

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA

Departamento de Sociología II (Ecología humana y población)



**EL PROCESO DE DIFUSIÓN DE LA IDENTIFICACIÓN
EUROPEA Y DE LAS ACTITUDES HACIA LA UNIÓN A
TRAVÉS DE LAS REDES SOCIALES**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

M^a Livia García Faroldi

Bajo la dirección del doctor
Félix Requena Santos

Madrid, 2005

ISBN: 84-669-2823-5

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA**

DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA II “ECOLOGÍA HUMANA Y POBLACIÓN”



**EL PROCESO DE DIFUSIÓN DE LA
IDENTIFICACIÓN EUROPEA
Y DE LAS ACTITUDES HACIA LA UNIÓN
A TRAVÉS DE LAS REDES SOCIALES**

TESIS DOCTORAL PRESENTADA POR:

M^a LIVIA GARCÍA FAROLDI

DIRIGIDA POR EL PROFESOR:

Dr. FÉLIX REQUENA SANTOS

2005

INDICE

Prólogo.....	4
0. Introducción.....	8
0.1. Las actitudes.....	9
0.2. La identificación con el grupo.....	14
0.3. Objetivos.....	21
0.4. Hipótesis.....	22
1. Marco teórico del análisis de redes.....	24
1.1. El análisis de redes.....	24
1.2. Las aportaciones de Simmel: el tamaño de los grupos, los círculos sociales y la importancia del territorio para la pertenencia.....	28
1.3. La teoría macroestructural de Peter Blau.....	33
1.4. La teoría de la fuerza de los lazos débiles de Granovetter.....	36
1.5. La integración macro-micro.....	40
2. Identidades colectivas. El estudio de la identidad europea.....	49
2.1. Nación, identidad y ciudadanía.....	49
2.1.1. La nación.....	50
2.1.1.1. El concepto de nación.....	50
2.1.1.2. Tipologías de las naciones.....	53
2.1.2. Las identidades colectivas: identidad nacional y europea.....	58
2.1.3. La ciudadanía.....	66
2.2. El estudio de la identidad europea y del apoyo a la Unión.....	69
2.2.1. El enfoque del cosmopolitismo.....	70
2.2.1.2. Inglehart: la importancia de los valores postmaterialistas y las habilidades políticas.....	70
2.2.1.3. Deutsch: la importancia de las variables estructurales.....	71

2.2.2. El enfoque del actor racional.....	72
2.2.2.2. El apoyo utilitarista.....	72
2.2.2.3. El impacto de las políticas de integración.....	73
2.2.3. El nivel de información y el apoyo a la Unión.....	74
2.2.4. La afinidad hacia los ciudadanos de otros países comunitarios.....	76
3. El proceso de difusión de innovaciones.....	79
3.1. La difusión de una innovación a través de la estructura social: la escala de Galtung.....	80
3.2. El estudio de la difusión de una innovación desde la perspectiva reticular..	82
3.2.1. El análisis de Rogers: el liderazgo de opinión.....	82
3.2.2. El estudio de las posiciones de puente y de la equivalencia estructural de Burt.....	86
3.2.3. El análisis de Valente: las redes de difusión relacionales.....	92
3.2.3.1. El modelo del liderazgo de opinión.....	93
3.2.3.2. El modelo de la pertenencia al grupo.....	96
3.2.3.3. El modelo de la densidad personal y la densidad de la red.....	97
3.2.3.4. El modelo de la exposición personal dentro de la red.....	98
4. Identificación grupal e influencia interpersonal.....	101
4.1. Identidad social y autocategorización.....	101
4.2. Qué se entiende por influencia interpersonal.....	106
4.3. El poder normativo de la interacción social.....	108
4.4. La importancia de los grupos primarios en el estudio de las actitudes de los individuos.....	114
4.5. El “descubrimiento” de los líderes de opinión y la hipótesis del flujo de comunicación en dos pasos.....	118

5.	Aspectos metodológicos.....	125
5.1.	El análisis dinámico como herramienta para estudiar los procesos de difusión.....	126
5.2.	Las redes de discusión política.....	133
6.	Análisis y resultados.....	146
6.1.	La difusión de una actitud positiva hacia la UE y la identificación con Europa.....	146
6.1.1.	La actitud hacia la UE.....	150
6.1.2.	La identificación con Europa.....	164
6.2.	La influencia interpersonal a través de las redes personales: identificaciones y actitudes hacia la UE.....	172
6.2.1.	Descripción de las dos redes.....	172
6.2.2.	Análisis factoriales y creación de escalas.....	184
6.2.2.2.	Las escalas de experto práctico y teórico.....	184
6.2.2.3.	Las escalas de identificación con España y la Unión Europea.....	187
6.2.2.4.	Las escalas de actitud global positiva hacia la UE y de afectividad-utilitarismo.....	194
6.2.3.	Asociación entre escalas de identificación, actitud hacia la Unión y otras variables actitudinales.....	196
6.2.4.	Características de la red de discusión política.....	215
6.2.5.	Medidas estructurales de la red y de los actores.....	219
6.2.6.	La influencia de la red personal: relación entre las distancias en la actitud y las distancias reticulares de ego y áter.....	231
6.2.7.	Factores que influyen en la distancia en las actitudes de ego y áter.....	242
7.	Conclusiones.....	255
	Bibliografía.....	268
	Anexos.....	291

PROLOGO

Las páginas que siguen son el resultado de un trabajo al que he dedicado muchas horas en estos últimos años. Fue en parte la casualidad lo que me llevó a estudiar las actitudes hacia la Unión Europea y la identidad europea, aunque el azar no intervino en que la Unión fuera mi objeto de estudio. La UE empezó a interesarme más de lo que era habitual entre mis compañeros de aula desde que realicé una estancia como estudiante Erasmus en Italia, cuando cursaba el tercer año de Periodismo en la Universidad de Málaga. Los meses transcurridos en Siena me hicieron conocer a muchos jóvenes de otros países europeos y establecer muchas amistades, algunas de las cuales aún hoy permanecen vivas pese a los años transcurridos. Cuando volví a Málaga, mis conocimientos de italiano fueron la clave para que uno de los profesores de la Universidad me ofreciera formar parte del equipo que anualmente analizaba, para la Fundación FUNDESCO, la imagen que transmitía de la Unión Europea la llamada “prensa de influencia rectora” de los países miembros. Fue entonces cuando empecé a pensar en realizar una tesis doctoral que estudiara la influencia de los medios de comunicación sobre la opinión pública española a través de un análisis de contenido de éstos. Por aquel entonces, simultaneaba mi último año de licenciatura en Periodismo con el primero de Sociología en la Universidad Nacional de Educación a Distancia.

Según iba profundizando en el estudio de la sociología, mi enfoque sobre el tema de la tesis cambió: seguía decidida a estudiar qué imagen tienen los españoles de la Unión Europea, pero la influencia de los medios de comunicación fue sustituida por la de los grupos sociales. Y, dentro del estudio de los grupos sociales, el que hasta entonces había sido mi profesor de Sociología en Periodismo y que después se convirtió en mi director, Félix Requena Santos, me aconsejó emplear el análisis de redes, un enfoque poco utilizado por los investigadores españoles. Así, aunque la perspectiva y la metodología habían cambiado desde el proyecto inicial que había esbozado cuando terminaba la carrera de Periodismo hasta el diseño definitivo terminado cuando acabé la licenciatura de Sociología y empecé a trabajar en la tesis, el objeto de estudio se había mantenido inmutable: la Unión Europea.

Dice la sabiduría popular que es de bien nacidos ser agradecidos. Aunque realizar una tesis es uno de los trabajos más solitarios que se me ocurre imaginar, lo cierto es que esta investigación se hubiera desarrollado de manera muy distinta sin la ayuda que he recibido de muchas personas. Resulta difícil decidir por dónde comenzar los agradecimientos así que los iniciaré por la persona que, después de mí, más implicada ha estado en el desarrollo de esta tesis. Gracias, Félix, por haber aceptado mi proposición de dirigirme la tesis pese a que cuando la comencé te acababas de trasladar a más de 1.000 kilómetros de Málaga y ello ha supuesto más trabajo para ti y más dificultades de las que ya de por sí supone dirigir una tesis. Quisiera también dar las gracias a los dos catedráticos que, a lo largo de estos años, han dirigido el Departamento de Sociología y Derecho del Estado de la Universidad de Málaga donde comencé a trabajar a la vez que empecé a documentarme sobre la tesis: Juan del Pino Artacho y Rafael Gobernado Arribas. Ellos me han ofrecido todo el apoyo, intelectual, humano y material, y han puesto a mi disposición todos los recursos del departamento para que mi trabajo resultara menos pesado y para dejarme, en la medida de lo posible, unos meses sin impartir clases para que me dedicara a tiempo completo a la tesis. Hago extensible este agradecimiento a todos mis compañeros de departamento, que se han interesado por mi investigación y me han animado y apoyado siempre.

Si es una dificultad adicional realizar una tesis residiendo en Málaga cuando el director vive en Santiago de Compostela, todo se complica aún más si la tesis está inscrita en el Departamento de Sociología II de la Universidad Complutense de Madrid. Debo agradecer al profesor Juan Díez Nicolás el haber sido mi tutor académico durante estos años, pues siempre estuvo disponible cuando necesité su ayuda para realizar gestiones en la Universidad y aceptó dejar de serlo para formar parte del tribunal que juzgará esta investigación. Gracias también al profesor Jesús Leal por haberse convertido en mi tutor en los últimos tiempos en sustitución del profesor Díez Nicolás. También quisiera mencionar el eficiente trabajo de las secretarías del Departamento de Sociología II, María José, y de Tercer Ciclo, Amparo, por haberme facilitado siempre en la medida de lo posible los trámites que he tenido que hacer desde Málaga.

Dentro del ámbito universitario, muchos han sido los profesores que me han ofrecido consejos inestimables e ideas fructíferas para mi investigación. Es el caso de José Ramón Torregrosa, de la Universidad Complutense de Madrid, de Juan Díez

Medrano, de la Universidad de Barcelona, de José Luis Molina, de la Universidad Autónoma de Barcelona, de Isidro Maya Jariego, de la Universidad de Sevilla, de Gianfranco Bettin Lattes, de la Università di Firenze (Italia), de Vittorio Cotesta y Massimo Pendenza, de la Università di Salerno (Italia)... Todos ellos, además de interesarse por mi trabajo, me han facilitado generosamente investigaciones suyas o de otros autores que no eran fácilmente localizables en las bibliotecas o que, incluso, no se habían publicado todavía. También he contado con el apoyo material que me han ofrecido los profesores Juan Villena y Antonio Avila, del Departamento de Filología Griega, Estudios Arabes y Lingüística General y Documentación de la Universidad de Málaga, que me prestaron una grabadora digital de gran calidad de sonido para grabar las entrevistas de mi trabajo de campo.

