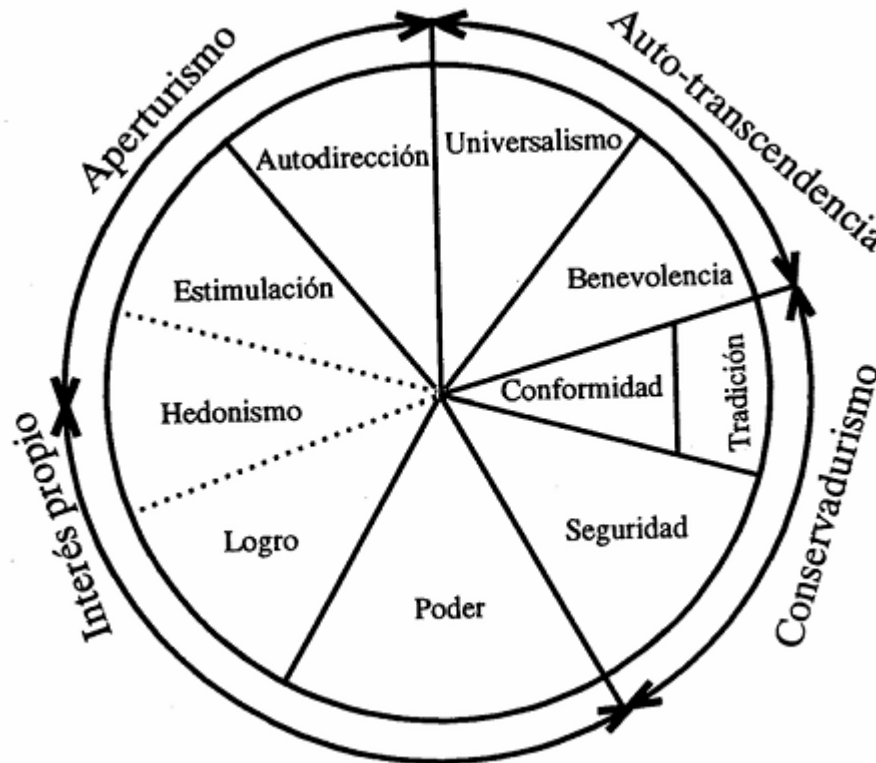


Figura 2. Relaciones estructurales entre los 10 tipos de valores postulados por Schwartz (1992).

Al hacer el análisis de esta forma, se obtuvieron los 4 índices correspondientes a los valores de orden superior que plantea la teoría: interés propio, apertura al cambio, autotranscendencia y conservadurismo. Como se esperaba, el primer análisis (con los valores de interés propio y autotranscendencia) arrojó dos componentes y la varianza explicada de estos índices en conjunto es de 61%.

²⁷ Esta decisión se tomó debido a que al hacer un primer análisis de componentes con los 10 reactivos, se obtenían sólo dos dimensiones (autotranscendencia-conservadurismo e interés propio-apertura al cambio). Estas dos dimensiones tienen sentido teórico, ya que de acuerdo con Schwartz (1992), los valores se organizan en términos de conflicto y compatibilidad. En este sentido, tanto autotranscendencia y conservadurismo, como interés propio y apertura son valores que son compatibles entre sí, por lo que sí es factible tomarlos en un solo conjunto y tener dos factores. Sin embargo, para una mejor precisión en el análisis se determinó que es importante analizar los 4 grandes tipos de valores por separado.

El segundo análisis de componentes realizado (con los valores de apertura al cambio y conservadurismo) registró el mismo comportamiento y se obtuvieron los dos componentes esperados. La varianza explicada de estos índices en conjunto es de 60%. Se han eliminado aquellos factores con *eigenvalue* superior a 1 y dentro de cada factor se han considerado aquellos ítems con valor mayor a .40.

Tabla 12. Dimensiones de la teoría de valores propuesta por Schwartz (1992). Análisis de factores por componentes principales. Reactivos de la Encuesta Mundial de Valores, 2005.

Reactivo ²⁸	Análisis 1		Análisis 2	
	IP	AT	CON	AP
81.- Ser rico; tener mucho dinero y cosas lujosas	.81			
85.- Ser muy exitoso, tener el reconocimiento de otros por sus logros	.69			
83.- Pasársela bien y consentirse	.66			
88.- Cuidar el medio ambiente y la naturaleza		.83		
84.- Ayudar a gente cercana, estar al tanto de su bienestar		.82		
89.- Seguir las tradiciones y costumbres que le fueron indicadas por su religión o familia			.75	
87.- Comportarse de manera apropiada; evitar hacer cosas que la gente ve mal			.78	
82.- Vivir en un ambiente seguro y evitar cualquier peligro			.72	
86.- La aventura y correr riesgos, llevar una vida emocionante				.82
80.- Pensar en nuevas ideas y ser creativa; hacer las cosas a su propia manera				.78
Porcentaje de varianza explicada	31%	29%	35%	26%
Fiabilidad Omega de la escala	.78	.80	.80	.78
Alpha de Cronbach	.56	.57	.62	.45

Análisis de componentes principales de rotación Varimax con Kaiser.

IP=Interés propio; AT=Autotrascendencia; CON=Conservadurismo; AP=Apertura al cambio

²⁸ En cada uno de los reactivos, la instrucción fue la siguiente: *Voy a describir brevemente la forma de ser de algunas personas. Indicar, para cada descripción, si esa persona se parece mucho a usted, es parecida a usted, se le parece en algo a usted, es un poco parecida a usted, no se parece mucho a usted, o no se parece en nada a usted. Donde 1 es “se parece mucho a mí”; 2 es “es parecida a mí”; 3 es “se parece algo a mí”; 4 es “es un poco parecida a mí”; 5 es “no se parece mucho a mí”; y 6 es “no se parece en nada a mí”*. Se recodificaron todos los reactivos invirtiendo la escala para que mayores puntajes indicaran la presencia de cada valor.

La tabla anterior presenta los componentes obtenidos y los pesos factoriales de cada uno de los reactivos que lo componen. Se presentan también los índices de confiabilidad. Para los modelos de regresión se utilizarán los índices estandarizados obtenidos a través del análisis de componentes principales, por lo tanto la media para cada uno de ellos es de 0 y la desviación estándar de 1.

En la tabla 7 se presenta un análisis de correlación entre los 4 componentes obtenidos. Como puede observarse, los grupos de valores que se encuentran más cercanos en la figura 1 (autotrascendencia-conservadurismo e interés propio-aperturismo) son los que registran las correlaciones más altas. Mientras que los grupos de valores opuestos teóricamente (interés propio-autotrascendencia y conservadurismo-aperturismo) registran correlaciones bajas y negativas. Esto comprueba la concordancia teórica e ilustra los términos de compatibilidad y conflicto entre los distintos tipos de valor.

Tabla 13. Correlaciones entre los 4 tipos de valores propuestos por Schwartz (1992). Índices resultantes de análisis de componentes principales.

	Interés propio	Autotrascendencia	Conservadurismo	Aperturismo
Interés propio	1.0000			
Autotrascendencia	-0.0015	1.0000		
Conservadurismo	0.2021	0.4787	1.0000	
Aperturismo	0.4642	0.1810	-0.0022	1.0000

Con base en estos análisis se concluye que este grupo de reactivos pueden utilizarse como escala para medir la estructura de valores presentada por Schwartz (1992). Sin embargo, en el reporte de la NES (National Election Studies Board) realizado por Schwartz en el 2007, el autor destaca que es complicado que un solo reactivo pueda capturar adecuadamente la variedad de componentes que tiene cada valor. Sin embargo, como este tipo de encuestas no pueden incluir un largo número de reactivos para la medición de valores, el autor recomienda incluir al menos dos reactivos para cada uno de los 10 valores propuestos por la teoría.

Variables de control

Como variables de control se tomarán en cuenta la dimensión ideológica medida a través del continuo izquierda y derecha y la dimensión sociodemográfica que incluye variables como edad, género, nivel socioeconómico, religión, nivel de estudios, movilidad cognitiva y tamaño de población. En la tabla 14 se encuentra el detalle de estas variables y algunas especificaciones.

Tabla 14. Descripción de las variables de control

<i>Reactivo</i>	<i>Codificación</i>
<i>Ideología</i>	
<p>Continuo izquierda-derecha</p> <p>114.- En cuestiones políticas, la gente habla de “la izquierda” y “la derecha”. En términos generales, ¿cómo colocaría sus puntos de vista en esta escala? Donde el 1 significa “izquierda”; y el 10 “derecha”.</p>	<p>Se construyeron 4 variables para diferenciar el centro, la izquierda, la derecha y los sujetos no ubicados. La categoría de no ubicados se tomó como categoría de referencia. Las variables se construyeron de la siguiente forma: ubicación de 1 a 3 = izquierda; de 4 a 7 = centro; y de 8 a 10 = derecha. Después se construyó una dummy para cada variable recodificada.</p>
<i>Variables sociodemográficas</i>	
Edad	Variable continua.
Género.	Se construyó una variable dummy, donde 0 = mujer y 1 = hombre.
Religión	Se construyó una variable dummy donde 0=no religioso y 1=religioso

Nivel socioeconómico

La gente algunas veces se describe a sí misma como de la clase obrera, la clase media, la clase alta o la clase baja. Usted se describiría como de... Donde 1 es “clase alta”; 2 es “clase media”; 3 es “clase media baja”; 4 es “clase obrera”; y 5 es “clase baja”.

En este caso se construyeron 3 variables dummies para nivel socioeconómico alto, medio y bajo. La categoría de nivel alto se utilizó como categoría de referencia.

Nivel de estudios

¿Hasta qué grado de escuela estudió, cuál es su último grado de estudios? Donde 1 es “ninguno”; 2 es “primaria incompleta”; 3 es “primaria terminada (1 a 6 años)”; 4 es “secundaria NO terminada”; 5 es “secundaria SÍ terminada”; 6 es “preparatoria NO terminada”; 7 es “preparatoria SÍ terminada”; 8 es “universidad SIN terminar”; 9 es “Universidad terminada con título”.

Se construyó una variable dummy donde 1 es que tiene estudios universitarios y 0 no tiene estudios universitarios.

Al tener 8 categorías, esta variable se tomó continua.

Movilidad cognitiva (Escolaridad e interés en asuntos públicos)

95.- ¿Qué tan interesado está usted en la política? Donde 1 es “muy interesado”; 2 es “algo interesado”; 3 es “poco interesado”; y 4 “nada interesado”. Se recodificó esta variable en tres categorías: muy interesado, poco interesado y nada interesado.

Posteriormente se realizó una interacción entre esta variable de tres categorías y la escolaridad. A esta interacción se le llamó movilidad cognitiva.

Tamaño de la población.

Tamaño de la localidad: Donde 1 es menos de 2000; 2 es de 2000 a 5000; 3 es de 5000 a 10000; 4 de 10 a 20000; 5 de 20 a 50000; 6 es de 50 a 100000; 7 es de 100 a 500000; y 8 más de 500000.

Se recodificó la variable de la siguiente manera: 1 = hasta 10mil habitantes; 2 = 10 mil a 100 mil habitantes; 3 = 100mil a 500mil; y 4 = 500mil y más habitantes. Se construyeron 4 variables dummies a partir de esta recodificación.

Modelos

Se construyeron 6 modelos de regresión lineal múltiple con la finalidad de estimar el efecto de ciertas variables independientes en un grupo de actitudes y preferencias políticas.²⁹ Los seis modelos estimados corresponden a los 6 índices que constituye la variable dependiente: liberalismo social, confianza en instituciones políticas, confianza en instituciones sociales, estereotipos de género, actitudes proambientalistas y apoyo a gobiernos autoritarios. La variable Y se refiere a cada una de estos índices. En un primer momento se incluyeron sólo las variables de interés³⁰ y posteriormente se presentan las ecuaciones con los controles incluidos. Todos los modelos contienen efectos fijos, en este sentido, β_0 puede indicar tanto una constante, como un vector de efectos fijos.

Modelo con las variables de interés:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 (AT_i) + \beta_2 (IP_i) + \beta_3 (AP_i) + \beta_4 (CON_i) + \varepsilon_i \quad (1)$$

Posteriormente se incorporan las variables sociodemográficas y la ecuación de los modelos quedaría de la siguiente forma:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 (AT_i) + \beta_2 (IP_i) + \beta_3 (AP_i) + \beta_4 (CON_i) + \beta_5 (Edad_i) + \beta_6 (Género_i) + \beta_7 (Religioso_i) + \beta_8 (Interés\ en\ la\ política_i) + \beta_9 (Escolaridad_i) + \beta_{10} (Interés * escolaridad_i) + \beta_{11} (Nivel\ medio_i) + \beta_{12} (Nivel\ bajo_i) + \varepsilon_i \quad (2)$$

²⁹ Se realizaron imputaciones con método de regresión para los siguientes índices: liberalismo social, confianza en instituciones políticas, confianza en instituciones sociales y apoyo a gobiernos autoritarios. Lo anterior porque eran los reactivos que reportaban mayor número de valores perdidos. Se realizaron los modelos para las variables con imputaciones y sin imputaciones para observar los cambios. Sin embargo, los cambios no fueron notables.

³⁰ AT=Autotrascendencia; IP=Interés propio; AP=Aperturismo; CON=Conservadurismo.