Quisiera hacer un agradecimiento especial a Alexis Ferrand, de la Université de Lille (Francia), y a Tom Snijders, director científico del ICS (The Interuniversity Center for Social Science Theory and Methodology) de Groningen (Países Bajos). Ambos me aportaron, a lo largo de muchas horas de fructífera conversación, valiosas consideraciones teóricas y metodológicas que incorporé a mi trabajo. Otras dos personas vinculadas al ICS me han ayudado también en aspectos concretos de mi investigación: el profesor W. Van Schuur, quien de manera desinteresada me facilitó un programa informático que ha desarrollado él mismo, y Martin van der Gaag, quien me explicó dicho programa. Por último, también en los Países Bajos, aunque vinculado a la Universidad de Ámsterdam, Gerhard van de Bunt desarrolló matemáticamente algunas formulaciones teóricas de mi investigación. Todas estas personas, científicos excelentes y de reconocido prestigio, han demostrado también ser personas con una gran generosidad al ofrecerme su ayuda y su sabiduría. Para finalizar esta lista de personas vinculadas al ámbito universitario, debo agradecer a Dominique Duprez, director del laboratorio de investigaciones sociológicas CNRS-CLERSÉ de la Université des Sciences et Technologies de Lille, el haberme invitado a realizar una estancia en su laboratorio y haber puesto a mi disposición todos los recursos necesarios para llevar a cabo mi trabajo.

Pero en el proceso, largo y a veces especialmente complejo, de realizar una tesis, la académica no es la única ayuda que es bienvenida. Este trabajo no hubiera sido posible sin el apoyo incondicional que me ha prestado mi familia y mis amigos. Gracias

a mis padres, Jesús y Graziella, por haberme dado su aliento en los momentos de desánimo y por haber tenido la paciencia de leer el primer borrador completo de la tesis para ayudarme a corregirlo y mejorarlo. Gracias a mi padre por su inestimable ayuda en el diseño y elaboración del cuestionario. Gracias a mis hermanos, Daniel y Gianni, por estar siempre dispuestos a echar una mano en lo que pudieran, por demostrarme su cariño y, en el caso de Gianni, por mantener algunas discusiones metodológicas conmigo que fueron más útiles de lo que él piensa. También son muchos los amigos que durante estos años se han interesado por “cómo va la tesis”, me han escuchado pacientemente en algún momento en que el cansancio hacía mella y me han animado a seguir: mis amigos de la Universidad a Distancia (Rafa, Tere, Luis, Encarni, Pepe, Paloma y Bea), Paco, Caro, Inma y Luis, Mariano, Hilvert, Vanesa, Laura, Manolo, Sonia, Diego y tantos otros amigos. Quisiera mencionar especialmente a Clemen, cuya experiencia realizando una tesis unos años antes que yo me ayudó a darme cuenta de que todos los doctorandos pasan por las mismas fases de exaltación, de creatividad, de agotamiento y de desánimo. También debo dar las gracias a quien considero “mi informático a domicilio”, Lupi, quien me ha solucionado más de un problema cuando el ordenador se declaraba en estado de rebeldía y paralizaba mi trabajo.

Cualquiera que haya vivido de cerca el proceso de gestación y elaboración de esta tesis habrá notado que falta una persona en esta lista de agradecimientos. Ella sabe ya cuánto me ha ayudado, pero estas líneas son un reconocimiento público a Ainhoa de Federico de la Rúa. Ella actuó de intermediaria para conseguir una invitación oficial por parte del CNRS/CLERSÉ, me acogió en su casa de Lille como a una hermana, me ayudó a encauzar los primeros análisis que desarrollé, me sugirió mejoras en los análisis, me puso en contacto con Ferrand y los sociólogos del ICS. Pero gracias, sobre todo, por confiar en mí y por creer en mi trabajo, por ayudarme en los momentos difíciles y por compartir conmigo los momentos alegres. Gracias por ser mi mentora.

El último agradecimiento se lo debo a las 108 personas que forman parte de las dos redes que estudio en Málaga. Esas 108 personas que, de manera generosa y desinteresada, abrieron las puertas de sus casas a una desconocida y hablaron con sinceridad de lo que piensan, de lo que opinan, de lo que sienten y de con quiénes comparten esos pensamientos, opiniones y sentimientos. Sin ellas, nada de esto habría sido posible. Gracias.

0. INTRODUCCIÓN

La presente investigación estudia las actitudes que la población española mantiene hacia la Unión Europea y si existe una identidad europea. Las actitudes son un componente psicosociológico que es más difícil de aprehender que un comportamiento manifiesto. La actitud es un “constructo hipotético”,¹ algo que no se puede asir directamente, sino que se debe únicamente inferir a partir de las elecciones efectuadas entre diversas alternativas. Se trata de medir una orientación positiva, negativa o neutra hacia un objeto social ayudados por escalas construidas a partir de proposiciones o de listas de adjetivos producidas por el investigador y no por el sujeto estudio. En esta investigación se trata, además, de descubrir un tipo de actitudes que para algunas personas del ámbito de estudio –España- son secundarias, otras ni siquiera las han analizado en profundidad y, en todo caso, son actitudes que en muchos casos están en proceso de formación, ya que el objeto al que se refieren es un fenómeno reciente, pues España forma parte de la Unión Europea desde hace escasamente dos décadas. Se quiere estudiar qué actitudes existen en la población española hacia la Unión Europea y su proceso de integración y qué factores son relevantes para explicar el sostenimiento de dichas actitudes.

Por otra parte, es fundamental prestar atención a la identificación con la Unión Europea. Algunos de los historiadores y sociólogos que estudian el desarrollo de las naciones y los nacionalismos han resaltado que estos procesos son históricos, surgen de una minoría intelectual que defiende la idea nacional y la difunde hacia el resto de la población. Las naciones son comunidades imaginadas y, por tanto, las identidades nacionales se construyen. Por ello, resulta de especial interés y, a la vez, una oportunidad para el científico, estudiar el proceso de construcción de una identidad europea, porque el investigador puede analizar *in situ* cuáles son las estrategias de las élites y el Estado para difundir esta nueva idea política y, a su vez, se puede interrogar directamente a los ciudadanos sobre el impacto que tiene en ellos la ideología oficial, si compatibilizan, y cómo lo hacen, las identificaciones ya existentes y consolidadas que forman parte de su personalidad con esta nueva identificación, la europea.

¹ Zavalloni, M. y Louis-Guérin, C.; *Identité sociale et conscience*; Les presses de l'Université de Montréal, Montreal, 1984, p.26. Comillas de los autores.

0.1. LAS ACTITUDES

Allport² recogió a principios de los años treinta más de cien definiciones de actitud, a las que se han de sumar numerosas aportaciones en fechas posteriores. Thurstone³ define actitud como "la intensidad de afecto en favor o en contra de un objeto psicológico"; El primero define la actitud como "un estado mental y neurológico de atención, organizado a través de la experiencia, y capaz de ejercer influencia directiva o dinámica sobre la respuesta del individuo a todos los objetos y situaciones con las que está relacionado"⁴; Murphy, Murphy y Newcomb⁵ señalan que se trata de "una respuesta afectiva, relativamente estable, en relación con un objeto"; y, por último, Newcomb, esta vez junto a Turner y Converse,⁶ afirman que "desde el punto de vista cognoscitivo, la actitud representa una organización de cogniciones poseedoras de valencias. Desde el punto de vista de la motivación, la actitud representa un estado de atención a la presentación de un motivo".⁷

Repasando todas estas definiciones, se concluye que las características definitorias de la actitud son a) la organización duradera de creencias y cogniciones en general; b) la carga afectiva a favor o en contra; c) la predisposición a la acción y d) la dirección a un objeto social. Se puede resumir todo lo dicho definiendo la actitud como una organización duradera de creencias y cogniciones en general, dotada de una carga

² Allport, G. W.; "Attitudes", en Murchison, C. (Dir.); *A Handbook of Social Psychology*; Clark University Press, Worcester, Massachusetts, 1935, pp. 789-844, citado en Rodrigues, A.; *Psicología social*; Editorial Trillas, México, 1979. Todas las definiciones incluidas se recogen en el manual de Rodrigues, *op. cit.*

³ Thurstone, L. L.; "Attitudes can be measured", *American Journal of Psychology*, nº 33, 1928, pp. 289-368.

⁴ Allport, G.W., *op. cit.*

⁵ Murphy, G., Murphy, L. B. y Newcomb, T.M.; *Experimental Social Psychology*; Harper and Row, Nueva York, 1937.

⁶ Newcomb, T. M., Turner, R.H. y Converse, P. E.; *Social Psychology: The Study of Human Interaction*; Holt, Rinehart and Winston, Nueva York, 1965.

⁷ La valencia hace referencia a la dirección, se relaciona con la evaluación y ésta se refiere al carácter positivo o negativo que se atribuye al objeto actitudinal (Morales, J. F., "Actitudes", en Morales, J. F. y Huici, C. (coord.); *Psicología Social*; McGraw-Hill, Madrid, 1999, pp.81-107). Newcomb señala que "el término 'motivo' no se refiere a la ejecución de conductas, sino a ciertas formas de estar dispuesto a dirigir la propia energía hacia una meta determinada. Esa manera de estar dispuesto se conoce a veces con el nombre de orientación. Una orientación que reaparece con persistencia a lo largo de cierto periodo de tiempo se conoce con el nombre de "actitud" (Newcomb, T. M.; *Manual de Psicología Social*; Editorial Universitaria de Buenos Aires, Buenos Aires, 1964, p. 108).

afectiva a favor o en contra de un objeto social definido, que predispone a una acción coherente con las cogniciones y afectos relativos a dicho objeto.⁸

Las actitudes tienen tres componentes: el cognoscitivo, que consiste en las creencias, valores y estereotipos acerca de un objeto; el afectivo, que se refiere a los sentimientos y emociones que acompañan, en mayor o menor grado, a toda actitud; y el conductual, que abarca la tendencia a actuar o a reaccionar de un cierto modo con respecto al objeto.⁹ Estos tres elementos dan lugar a tres tipos de respuesta: las respuestas cognitivas, que se refieren a la evaluación positiva o negativa del objeto a través de las creencias; las afectivas, que incluyen los sentimientos, estados de ánimo y emociones asociadas con el objeto de la actitud, y las respuestas conativo-conductuales, que son las conductas aunque, en el caso del estudio sobre actitudes, también se incluyen las intenciones de conducta. Pese a que existen tres tipos de componentes en la actitud, ésta no pierde su carácter unitario. Desde un punto de vista teórico, la actitud es el estado interno evaluativo y los tres tipos de respuesta son sus vías de expresión, mientras que desde un punto de vista metodológico todos los tipos de respuesta remiten en última instancia a la misma variable, que es la actitud. Por tanto, cabe esperar que al analizar los tres tipos de respuesta estén relacionadas de manera positiva.¹⁰

Una de las aportaciones más conocidas en el campo de las actitudes es la de Katz,¹¹ que analiza la naturaleza de las actitudes, sus dimensiones y sus relaciones con otras estructuras y procesos psicológicos desde un punto de vista funcionalista:

“Actitud es la predisposición del individuo a valorar ciertos símbolos u objetos o aspectos de su mundo de un modo favorable o desfavorable. Opinión es la expresión verbal de una actitud, pero las actitudes pueden expresarse también en conductas no verbales. Las actitudes incluyen a la vez lo afectivo o núcleo del sentimiento de agrado o desagrado y lo cognitivo o creencia que son los elementos que describen el objeto de la actitud, sus características sus relaciones con otros objetos. Así, todas las

⁸ Rodrigues, A.; *op. cit.*; pp. 329-330.

⁹ *Ibidem.*

¹⁰ Morales, *op. cit.*. La hipótesis de la correlación positiva entre los tres componentes de la actitud fue corroborada por los estudios de Breckler, que presentó evidencias de que existe una estructura tridimensional de la actitud (Breckler, S.J.; "Empirical validation of affect, behavior and cognition as distinct components of attitude"; *Journal of Experimental Social Psychology*, nº 25, 1984, pp. 1191-1205).

¹¹ Katz, D.; "El enfoque funcional en el estudio de las actitudes", en Torregrosa, J. R. y Crespo, E. (comp.); *Estudios básicos de Psicología Social*; CIS, Biblioteca "Hora", Barcelona, 1982, pp. 261-297.

*actitudes implican creencias, pero no todas las creencias implican actitudes. Cuando determinadas actitudes específicas se organizan en una estructura jerárquica, constituyen sistemas de valores.”*¹²

Katz distingue varias dimensiones presentes en las actitudes: 1) la intensidad, que hace referencia a la fuerza del componente afectivo; 2) la especificidad o generalidad de la actitud, que se relaciona con el componente cognitivo; 3) el grado de diferenciación de las creencias, que se refiere al número de creencias o ítems cognitivos contenidos en la actitud; 4) el número y fuerza de sus vínculos con un sistema de valores conexo; 5) la centralidad de la actitud, que se refiere a su papel dentro de un sistema de valores y la medida en que este sistema está vinculado al concepto que el individuo tiene de sí mismo; y 6) la relación de la actitud con la acción o conducta manifiesta. El cambio de actitud será más sencillo si la intensidad es pequeña, si la estructura cognitiva es elemental, si está poco unida a un sistema de valores y si dicho sistema de valores no está estrechamente vinculado a la personalidad del individuo. Los intentos de cambiar una actitud se pueden dirigir al componente cognitivo o al afectivo, aunque Rosenberg presentó evidencia experimental de que un cambio en uno de los componentes produce cambios en el otro.¹³

Katz clasifica las funciones que desempeñan las actitudes para el individuo en cuatro categorías: 1) La función instrumental, adaptativa o utilitaria -las actitudes son o medios para alcanzar la meta deseada o evitar la indeseable, o asociaciones afectivas basadas en las experiencias que han conseguido la satisfacción del motivo-; 2) La función defensiva del yo; 3) La función expresiva de valores -existen actitudes que tienen como función dar una expresión positiva a los valores centrales y al tipo de persona que un sujeto cree ser; y 4) La función cognoscitiva -las personas necesitan patrones o marcos de referencia para comprender su mundo, y las actitudes ayudan a suministrar tales patrones-.

Newcomb, al igual que otros científicos como Haider, Festinger y Osgood y Tannenbaum, centra su atención en la noción de congruencia cognoscitiva. Todos ellos defienden que las personas tienden a buscar la congruencia, la coherencia entre las actitudes y entre los componentes integrantes de las actitudes. Por tanto, las actitudes

¹² *Ibidem*, p. 265.

¹³ Rosenberg, M. J.; "A Structural Study of Attitude Dynamics", *Public Opinion Quarterly*; vol. 24, 1960, pp. 319-340.

conducentes a un estado de armonía se forman con más facilidad y aquéllas incongruentes son de difícil formación y asimilación, aunque todas las personas exhiben conductas que indican la existencia de actitudes incongruentes.¹⁴

Concretamente, Newcomb¹⁵ señala varias dimensiones que se deben medir al estudiar las actitudes: en primer lugar, la dirección en pro o en contra del objeto actitudinal; en segundo lugar, la amplitud de las áreas cubiertas por actitudes favorables o desfavorables; en tercer lugar, la consistencia de la respuesta favorable o desfavorable; cuarto, la intensidad de las actitudes; y quinto, la saliencia de las actitudes, entendiendo por saliencia "algo parecido a la espontaneidad, se refiere a la presteza potencial de una persona para responder de cierta manera".¹⁶ La amplitud de las áreas cubiertas por la actitud se refiere a que muchas actitudes amplían su alcance a medida que crece el número de objetos y tópicos que llegan a ser percibidos en función de un marco de referencia dominante. La intensidad, por su parte, se ha relacionado en muchos experimentos con el grado en que se está a favor o en contra de algo y ello sugiere que ambos tipos de respuestas, intensidad y grado, brotan de la misma actitud. Por último, hay que tener en cuenta que cuanto más saliente es una actitud en alguien, más fácilmente será expresada con un mínimo de estimulación externa. Newcomb supone que una actitud muy saliente tiene más importancia para la persona que la expresa que una actitud que sólo sale a la luz después de que el investigador realice muchas preguntas, aunque el problema para averiguar la saliencia de una actitud se encuentra en que las preguntas directas formuladas al entrevistado no permiten medirla. En la teoría de Newcomb, es fundamental el concepto de marco de referencia:

"La expresión 'marco de referencia' se usa por lo general para indicar el tipo de fondo que influye en la forma de estructurar la percepción. En su sentido más amplio, incluye todos los factores objetivos y subjetivos que tienen incidencia sobre la forma de percibir una figura (...) Un marco de referencia funciona, pues, como un contexto perceptual que ejerce una influencia selectiva sobre la forma de percibir las cosas (...) Un marco de referencia también puede servir para determinar percepciones cualitativas, así como cuantitativas (...) Un individuo percibe las cosas en formas que no corresponden a una manera necesaria de percibirlas. Lo que determina que algo sea visto de esta manera, cuando muy bien podría haber sido percibido de otro modo, constituye el marco de referencia

¹⁴ Para una revisión de las teorías de estos autores, *cfr.* Rodrigues, *op. cit.*, capítulos 6 y 11.

¹⁵ Newcomb, T.M., *op. cit.*, pp. 182-188. El capítulo V de este manual se dedica a la medición de actitudes (pp. 182-236).

¹⁶ *Ibidem*, p. 187.

*para esa percepción. Los marcos de referencia suelen ser persistentes, de modo que uno percibe ciertas cosas de una manera característica. Los marcos de referencia persistentes (...) constituyen una parte importante de las actitudes. Son de importancia particular para la psicología social porque muchas situaciones sociales pueden ser percibidas de maneras diversas, sobre todo por personas que provienen de diferentes ambientes culturales”.*¹⁷

El concepto de marco de referencia es muy útil al estudiar las actitudes, ya que las actitudes que una persona mantiene dependen del marco de referencia personal. Newcomb¹⁸ señala que en gran medida los procesos por los que formamos actitudes están determinados por los principios de percepción, ya que los objetos actitudinales no son percibidos en el vacío, sino dentro de un contexto dado que es determinado por la experiencia previa.

La relación entre actitudes y marcos de referencia, aplicada a un objeto específico, tiene lugar en un solo sentido: la actitud está determinada por el marco de referencia dentro del cual percibe dicho objeto. Pero, una vez se ha adquirido una actitud hacia este objeto, dicha actitud incluye un marco de referencia, una disposición a percibir dicho objeto dentro de cierto marco de referencia y, por ello, no se puede decir ya que la actitud determine el marco, dado que éste es una parte de ella misma. Si el marco de referencia en que se percibe dicho objeto cambia, la actitud de la persona puede cambiar, pero no suele ocurrir el proceso contrario.

Los marcos de referencia no se desarrollan aisladamente, sin tener en cuenta los marcos de referencia de las personas cercanas al individuo. Las personas que son miembros del mismo grupo tienden a adquirir marcos de referencia similares, porque para los miembros de un grupo es especialmente importante poder comunicarse con respecto a cosas de interés común. Las actitudes serán similares en la medida en que la gente percibe dicho objeto dentro del marco de referencia de la misma meta. Los marcos de referencia compartidos son las normas sociales, y dichas normas se convierten en una parte esencial del proceso de actuar-percibir-pensar-sentir por el que el individuo se encamina hacia unas metas.¹⁹

¹⁷ *Ibidem*, pp. 121-123.

¹⁸ Newcomb, T.M.; *op. cit.*, cap. 6.

¹⁹ Newcomb señala dos motivos por los que puede ocurrir que los miembros de un grupo estén en desacuerdo: la primera razón es que dos miembros del mismo grupo son también miembros de otros grupos cuyas actitudes hacia dicho objeto difieren de las del grupo al que pertenecen ambos; la segunda

En esta investigación se estudian los procesos de influencia interpersonal y, de estos procesos, los que resultan de especial interés son los que tienen lugar en la interacción cotidiana con los miembros de la red personal del individuo. Desde una perspectiva interaccionista, se considera que la emergencia de nuevas actitudes, opiniones, representaciones y normas, y la transformación de las existentes, son fenómenos intrínsecos a las comunicaciones interpersonales, dado que estas interacciones tienen una capacidad de producción cognitiva y normativa

0.2. LA IDENTIFICACIÓN CON EL GRUPO

El segundo ámbito de interés es investigar si existe una identificación con la Unión Europea, es decir, si los habitantes de este proyecto político se definen como "europeos" y desarrollan una identidad común europea. Se prefiere hablar de identificación con la Unión Europea en vez de identidad europea pues este concepto recoge mejor el carácter dinámico de los procesos de formación de identidades colectivas. En este trabajo, cuando se habla de "identidad" no se le da a este fenómeno un carácter reificado, fijo e inmutable, sino que se le considera el resultado de un proceso social. En el caso concreto de la identidad europea, sólo en los últimos años los responsables del proyecto comunitario han empezado a hablar de una identidad común. Se estudia la identificación no desde un punto de vista estrictamente psicológico, sino como un proceso del individuo que tiene lugar en un contexto social. Se parte de la suposición de que la persona no crea sus actitudes y opiniones y no decide sus conductas en el vacío, de forma individual, sino teniendo en cuenta y siendo influido por aquellos de su ámbito más próximo, a los que a su vez también influye.