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 (AT_i) + \beta_2 (IP_i) + \beta_3 (AP_i) + \beta_4 (CON_i) + \beta_5 (Edad_i) + \beta_6 (Género_i) + \beta_7 (Religioso_i) + \beta_8 (Interés\ en\ la\ política_i) + \beta_9 (Escolaridad_i) + \beta_{10} (Interés*escolaridad_i) + \beta_{11} (Nivel\ medio_i) + \beta_{12} (Nivel\ bajo_i) + \beta_{13} (10\ mil\ a\ 100\ mil\ habitantes) + \beta_{14} (100\ mil\ a\ 500\ mil\ habitantes) + \beta_{15} (500\ mil\ y\ más\ habitantes) + \varepsilon_i$$

(2a)

Al incorporar las variables ideológicas, la ecuación queda como sigue:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 (AT_i) + \beta_2 (IP_i) + \beta_3 (AP_i) + \beta_4 (CON_i) + \beta_5 (Edad_i) + \beta_6 (Género_i) + \beta_7 (Religioso_i) + \beta_8 (Interés\ en\ la\ política_i) + \beta_9 (Escolaridad_i) + \beta_{10} (Interés*escolaridad_i) + \beta_{11} (Nivel\ medio_i) + \beta_{12} (Nivel\ bajo_i) + \beta_{13} (Izquierda_i) + \beta_{14} (Centro_i) + \beta_{15} (Derecha_i) + \varepsilon_i$$

(3)

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 (AT_i) + \beta_2 (IP_i) + \beta_3 (AP_i) + \beta_4 (CON_i) + \beta_5 (Edad_i) + \beta_6 (Género_i) + \beta_7 (Religioso_i) + \beta_8 (Interés\ en\ la\ política_i) + \beta_9 (Escolaridad_i) + \beta_{10} (Interés*escolaridad_i) + \beta_{11} (Nivel\ medio_i) + \beta_{12} (Nivel\ bajo_i) + \beta_{13} (Izquierda_i) + \beta_{14} (Centro_i) + \beta_{15} (Derecha_i) + (identificación\ partidista_i) + \varepsilon_i$$

(3a)

Efectos marginales

También se realizó el cálculo de efectos marginales para cada uno de los índices que constituyen la variable dependiente y se comparan las variables de interés con las variables ideológicas y sociodemográficas. Se realizaron una serie de tablas y gráficas con base en la tabla 18 que se presenta más adelante y que constituye el modelo completo que incluye ambos tipos de variables. Los coeficientes de las variables de interés son estandarizados así que para ilustrar el cambio de 4 desviaciones estándar con un intervalo de confianza de 95%, se multiplicó dicho coeficiente por 4. Para las variables dummy el coeficiente no sufrió cambios y para el caso de variables como la edad y la escolaridad que son continuas, se estandarizaron con el comando “std” del programa Stata 11.

Pruebas adicionales secundarias: modelos multinivel con coeficientes aleatorios

Se realizaron varios modelos multinivel con coeficientes aleatorios con la finalidad de identificar las variaciones en el efecto entre los países. Así se analizó la relación entre autotranscendencia y liberalismo social; interés propio y confianza en instituciones políticas; autotranscendencia y confianza en instituciones sociales; autotranscendencia y actitudes proambientalistas; y, por último, interés propio y soportes autoritarios. La elección de las variables a comparar se basó en los valores que resultaron más fuertes para predecir cada una de las actitudes políticas que constituyen la variable dependiente. En este sentido, se reprodujeron los modelos realizados con efectos fijos con una técnica distinta que permitió que el coeficiente de la variable de interés (los valores) fuera aleatorio.³¹ El objetivo de esta técnica fue detectar si el efecto detectado en los modelos con efectos fijos a nivel general varía o no por país.³²

³¹ El coeficiente aleatorio es equivalente a una variable aleatoria con media μ y desviación estándar σ .

³² Estas pruebas fueron secundarias con la finalidad de mostrar soporte a la hipótesis presentada en este trabajo, así como explorar los datos de diversas formas. El objetivo de utilizar esta técnica es poder generar hipótesis a partir de los resultados obtenidos y descubrir qué variables macro están influyendo en la relación entre valores y actitudes políticas.

CAPÍTULO 4

Resultados y discusión

A continuación se presentan los modelos de regresión para cada una de las variables dependientes. Se corrieron los modelos utilizando todos los datos disponibles para todos los países en la encuesta. Se realizó una réplica de los modelos haciendo imputaciones en aquellos índices de la variable dependiente que tenían un mayor número de valores perdidos.

En un primer momento, los resultados de los modelos de regresión se presentan únicamente para las variables de interés y posteriormente se van incorporando las variables sociodemográficas e ideológicas para observar si la significancia de las variables de interés se mantiene aún en la presencia de controles. Con la finalidad de tener un panorama general de las variables incluidas en los modelos, se organizó la información de tal manera que se observaran todos los modelos en una sola tabla al ir incorporando los controles.

Se incluyó la variable de tamaño de la población y como se observa un dato interesante en las actitudes de liberalismo social, se decidió incluirla pero por separado, ya que es la variable que reporta un mayor número de valores perdidos. De esta forma, se puede ver en un primer momento los modelos de regresión para las variables de interés (el conjunto de valores propuesto por Schwartz) y posteriormente se observan los controles ideológicos y sociodemográficos. De igual forma, se realizó un análisis independiente correspondiente a la variable de identificación partidista.

La tabla 15 muestra los modelos de regresión para las variables de interés (valores de Schwartz). Por otro lado, en la tabla 16 se incluyeron variables sociodemográficas y en la tabla 17 se incluyen además las variables de ideología. La tabla 18 contiene, además, una variable de tamaño de población. Finalmente se presenta la interpretación de los resultados

donde se analizan las tendencias y la significancia de todas las variables para cada modelo. Se resaltan los patrones interesantes y se discuten algunos aspectos.

Tabla 15. Determinantes de las actitudes políticas: Valores de Schwartz (1992). Encuesta Mundial de Valores, 2005.

	Liberalismo social	Confianza Instit. políticas	Confianza Instit. sociales	Estereotipos de género	Pro Ambiental	Apoyo gobiernos autoritarios
Autotrascendencia	0.002 [0.012]	-0.021 [0.014]	0.155*** [0.013]	-0.086*** [0.015]	0.200*** [0.015]	-0.018 [0.013]
Interés propio	0.081*** [0.010]	0.060*** [0.012]	0.014 [0.012]	0.093*** [0.012]	-0.027** [0.011]	0.077*** [0.012]
Aperturismo	0.061*** [0.010]	-0.001 [0.010]	0.020* [0.011]	-0.004 [0.009]	0.090*** [0.013]	0.034*** [0.012]
Conservadurismo	-0.161*** [0.016]	0.055*** [0.013]	0.023 [0.016]	0.058*** [0.013]	-0.060*** [0.017]	0.003 [0.016]
Constante	-0.010*** [0.001]	0.011*** [0.001]	0 [0.001]	0.003** [0.001]	-0.010*** [0.001]	0.006*** [0.002]
Observaciones	41988	41988	41988	41988	41988	41988
Número de países	41	41	41	41	41	41
R-cuadrada	0.05	0.01	0.03	0.02	0.04	0.01

Modelos de regresión lineal múltiple
Errores estándar robustos en corchetes

* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%

Los modelos incluyen efectos fijos por país

Variables de interés

Como puede observarse en el modelo de la tabla 15, las variables de interés son significativas para todos los índices que constituyen la variable dependiente. En este sentido, puede afirmarse que los valores funcionan como predictores de distintas actitudes y preferencias políticas, y al ser parte de un sistema de creencias arraigadas y consistentes en la personalidad del sujeto, proveen de estructura a estas actitudes y preferencias. Por lo tanto, el modelo responde a las expectativas teóricas. Ahora se analizarán de forma separada cada uno de los índices que componen la variable dependiente:

Para el caso de la variable de liberalismo social que mide la justificación que realiza el individuo en torno a distintos temas como la homosexualidad, el aborto, la prostitución y el divorcio, los valores de interés propio, aperturismo y conservadurismo son significativos al 1 %. En este caso, aquellos individuos con mayor interés propio (compuesto por valores de poder, logro y hedonismo) tienen a manifestar actitudes de liberalismo social y justificar las prácticas antes descritas. Se observa la misma tendencia en el caso de los sujetos más aperturistas (individuos que dan más importancia a la estimulación y autodirección).

Sin embargo, Schwartz (1995) argumenta que los valores de logro (que se encuentran dentro de los valores de interés propio) promueven específicamente los esfuerzos personales para conseguir el éxito, pero no se relacionan directamente con el nivel de libertad de expresión o libertades civiles que debería concederse a distintos grupos. De este modo, el signo positivo de los valores de interés propio cobra sentido al ser un aspecto irrelevante, es decir, el sujeto más preocupado por su propio interés puede ser más consciente de los derechos y libertades de grupos como los homosexuales, pero la distinción es irrelevante.

Una cosa similar ocurre con el hedonismo, que forma parte también de los valores de interés propio. En un estudio más reciente, Schwartz (2007) encontró que aquellos individuos más hedonistas tienen actitudes más favorables hacia los homosexuales. La explicación que presenta este autor es que quizá estos individuos más hedonistas *“simpatizan con aquellos, que como ellos, rechazan las restricciones sociales en la libre persecución del placer”* (Schwartz, 2007:22).

Como era de esperarse, los individuos conservadores que dan más importancia a los valores de tradición, conformidad y seguridad tienden a ser menos liberales socialmente. Es interesante destacar que aperturismo y conservadurismo son valores en conflicto (Schwartz, 1992) y en este modelo también manifiestan una tendencia contraria, que puede observarse en los signos de los coeficientes. Esto apoya la idea de que los valores no funcionan de manera aislada o independiente, sino que integran sistemas que pueden agruparse en términos de compatibilidad y conflicto. En este sentido, los sujetos que

poseen altos valores de conservadurismo, manifestarán la tendencia contraria en los valores de aperturismo.

Goren (2009) estudió el impacto de los valores propuestos por Schwartz en una escala similar de liberalismo social a la que se utiliza en este trabajo.³³ El autor encontró que los valores de autotranscendencia y aperturismo son significativos y están positivamente asociados con posturas más liberales en el plano social, mientras que lo contrario ocurre con el conservadurismo, que está negativamente asociado. En esta misma línea, Schwartz (2007) encontró que los valores de autotranscendencia predicen actitudes y sentimientos favorables hacia los homosexuales mientras que los valores de conservadurismo predicen actitudes y sentimientos negativos hacia este grupo de personas.

Los hallazgos del presente trabajo coinciden con los presentados por estos autores, a excepción de la autotranscendencia, que en este caso no resulta ser significativa para explicar las actitudes de liberalismo social.

El hecho de que la autotranscendencia (compuesta por los valores de universalismo y benevolencia) no resulte ser significativa en el análisis presentado puede parecer extraño, ya que los valores de universalismo obedecen a la motivación de comprensión, aprecio, tolerancia y protección de bienestar de todo el mundo. De igual forma, los valores de benevolencia obedecen a una motivación del mantenimiento y mejora del bienestar de las personas con las que se tiene un contacto personal frecuente. En este sentido, debería esperarse que aquellos individuos que están motivados por estos valores den un soporte a ciertas prácticas como la homosexualidad, la prostitución, el aborto y la homosexualidad, porque la tolerancia y la comprensión son motivaciones fuertes en estos valores.

Aquí es importante precisar dos aspectos: el primero, es que el valor de universalismo se mide en la encuesta utilizada con un reactivo que mide la importancia de cuidar el medio

³³ Esta escala está compuesta por un conjunto de 4 reactivos que hacen referencia al nivel de acuerdo que tiene el sujeto con el matrimonio homosexual, el aborto, algunas cuestiones religiosas y programas de abstinencia sexual para adolescentes. Como puede verse, la escala es similar a la presentada en este estudio, por lo tanto, puede hacerse una comparación de los resultados obtenidos.

ambiente y la naturaleza, por lo tanto, no refleja los otros componentes que tienen que ver con comprensión, aprecio y tolerancia. En segundo lugar, de acuerdo a Schwartz (1995), los valores de benevolencia tienen que ver con la forma en que se relacionan las personas con los miembros de sus grupos más cercanos, pero tienen poca implicación para la posición que los individuos adoptan respecto a los derechos y libertades de los otros individuos que no forman parte del entorno inmediato.

Respecto a la confianza en las instituciones políticas, los valores que resultan significativos son el interés propio y el conservadurismo, ambos al 1% y con una tendencia positiva. En este sentido, aquellos individuos que manifiestan estos valores tienen una mayor confianza en las instituciones políticas como el congreso, los partidos y el gobierno.

Para el caso de la confianza en las instituciones sociales, la tendencia es distinta. Los valores de autotrascendencia y aperturismo son significativos al 1 y 10% respectivamente y ambos con signo positivo. Aquellos individuos que son más autotrascendentes, es decir que dan más importancia al universalismo y la benevolencia, tienen una confianza alta en las instituciones sociales (humanitarias o caritativas, de apoyo a mujeres o de protección al medio ambiente). Del mismo modo, aunque en menor medida, los individuos más aperturistas, es decir que dan importancia a la estimulación y la autodirección, manifiestan confianza en las instituciones sociales.

Estos hallazgos son interesantes si se comparan los dos índices de confianza. Resulta claro cómo los valores de interés propio y conservadurismo predicen la confianza en las instituciones políticas y los valores de autotrascendencia y aperturismo, la confianza en instituciones sociales. Si se toma en cuenta que el conservadurismo está conformado por los valores de seguridad, conformidad y tradición, los resultados obtenidos tienen sentido, ya que al hablar de instituciones “formales” como son las instituciones políticas, que brindan seguridad al individuo y que requieren un acuerdo con sus mecanismos y formas de proceder, el impacto de estos valores es claro. Por otro lado, en el caso del interés propio (compuesto por los valores de poder y logro), se puede afirmar que los individuos

que sostienen estos valores dan un fuerte apoyo a la autoridad, y por lo tanto tienen mayor confianza en este tipo de instituciones establecidas formalmente.

De igual forma, los hallazgos obtenidos en el índice de confianza en instituciones sociales van de acuerdo a lo encontrado por Schwartz (2007), quien afirmó que el dilema entre valores de universalismo y benevolencia vs. los valores de conformidad, seguridad y tradición predican ingresar a organizaciones humanitarias y a favor del medio ambiente. En este sentido, los valores de autotranscendencia (universalismo y benevolencia) resultan ser importantes para la decisión de ingresar a instituciones de índole social, y por ende, tienen un impacto también en la confianza depositada en estas instituciones.

El índice de estereotipos de género se refiere específicamente a la creencia de que los hombres son mejores ejecutivos de negocios o mejores políticos que las mujeres, así como que tener una educación universitaria es más importante para un hombre que para una mujer. En este caso, los valores de autotranscendencia e interés propio son significativos al 1%. Estos dos valores son contrarios y esta tendencia se observa en los signos de los coeficientes. Para el caso de la autotranscendencia, la tendencia es negativa, es decir, estos individuos tienden a tener menos estereotipos de género. Por otro lado, poseer el valor de interés propio compuesto por el poder, el logro y el hedonismo aumenta la tendencia de tener los estereotipos de género antes descritos.

El conservadurismo también posee alta significancia, y como se esperaba, éste aumenta la tendencia a poseer estereotipos de género. Los valores de tradición, conformidad y seguridad, que hacen referencia a la importancia otorgada por el sujeto a seguir tradiciones indicadas por la religión o la familia, comportarse de manera apropiada y vivir en ambientes seguros, tienen una relación positiva con los estereotipos de género, es decir, la importancia otorgada a este tipo de valores, aumenta la tendencia de tener estereotipos de género.