La psicología social ha analizado en las últimas décadas cuáles son los factores que intervienen en la creación de un grupo social y cómo se define éste. Los experimentos intergrupales de Tajfel permitieron concluir que la formación del grupo y la conducta intergrupales se desarrollan como resultado del proceso de categorización social, teoría que llamó de la identidad social. Demostró que toda interacción

es que las personas de un mismo grupo pueden percibir un objeto común de la misma manera excepto en cuanto a que sus intereses propios con respecto a dicho objeto son opuestos.

intergrupar se basa en la valoración negativa del exogrupo frente a una valoración positiva del endogrupo.²⁰ Los problemas de autodefinición de un individuo en un contexto social pueden replantearse en términos de la noción de identidad social. Al menos en nuestros tipos de sociedad, señala Tajfel, un individuo se esfuerza por lograr un concepto o imagen de sí mismo satisfactorio. Esta fue una de las bases de la temprana teoría de la comparación social de Leon Festinger, aunque este autor se interesó casi exclusivamente en las comparaciones sociales hechas entre individuos y en las evaluaciones de uno mismo y de los demás realizadas por medio de esas comparaciones interindividuales. Este énfasis en lo interindividual desatiende un aspecto que contribuye a la autodefinición del individuo: el hecho de que pertenece a numerosos grupos sociales y de que esa pertenencia contribuye, positiva o negativamente, a la imagen que cada uno tiene de sí mismo. Tajfel entiende la identidad social como aquella parte del autoconcepto de un individuo que deriva del conocimiento de su pertenencia a un grupo (o grupos) social junto con el significado valorativo y emocional asociado a dicha pertenencia, y el propio autor reconoce que utiliza una definición limitada de identidad para evitar discutir acerca de qué "es" la identidad. La hipótesis de la que parte Tajfel es que, por muy rica y compleja que sea la idea que los individuos tienen de sí mismos en relación con el mundo físico o social que les rodea, algunos aspectos de esta idea son aportados por la pertenencia a ciertos grupos o categorías sociales. En conclusión, la "identidad social" definida por Tajfel se debe considerar como un término usado para describir 1) aspectos limitados del concepto de sí mismo que son 2) relevantes para ciertos aspectos limitados de la conducta social.

Tajfel usa el concepto de categoría social para dar una perspectiva más social a la teoría al entender las relaciones interpersonales en el contexto más amplio de la pertenencia a diferentes categorías sociales. Al mismo tiempo, la pertenencia a diferentes categorías sociales da lugar a diferentes formas de categorización social, proceso que permite ordenar el ambiente social reduciendo la complejidad de estímulos del medio social, y orientando al individuo al crear y definir su lugar en la sociedad. Este proceso de categorización es esencial para explicar las relaciones intra e intergrupales, pues el proceso de categorización lleva tanto a una acentuación de las

²⁰ Tajfel, H.; *Grupos humanos y categorías sociales*; Ed. Herder, Barcelona, 1984.

diferencias intergrupales como a una acentuación de las semejanzas endogrupales.²¹ Vista desde esta perspectiva intergrupar de la identidad social, la categorización social puede, por tanto, considerarse como un sistema de orientación que ayuda a crear y definir el puesto del individuo en la sociedad. Como señala Berger:²²

*“Cada sociedad contiene un repertorio de identidades que es parte del 'conocimiento objetivo' de sus miembros... La sociedad no sólo define sino que también crea la realidad psicológica. El individuo se da cuenta de sí mismo en la sociedad, esto es, reconoce su identidad en términos socialmente definidos y estas definiciones se convierten en realidad en la medida en que el individuo vive en sociedad.”*²³

Para comprender la teoría de la identidad social, es necesario saber cómo define el autor a los grupos sociales a los que el individuo pertenece y que configuran su identidad social. Tajfel adopta como concepto de "grupo" la definición de "nación" desarrollada por Emerson: "La afirmación más simple que puede hacerse acerca de una nación es que es un conjunto de personas que sienten que son una nación y puede ser que, después del análisis más metódico, ésta sea también la afirmación definitiva".²⁴ Para Tajfel, la definición de grupo social debe hacer referencia a criterios externos e internos. Los primeros se refieren al reconocimiento como grupo por parte de alguna fuente externa. Los internos hacen referencia a la identificación con el grupo e incluye tres tipos de componentes:

- 1) Un componente cognitivo, en el sentido del reconocimiento de la pertenencia al grupo por parte del individuo.
- 2) Un componente evaluativo, la noción de grupo y la pertenencia a él tiene una connotación valorada positiva o negativamente.
- 3) Un componente emocional, la pertenencia puede ir acompañada por emociones dirigidas hacia el endogrupo y hacia el exogrupo.

Esta noción de Tajfel es aplicable a grupos sociales amplios. Algunas de sus ideas ya habían sido expresadas por Merton:

²¹ La teoría de la identidad social ha sido criticada por enfatizar los procesos intergrupales a expensas de los intragrupal, la insuficiente articulación de los procesos psicológicos y sociales en la explicación del comportamiento intergrupar y algunos autores dudan de la universalidad de la preferencia endogrupal. Para una revisión de éstas y otras críticas, *cfr.* Sánchez, José C.; *Psicología de los grupos. Teorías, procesos y aplicaciones*; McGraw-Hill, Madrid, 2002, pp. 146 y ss.

²² Berger, P.L.; "Identity as a problem in the sociology of knowledge"; *European Journal of Sociology*, nº 7, 1966, pp. 105-115.

²³ *Ibidem.*, p. 106

²⁴ Emerson, R.; *From empire to nation*; Harvard University Press, Cambridge, 1960.

“En primer lugar, se entiende en general que el concepto sociológico de grupo se refiere a un número de personas que actúan entre sí de acuerdo con normas establecidas. (...)”

El segundo criterio (...) es que las personas que actúan entre sí se definan como "miembros", es decir, que tengan expectativas normadas de formas de interacción que son moralmente obligatorias para ellos y para los demás miembros, pero no para los que son vistos como extraños al grupo.

El tercer criterio correlativo es que las personas en interacción sean definidas por otras como "pertenecientes al grupo", comprendiendo esos otros compañeros de grupos y no compañeros.”²⁵

La definición de Emerson acerca de las naciones es esencialmente psicosocial, dado que, en último término, los miembros de un grupo nacional son considerados como tales cuando se autocategorizan con un alto grado de aprobación dentro de un determinado modo de comportarse, y cuando los otros están de acuerdo en categorizarlos dentro de ese mismo comportamiento. Tajfel reconoce que los acontecimientos históricos, políticos, sociales y económicos no son considerados en esta afirmación aunque hayan sido sin duda cruciales para el establecimiento del acuerdo social que define quién está "dentro" y quién "fuera".²⁶ Además, las definiciones no explican las condiciones sociales y psicosociales que determinan la creación del acuerdo sociocognitivo acerca de la pertenencia a un grupo, el desarrollo de evaluaciones positivas y negativas acerca de un grupo y de la propia pertenencia a él, y al correspondiente investimento emocional. Tampoco explican los efectos de todo esto sobre la conducta social hacia el endogrupo y los exogrupos relevantes. Pero son un punto de partida útil para preguntarse acerca de estas condiciones y de sus efectos.

Tajfel deriva varias consecuencias para la pertenencia al grupo de este reconocimiento de la identidad en términos socialmente definidos:

1) Puede suponerse que un individuo tenderá a permanecer como miembro de un grupo y a buscar la pertenencia a nuevos grupos si estos grupos tienen alguna contribución que hacer a los aspectos positivos de su identidad social, es decir, a aquellos aspectos de los que obtiene alguna satisfacción.

²⁵ Merton, R.K.; *Teoría y estructura sociales*; FCE, México, 1995, p. 367.

²⁶ Comillas del autor.

2) Si un grupo no satisface este requisito, el individuo tenderá a abandonarlo, a no ser que: 1) el abandono del grupo resulte imposible por razones "objetivas", o 2) entre en conflicto con valores importantes que en sí mismos son una parte de su autoimagen aceptable.

3) Si el abandono del grupo presenta las dificultades mencionadas, son posibles por lo menos dos soluciones: primera, cambiar la interpretación que uno hace de los atributos del grupo de forma que sus características desagradables o bien se justifiquen o bien se hagan aceptables a través de la reinterpretación; segunda, aceptar la situación tal como es y comprometerse en una acción social que cambiaría la situación en el sentido deseado.

4) Ningún grupo vive aislado: todos los grupos en la sociedad viven en medio de otros grupos. En otras palabras, los "aspectos positivos de la identidad social" y la reinterpretación de los atributos y el comprometerse en la acción social sólo adquieren significado con relación a, o en comparación con, otros grupos.

Es esta perspectiva comparativa recogida en la última consecuencia mencionada la que pone en relación la categorización social con la identidad social. Tajfel insiste en este último punto: los aspectos y consecuencias psicológicas de la pertenencia a un grupo, a no ser en casos excepcionales, son susceptibles de cualquier tipo de definición sólo gracias a su inserción en una estructura multigrupal. Por consiguiente, la identidad social de un individuo, concebida como el conocimiento que tiene de pertenecer a ciertos grupos sociales junto con la significación emocional y valorativa que él mismo le da a dicha pertenencia, sólo puede definirse a través de los efectos de las categorizaciones sociales que segmentan el medio ambiente social de un individuo en su propio grupo y en otros grupos.²⁷

La teoría de la identidad social se puede aplicar a la creación de un colectivo formado por todos los ciudadanos comunitarios, al que se puede denominar tentativamente "grupo europeo". Para que el individuo se sienta miembro de ese grupo europeo y dicho grupo forme parte de su identidad social, se requiere que la pertenencia a él contribuya a aspectos positivos de su identidad social. En el caso de España, la adhesión en 1986 a la entonces Comunidad Económica Europea supuso superar

²⁷ Tajfel realizó junto a sus colaboradores experimentos de "grupo mínimo", para profundizar en el proceso de categorización. Para una revisión de estos experimentos, *cfr.* Tajfel, *op. cit.*

completamente una larga etapa de aislamiento político y económico e incorporarse al grupo de las democracias europeas, por tanto, dicha adhesión supuso fuertes recompensas para la identidad de los españoles. Los marcos de referencia nacionales pueden explicar hasta qué punto se perciben aspectos positivos en la incorporación a la Unión o aspectos amenazantes para la propia identidad nacional, como ocurre por ejemplo en Reino Unido.²⁸

Aquellos que no estén de acuerdo con la pertenencia al grupo europeo no pueden dejar de pertenecer a él por razones "objetivas", ya que son miembros no por decisión propia sino por razón de ser nacional de un país que forma parte de la Unión. Una primera solución, por tanto, está en reinterpretar los atributos del grupo europeo y hacer sus características más agradables o, al menos, justificar los rasgos que menos agradan: probablemente este camino llevaría a una mayor identificación con la Unión de aquellos que en la actualidad sienten un rechazo hacia ella. La segunda solución va en sentido contrario: se trataría de aceptar la situación e intentar cambiarla, tal y como hacen algunos colectivos -no muy numerosos generalmente- de diversos países europeos, que se declaran en contra del proceso de integración e intentar mantener parcelas de autonomía para los Estados nacionales.²⁹

El último punto que señala Tajfel es el más interesante: los grupos no viven aislados, sino en relación a otros. Es bien sabido y ha sido comprobado en muchas ocasiones que el "nosotros" sólo existe en oposición a un "ellos", una identidad se construye también porque existen otros, a los que oponerse o, como mínimo, de los que diferenciarse. La supuesta necesidad de diferenciación (o el establecimiento de la peculiaridad psicológica de cada grupo) es lo que parece determinar, en ciertas condiciones, la mayor eficacia de la secuencia categorización social-identidad social-comparación social. Fishman se refiere a "situaciones cargadas de ideología", que son situaciones en las que las semejanzas o diferencias, que en principio podrían ser

²⁸ Díez Medrano ha estudiado los marcos de referencia en los que se forman las actitudes hacia la integración europea en España, Alemania y Reino Unido (Díez Medrano, J.; *Framing Europe: Attitudes to European Integration in Germany, Spain, and the United Kingdom*, Oxford, Princeton University Press, 2003). Agradecemos al autor su amabilidad y generosidad al permitirnos leer su investigación antes de ser publicada.

²⁹ De Federico ha estudiado los procesos de descategorización y recategorización que tienen lugar entre los estudiantes Erasmus que crean lazos de amistad con otros jóvenes europeos (De Federico de la Rúa, A.; *Redes de identificación con Europa. Amistad e identidades de estudiantes europeos*; Tesis doctoral. Université de Lille/Universidad Pública de Navarra, 2003).

completamente "neutras", como diferencias entre idiomas, himnos, banderas, etc., llegan a estar dotadas de significación emocional porque se relacionan a un valor superior, como es el caso del nacionalismo en la propia discusión de este autor. La razón de la diferenciación intergrupala cognitiva, evaluativa y de comportamiento está en la necesidad que los individuos tienen de dar significado social a la situación intergrupala, sea experimental o de otro tipo, a través de la identidad social y esa necesidad se satisface por medio de la creación de diferencias intergrupales cuando tales diferencias no existen, o a través del aumento y de la atribución de valor a cualquier diferencia ya existente.³⁰

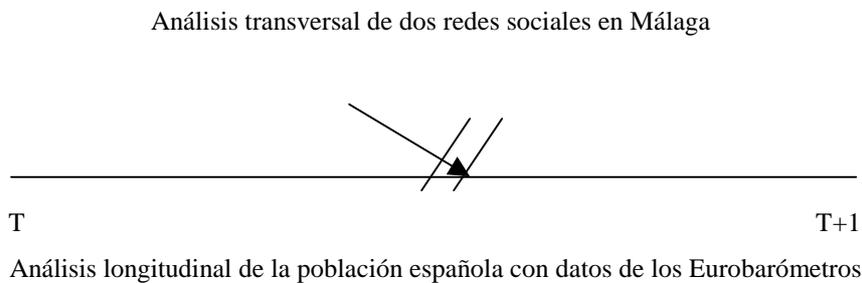
Las Comunidades Europeas (CEE, CECA y CEEA) nacieron en los años cincuenta, en un contexto de guerra fría, en los países europeos occidentales, teniendo tras el "telón de acero" al "otro": los países comunistas del Este de Europa. Dicha dicotomía resultó útil para crear una comunidad de intereses entre los seis países miembros fundadores, una comunidad de Estados que progresivamente se fue ampliando hasta llegar a los veinticinco actuales y que en un corto plazo se ampliará aún más. A lo largo de este proceso desde los años cincuenta cayeron el muro de Berlín y los regímenes comunistas y se produjo una transición a la democracia y a la economía capitalista en estos países, hasta el punto de que el anterior enfrentamiento con los países comunistas se ha transformado primero en colaboración y, desde mayo de 2004, en incorporación a la Unión Europea. Por tanto, el "otro" comunista ha desaparecido pero la necesidad de diferenciación, como dice Fishman, sigue presente: la UE refuerza su identidad colectiva distinguiéndose de otros países, como por ejemplo aquellos Estados árabes que tienen un régimen político confesional. Pero, probablemente, el país que más frecuentemente se toma como referencia para oponerse a él es Estados Unidos, una tendencia que se ha intensificado en los últimos años a raíz de las divergencias en política internacional entre el aliado transatlántico y algunos países comunitarios.

³⁰ Fishman, J. A.; "Nation-nationalism and nation-nationism", en Fishman, J. A., Ferguson, C.A. y Gupta, J.D., *Language problems of developing countries*; Willey, Nueva York, 1968, p. 45.

0.3. OBJETIVOS

La presente investigación aborda el estudio de la actitud hacia la Unión Europea y la identificación con la UE desde dos perspectivas complementarias. La primera considera la actitud positiva y la identidad europea como una innovación que se difunde gradualmente desde un núcleo –más o menos amplio, pero en todo caso no mayoritario– de innovadores dentro de la sociedad hacia el resto de sectores cada vez más amplios; se trata, por tanto, de un enfoque longitudinal, para el que se han utilizado datos extraídos de las muestras españolas de los Eurobarómetros realizados por la Comisión Europea entre los años 1989 y 2002. La segunda perspectiva enfoca su atención en cómo, en un momento concreto del tiempo, se distribuyen en una determinada población que forma una red social las actitudes hacia la Unión y la identificación con la UE; es por ello un enfoque transversal, para el que se ha realizado un trabajo de campo en la provincia de Málaga entre los meses de enero y marzo de 2004. Esta doble perspectiva se recoge gráficamente en la figura 1.

FIGURA 1. ENFOQUES TRANSVERSAL Y LONGITUDINAL



Los objetivos generales de esta investigación se pueden concretar en tres, los dos primeros se basan en el enfoque transversal microsociológico, enfatizando los procesos de interacción personal, y el último, basado en la perspectiva longitudinal macrosocial, se centra en la sociedad española en general:

1) Estudiar la importancia de la red personal del individuo en el desarrollo de una actitud hacia la UE y en la configuración de una identificación con la Unión y un sentimiento de identidad europea.

2) Estudiar, dentro de la red personal, el proceso de influencia interpersonal, detectando si existe un liderazgo de opinión sobre temas de la Unión y analizando las características del líder.

3) Comprobar si se produce en la sociedad española un proceso de difusión de la actitud positiva hacia la Unión y la identificación con la UE desde las posiciones del centro social hacia la periferia.

0.4. HIPÓTESIS

Este último epígrafe expone las hipótesis generales de la investigación, que tendrán ocasión de concretarse y especificarse en los próximos capítulos. Las hipótesis se pueden agrupar según cuál de los tres objetivos anteriormente enumerados pretende cumplir.

(i) La actitud hacia la Unión Europea y la identificación con ésta de una persona tiende a ser reforzada o debilitada dentro de su red personal.

(ii) Las personas más familiarizadas con la Unión y más informadas sobre ella ejercen una mayor influencia que el resto de los miembros de la red a la que pertenece un determinado sujeto.

(iii) Las personas que desarrollan primero la actitud favorable hacia la Unión y se identifican con ella ocupan posiciones centrales en la estructura social, y dicha actitud e identificación progresivamente se difunden hacia posiciones más periféricas.

Antes de comenzar la exposición, resulta conveniente comentar la estructura del este trabajo. El primer capítulo explica el marco teórico en que se inserta esta investigación. En el capítulo 2 se analizan los conceptos de ciudadanía, identidad y nación, analizando sus relaciones históricas. Además, se revisan varias teorías que explican cuáles son los factores que influyen en el desarrollo de una actitud positiva

hacia la Unión y el apoyo a la integración europea. El capítulo 3 se dedica al estudio de la difusión de las innovaciones, considerando en esta investigación que la actitud hacia la UE y la identidad europea se pueden estudiar como novedades; en él también se explica con mayor profundidad las características del análisis estructural que estudian las redes de las que forma parte el individuo. El cuarto capítulo analiza los procesos de influencia interpersonal y de categorización social. El capítulo quinto explica la metodología empleada en la investigación y el sexto expone los resultados de ésta. Por último, el capítulo séptimo se dedica a extraer algunas conclusiones del trabajo realizado.

1. MARCO TEÓRICO DEL ANÁLISIS DE REDES

En primer lugar, se explica la perspectiva reticular, que proporciona algunos de los elementos metodológicos empleados en el análisis de los datos pero, además, es un enfoque de estudio de la realidad que ha demostrado ser fructífero en muchos campos de la sociología. Son importantes las aportaciones de dos relevantes teóricos de redes, Granovetter y Burt.

A continuación se expondrán cuáles son las teorías sociológicas principales en las que se enmarca este trabajo. De la sociología clásica se incorporan las reflexiones de Simmel sobre la importancia del tamaño del grupo y de la forma de las relaciones dentro de él, las implicaciones que tiene para el individuo la pertenencia a múltiples círculos sociales y la relevancia del territorio para definir la pertenencia. La teoría macroestructural de Peter Blau complementa el enfoque microsociológico simmeliano y brinda el marco sobre el que analizar las relaciones sociales de los grupos en los sistemas sociales. Por último, la noción weberiana de la acción social es fundamental en los esfuerzos de integración de actor y estructura por parte de Burt y de Giddens; junto a sus teorías, el modelo de los cuatro niveles de análisis de la realidad social de Ritzer sirve para esbozar una propuesta propia para estudiar los procesos de desarrollo de actitudes hacia la Unión y de la identificación con Europa.