Respecto al índice de proambientalismo hay distintos aspectos interesantes que vale la pena mencionar y que son evidencia directa para la hipótesis sostenida en este trabajo. En

primer lugar, es importante que los 4 tipos de valores son significativos al 1%, con excepción de uno de ellos (interés propio), que es significativo al 5%. Tanto en el conjunto autotranscendencia e interés propio, como en el de aperturismo y conservadurismo se observa un signo contrario, como se esperaba teóricamente. Esto pone de manifiesto una vez más la estructura de los valores presentada por el autor.

Los individuos más autotranscendentes tenderán a tener actitudes más proambientalistas y los individuos que otorgan más importancia a satisfacer sus intereses manifiestan la tendencia contraria. Del mismo modo, los individuos que dan más importancia a valores aperturistas manifestarán una tendencia más proambientalista, a diferencia de los individuos conservadores, donde se observa una tendencia contraria.

Esto coincide con los resultados presentados por Schwartz (2007), donde afirma que la preocupación por cuidar el medio ambiente, aún si va en contra de los intereses personales, se explica por el dilema entre los valores universalistas (autotranscendencia) y los valores de conformidad, seguridad y tradición (conservadurismo). Estos resultados se mantienen en este estudio, aunque los resultados acá presentados muestran claramente en este índice los dilemas entre los 4 tipos de valores de orden superior.

Los valores de conformidad y tradición representan la idea de mantener un statu quo de vida y no arriesgar lo que se tiene ni cambiar las prácticas que se llevan a cabo habitualmente. Del mismo modo, los valores de interés propio ilustran el deseo de satisfacer las necesidades personales y el bienestar económico personal sin ningún riesgo de por medio. Esto se ilustra claramente si se menciona que el índice contempla un aumento de los impuestos, es decir, un cambio en la forma habitual de hacer las cosas, en pro del medio ambiente.

Por último, en el índice de apoyo a gobiernos autoritarios (la creencia de que es mejor un líder fuerte que no tenga preocuparse por el congreso y las elecciones y la preferencia por un gobierno militar) también muestra algunos aspectos interesantes. En este caso, los valores de interés propio y aperturismo son significativos, ambos con signo positivo. Así,

los individuos que manifiestan este tipo de valores tienden a apoyar a los gobiernos autoritarios.

Hasta acá, se presentan resultados de los modelos únicamente con las variables de interés. Se presenta este modelo excluyendo las variables de control con la finalidad de observar en un primer análisis el comportamiento de estas variables y después poner a prueba su impacto y significancia en la presencia de diversos controles sociodemográficos e ideológicos. Como podrá observarse más adelante, estas variables siguen siendo significativas aún en la presencia de estos controles. En este sentido, puede decirse que son importantes predictores de las diversas actitudes y preferencias políticas aquí mostradas.

A continuación se presentan los modelos incorporando las variables de control. En un primer momento se presentan las variables sociodemográficas y posteriormente las variables ideológicas.

Tabla 16. Determinantes de las actitudes políticas: Valores de Schwartz (1992) y variables sociodemográficas. Encuesta Mundial de Valores, 2005.

	Liberalismo Social	Confianza Instit. políticas	Confianza Instit. sociales	Estereotipos de género	Pro Ambiental	Apoyo gobiernos autoritarios
Autotrascendencia	-0.001 [0.011]	-0.038*** [0.013]	0.150*** [0.012]	-0.078*** [0.016]	0.192*** [0.016]	-0.014 [0.013]
Interés propio	0.064*** [0.010]	0.063*** [0.013]	0.008 [0.014]	0.104*** [0.012]	-0.034*** [0.012]	0.070*** [0.013]
Aperturismo	0.037*** [0.009]	-0.007 [0.009]	0.020* [0.012]	-0.009 [0.009]	0.069*** [0.013]	0.051*** [0.012]
Conservadurismo	-0.132*** [0.014]	0.044*** [0.014]	0.021 [0.013]	0.038*** [0.011]	-0.048*** [0.017]	0.002 [0.013]
Edad	-0.003*** [0.001]	0.001 [0.001]	-0.002*** [0.001]	0.003*** [0.001]	0 [0.001]	-0.002*** [0.000]
Género: hombre	-0.017 [0.015]	-0.023* [0.013]	-0.126*** [0.015]	0.383*** [0.024]	-0.017 [0.011]	-0.082*** [0.014]
Religioso	-0.199*** [0.029]	0.070*** [0.023]	0.009 [0.021]	0.042* [0.022]	0.002 [0.027]	0.033 [0.020]
Interés en la política	0.058 [0.035]	0.265*** [0.059]	-0.033 [0.041]	-0.013 [0.043]	0.186*** [0.049]	0.035 [0.042]
Escolaridad	0.024*** [0.006]	-0.017* [0.009]	0.003 [0.006]	-0.049*** [0.007]	0.037*** [0.006]	-0.037*** [0.005]
(Interés en la política*Escolaridad)	-0.001 [0.006]	-0.002 [0.008]	0.01 [0.006]	0.003 [0.006]	-0.006 [0.007]	-0.020*** [0.007]
Nivel socioeconómico medio	-0.180* [0.104]	-0.03 [0.054]	-0.025 [0.060]	-0.021 [0.041]	-0.081 [0.054]	-0.147** [0.065]
Nivel socioeconómico bajo	-0.246** [0.108]	-0.059 [0.065]	-0.057 [0.063]	-0.01 [0.042]	-0.159** [0.062]	-0.140* [0.070]
Constante	0.356*** [0.122]	-0.043 [0.099]	0.156** [0.073]	-0.09 [0.064]	-0.137 [0.084]	0.501*** [0.087]
Observaciones	34797	34797	34797	34797	34797	34797
Número de países	41	41	41	41	41	41
R cuadrada	0.07	0.03	0.03	0.08	0.06	0.03

Modelos de regresión lineal múltiple
Errores estándar robustos en corchetes

* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%

Todos los modelos contienen efectos fijos

Tabla 17. Determinantes de las actitudes políticas: Valores de Schwartz (1992), variables sociodemográficas e ideológicas. Encuesta Mundial de Valores, 2005.

	Liberalismo social	Confianza Instit. Políticas	Confianza Instit. sociales	Estereotipos de género	Pro Ambiental	Apoyo gobiernos autoritarios
Autotrascendencia	-0.003 [0.011]	-0.039*** [0.013]	0.148*** [0.012]	-0.080*** [0.016]	0.196*** [0.014]	-0.013 [0.014]
Interés propio	0.069*** [0.010]	0.061*** [0.013]	0.008 [0.014]	0.101*** [0.013]	-0.031** [0.012]	0.073*** [0.013]
Aperturismo	0.032*** [0.009]	-0.007 [0.009]	0.024* [0.012]	-0.012 [0.009]	0.063*** [0.013]	0.050*** [0.012]
Conservadurismo	-0.131*** [0.014]	0.040*** [0.014]	0.024* [0.014]	0.033*** [0.011]	-0.047*** [0.016]	0.002 [0.013]
Edad	-0.003*** [0.001]	0.001 [0.001]	-0.002*** [0.001]	0.003*** [0.001]	0 [0.001]	-0.002*** [0.001]
Género: hombre	-0.021 [0.015]	-0.027* [0.014]	-0.128*** [0.016]	0.379*** [0.025]	-0.016 [0.011]	-0.092*** [0.014]
Religioso	-0.199*** [0.028]	0.070*** [0.023]	0.008 [0.020]	0.037 [0.022]	0.01 [0.028]	0.023 [0.020]
Interés en la política	0.047 [0.037]	0.248*** [0.061]	-0.052 [0.037]	-0.018 [0.044]	0.175*** [0.050]	0.006 [0.040]
Escolaridad	0.023*** [0.006]	-0.016* [0.009]	0.003 [0.007]	-0.050*** [0.007]	0.036*** [0.006]	-0.040*** [0.006]
(Interés en la política*Escolaridad	0 [0.006]	-0.002 [0.008]	0.010* [0.006]	0.002 [0.006]	-0.006 [0.008]	-0.017** [0.007]
Nivel socioeconómico medio	-0.192* [0.107]	-0.028 [0.058]	-0.041 [0.061]	-0.026 [0.041]	-0.068 [0.057]	-0.143** [0.069]
Nivel socioeconómico bajo	-0.254** [0.113]	-0.055 [0.069]	-0.073 [0.064]	-0.014 [0.042]	-0.146** [0.065]	-0.128* [0.074]
Ideología: izquierda	0.199*** [0.030]	0.072 [0.048]	0.128*** [0.042]	-0.01 [0.029]	0.213*** [0.049]	0.005 [0.042]
Ideología: centro	0.076*** [0.020]	0.080*** [0.027]	0.042 [0.033]	0.041* [0.022]	0.05 [0.034]	0.079** [0.032]
Ideología: derecha	0.04 [0.032]	0.186*** [0.037]	0.019 [0.040]	0.149*** [0.027]	0.022 [0.039]	0.106** [0.049]
Constante	0.326** [0.129]	-0.173 [0.111]	0.133 [0.084]	-0.144** [0.065]	-0.208** [0.096]	0.438*** [0.105]
Observaciones	32969	32969	32969	32969	32969	32969
Número de países	39	39	39	39	39	39
R cuadrada	0.08	0.03	0.03	0.08	0.06	0.03

Modelos de regresión lineal múltiple
Errores estándar robustos en corchetes

* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%

Todos los modelos contienen efectos fijos

Tabla 18. Modelo de regresión lineal múltiple variables de interés y variables sociodemográficas (con tamaño de población).

	Liberalismo social	Confianza Instit. políticas	Confianza Instit. sociales	Estereotipos de género	Pro Ambiental	Apoyo gobiernos autoritarios
Autotrascendencia	-0.003 [0.014]	-0.038*** [0.013]	0.151*** [0.014]	-0.073*** [0.018]	0.199*** [0.020]	-0.008 [0.012]
Interés propio	0.064*** [0.011]	0.066*** [0.013]	0.026* [0.014]	0.094*** [0.014]	-0.035** [0.014]	0.071*** [0.015]
Aperturismo	0.036*** [0.012]	-0.012 [0.011]	0.026* [0.015]	-0.007 [0.012]	0.054*** [0.012]	0.038*** [0.012]
Conservadurismo	-0.133*** [0.017]	0.040*** [0.014]	0.023 [0.015]	0.042*** [0.013]	-0.049** [0.021]	0.009 [0.013]
Edad	-0.003*** [0.001]	0.002** [0.001]	-0.002** [0.001]	0.003*** [0.001]	0 [0.001]	-0.003*** [0.001]
Género: hombre	-0.019 [0.016]	-0.012 [0.012]	-0.114*** [0.020]	0.374*** [0.026]	-0.008 [0.013]	-0.095*** [0.016]
Religioso	-0.172*** [0.034]	0.063** [0.027]	0.014 [0.027]	0.038 [0.025]	0.024 [0.035]	0.026 [0.022]
Interés en la política	0.038 [0.045]	0.270*** [0.058]	-0.01 [0.051]	0.013 [0.038]	0.195*** [0.061]	0.018 [0.048]
Escolaridad	0.021*** [0.008]	-0.011* [0.006]	0.013* [0.006]	-0.042*** [0.007]	0.040*** [0.007]	-0.039*** [0.006]
(Interés en la política*Escolaridad	0.003 [0.007]	-0.002 [0.008]	0.004 [0.008]	-0.002 [0.006]	-0.008 [0.009]	-0.020** [0.008]
Nivel socioeconómico medio	-0.194 [0.140]	-0.038 [0.064]	-0.066 [0.081]	-0.019 [0.046]	-0.063 [0.048]	-0.121* [0.069]
Nivel socioeconómico bajo	-0.261* [0.146]	-0.076 [0.069]	-0.091 [0.085]	-0.008 [0.045]	-0.157*** [0.050]	-0.127* [0.074]
10 mil a 100 mil habitantes	0.028 [0.026]	-0.03 [0.024]	0.056** [0.027]	-0.009 [0.028]	0.023 [0.028]	0.026 [0.026]
100mil a 500mil habitantes	0.071** [0.034]	-0.004 [0.026]	-0.009 [0.032]	-0.051 [0.037]	0.035 [0.040]	-0.061* [0.033]
500mil y más habitantes	0.126*** [0.027]	-0.061 [0.048]	-0.006 [0.037]	-0.004 [0.047]	0.013 [0.040]	-0.049 [0.054]
Constante	0.329* [0.162]	-0.144* [0.081]	0.102 [0.100]	-0.151* [0.079]	-0.186** [0.091]	0.551*** [0.089]
Observaciones	25574	25574	25574	25574	25574	25574
Número de países	32	32	32	32	32	32
R cuadrada	0.08	0.03	0.03	0.08	0.06	0.03

Modelos de regresión lineal múltiple

Errores estándar robustos en corchetes

* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%

Todos los modelos contienen efectos fijos.

Tabla 19. Modelo de regresión lineal múltiple variables de interés, variables sociodemográficas (sin interacción entre escolaridad e interés en la política) y variables ideológicas.