1.1. EL ANÁLISIS DE REDES

La teoría de redes se preocupa de analizar la estructura social. La forma más directa de hacerlo es analizar los lazos que vinculan a los miembros de la sociedad. La sociología tradicional tiende a tratar la estructura y el proceso sociales como la suma de los atributos individuales de los actores:¹ los atributos, tanto los que tienen un origen genético (como la edad o el sexo) o sociales (estatus socioeconómico) se tratan como entidades que los individuos poseen en tanto individuos. De este modo, se deja de lado la estructura de relaciones de los individuos involucrados en los procesos sociales y se

¹ Wellman, B.; "El análisis estructural: del método y la metáfora a la teoría y la sustancia"; *Política y Sociedad*, nº 33, Madrid, 2000, pp. 11-40.

cae en el “individualismo metodológico”, porque se trata a cada individuo como una unidad independiente de análisis que se agrupa en categorías sociales con otros sujetos que posean atributos similares. La conclusión a la que llegan estos análisis es que el comportamiento social es el resultado del hecho de que los individuos poseen atributos comunes, en vez de destacar que estos sujetos están involucrados en relaciones sociales estructuradas.

Los científicos que utilizan el análisis estructural o de redes buscan en primer lugar las explicaciones en las regularidades de los comportamientos reales de la gente, antes que en las regularidades de sus creencias acerca de cómo deben comportarse. Muchos sociólogos utilizan la ubicación estructural de las personas para explicar cómo adquieren normas y valores, pero aún así consideran que los individuos actúan en respuesta a sus normas internalizadas.² Frente a esta orientación, los analistas de redes centran su interés en investigar cuáles son los determinantes estructurales de la conducta humana: no niegan que existan normas y que sean relevantes, pero asumen que estas normas actúan sólo dentro de las restricciones y oportunidades que las estructuras sociales proveen para la conducta humana. La unidad de análisis para estos investigadores es la relación entre individuos, y lo que interesa de dichas relaciones es su patrón: no existen atributos en las relaciones, aunque estos atributos sí se dan en los sujetos entre quienes se produce la relación. En definitiva, "la estructura social de una comunidad se ve así como un modelo de relaciones sociales entre posiciones; (...) la estructura social se entiende como la articulación de las relaciones sociales que se producen entre los individuos".³

El principio central del análisis de redes es que la causa de que la gente sienta, crea y actúe de determinada forma se encuentra en las pautas de relación entre los actores en una situación dada.⁴ Por tanto, siguiendo este principio, cualquier explicación de las creencias y comportamientos requiere un análisis de cómo los actores se conectan unos a otros en la situación en que dichas creencias o comportamientos son observados. Los defensores del análisis de redes consideran que añade claridad teórica y unos

² *Ibidem.*

³ Requena Santos, F.; *Redes sociales y cuestionarios*; CIS, Cuadernos metodológicos, nº 18, Madrid, 1996, p. 11.

⁴ Burt, R.; *Structure. Reference Manual (version 4.2)*; Columbia University, Nueva York, p. 4.

resultados de investigación más sólidos que los enfoques basados en los atributos.⁵ La claridad teórica proviene de que se explicita cómo las pautas de relaciones se combinan para generar una fuerza causal: no es suficiente decir que personas socialmente similares se influyen mutuamente, sino que es necesario definir cómo las relaciones aproximan a la gente hasta el punto de que ocurra la influencia interpersonal. En cuanto a la mejora en la solidez de los resultados de la investigación, se tiende a olvidar la importancia causal de las relaciones y centrar la atención en las correlaciones de los atributos físicos que son más fácilmente detectables y comunicables y que se sabe que son socialmente significantes. Este olvido aún es más problemático cuando se pretenden hacer generalizaciones a través del tiempo o entre sociedades, dado que la conexión entre los atributos físicos y la estructura social es diferente entre distintas sociedades o en distintos periodos. Por ello, el análisis de redes genera unos resultados más sólidos y acumulativos que las predicciones que se basan en atributos, porque su explicación se basa en las pautas de relaciones cimentadas que son responsables de que ciertos atributos sean socialmente significantes.⁶

En todo caso, el análisis de redes puede también utilizar las variables atributivas en sus investigaciones, combinando los datos relacionales con los atributos y, de hecho, así lo hacen con frecuencia los investigadores. El motivo es que ninguna de las dos perspectivas, aisladamente, da una visión de conjunto de la realidad social. Por un lado, los atributos son características intrínsecas de personas, objetos o acontecimientos. Por otro, estas personas, objetos o acontecimientos pueden tomar parte en relaciones, pero estas relaciones no son intrínsecas, sino que son propiedades resultantes de conectar varias unidades de observación. En conclusión, atributos y relaciones son dos formas de aproximación a la investigación social que no se oponen ni excluyen.⁷

Un concepto que distingue el análisis de redes de otros enfoques sociológicos es, justamente, el concepto de "red".⁸ El interés por las redes de relaciones sociales

⁵ Burt, R.; *op. cit.*, pp. 11-13.

⁶ Burt, R.; *op. cit.*

⁷ Requena Santos, F.; *Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional*; CIS, Monografías, nº 119, Madrid, 1991, pp. 35-36.

⁸ La primera definición del concepto de red la realizó Barnes ("Clase y comités en una comunidad isleña noruega"; en Requena Santos, F. (comp.); *Análisis de redes sociales. Orígenes, teorías y aplicaciones*; CIS, Colección Monografías, nº 198, Madrid, 2003, pp. 121-146). En su análisis de una comunidad isleña noruega, el autor distingue tres campos sociales: el campo anclado territorialmente, el que genera el sistema industrial de la comunidad y el tercer campo social, que "carece de unidades y fronteras; carece

concretas se remonta hasta las investigaciones de la antropología social británica de postguerra.⁹ En esos momentos, como ocurre aún en la actualidad, los antropólogos prestaban mucha atención a los sistemas culturales de derechos y deberes normativos. Varios estudiosos reorientaron su atención desde los sistemas culturales hacia los sistemas estructurales de redes y lazos concretos, dado que el análisis normativo no se podía aplicar satisfactoriamente a los sistemas sociales donde los lazos cruzan las fronteras de las categorías cerradas. Estos antropólogos definieron una red como un conjunto de lazos que vinculan a los miembros del sistema social a través, y más allá, de las categorías sociales y los grupos cerrados. Estos analistas compartían con sus compañeros funcionalistas un fuerte empirismo, pero enfatizaban las relaciones sociales concretas en vez de las prescripciones culturales.

La lectura de la obra de Simmel por los sociólogos norteamericanos llevó a algunos académicos a interesarse por la manera en que el tamaño de los sistemas sociales y las formas en que las relaciones están interconectadas restringen la conducta individual y el intercambio diádico. Los "sociometristas" empezaron a emplear diagramas de redes para representar las relaciones interpersonales en grupos pequeños y, más adelante, los epidemiólogos y científicos de la información concibieron la difusión de enfermedades, información y otros elementos como un fenómeno de redes sociales. Posteriormente, los analistas estructurales empezaron a utilizar el vocabulario de una teoría de grafos elemental pero, al comprobar que esta técnica no se puede emplear con redes medianas y grandes, sustituyeron los grafos por matrices, lo que permite estudiar a más miembros con más tipos de lazos.

Una vez vistos los supuestos de los que parte el análisis de redes, es necesario explicar el concepto que precisamente distingue este enfoque de otros, el concepto de "red". Los analistas estructurales consideran que el mundo está compuesto por redes, no por grupos.¹⁰ No asumen que los grupos fuertemente cerrados son los bloques fundamentales para la construcción de sistemas sociales de gran escala, es más,

de organización coordinadora", al que denomina red: "está formada por un conjunto de puntos, algunos de los cuales están conectados por líneas. Los puntos de la imagen son personas y, en ocasiones, grupos, y las líneas indican qué personas interactúan mutuamente" (*ibidem*, p. 127). La versión original apareció en la década de los cincuenta: "Class and committees in a Norwergian Island parish", *Human Relations*, vol. 7, 1954, pp. 39-58.

⁹ Se sigue aquí el recorrido histórico realizado por Wellman, *op. cit.*

¹⁰ Wellman, B.; *op. cit.*

consideran que se cae en una sobresimplificación al tratar las estructuras sociales complejas como grupos cerrados. Por ello, estos investigadores hablan de redes en vez de grupos: cuando las redes están suficiente y densamente cerradas, podemos denominarlas "grupos", pero el concepto es mucho más amplio, como se puede comprobar en esta definición: "El concepto de red social, tal y como lo concibieron originariamente los antropólogos británicos, hace referencia a todos los vínculos existentes entre un conjunto de individuos. (...) Una red social es una metáfora que se usa en Sociología para describir un conjunto de vínculos que unen a un grupo de actores, para los que cada vínculo se compone de una o más relaciones".¹¹ En esta definición tienen cabida los lazos débiles entre actores, es decir, las relaciones de carácter esporádico, que también tienen un papel relevante en la vida cotidiana de los individuos y en la comprensión de las estructuras sociales.

1.2. LAS APORTACIONES DE SIMMEL:

EL TAMAÑO DE LOS GRUPOS, LOS CIRCULOS SOCIALES Y LA IMPORTANCIA DEL TERRITORIO PARA LA PERTENENCIA

De los sociólogos considerados como "clásicos", Georg Simmel es el autor cuyas reflexiones resultan más fructíferas para este trabajo. Destacaremos concretamente tres: su interés por las formas de la interacción y, muy especialmente, el tamaño de los grupos; su análisis del cruce de los círculos sociales en la sociedad moderna; y la importancia que concede al territorio como factor indispensable para el sentimiento de pertenencia.

Simmel ha influido de manera notable en el desarrollo del análisis de redes, especialmente en la minoría "formalista", que se concentra en la forma de los patrones de redes, antes que en su contenido.¹² El interés del sociólogo alemán por el nivel micro, por el estudio de la interacción social, es lo que justifica esta relevancia dentro del enfoque de redes. Simmel se preocupó más por la forma que por el contenido de la

¹¹ Requena Santos, F.; *Redes sociales y cuestionarios*; p. 15.

¹² Wellman, B., *op. cit.*, p. 14.

interacción social: consideraba que, al igual que las personas se enfrentan a innumerables acontecimientos, acciones e interacciones reduciéndolos a modelos o formas, los sociólogos deben imponer un número limitado de formas a la realidad social, concretamente a la interacción, para que se la pueda analizar mejor. Simmel intentó desarrollar una "geometría" de las relaciones sociales, considerando varios coeficientes geométricos, como la distancia, la posición, la valencia, la simetría y la auto-implicación, aunque el coeficiente que más interesa al análisis reticular es el número. El autor dedica un capítulo de su *Sociología* a la cantidad en los grupos sociales y señala que se debe conceder una doble importancia a la cantidad: por un lado, "ciertas formas sólo pueden realizarse más acá o más allá de cierto límite numérico de elementos"; por otro, "ciertas formas resultan directamente de las modificaciones cuantitativas que sufren los grupos".¹³

Probablemente una de las contribuciones más reconocidas de este autor es su análisis de las diadas y las triadas. Existe una diferencia crucial entre un grupo de dos personas y uno de tres, una diferencia que es mucho menos fundamental cuando se añaden más personas a la triada. La diada implica un alto nivel de individualidad, ya que "en las asociaciones de dos no hay mayoría que pueda imponerse al individuo".¹⁴ Cuando existe una triada, Simmel enumera tres formas de agrupamiento que son específicas de este grupo, ya que no se pueden dar en el caso de las diadas y, cuando los grupos tienen más de tres personas, o no se producen o se limitan a ampliarse cuantitativamente sin cambiar de tipo. Estas formas de agrupamiento son: (1) el imparcial y el mediador, figuras que se dan en aquella situación en que el tercero quiere salvar la unidad del grupo; (2), el *tertius gaudens*, que utiliza su posición de superioridad en el conflicto entre los otros dos miembros en pro de intereses egoístas; y (3) *divide et impera*, situación que ocurre cuando el tercero produce voluntariamente el conflicto entre los otros dos miembros para obtener una situación dominante. De estas formas analizadas por Simmel, el mediador es una figura fundamental del análisis de redes que se desarrolla en esta investigación, como se explicará más adelante.

¹³ Simmel, G., *Sociología. Estudios sobre las formas de socialización; vol. I*, Biblioteca de la Revista de Occidente, Madrid, 1977, p. 57.

¹⁴ *Ibidem*, p. 107.

Una aportación muy interesante, no sólo a la teoría de redes sino al enfoque estructural en general, es la reflexión de Simmel sobre el cruce de los círculos sociales en las sociedades modernas. Considera el autor que "el número de los diversos círculos en que se encuentra comprendido el individuo, es uno de los índices que mejor miden la cultura":¹⁵ de la pertenencia de una persona a múltiples círculos (la familia de sus padres, la familia que funda, su profesión, ser ciudadano, pertenecer a sociedades, etc) se derivan varias consecuencias:

“Los grupos a que pertenece el individuo forman como un sistema de coordenadas, de tal manera que cada nuevo grupo determina al individuo de un modo más exacto e inequívoco. La pertenencia a cada uno de ellos deja todavía abierto, para la individualidad, un vasto campo. Pero cuanto mayor sea su número, menos probable será que haya otras personas en quienes se dé la misma combinación de grupos y que estos círculos numerosos vuelvan a cruzarse en un punto. (...)

*El pertenecer a varios círculos sociales provoca, en efecto, conflictos de orden externo e interno, que amenazan al individuo con un dualismo espiritual, y hasta con íntimos desgarrones. Pero ello no prueba que esa pertenencia a varios círculos deje de tener efectos que fortalezcan y afirmen la unidad personal. Porque aquel dualismo y esta unidad se compaginan muy bien. Precisamente porque la personalidad es una unidad, puede verificarse en ella la escisión. Cuanto más variados sean los círculos de intereses que en nosotros confluyen, más conciencia tendremos de la unidad del yo.”*¹⁶

Simmel advierte que las consecuencias para la individualidad de pertenecer a varios círculos dependen del carácter de éstos, de si tienen un carácter contiguo o concéntrico: cuanto menos relación tenga la pertenencia a un círculo con la pertenencia a otro, más relevante para determinar la personalidad del sujeto será que se encuentre en la intersección de ambos. Es más, continúa el autor, independientemente del contenido de las agrupaciones a las que pertenece el individuo, el mero hecho de que se asocie a nuevos grupos permite que el sujeto tenga una conciencia más fuerte de su individualidad, situación que contrastaba con épocas anteriores, en que era la personalidad la que se sometía a la corporación. Los círculos contiguos son círculos que se cruzan, se refieren a las afiliaciones con grupos cuyos miembros no son idénticos pero que parcialmente se solapan, frente a los círculos concéntricos, que se refieren a pertenencias en grupos cada vez más inclusivos. Como señala Merton, Simmel deriva la individualidad de los seres humanos de la diferenciación social, en vez de derivarla de

¹⁵ Simmel. G., *op. cit.*, vol. II, p. 434.

¹⁶ *Ibidem*, pp. 436-437.

procesos psicológicos internos. Cuanto mayor es el número y la variedad de afiliaciones grupales y estatus distribuidos entre los individuos de una sociedad, menor es, por término medio, el número de individuos que tienen precisamente la misma configuración social.¹⁷ La idea simmeliana de la pertenencia a varios grupos ha sido empleada por Blau en su teoría macroestructural y por Granovetter para analizar la fuerza de los lazos débiles dentro de una red, como se explicará a continuación.

La última aportación simmeliana que se destaca aquí es su reflexión sobre la importancia del territorio. Dado que este trabajo tiene como uno de sus focos de interés la identificación con un nuevo espacio, la Unión Europea, resulta interesante tener en cuenta su análisis. Un aspecto central de la estructuración de las identidades colectivas es el carácter espacial del arraigamiento y, en esta línea, ya Simmel se había encaminado hacia el análisis de la relación entre la estructura espacial de las relaciones sociales y la identidad social, como resalta Bettin Lattes.¹⁸ En un texto de 1897, había observado que un importante factor para la continuidad de las entidades colectivas es la permanencia del suelo en el que viven.¹⁹ La unidad no sólo del Estado, sino de la ciudad y de otras asociaciones, se refiere sobre todo al territorio que sirve como sustrato duradero de todos los cambios que ocurren. Simmel elabora una sociología de la pertenencia a partir de una lectura espacial de las lógicas internas a las relaciones sociales, de hecho el arraigamiento territorial confiere a las formaciones sociales una unicidad que es también exclusividad respecto a otras formas sociales similares. La importancia que confiere al espacio se refleja en que dedica un capítulo de su *Sociología* a la relación entre éste y la sociedad:

“La asociación que el Estado crea entre los individuos o que entre los individuos crea el Estado, está de tal modo ligada al territorio, que no cabe pensar la existencia de otro Estado en el mismo suelo. Hasta cierto punto el municipio también tiene el mismo carácter (...) No obstante, la exclusividad del municipio no es tan absoluta como la del Estado. (...)

¹⁷ Merton, R.K.; "Insiders and Outsiders: A Chapter in the Sociology of Knowledge"; *American Journal of Sociology*, 78, 1972, pp. 9-47. El propio Merton desarrolla su análisis de la "doctrina *insider*" a partir de la pertenencia simmeliana a múltiples círculos.

¹⁸ Bettin Lattes, G., "Verso una comune identità europea: le appartenenze difficili", en Bettin Lattes, G. (ed.), *Giovani, jeunes, jóvenes. Rapporto di ricerca sulle nuove generazioni e la politica nell'Europa del sud*; Firenze University Press, Florencia, 2001, pp. 557-584.

¹⁹ Simmel, G.; "Come si conservano le forme sociali", en Mongardini, C. (dir.), *Il conflitto della cultura moderna*, ed. Bulzoni, Roma, 1975.

Siempre concebimos el espacio que un grupo social llena de algún modo, como una unidad, y esta unidad expresa y sostiene la del grupo, siendo al mismo tiempo sostenida por ella (...) Una sociedad se caracteriza como interiormente unida, cuando el espacio de su existencia está delimitado por límites perfectamente claros; y al contrario: la unidad mutua, la relación funcional de todos los elementos entre sí, se expresa espacialmente por el límite que sirve de marco. Quizá no haya nada que manifieste la fuerza de la cohesión, sobre todo del Estado, como esta centripetalidad sociológica, esta coherencia (en último término puramente espiritual) de las personalidades, dentro de una frontera que las determina claramente.”²⁰

El sociólogo apunta que las formas de pertenencia están estrechamente conectadas con el grado de abstracción contenido en las relaciones sociales que estructuran la colectividad de referencia; en este sentido, los procesos de integración europea pueden considerarse como transiciones de las relaciones sociales a un nivel de abstracción mayor. Por otro lado, Parsons llama la atención sobre el hecho de que el desarrollo de las instituciones de la ciudadanía ha permitido la articulación de la pertenencia y de la lealtad fuera de los ámbitos de las relaciones particulares, separando religión, etnicidad y territorialidad en las sociedades modernas. Precisamente, estas tres dimensiones han perdido centralidad social y Parsons subraya el riesgo de que este tipo de solidaridad abstracta e institucionalizada de la ciudadanía se vea comprometida por fracturas regionales.²¹ Desde un punto de vista sistémico, se puede decir que la constitución de un macrosistema es posible sólo desde un proceso de diferenciación interna que separa ulteriormente las dimensiones institucionales de las relaciones sociales concretas, consiguiendo una forma de integración que es todavía más abstracta de la estatal. La formación del Estado nacional ha, de hecho, reducido primero a un nivel secundario las identidades étnicas y lingüísticas típicas de la época feudal, sucesivamente el Estado se ha constituido como un centro de gobierno de los destinos de los individuos una vez se ha desvinculado de la religión y se ha desarrollado la secularización. Siguiendo el pensamiento parsoniano, Bettin Lattes destaca que la formación de una unidad supranacional como la Unión Europea representa la superación, en sentido abstracto, de la última forma de las pertenencias, la espacial-territorial que caracteriza la formación de los Estados modernos.²²

²⁰ Simmel. G., (1977); *op. cit.*, vol. II, pp. 647-650.

²¹ Parsons, T.; *Politics and social structure*; Free Press, Nueva York, 1969.