	Liberalismo social	Confianza Instit. políticas	Confianza Instit. sociales	Estereotipos de género	Pro Ambiental	Apoyo gobiernos autoritarios
Autotrascendencia	-0.003 [0.011]	-0.039*** [0.013]	0.148*** [0.012]	-0.080*** [0.016]	0.196*** [0.014]	-0.014 [0.014]
Interés propio	0.069*** [0.010]	0.061*** [0.013]	0.008 [0.014]	0.101*** [0.013]	-0.031** [0.012]	0.073*** [0.013]
Aperturismo	0.032*** [0.009]	-0.007 [0.009]	0.024* [0.012]	-0.012 [0.010]	0.064*** [0.013]	0.051*** [0.012]
Conservadurismo	-0.131*** [0.014]	0.040*** [0.014]	0.024* [0.014]	0.033*** [0.011]	-0.046*** [0.016]	0.003 [0.013]
Ideología: izquierda	0.199*** [0.030]	0.072 [0.048]	0.129*** [0.041]	-0.01 [0.029]	0.212*** [0.049]	0.004 [0.042]
Ideología: centro	0.076*** [0.020]	0.080*** [0.028]	0.042 [0.033]	0.041* [0.022]	0.05 [0.034]	0.080** [0.033]
Ideología: derecha	0.04 [0.032]	0.186*** [0.037]	0.019 [0.040]	0.149*** [0.027]	0.022 [0.039]	0.106** [0.049]
Edad	-0.003*** [0.001]	0.001 [0.001]	-0.002*** [0.001]	0.003*** [0.001]	0 [0.001]	-0.002*** [0.001]
Género: hombre	-0.021 [0.015]	-0.027* [0.014]	-0.128*** [0.016]	0.379*** [0.025]	-0.016 [0.011]	-0.092*** [0.014]
Religioso	-0.199*** [0.028]	0.070*** [0.023]	0.008 [0.020]	0.037 [0.022]	0.01 [0.028]	0.024 [0.020]
Interés en la política	0.045*** [0.016]	0.238*** [0.029]	0.008 [0.015]	-0.008 [0.017]	0.140*** [0.021]	-0.090*** [0.022]
Escolaridad	0.023*** [0.006]	-0.017** [0.007]	0.009* [0.005]	-0.049*** [0.005]	0.033*** [0.006]	-0.049*** [0.005]
Nivel socioeconómico medio	-0.192* [0.107]	-0.027 [0.059]	-0.042 [0.061]	-0.026 [0.041]	-0.068 [0.057]	-0.142** [0.069]
Nivel socioeconómico bajo	-0.254** [0.113]	-0.055 [0.069]	-0.074 [0.064]	-0.014 [0.042]	-0.146** [0.065]	-0.126* [0.074]
Constante	0.327** [0.129]	-0.168* [0.098]	0.102 [0.078]	-0.149** [0.059]	-0.190** [0.091]	0.489*** [0.102]
Observaciones	32969	32969	32969	32969	32969	32969
Número de países	39	39	39	39	39	39
R cuadrada	0.08	0.03	0.03	0.08	0.06	0.03

Errores estándar robustos en corchetes

* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%

Todos los modelos contienen efectos fijos

Variables sociodemográficas

Las variables sociodemográficas han jugado un papel importante en el estudio de las actitudes políticas y han sido utilizadas en una cantidad considerable de investigaciones (Converse, 1964; Eysenck, 1964; Glamser, 1974; Butler y Stokes, 1974; Nie, Verba y Petrocick, 1976; Riemann, Grubich, Hempel, Mergl y Richter, 1993; Hayes, 1995; Carman, 2006, 2007). A continuación se presenta la descripción de los resultados de los modelos incorporando las variables sociodemográficas. Las variables de interés mantienen la significancia y dirección descrita anteriormente, por lo que aquí únicamente se describirán los resultados para las variables de edad, género, nivel socioeconómico, religiosidad, movilidad cognitiva, escolaridad y tamaño de la población.

Para el índice de liberalismo social, la edad, la escolaridad, la religiosidad y el nivel socioeconómico son significativos. Se incluyó también la interacción entre escolaridad e interés en la política (movilidad cognitiva) que no resulta significativa, aunque la escolaridad sí lo es. El interés en la política por separado no resulta significativo para este índice. Cabe mencionar que las variables que registran mayor significancia son la edad, la escolaridad y la religiosidad. Estas variables son significativas al 1%, mientras que las variables indicadoras del nivel sociodemográfico en el nivel medio es significativa al 10% y en el nivel bajo al 5%.

A medida que aumenta la edad disminuye la tendencia a ser más liberal en el plano social y entonces el individuo tiende a pensar que nunca se justifican diversos temas como la homosexualidad, el aborto, el divorcio o la prostitución. Por otra parte, los individuos con mayor escolaridad tienden a ser más liberales socialmente. Lo contrario sucede con la religiosidad, ya que a medida que el individuo es más religioso disminuye la tendencia a ser más liberales socialmente. Respecto al nivel socioeconómico, tanto el nivel medio como el bajo tienen una tendencia negativa, es decir tienden a ser menos liberales socialmente con respecto a los individuos de nivel socioeconómico alto. En este caso, ni el género ni la interacción entre escolaridad e interés en la política (movilidad cognitiva) no resultan significativos.

Respecto al índice de confianza en instituciones políticas, el género, la escolaridad y la variable de religión son significativas. Los hombres tienden a tener menos confianza en estas instituciones en comparación con las mujeres. Por otro lado, mayores niveles de escolaridad disminuyen la confianza en las instituciones políticas.

Nuevamente el interés en la política es significativo, pero la interacción entre ésta y la escolaridad, es decir, la movilidad cognitiva, no resulta significativa. Las variables que tienen una significancia mayor son la religiosidad y el interés en la política, ambos significativos al 1%; ésta última variable se incluyó para realizar la interacción de la cual resulta la movilidad cognitiva. La escolaridad y el género son significativas al 10%. Ni la edad, ni el nivel socioeconómico, ni la movilidad cognitiva resultan significativas para éste índice.

Por otro lado, el índice de confianza en las instituciones sociales funciona de manera distinta. En este caso, sólo la edad y el género son significativos al 1%. Aumenta la edad y disminuye la confianza en estas instituciones. De igual forma, las mujeres confían más en estas instituciones en comparación con los hombres. Las demás variables sociodemográficas incluidas no son significativas para éste índice.

Para el índice de estereotipos de género, se puede observar que conforme aumenta la edad aumentan estos estereotipos. Con la escolaridad sucede justo el efecto contrario, ya que a mayor escolaridad disminuyen este tipo de actitudes. Del mismo modo, ser más religioso aumenta la tendencia a sostener estereotipos de género y como era de esperarse, los hombres tienen más actitudes de este tipo en relación con las mujeres. Tanto la edad, como el género y la escolaridad son significativas al 1%, mientras que la religión es significativa al 10%. En este caso, ni la interacción entre escolaridad e interés en la política, ni el nivel socioeconómico resultaron significativos.

El interés en la política y la escolaridad resultan ser significativos al 1% para explicar las actitudes proambientalistas. Nuevamente es el efecto de estas dos variables por separado, y

no la interacción, la que resulta ser significativa. Por otro lado, los individuos de nivel socioeconómico bajo tienden a ser menos proambientalistas en relación con los individuos de nivel socioeconómico alto. La significancia del nivel socioeconómico bajo es del 5%. En este caso, la edad, el género, el nivel socioeconómico medio, la religión y la movilidad cognitiva no resultan ser significativos.

Para la variable de apoyo a gobiernos autoritarios, la edad, el género, la escolaridad y el nivel socioeconómico son significativas. A pesar de que el interés en la política no es significativo, éste es el único caso donde la interacción entre escolaridad e interés en política resulta ser significativa y como puede verse en la tabla, la significancia es al 1%. Al tener mayor edad se tiende a apoyar menos a los gobiernos autoritarios y son las mujeres quienes manifiestan mayor apoyo a este tipo de gobiernos.

Como era de esperarse, la movilidad cognitiva (escolaridad e interés en la política) es significativa y tiene un signo negativo. Este modelo estima el efecto independiente de la escolaridad y el interés en la política, así como un efecto interactivo entre ambos. Como se aprecia en el modelo, mayores niveles de escolaridad tienen un efecto negativo y significativo en el apoyo que da el individuo a los gobiernos autoritarios. Por otro lado, la gente con mayor interés en la política también tiene una asociación negativa con el autoritarismo. Ahora bien, el efecto interactivo indica que la gente con mayores niveles de escolaridad e interés en la política son aún menos inclinados al autoritarismo.

De igual forma, al analizar el modelo excluyendo la interacción, la escolaridad mantiene ese mismo sentido y mayores niveles de escolaridad indican menos apoyo a los gobiernos autoritarios. Por otro lado, el nivel socioeconómico también es significativo siendo el nivel medio y el bajo quienes manifiestan menos apoyo a los gobiernos autoritarios en comparación con los individuos de nivel socioeconómico alto. La edad, el género, la escolaridad y la movilidad cognitiva son significativas al 1%, mientras que el nivel socioeconómico medio es significativo al 5% y el nivel socioeconómico bajo al 10%.

En algunos modelos se incluyó la variable tamaño de población. Se incluyen en modelos por separado debido a que esta variable reporta un número considerable de valores

perdidos. En este sentido, se decidió ver el efecto por separado. Ésta resulta ser significativa en los índices de liberalismo social, confianza en instituciones sociales y apoyo a gobiernos autoritarios. Sólo en el caso del liberalismo social, resulta ser significativa al 1% y se observa claramente una tendencia de aumento en las actitudes de liberalismo social a medida que aumenta el tamaño de la población donde se vive.

En el caso de la confianza en instituciones sociales, la significancia es al 5% y en el caso de apoyo a gobiernos autoritarios es al 10%. En el caso del apoyo a gobiernos autoritarios, es significativa en el nivel 3 de tamaño de población y en el caso de confianza en instituciones sociales en el nivel 2. Es importante destacar que esta variable deja de ser significativa para el índice de apoyo a gobiernos autoritarios cuando se agrega en el modelo completo con las variables de ideología y pierde significancia para el índice de confianza en instituciones sociales.

Sin embargo, en el índice de liberalismo social sigue comportándose de la misma forma y mostrando la misma tendencia. Con esto se puede concluir que esta variable es importante predictora de las actitudes de liberalismo social, y como ya se mencionó, a medida que aumenta el tamaño de la población donde se vive es más probable que se sostengan actitudes más liberales en el plano social.

Variables de ideología

A continuación se describen los resultados obtenidos para las variables de ideología.

La ideología resulta ser significativa para todos los índices utilizados. En el caso del liberalismo social, se puede observar que tanto la izquierda y el centro son significativas al 1%; los individuos ubicados en estas dos categorías ideológicas tienden a ser más liberales socialmente en relación con los no identificados. La derecha en este caso no es significativa, aspecto que resulta interesante.

En el caso de la confianza en las instituciones políticas, son el centro y la derecha las categorías ideológicas significativas al 1%. Estos individuos suelen tener más confianza en

estas instituciones en relación con aquellos individuos no ubicados. La izquierda en este caso, es la que no resulta ser significativa.

Lo contrario sucede en el caso de la confianza en las instituciones sociales, donde sólo la izquierda resulta ser significativa al 1% y con signo positivo, lo que indica que son los individuos de izquierda quienes tienen más confianza en las instituciones sociales. Aquí puede concluirse que tanto las posturas ideológicas de derecha y de centro son importantes para explicar la confianza en las instituciones políticas, pero sólo la tendencia de izquierda explica la confianza en instituciones sociales.

Respecto a los estereotipos de género, el centro y la derecha son significativos. La derecha al 1% y el centro al 10%, ambos con tendencia positiva, lo que indica que éstos individuos manifiestan actitudes más machistas en relación con los no identificados. La izquierda no resulta ser significativa.

De manera similar a como sucede en el caso de la confianza en las instituciones sociales, en el índice de proambientalismo sólo la izquierda resulta ser significativa y con signo positivo, lo que indica que los individuos de izquierda tienen más actitudes proambientalistas en relación con los individuos no ubicados. Ni la derecha ni el centro resultan ser significativos para explicar estas actitudes.

Por último, en el caso del apoyo a los gobiernos autoritarios, el centro y la derecha son las categorías ideológicas significativas con tendencia positiva, mientras que la izquierda no resulta significativa. El centro es significativo al 1%, mientras que la derecha al 5%.

Hasta acá puede observarse un análisis preliminar de los resultados para las variables de ideología. Como era de esperarse, se observa una tendencia clara de correspondencia ideológica en los resultados para las categorías aquí analizadas. Los resultados de los modelos de regresión corroboran la utilidad de los valores para entender las actitudes y preferencias políticas. Como puede notarse, los valores superan consistentemente variables importantes como la edad, el género, la educación y el nivel socioeconómico. Por otra

parte, como la teoría lo anticipó, el dilema entre valores motivacionalmente opuestos ayuda a explicar cada índice de actitudes. Esto refuerza la idea de que las actitudes y comportamiento de la gente son guiados tanto por la importancia de los valores cuyas motivaciones se ven expresadas o promovidas por el individuo, o en el caso contrario, que éstas son contradictorias.

Es interesante hacer notar que las variables de interés mantienen su significancia estadística al ir incorporando los controles ideológicos y sociodemográficos y no se observan cambios en ellas, a diferencia de algunas de las otras variables ideológicas que cambian su significancia al ir incorporando los controles.

Identificación partidista

La identificación partidista ha sido vista como una de las variables explicativas más importantes de las actitudes y preferencias políticas. Esta variable es una de las que se discuten en el apartado teórico, por lo tanto, era importante realizar un modelo donde se utilizara como control dentro de los elementos ideológicos. En el modelo sólo entraron cinco países, debido a que no se encontraban datos disponibles en la encuesta y la variable tenía un considerable número de casos perdidos, debido a que en muchos países no se preguntó la identificación partidista. Se realizó una variable dummy que se incluyó en el modelo y se codificó en identificados y no identificados. La variable no resulta ser significativa los índices utilizados. Sin embargo, es importante mencionar que se requiere profundizar en las especificidades.

Tabla 20. Determinantes de las actitudes políticas: Valores de Schwartz (1992), variables sociodemográficas, variables ideológicas e identificación partidista. Encuesta Mundial de Valores, 2005.

	Liberalismo social	Confianza Instit. políticas	Confianza Instit. sociales	Estereotipos de género	Pro Ambiental	Apoyo gobiernos autoritarios
Autotrascendencia	0.015	-0.03	0.206***	-0.101**	0.228***	0.001
	[0.026]	[0.036]	[0.022]	[0.035]	[0.030]	[0.015]
Interés propio	0.086**	0.065*	0.027	0.03	-0.034	0.089***
	[0.021]	[0.029]	[0.022]	[0.025]	[0.016]	[0.015]
Aperturismo	0.033	-0.029	0.025	0.049**	0.046**	0.038
	[0.017]	[0.021]	[0.040]	[0.015]	[0.013]	[0.035]
Conservadurismo	-0.166***	0.045*	0.031	0.060**	-0.087***	0.015
	[0.012]	[0.020]	[0.023]	[0.015]	[0.015]	[0.026]
Edad	-0.002	0	0	0.005	0.002	-0.005***
	[0.001]	[0.001]	[0.001]	[0.002]	[0.001]	[0.001]
Género: hombre	-0.026	-0.017	-0.181***	0.392***	0.004	-0.063*
	[0.042]	[0.029]	[0.014]	[0.052]	[0.034]	[0.026]
Religioso	-0.298***	0.117*	0.001	0.029	-0.101***	0.001
	[0.062]	[0.047]	[0.056]	[0.018]	[0.016]	[0.013]
Interés en la política	0.102	0.356	-0.112	-0.054	0.009	-0.051
	[0.111]	[0.183]	[0.147]	[0.044]	[0.110]	[0.054]
Escolaridad	0.025	0.011	0.008	-0.031*	0.031	-0.043**
	[0.019]	[0.019]	[0.018]	[0.012]	[0.019]	[0.009]
<i>(Interés en la política*Escolaridad)</i>	<i>0.002</i>	<i>-0.025</i>	<i>0.025</i>	<i>0.009</i>	<i>0.016</i>	<i>-0.017**</i>
	[0.016]	[0.024]	[0.023]	[0.008]	[0.019]	[0.004]
Nivel socioeconómico medio	-0.261	-0.044	-0.044	-0.237**	-0.179	-0.091
	[0.163]	[0.067]	[0.156]	[0.085]	[0.182]	[0.107]
Nivel socioeconómico bajo	-0.268	-0.081	-0.012	-0.156	-0.272	-0.017
	[0.206]	[0.084]	[0.179]	[0.077]	[0.184]	[0.111]
Ideología: izquierda	0.346***	0.117	0.145	0.042	0.286*	-0.108*
	[0.059]	[0.158]	[0.085]	[0.072]	[0.130]	[0.047]
Ideología: centro	0.07	0.153***	0.022	0.08	0.148**	0.069
	[0.035]	[0.025]	[0.042]	[0.062]	[0.035]	[0.039]
Ideología: derecha	-0.044	0.253***	-0.095	0.249**	0.082	0.03
	[0.096]	[0.043]	[0.136]	[0.062]	[0.060]	[0.078]
Identificación partidista	-0.034	0.131	-0.001	-0.005	0.026	0.043
	[0.023]	[0.066]	[0.029]	[0.019]	[0.027]	[0.054]
Constante	0.579**	-0.416	0.1	-0.269	-0.318	0.535*
	[0.207]	[0.260]	[0.148]	[0.151]	[0.304]	[0.223]
Observaciones	4910	4910	4910	4910	4910	4910
Número de países	5	5	5	5	5	5
R cuadrada	0.15	0.05	0.08	0.12	0.09	0.07

Modelos de regresión lineal múltiple
 Errores estándar robustos en corchetes

* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%

Todos los modelos contienen efectos fijos

Efectos marginales: variables de interés e ideología.

A continuación se presentan una serie de cálculos de efectos marginales para cada índice que constituye la variable dependiente.

Tanto en la tabla 21 como en los gráficos, se ilustra el efecto marginal de las variables independientes de interés (los valores) y las variables ideológicas en cada uno de los índices de la variable dependiente (que tienen media 0 y desviación estándar 1). Para el caso de los valores constituidos por autotrascendencia, interés propio, aperturismo y conservadurismo, se ilustra el efecto marginal de un cambio de 4 desviaciones estándar en la variable de interés. Para el caso de la ideología se refiere al efecto de autoubicarse como de izquierda, derecha o centro, con respecto a la incapacidad de ubicarse en una ideología determinada o no manifestarla.

Todos los cálculos se efectuaron con base en la tabla 17 presentada anteriormente y que constituye el modelo completo donde se colocan tanto las variables de interés, como las sociodemográficas y las ideológicas.

Tabla 21. Cálculo de efectos marginales para cada índice. Valores y variables ideológicas. Encuesta mundial de valores, 2005.

	Liberalismo social	Confianza instituciones políticas	Confianza instituciones sociales	Estereotipos de género	Proambiental	Apoyo a gobiernos autoritarios
Autotrascendencia	.	-0.156	0.592	-0.32	0.784	0.292
Interés propio	0.276	0.244	.	0.404	-0.124	.
Aperturismo	0.128	.	0.096	.	0.252	0.2
Conservadurismo	-0.524	0.16	0.096	0.132	-0.047	.
Izquierda	0.199	.	0.128	.	0.213	.
Centro	0.076	0.08	.	0.041	.	0.079

Efectos marginales: variables de interés y variables sociodemográficas

A continuación se presentan los cálculos de efectos marginales para cada índice que constituye la variable dependiente y las variables sociodemográficas. En los gráficos, cada barra ilustra el efecto marginal de las variables independientes de interés (los valores) y las variables sociodemográficas en cada uno de los índices de la variable dependiente (que tienen media 0 y desviación estándar 1). Igual que en el caso anterior, para el caso de los valores constituidos por autotranscendencia, interés propio, aperturismo y conservadurismo, se ilustra el efecto marginal de un cambio de 4 desviaciones estándar en la variable de interés. Para el caso de las variables sociodemográficas se estandarizó la edad y la escolaridad que se encontraban medidas de forma continua y las demás variables (género, religión y nivel socioeconómico) son variables dummy que van de 0 a 1, donde el 0 significa ausencia de esa categoría y el 1 la presencia.

Todos los cálculos se efectuaron con base en la tabla 17 presentada anteriormente y que constituye el modelo completo donde se colocan tanto las variables de interés, como las sociodemográficas y las ideológicas.

Tabla 22. Cálculo de efectos marginales para cada índice. Valores y variables sociodemográficas. Encuesta mundial de valores, 2005.

	Liberalismo social	Confianza instituciones políticas	Confianza instituciones sociales	Estereotipos de género	Proambiental	Apoyo a gobiernos autoritarios
Derecha	.	0.186	.	0.149	.	0.106
Edad	-0.22	.	-0.128	0.216	.	-0.156
Escolaridad	0.232	-0.168	0.088	-0.488	0.332	-0.492
Género	.	-0.027	-0.128	0.379	.	-0.092
Religión	-0.199	0.07
Nivel socioeconómico medio	-0.192	-0.142
Nivel socioeconómico bajo	-0.254	.	.	.	-0.146	-0.126

Pruebas adicionales secundarias: modelos multinivel con coeficientes aleatorios

Se realizaron varios modelos multinivel con coeficientes aleatorios con la finalidad de identificar las variaciones en el efecto entre los países (Tabla 23). Así se analizó la relación entre autotranscendencia y liberalismo social; interés propio y confianza en instituciones políticas; autotranscendencia y confianza en instituciones sociales; autotranscendencia y actitudes proambientalistas; y, por último, interés propio y soportes autoritarios. La elección de las variables a comparar se basó en los valores que resultaron más fuertes para predecir cada una de las actitudes políticas que constituyen la variable dependiente. En este sentido, se reprodujeron los modelos realizados con efectos fijos con una técnica distinta que permitió que el coeficiente de la variable de interés (los valores) fuera aleatorio.³⁴ El objetivo de esta técnica fue detectar si el efecto detectado en los modelos con efectos fijos a nivel general varía o no por país.

Como puede observarse más adelante en los gráficos, la tendencia entre las variables independientes de interés y las actitudes y preferencias políticas se mantiene en la misma dirección, con excepción de lo que se observa en el gráfico 5 (Interés propio y soporte a gobiernos autoritarios), donde hay un país que manifiesta una tendencia distinta. En todos los gráficos, la inclinación de la pendiente indica una misma dirección, sin embargo, se pueden observar variaciones importantes, es decir, el impacto de los valores en las actitudes y preferencias políticas de los ciudadanos es mayor en unos países que en otros.

Lo anterior sugiere que existen variables macro que podrían estar afectando la relación entre valores y actitudes y preferencias políticas. Aunque no es el objetivo de esta investigación, estos hallazgos refrendan la necesidad de explicar estas diferencias y elaborar posibles hipótesis acerca de estas variaciones. Los resultados aquí obtenidos sugieren que podrían existir variables a nivel macro que, en algunos casos, median la relación entre valores y actitudes, por lo tanto se vuelve necesario analizar la interacción entre variables individuales y variables macro.

³⁴ El coeficiente aleatorio es equivalente a una variable aleatoria con media μ y desviación estándar σ .

Tabla 23. Modelos multinivel con coeficientes aleatorios. Encuesta mundial de valores, 2005.

	Liberalismo social	Confianza Instit. políticas	Confianza Instit. sociales	Pro Ambiental	Apoyo gobiernos autoritarios
Interés propio	0.0679*** [0.00567]	0.0544*** [0.0124]	0.00851 [0.00694]	-0.0316*** [0.00671]	0.0717*** [0.0120]
Autotrascendencia	-0.0107* [0.00569]	-0.0392*** [0.00626]	0.150*** [0.0122]	0.201*** [0.0147]	-0.0131** [0.00644]
Conservadurismo	-0.117*** [0.0149]	0.0365*** [0.00642]	0.0227*** [0.00708]	-0.0440*** [0.00685]	0.000673 [0.00661]
Aperturismo	0.0271*** [0.00569]	-0.00641 [0.00631]	0.0209*** [0.00696]	0.0663*** [0.00673]	0.0524*** [0.00650]
Ideología: izquierda	0.192*** [0.0177]	0.0769*** [0.0196]	0.124*** [0.0216]	0.218*** [0.0209]	0.00698 [0.0202]
Ideología: centro	0.0795*** [0.0143]	0.0770*** [0.0159]	0.0385** [0.0175]	0.0495*** [0.0170]	0.0815*** [0.0164]
Ideología: derecha	0.0420** [0.0164]	0.184*** [0.0182]	0.0172 [0.0201]	0.0219 [0.0194]	0.107*** [0.0188]
Edad	-0.0559*** [0.00503]	0.0115** [0.00560]	-0.0325*** [0.00616]	-0.00373 [0.00596]	-0.0391*** [0.00577]
Género. Hombre	-0.0204** [0.00879]	-0.0244** [0.00979]	-0.128*** [0.0108]	-0.0185* [0.0104]	-0.0927*** [0.0101]
Religioso	-0.193*** [0.0105]	0.0669*** [0.0117]	0.0123 [0.0129]	0.0166 [0.0125]	0.0234* [0.0121]
Interés en la política	0.0434*** [0.00928]	0.236*** [0.0103]	0.00904 [0.0114]	0.133*** [0.0110]	-0.0926*** [0.0106]
Escolaridad	0.0589*** [0.00561]	-0.0419*** [0.00624]	0.0187*** [0.00686]	0.0836*** [0.00664]	-0.123*** [0.00642]
Nivel socioeconómico medio	-0.193*** [0.0330]	-0.0273 [0.0367]	-0.0366 [0.0405]	-0.0672* [0.0391]	-0.141*** [0.0378]
Nivel socioeconómico bajo	-0.260*** [0.0325]	-0.0560 [0.0361]	-0.0692* [0.0398]	-0.145*** [0.0385]	-0.123*** [0.0372]
Pibln	0.0822* [0.0499]	-0.0243 [0.0380]	0.0114 [0.0226]	0.0313 [0.0271]	-0.121*** [0.0313]
Constante	0.0585 [0.168]	-0.190 [0.133]	0.0106 [0.0857]	-0.103 [0.0979]	0.485*** [0.110]
Desv. Estándar (Conservadurismo)	0.0834 [0.0109588]				
Desv. Estándar (Constante)	0.541 [0.06235]				

Corr.	-0.256				
(Conservadurismo_Constante)	[0.164972]				
Desv. Estándar		0.0650			
(Interés propio)		[0.0094229]			
Desv. Estándar		0.428			
(Constante)		[0.049561]			
Corr.		0.427			
(Interés propio_Constante)		[0.1572594]			
Desv. Estándar			0.0607		
(Autotrascendencia)			[0.0092911]		
Desv. Estándar			0.239		
(Constante)			[0.0280803]		
Corr.			0.258		
(Autotrascendencia_Constante)			[0.1787042]		
Desv. Estándar				0.0798	
(Autotrascendencia)				[0.0109849]	
Desv. Estándar				0.246	
(Constante)				[0.0286954]	
Corr.				0.0288	
(Autotrascendencia_Constante)				[0.1766511]	
Desv. Estándar					0.0612
(Interés propio)					[0.0092617]
Desv. Estándar					0.368
(Constante)					[0.0425847]
Corr.					-0.029
(Interés propio_Constante)					[0.1870346]
Observaciones	32,064	32,064	32,064	32,064	32,064
Países	38	38	38	38	38

Errores estándar en corchetes

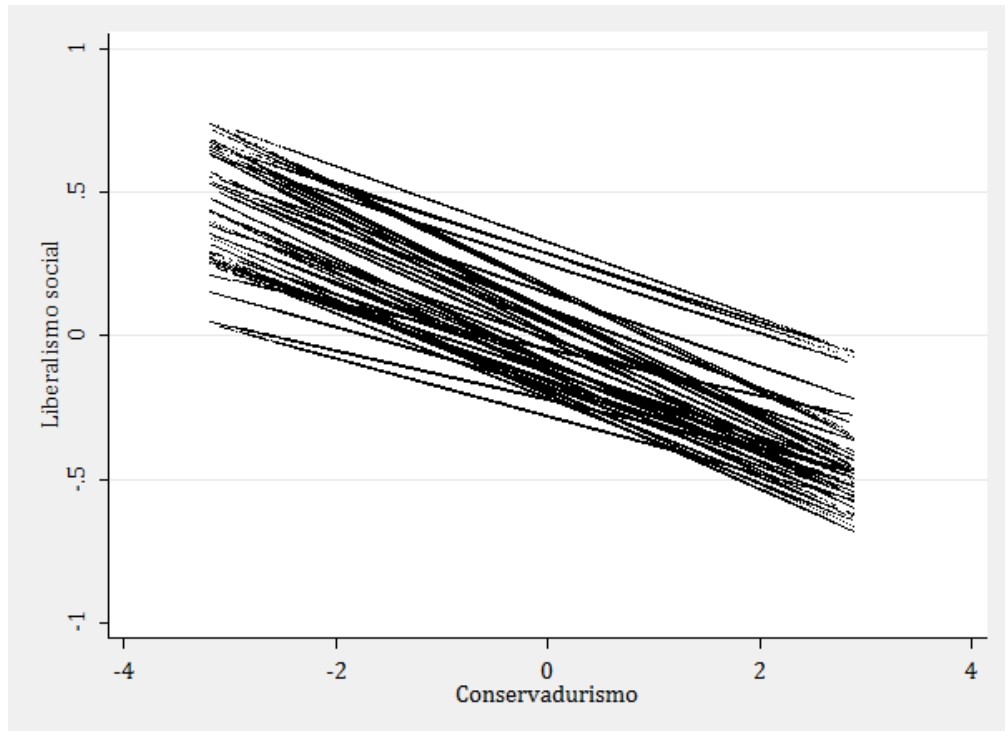
* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%

Tabla 24. Intervalo de variación del coeficiente de la variable independiente. Nivel 95%

	Variación mínima	Variación máxima
VI ₁ Conservadurismo	-0.17	0.15
VI ₂ Interés propio	-0.12	0.13
VI ₃ Autotrascendencia	-0.10	0.13
VI ₄ Autotrascendencia	-0.14	0.17
VI ₅ Interés propio	-0.12	0.12

Fuente: estimación propia a partir del modelo presentado en la tabla 23.

Gráfico 1. Liberalismo Social y conservadurismo. Modelo de coeficientes aleatorios (Nivel 2: países)



Fuente: elaboración propia a partir de los coeficientes del modelo 23

Gráfico 2. Confianza en instituciones políticas e interés propio. Modelo de coeficientes aleatorios (Nivel 2: países)

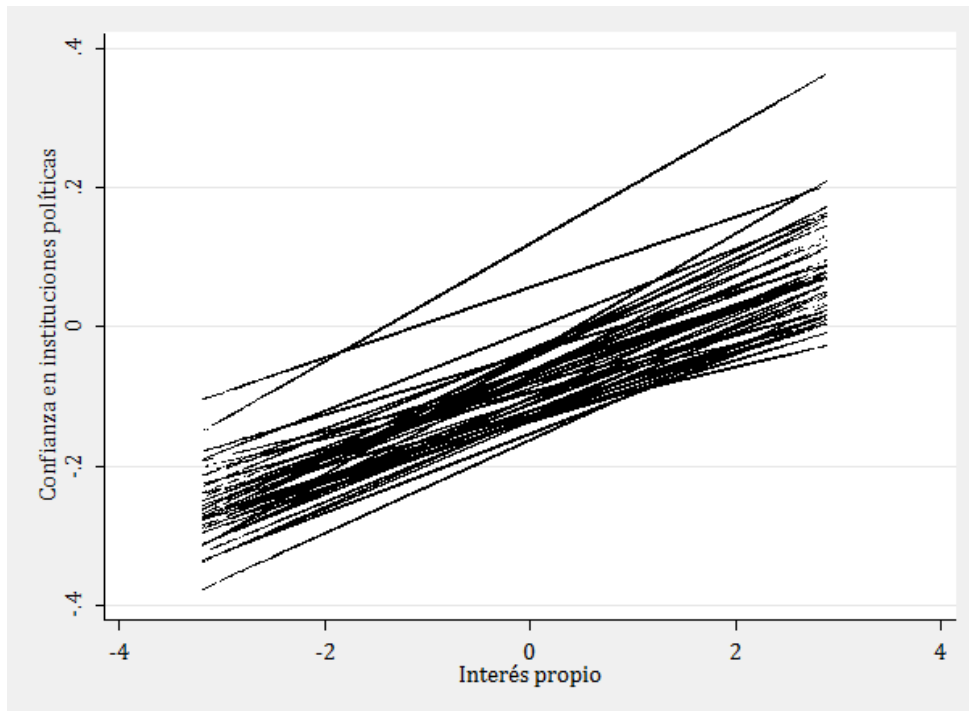


Gráfico 3. Confianza en instituciones sociales y autotranscendencia. Modelo de coeficientes aleatorios (Nivel 2: países)

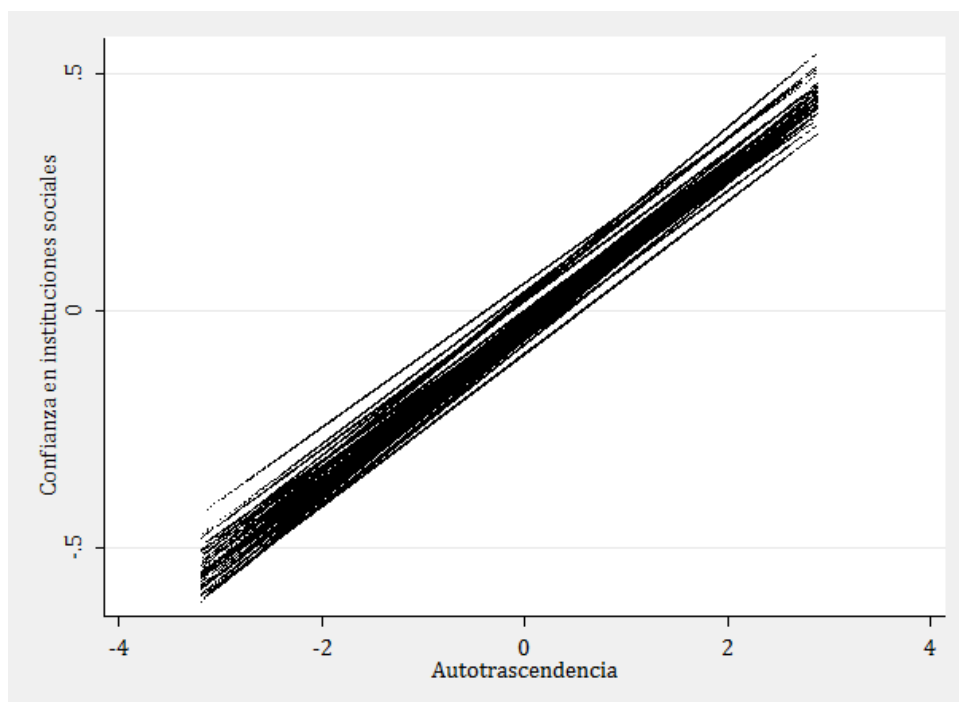


Gráfico 4. Actitudes proambientales y autotrascendencia. Modelo de coeficientes aleatorios (Nivel 2: países)

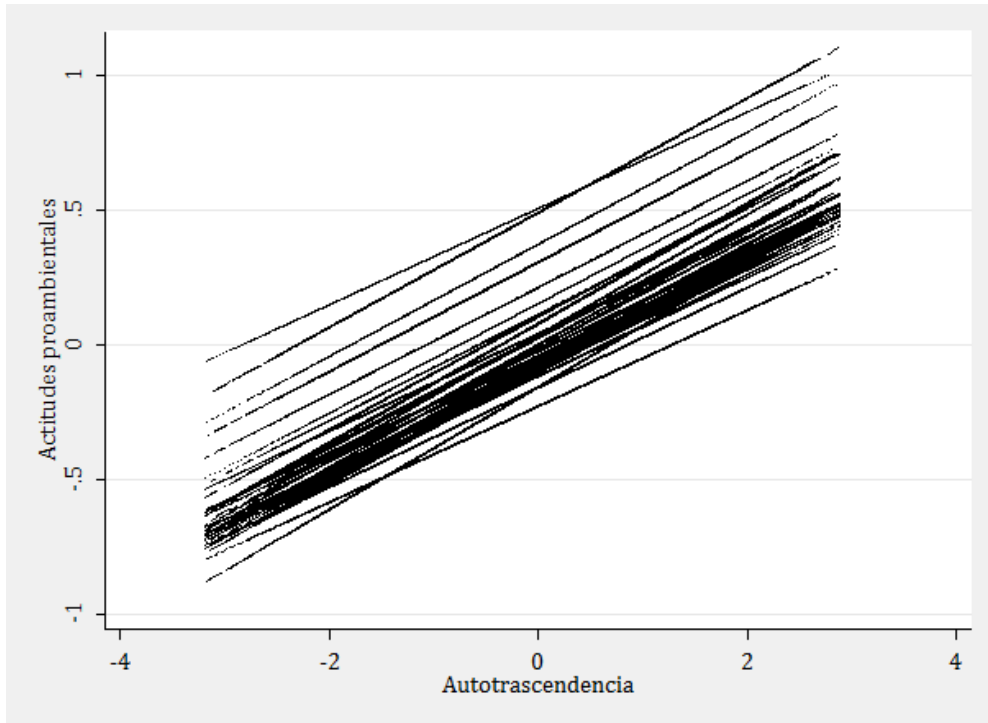
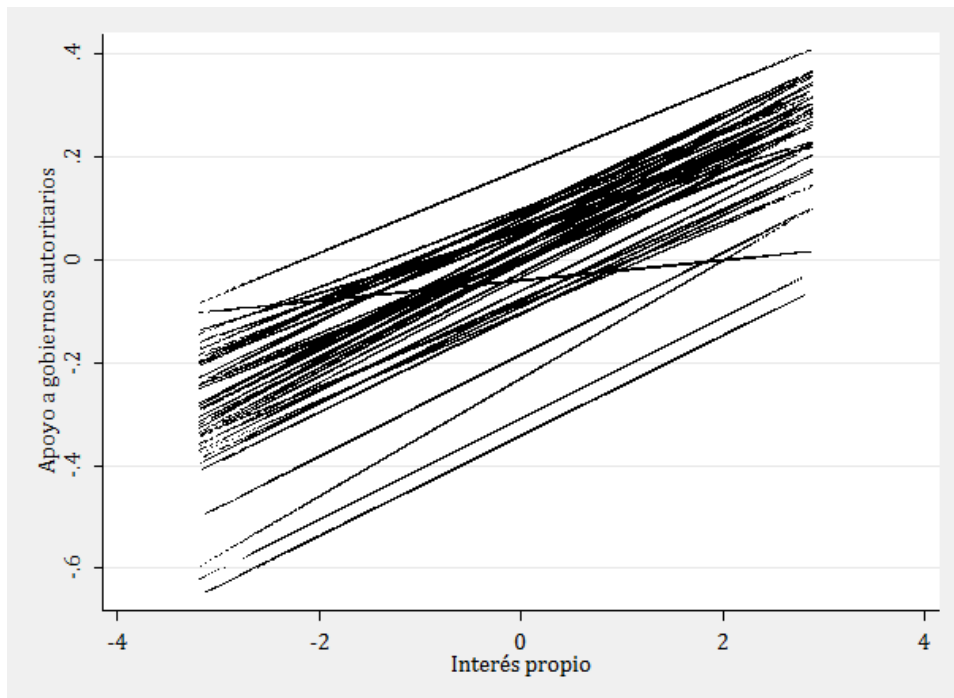


Gráfico 5. Apoyo a gobiernos autoritarios e interés propio. Modelo de coeficientes aleatorios (Nivel 2: países)



CONCLUSIONES

Este trabajo tuvo como objetivo investigar cómo es la relación entre los valores que sostienen los ciudadanos y la estructura de sus actitudes y preferencias políticas. La hipótesis que guió esta investigación es que los valores proveen de estructura a las actitudes y orientaciones políticas en mayor medida que variables como la identificación partidista, la ideología, las variables sociodemográficas y la movilidad cognitiva; lo anterior debido a que los valores y las estructuras que los organizan forman parte de un sistema de creencias más arraigadas en la personalidad del sujeto que tienden a ser consistentes e impactan directamente a las actitudes y las preferencias políticas.

En esta investigación se retomó el debate acerca de la estructuración de las actitudes y preferencias políticas de los ciudadanos, es decir, si los ciudadanos tienen opiniones estructuradas y consistentes acerca de la política, o si esas opiniones y actitudes carecen de coherencia y estabilidad. Aquí son dos las cuestiones que cobran particular importancia: el cómo, y en qué medida, se estructuran estas preferencias y cuáles son las fuentes que proveen de estructura.

Para responder a estas cuestiones se discutieron las variables que han sido vistas como determinantes de las actitudes políticas, tales como las variables sociodemográficas e ideológicas y se consideró que existen variables que son importantes en el proceso y que no han recibido suficiente atención, como es el caso de los valores, que han sido estudiados por la psicología (Feldman, 2003). Lo anterior llevó a considerar los aportes de la psicología social y política.

La investigación realizada en el marco de esta tesis apoya la idea de que los valores funcionan como fuentes de estructuración para las actitudes y las preferencias de los ciudadanos en el plano político e influyen en gran medida en la definición de las actitudes y proporcionan coherencia a la opinión de las personas. Los valores poseen una estructura

definida y funcionan como conjuntos integrados y no de manera aislada. Lo anterior concuerda con la teoría de los valores humanos de Schwartz (1992), la cual tiene un soporte empírico considerable.

Para proveer un panorama claro del poder explicativo de las variables de interés, es decir, los valores propuestos por Schwartz, se compararon éstos con las variables clásicas que se han utilizado en diversos estudios como determinantes de las actitudes y preferencias políticas. Para ello se realizaron distintos modelos de regresión lineal múltiple. Así, en un primer momento se analizaron las variables de interés y posteriormente se incorporaron los controles sociodemográficos e ideológicos. Como se mostró en el capítulo de resultados, la relación observada entre los valores y las actitudes políticas es consistente teórica y empíricamente.

Los valores resultan ser significativos en todos los casos y la significancia estadística se mantiene aún en la presencia de controles, además de mostrar concordancia teórica. Se reconoce que la R cuadrada es baja, sin embargo, lo más importante que pretende destacarse en este trabajo es que la significancia de los coeficientes se mantiene ante la incorporación del efecto de factores omitidos modelado con los efectos fijos por país. En este sentido los resultados se sostienen en distintas especificaciones de los modelos, por tanto, el resultado es robusto.

Por otro lado, se concluye también que algunas de las variables sociodemográficas utilizadas son significativas y se observa una consistencia clara entre las posturas ideológicas de los ciudadanos y sus actitudes políticas. Este supuesto contribuye a mostrar cómo las actitudes de los ciudadanos manifiestan cierta coherencia. Como mencionan diversos autores, no deben menospreciarse variables como las sociodemográficas e ideológicas en el intento de entender la estructuración del mundo político de los ciudadanos. Dichas variables han sido vistas como los principales predictores de las actitudes y preferencias políticas y no fue objetivo de este trabajo negar su importancia, sino destacar que existen otras variables que deberían considerarse en este tipo de trabajos.

Como ya se mencionó, se buscó comparar el impacto que tienen los valores, por un lado, y las variables sociodemográficas e ideológicas, por el otro, en un grupo de diversas actitudes y preferencias políticas. Sin embargo, algunas de las variables ideológicas y sociodemográficas son variables dummies y en este caso, los valores son variables continuas estandarizadas. Para tener una medida comparable de estos tipos de variables se realizó el cálculo de efectos marginales. Confirmando la hipótesis aquí planteada, estos cálculos ilustran que las variables de interés poseen un mayor poder explicativo que las variables sociodemográficas e ideológicas.

Al analizar la relación entre los valores y las preferencias políticas de los ciudadanos, fue necesario profundizar en la manera en que funciona la teoría de Schwartz (1992). Esta teoría permite tomar a los valores como conjuntos integrados, lo cual facilita la interpretación de su relación con otras variables. Por lo tanto, se podría esperar que la estructura de valores presentada por el autor determinara también los tipos de relación entre los valores y la variable dependiente y que los valores opuestos en la estructura circular propuesta por Schwartz también manifestaran esa oposición al ser relacionados con otras variables, o que los valores más lejanos en la estructura, mostraran también esta tendencia.

Se demostró que la relación existente entre los valores y las actitudes es consistente. Por ejemplo, el valor de autotranscendencia se relaciona positivamente con la confianza en las instituciones sociales y con las actitudes proambientalistas, pero negativamente con la confianza en instituciones políticas y los estereotipos de género. Por otra parte, el conservadurismo se relaciona negativamente con las actitudes de liberalismo social y con las actitudes proambientalistas, mientras que la asociación es positiva con la confianza en instituciones políticas y los estereotipos de género. Estos ejemplos ilustran claramente cómo la relación entre valores y actitudes, además de ser significativa, es coherente.

Se concluye que los valores tienen estructura y que tienen un alto poder predictivo de las actitudes y preferencias políticas. Esta investigación pretendió centrar la atención en cómo funcionan los sistemas de creencias de los ciudadanos y cuáles son los elementos que dotan de estructura a las posiciones que adoptan frente a la realidad política que

experimentan. De acuerdo con Feldman (2003), el estudio de los valores ha cobrado importancia en los últimos años, sin embargo, es necesario realizar investigación sistemática que ayude a comprobar de manera formal que los valores estructuran las actitudes y preferencias políticas de los individuos. Este autor plantea la necesidad de elaborar estudios con análisis multivariados donde se controle por el posible impacto de variables relacionadas con las actitudes y preferencias políticas. Este estudio pretendió ser una aportación en este ámbito.

Los trabajos que pretendan ubicar los determinantes de las formas en las que el sujeto se posiciona ante la realidad política que experimenta, no deberían pasar por alto los factores psicosociales que intervienen en el proceso. Claramente, la evidencia empírica generada en este trabajo, refrenda la necesidad y conveniencia de incorporar variables psicológicas en el estudio de los fenómenos políticos.

Aunque no era el propósito de esta tesis, se obtuvieron algunos hallazgos que llaman la atención y generan una agenda de investigación adicional para el futuro. Se comprobó que existen diferencias sistemáticas entre los países, ya que la fuerza de esta relación es mayor en algunos países que en otros. Estas diferencias ilustradas a través de los modelos multinivel con coeficientes aleatorios, permiten identificar las variaciones entre los países y presentan evidencia a favor de la hipótesis de este trabajo.

Como puede observarse en los gráficos de estos análisis, la relación entre la variable dependiente y la variable independiente de interés se mantiene en la misma dirección para todos los países analizados. Sin embargo, un hallazgo interesante es que en algunos de ellos, el impacto de la variable independiente es mayor. Por lo tanto, deben existir variables que impacten en la fuerza de la relación entre valores y actitudes. Un reto para estudios futuros sobre el tema es explicar estas diferencias y elaborar posibles hipótesis acerca de estas variaciones. Los resultados aquí obtenidos sugieren que podrían existir variables a nivel macro que, en algunos casos, median la relación entre valores y actitudes. Por lo tanto se vuelve necesario analizar la interacción entre variables individuales y variables macro.

REFERENCIAS

- Abramson, P. (1987). Las actitudes políticas en Norteamérica. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Adorno, T., Frenkel-Brunswik E., Levison, D., y Sanford, R. (1950). The authoritarian personality. New York: Harper and Row.
- Achen, C. (1975). Mass Political Attitudes and the Survey Response. *American Political Science Review*. 69: 1218-1231.
- Ansolabehere, S., Rodden, J. Y Snyder, J. (2008). The Strength of Issues: Using Multiple Measures to Gauge Preference Stability, Ideological Constraint, and Issue Voting. *American Political Science Review*. 102: 215-232.
- Arciniega, L. y González, L. (2006). What is the influence of work values relative to other variables in the development of organizational commitment? *Revista de Psicología Social*, 21, 35-50.
- Arciniega, L.M. y González, L. (2002). Valores personales y valores corporativos: Una aproximación empírica.[Individual values and perceived corporate values: An empirical approach. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 12, 41-59.
- Arciniega, L. y González, L. (2000). Desarrollo y validación de la escala de valores hacia el trabajo EVAT 30. *Revista de Psicología Social*, 15, 281-296.
- Conover, J., y Feldman, S. (1984). How People Organize the Political World: A Schematic Model. *American Journal of Political Science*, Vol. 28, No. 1: 95-126
- Brown, R. (1965). *Social Psychology*. New York: Free press.
- Brown, Stephen. (1970). Consistency and the Persistence of Ideology: Some Experimental Results. *Public Opinion Quarterly*. 34: 60-68.
- Browning, R. y Jacob, H. (1964). Power motivation and the political personality *Public Opinion Quarterly*. 28, 75-90.
- Barnea, M. y Schwartz, S. (1998). Values and voting. *Political Psychology*. Vol. 19, No. 1, 1998.
- Bem, D. (1970). *Beliefs, attitudes, and human affairs*. Belmont, CA: Brooks/Cole.
- Butler, D. y Stokes, D. (1974). *Political change in Britain*. Londres: Mcmillan

- Campbell, A., Converse, P., Miller, W. y Stokes, D. (1960) *The American Voter* Wiley: Nueva York.
- Caprara, G. Barbaranelli, C. y Zimbardo, P. (1999). Personality profiles and political parties. *Political psychology*, 20, 175-197
- Caprara, G. y Zimbardo, P. (2004). Personalizing politics: A congruency model of political preference. *American Psychologist*, 59, 581-594
- Caprara, G., Schwartz, S., Capanna, C., Vecchione, M., & Barbaranelli, C. (2006). Personality and politics: Values, traits, and political choice. *Political Psychology*, 27, 1-28.
- Carman, Christopher J. (2006) Public preferences for parliamentary representation in the UK: an overlooked link? *Political Studies* 54 (1): 103-122.
- Carman, Christopher J. (2007) Assessing preferences for political representation in the US. *Journal of Elections, Public Opinions and Parties* 17 (1): 1-19.
- Carney, D., Jost, J., Gosling, S. y Potter, J. (2008). The secret of liberals and conservatives: Personality profiles, interaction styles, and the things they leave behind. *Political Psychology*. 29, 807-840.
- Civettini, A., y Redlawsk, D. (2009). Voters, emotions, and memory. *Political psychology*. 30, 125-152.
- Converse, P. (1964). *The Nature of Belief Systems in Mass Publics*. En *Ideology and Discontent*, David Pater, ed. New York: Free Press.
- Converse, P. (1969). Of time and partisan stability. *Comparative political studies*. 2: 139-171
- Converse, P. (1976). *The dynamics of party support: Cohort analyzing party identification*. Beverly Hills. CA: Sage.
- Dalton, R. (1984). Cognitive mobilization and partisan dealignment in advanced industrial democracies. *Journal of politics*, 46, 264-284.
- Dalton, R. y Wattenberg, M. (2000). *Parties without partisans: political change in advanced industrial democracies*. Oxford University Press.
- Deutsch, M. y Kinnvall. C. (2002). What is Political Psychology? En Renwick, M. C. (Ed). *Political Psychology* (15-43). Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Erikson, R. (1979). The SRC Panel Data and mass political attitudes. *British Journal of Political Science*. 9, 89-114

- Eysenck, H. (1964). *Psicología de la decisión política*. Barcelona: Ariel.
- Farris, C. (1956). Authoritarianism as a political behavior variable. *The journal of politics*. Vol. 18, No. 1. Pp. 61-82.
- Feather, N. (2004). Value correlates of ambivalent attitudes toward gender relations. *Personality And Social Psychology Bulletin*, 30,3-12.
- Federico, C. (2007). Expertise, evaluative motivation, and the structure of citizens' ideological commitments. *Political Psychology*. 28, 535-561
- Feldman, S. (1988). Structure and Consistency in Public Opinion: The Role of Core Beliefs and Values. *American Journal of Political Science* 32: 416-40.
- Feldman, S. (2003). Values, ideology, and structure of political attitudes. En Sears, D., Huddy, L., y Jervis, R. (Editores). *Oxford Handbook of political psychology*. New York: Oxford University Press. 477-508.
- Feldman, S., y Steenbergen, M. (2001). The Humanitarian Foundation of Public Support for Social Welfare. *American Journal of Political Science* 45:658-677.
- Fromm, E. (1941). *El miedo a la libertad*, Ed. Paidós, ed. 1976.
- Glamser, F. (1974). The importance of age to conservative opinions: A multivariate analysis. *Journal of gerontology*, 29, 549-554.
- Goren, P. (2009). *Personal Value Systems and Public Opinion: A Preliminary Report on Some New Value Items*. University of Minnesota. Typescript.
- Greenstein, F. (1987). *Personality and politics: problems of evidence, inference and conceptualization*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Greenstein, F. (1992): *Can Personality and Politics be Studied Systematically?*. *Political Psychology*, 13, 105-128.
- Gross, J. (2002). Political learning and political psychology: A question of norms. En Renwick, M. C. (Ed). *Political Psychology* 43-61. Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Grunert, S., y Juhl, H. (1995). Values, environmental attitudes, and buying of organic foods. *Journal of Economic Psychology*, 16,39-62.
- Hayes, B. (1995). The impact of religious identification on political attitudes: An international comparison. *Sociology of religion*, 56:2 177-194.
- Hermann, M. (2002). Political Psychology as a perspective in the study of politics. En Renwick, M. C. (Ed). *Political Psychology* (43-61). Lawrence Erlbaum Associates, Inc.

- Hitlin, S. (2003). Values as the core of personal identity: Drawing links between two theories of self. *Social Psychology Quarterly*. Vol. 66, No. 2. Special issue: Social identity: Sociological and Social perspectives (Jun., 2003), pp. 118-137.
- Hochschild, J. (2001). Where you stand depends on what you see: Connections among values, perceptions of fact, and political prescriptions. En Kuklinski, J.H. (Ed). *Citizens and politics* (Pp. 313-341). Cambridge: Cambridge University Press.
- Hitlin, S., y Piliavin, J. (2004). Values: Reviving a dormant concept. *Annual Review of Sociology*, 30, 359–393.
- Hunt, C., Ergun, D. y Federico, C. (2008). The relationship between affective states and the structure of political attitudes. *Psicología política*. 37, 7-28.
- Inglehart, R. (1990): *Culture shift in advanced industrial society*. Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart, R. y Welzel, C. (2006). *Modernización, cambio cultural y democracia: la secuencia del desarrollo humano*. Madrid: CIS.
- Jones, P. y Hudson, J. (1996). The quality of leadership: A case study of John Major. *British Journal of political science*, 26, 229-244. 60: 307-37.
- Jost, J., Federico, C. y Napier, J. (2009). Political ideology: its structure, functions, and elective affinities. *Annu. Rev. Psychol.*
- Keele, L. y Wolak, J. (2008). Contextual sources of ambivalence. *Political psychology*. 29, 653-673.
- Keele, L., Y Wolak, J. (2006). Value conflict and volatility in party identification. *British Journal of Political Science*. 36, 671-690.
- Kilburn, H. (2009). Personal Values and Public Opinion. *Social Science Quarterly*. Vol. 90, No. 4. December 2009. Southwestern Social Science Association.
- Kinder, D. (1998). Opinion and action in the realm of politics. En Pratkanis, A., Breckler, S., Greenwald, A. (Ed.). *Handbook of social psychology*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Press, 778-867.
- Kuklinski, J. (2001). Political values: introduction. En Kuklinski, J.H. (Ed). *Citizen and politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kuklinski, J. (2002). Political psychology and the study of politics: introduction. En Kuklinski, J. H. (Ed). *Thinking about political psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Lawson, C., y Moreno, A. (2007). El estudio de panel México, 2006: midiendo el cambio de opiniones durante la campaña presidencial. *Política y gobierno*. XIV, 437-465.
- Lazarsfeld, P., Berelson, B. y Gaudet, H. (1944) *The People's Choice: How the Voter Makes Ups His Mind in a Presidential Campaign*. Columbia University Press: Nueva York.
- Lloret, D., Lledó, A., Nieto, M., y Aldeguer, B. (2009). Coherencia entre identificación partidista e ideología política en un contexto electoral. *Psicología política*. No. 38, 75-95.
- Luttbeg, N. y Gant, M. (1985). The Failure of Liberal/Conservative Ideology as a Cognitive Structure. *The Public Opinion Quarterly*, Vol. 49, No. 1: 80-93
- Marcus, G. (2002). Political Psychology: A personal View. En Renwick, M. C. (Ed). *Political Psychology* (95-107). Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Marcus, G. y Mackuen, M. (2001). Emotions and politics: the dynamic functions of emotionality. En Kuklinski, J. (Ed). *Citizen and politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- McClosky, H. (1958). Conservatism and personality. *American Political Science Review*. 52, 27-45.
- Moreno, A. (1999). Ideología y voto: dimensiones de competencia política en México en los noventa. *Revista Política y Gobierno*. Vol. V. No. 1, 45-82.
- Moreno, A. (2003). *El votante mexicano: Democracia, actitudes políticas y comportamiento electoral*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Moreno, A. y Méndez P. (2007). Identificación partidista en las elecciones presidenciales en México: 2000 y 2006. *Revista Política y Gobierno*. México: Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE). Vol. XIV, No. 1. Pp. 43-75.
- Nelson, T, y Garst, J. (2005). Values-based political messages and persuasión: relationships among speaker, recipient, and evoked values. *Political psychology*. 4- 489, 516.
- Nie, N., Verba, S., y Petrocick, J. (1976). *The changing american voter*. Cambridge, Harvard University Press.
- Pancer, S., Brown, A. y Widdis Barr, C. (1999). Forming impressions of political leaders: A cross-national comparison. *Political Psychology*, 20, 345-368.
- Peffley, M. y Hurwitz, J. (1985). A Hierarchical model of attitude constraint. *American Journal of Political Science*, 29, 871-90.
- Poiré, A. (2001). Turnout in Mexico's Presidential Election: Evidence from the Mexico 2000 Panel Study". ITAM, Working Papers in Political Science. México City.

- Porter, M. (2000). Attitudes, Values, Beliefs, and the Microeconomics of Prosperity. En: Harrison y Huntington (Ed.). *Culture Matters: How values shape human progress*.
- Riemann, R., Grubich, C., Hempel, S., Mergl, S., Richter, M. (1993). Personality and attitudes toward current political topics. *Personality and individual differences*, 15, 313-321.
- Roccas, S. (2005). Religion and value systems. *Journal of Social Issues*, 61, 747–759.
- Roccas, S., Sagiv, L., Schwartz, S. y Knafo, A. (2002). The big five personality factors and personal values. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 28. 789–801.
- Rokeach, M. (1960). *The open and closed mind: Investigations into the nature of belief systems and personality systems*. New York: Basic books.
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. Nueva York. Free Press.
- Schoen, H., y Schumann, S. (2007). Personality traits, partisan attitudes, and voting behavior. Evidence from Germany. *Political psychology*. 28, 471-498.
- Schwartz, S. (1992). Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries. En M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25) (pp. 1-65). New York: Academic Press.
- Schwartz, S. (1994). Beyond individualism-collectivism: New cultural dimensions of values. In U. Kim, C. Kagitcibasi, H. Triandis-G. Yoon (Eds.): *Individualism and collectivism: Theoretical and methodological issues*. Newbury Park, CA: Sage.
- Schwartz, S. y Barnea, M. (1995). Los valores en las orientaciones políticas. *Aplicaciones a España, Venezuela y México. Psicología política*. 11. 15-40.
- Schwartz, S. y Huisman, S. (1995). Value priorities and religiosity in four western religions. *Social Psychology Quarterly*, Vol. 58, No. 2 (Jun., 1995), pp. 88-107.
- Schwartz, S. (2003). A Proposal for Measuring Value Orientations across Nations. Chapter 7 in the Questionnaire Development Package of the European Social Survey. Website: www.europeansocialsurvey.org.
- Schwartz, S. (2007). Basic personal values. Report to the National Election Studies Board Based on the 2006 NES Pilot Study.
- Schwartz, S., Caprara, V., y Vecchione, M. (2010). Basic personal values, core political values, and voting: a longitudinal analysis. *Political Psychology*, Vol. 31. No. 3
- Sears, D. (1983). The Persistence of Early Political Predispositions. In *Review of Personality and Social Psychology*, L. Wheeler and P. Shaver eds. Beverly Hills, CA: Sage.

- Sears, D. (2001). The role of affect in symbolic politics. En Kuklinski, J. (Ed.). Citizen and politics. Cambridge: Cambridge University Press.
- Seeman, M. (1959). On the meaning of alienation. *American Sociological Review*. 24, 783-791.
- Sommano, M., y Ortega, R. (2003). La identificación partidista de los mexicanos y el cambio electoral, 1994-2000. *Foro Internacional*. 171, 10-38
- Stenner, K. (2005). *The authoritarian Dynamic*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stewart, M. y Clarke, H. (1992). The (un)importance of party leaders: Leader images and party choice in the 1987 British election. *Journal of politics*, 54, 447-470.
- Temkin, B. (1987). Attitude Change, Dogmatism, and Ascription of Responsibility: The Case of the State Commission of Inquiry on the Massacres at Sabra and Shatila. *Political Psychology*. Vol. 8, No. 1. 21-33.
- Temkin, B., Solano, S., y Del Tronco, J. (2008). Explorando el apartidismo en México: ¿Apartidistas o apolíticos? *América Latina Hoy*. 50, 119-145.
- Tomkins, S. (1963). Left and right: a basic dimensión of ideology and personality. In White, R. (Ed.). *The study of lives*. Chicago: Atherton.
- Wilson, G. (1973). *The psychology of conservatism*. London: Academic Press.
- Winter, D. (1973). *The power motive*. New York: Free Press.
- Zaller, J. (1991). Information, values and opinion. *American Political Science Review*, 85: 1215-37.
- Zaller, J. (1992). *The nature and origins of mass opinion*. New York: Cambridge University Press.
- Zazueta, H. y Arciniega, L. (2010). *Desarrollo de valores en el trabajo*. México: Editorial Trillas.

ANEXO I

LISTADO DE PAÍSES PRESENTES EN LA ENCUESTA MUNDIAL DE VALORES (2005)

País	N	País	N
Italy	1,012	Ukraine	1,000
Spain	1,200	Peru	1,500
USA	1,249	Uruguay	1,000
Canada	2,164	Ghana	1,534
Japan	1,096	Moldova	1,046
Mexico	1,560	Georgia	1,500
S Africa	2,988	Thailand	1,534
Australia	1,421	Indonesia	2,015
Norway	1,025	Vietnam	1,495
Sweden	1,003	Serbia	1,220
Argentina	1,002	Egypt	3,051
Finland	1,014	Morocco	1,200
S Korea	1,200	Jordan	1,200
Poland	1,000	Cyprus	1,050
Switzerland	1,241	Guatemala	1,000
Brazil	1,500	Trinidad and Tobago	1,002
Chile	1,000	Andorra	1,003
India	2,001	Malaysia	1,201
Slovenia	1,037	Burkina Faso	1,534
Bulgaria	1,001	Ethiopia	1,500
Romania	1,776	Mali	1,534
China	2,015	Rwanda	1,507
Taiwan	1,227	Zambia	1,500
Turkey	1,346	Germany	2,064
		TOTAL	67,268

ANEXO II

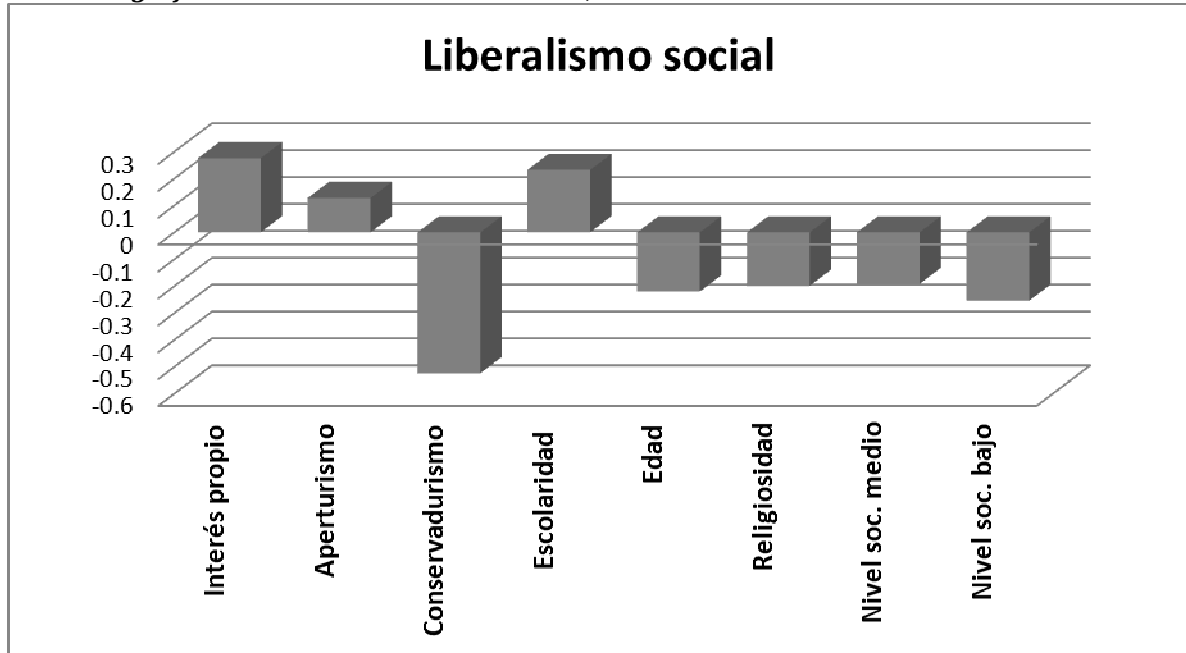
LISTADO DE PAÍSES QUE FUERON INCLUIDOS EN LOS MODELOS DE REGRESIÓN

País	N	País	N
Spain	839	Turkey	936
USA	1,041	Ukraine	447
Canada	1,495	Uruguay	572
Japan	334	Ghana	758
S Africa	1,481	Moldova	794
Australia	1,165	Georgia	682
Norway	880	Thailand	1,446
Sweden	755	Indonesia	1,227
Argentina	534	Vietnam	1,077
Finland	836	Serbia	595
S Korea	1,120	Jordan	844
Poland	465	Cyprus	990
Switzerland	949	Trinidad and Tobago	716
Brazil	1,006	Andorra	905
Chile	646	Burkina Faso	464
India	664	Ethiopia	794
Slovenia	616	Mali	561
Bulgaria	455	Zambia	601
Romania	805	Germany	1,370
Taiwan	1,104	Total	32,969

ANEXO III

GRAFICOS DE EFECTOS MARGINALES

Gráfica 1-III. Efectos marginales para el índice de liberalismo social. Valores y variables sociodemográficas. Encuesta Mundial de Valores, 2005.



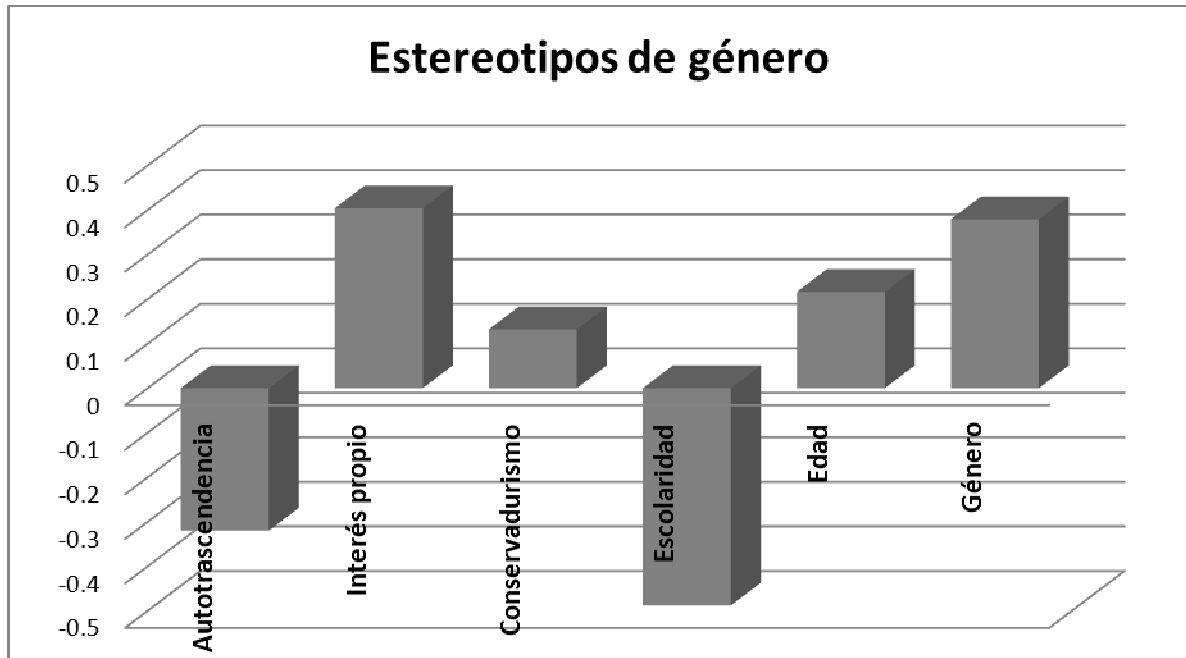
Gráfica 2-III. Efectos marginales para el índice de confianza en instituciones políticas. Valores y variables sociodemográficas. Encuesta Mundial de Valores, 2005.



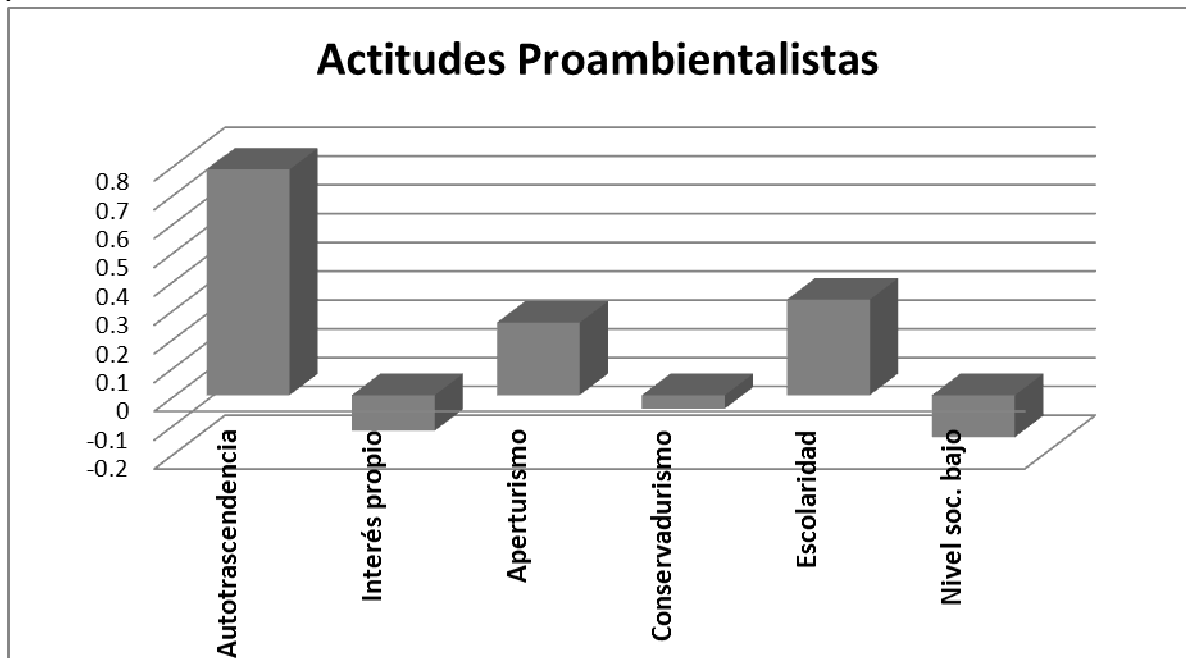
Gráfica 3-III. Efectos marginales para el índice de confianza en instituciones sociales. Valores y variables sociodemográficas. Encuesta Mundial de Valores, 2005.



Gráfica 4-III. Efectos marginales para el índice de estereotipos de género. Valores y variables sociodemográficas. Encuesta Mundial de Valores, 2005.



Gráfica 5-III. Efectos marginales para el índice de actitudes proambientalistas. Valores y variables sociodemográficas. Encuesta Mundial de Valores, 2005.



Gráfica 6-III. Efectos marginales para el índice de apoyo a gobiernos autoritarios. Valores y variables sociodemográficas. Encuesta Mundial de Valores, 2005.