²² Bettin Lattes, G.; *op. cit.*

1.3. LA TEORÍA MACROESTRUCTURAL DE PETER BLAU

Peter Blau retoma la trayectoria teórica delineada por Simmel al interesarse por el tamaño de los grupos y elaborar, en la segunda mitad de los años setenta, una teoría estructural macrosociológica partiendo de las dimensiones cuantitativas de la vida social.²³ El propio autor reconoce la proximidad entre su análisis macroestructural y el análisis de redes porque ambos intentan explicar la vida social no sobre la base de disposiciones psicológicas o significados culturales sino analizando estructuras de lazos entre nodos, en términos de redes, o de relaciones entre subestructuras, en términos macroestructurales. La diferencia entre ambos enfoques se encuentra, dice Blau, en la dirección causal: mientras el análisis de redes explica los nodos en términos de lazos, el análisis macroestructural explica las variaciones en las relaciones entre posiciones en términos de la diversidad estructural entre posiciones.²⁴

Blau definió la tarea de la sociología en términos estructurales, dejando de lado el nivel cultural e individual: "La tarea más característica de la sociología es el análisis estructural de las diversas formas de diferenciación, de sus interrelaciones, de las condiciones que las producen y los cambios que introducen en ellas y de su influencia en las relaciones sociales".²⁵ El propio autor se considera un determinista estructural que piensa que "las estructuras de las posiciones sociales objetivas entre las que las personas se distribuyen ejercen una influencia más fundamental en la vida social que los valores y las normas culturales".²⁶ Estas afirmaciones reflejan el hecho de que, aunque Blau no formó parte de la corriente norteamericana del análisis de redes ni utilizó las técnicas características de este enfoque, su visión de la influencia de la estructura social en la vida humana comparte en gran medida la postura de la perspectiva reticular.

²³ En su larga trayectoria académica, Blau comenzó interesándose por los procesos de intercambio. Como él mismo señala en el prefacio a la edición española de *Intercambio y poder en la vida social* (Ed. Hora, Barcelona, 1983), este interés proviene de que considera el intercambio como un fenómeno estrictamente social y que, además, se presta al desarrollo de una teoría sistemática. Partiendo de la teoría del intercambio de Homans, Blau desarrolla una teoría en los años sesenta que intenta explicar la estructura social analizando los procesos sociales que rigen las relaciones entre los individuos y los grupos. Sin embargo, el propio autor reconoce que su intento tuvo más éxito en el ámbito microsociológico que en el desarrollo de una teoría macrosociológica fundamentada en los procesos de intercambio.

²⁴ Blau, P., "Multilevel structural analysis", *Social Networks*, 15, 1993, pp. 201-215.

²⁵ Blau, P.; *Inequality and Heterogeneity: A Primitive Theory of Social Structure*; Free Press, Nueva York, 1977. Traducción propia.

²⁶ Blau, P.; *Intercambio y poder en la vida social*; p. X.

Blau concibe la estructura social como la distribución de la población en distintas posiciones sociales en un espacio multidimensional de posiciones sociales. El propio autor reconoce que se trata de una concepción rudimentaria de la estructura social, una visión estrecha que no toma en consideración implicaciones más amplias y connotaciones del término como el consenso valorativo, las orientaciones normativas, los sistemas institucionales y la interdependencia funcional. Sin embargo, su propósito es ver cuánto de la vida social se puede explicar en estos términos estructurales.²⁷ Blau asegura que la probabilidad de que la gente se integre en asociaciones intergrupales bajo condiciones estructurales específicas se puede deducir de las proposiciones analíticas sobre las propiedades estructurales, sin tener que asumir disposiciones psicosociológicas. El autor reconoce que el concepto simmeliano de los círculos sociales contiguos, característicos de las sociedades modernas, es fundamental en su teoría macrosociológica. Pese a ello, Simmel se concentra en la influencia del contexto estructural sobre el individuo, desde la perspectiva de la persona individual, mientras que Blau quiere estudiar poblaciones enteras y, por ello, el equivalente de estos círculos es el grado en que varias diferencias sociales se cruzan.²⁸

Uno de los principales intereses del autor es las relaciones entre grupos. Blau desarrolla algunos teoremas sobre la interacción entre mayorías y minorías que tienen interesantes implicaciones para los propósitos de este trabajo. Por ejemplo, las propiedades aritméticas de los grupos implican que en la relación entre dos grupos cualesquiera, la tasa de asociaciones intergrupales del grupo más pequeño excede la del mayor, tanto en las asociaciones exclusivas como en el número medio de asociados intergrupales y en la cantidad media de tiempo que se dedica a este tipo de asociación. Ello conlleva que, cuando las diferencias entre los tamaños son grandes, la mayoría de los miembros del grupo mayor no tienen contacto social con la minoría. Y, como señala el autor, la experiencia social de asociarse con personas de perfil distinto afecta las actitudes y la conducta, promoviendo la tolerancia y ampliando los horizontes de las personas implicadas.²⁹ Si se aplica esta reflexión al ámbito de la identificación con la Unión Europea, se puede afirmar que las personas que mantienen relaciones más o menos continuas con individuos de otros países de la Unión probablemente desarrollan

²⁷ Blau, P., "A Macrosociological Theory of Social Structure"; *American Journal of Sociology*, 83, 1977, pp. 26-55.

²⁸ Blau, P., "Multilevel structural analysis", p. 202.

²⁹ Blau, P.; "A Macrosociological Theory of Social Structure", pp. 34-35.

actitudes hacia las personas de estos países miembros e incluso hacia los países propiamente dichos que difieren, al menos en cierta medida, de las de las personas que concentran la mayor parte o la totalidad de sus contactos dentro de la mayoría, es decir, de los españoles. Es más, siguiendo los supuestos de Blau, estas personas tienen horizontes más amplios, lo que se podría traducir como que tienen una mayor probabilidad de identificarse con territorios mayores -la Unión Europea- que sus vecinos con relaciones más locales.

Al estudiar la diferenciación, Blau asume, en primer lugar, que las asociaciones son más frecuentes entre personas en posiciones sociales próximas más que en las distantes, considerando la proximidad social en términos de parámetros.³⁰ Una segunda asunción es que las asociaciones sociales dependen de las oportunidades que se presentan para el contacto social. Por último, el autor considera que las influencias de varios parámetros en las asociaciones sociales son parcialmente aditivas, no completamente contingentes. Por tanto, las personas que comparten muchas posiciones sociales se asociarán con mayor probabilidad que aquellas que comparten sólo algunas. La segunda asunción resulta de especial interés dado que, en el ámbito de la Unión, las políticas desarrolladas por las instituciones comunitarias han aumentado las posibilidades de que entren en contacto personas de diferentes países. Por ejemplo, la creación de un mercado único, la supresión de las barreras nacionales, la creación de programas de intercambio estudiantil y la libertad de trabajar en cualquier país comunitario facilitan el contacto entre mayorías nacionales y minorías de otros países miembros de la Unión.³¹

³⁰Esta asunción ha sido corroborada en los estudios de psicología social y sociología, como se analizará en el capítulo dedicado a la influencia interpersonal. Para un desarrollo de cómo emplea el autor los parámetros en su teoría, *cfr.* Blau, P.; "Parameters on social structure"; *American Sociological Review*, 39, 1974, pp. 615-635.

³¹ Blau, P.; "A Macrosociological Theory of Social Structure", pp. 41-42.

1.4. LA TEORÍA DE LA FUERZA DE LOS LAZOS DÉBILES DE GRANOVETTER

La teoría de la fuerza de los vínculos débiles del teórico de redes Mark S. Granovetter es relevante en la presente investigación porque tiene interesantes implicaciones en el estudio de los procesos de difusión (de innovaciones, rumores, información, etc.).³² El autor comienza definiendo la "fuerza" de un vínculo como una combinación (probablemente lineal) del tiempo, la intimidad (entendiendo por tal confianza mutua), la intensidad emocional y los servicios recíprocos que caracterizan a dicho vínculo. Matiza Granovetter diciendo que cada aspecto es independiente de los otros tres aunque el conjunto está altamente interrelacionado.

Los sociólogos y psicólogos que comparten el enfoque reticular han prestado mucha atención a la naturaleza y las consecuencias de estos vínculos fuertes. Muchos de sus análisis se han concentrado en las diadas, retomando así el interés simmeliano por este tipo de asociación, y han extraído varias conclusiones de su estudio. Una de ellas es que cuanto más fuerte es un lazo entre los sujetos A y B, mayor es el número de individuos con los que ambos están relacionados mediante lazos fuertes o débiles. Esta relación es resultado de la tendencia de los lazos más fuertes a terminar siendo compromisos a largo plazo: si B y C no tienen relación, los lazos comunes hacia A probablemente les hará generar una interacción. Por otro lado, cuando más fuerte es el vínculo que conecta a dos individuos, más similares serán entre ellos, de varias formas, por ello, si A con B y A con C se conectan con lazos fuertes, tanto B como C, al ser parecidos a A, probablemente serán similares entre sí y, una vez se han conocido, aumenta la probabilidad de que se cree una amistad entre ellos.

Todo lo anteriormente dicho tiene una repercusión directa a la hora de estudiar los procesos de difusión. Granovetter destaca la importancia que tienen los vínculos débiles como puentes, entendiendo por puente el único camino entre dos puntos. Un vínculo fuerte puede ser un puente, pero sólo si ninguna de sus partes tiene otros vínculos fuertes, lo que es poco probable en un sistema social, sea cual sea su tamaño. Los vínculos débiles no sufren tantas restricciones y, aunque no todos los lazos débiles

³² Granovetter, M.; "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*; n° 78, 1973, pp. 1360-1380. Versión española: "La fuerza de los vínculos débiles", *Política y sociedad*, n° 33, 2000, pp. 41-56.

son puentes, sí ocurre que todos los puentes son lazos débiles. En redes amplias es difícil que un vínculo dado sea el único camino entre dos puntos y se le pueda considerar puente, pero sí se puede contemplar esta función en redes más pequeñas, analizando los puentes locales. Hay que tener en cuenta que, como señalaron Harary *et al.*,³³ puede existir una distancia (entendiendo por tal longitud de recorrido) más allá de la cual no es factible para dos personas comunicarse debido a los costes y distorsiones que supone dicho acto de transmisión. La importancia de los vínculos débiles residiría en que aquellos que fueran puentes locales crearían más recorridos y más cortos. La conclusión que se extrae de todo ello es que cualquier cosa que quiera ser difundida puede llegar a un gran número de personas y atravesar una gran distancia social cuando se emplean vínculos débiles antes que fuertes.³⁴

Los vínculos débiles tienen una gran importancia en las redes egocéntricas. Epstein³⁵ indica que una red egocéntrica puede tener diferentes partes con diferentes densidades: llama "red afectiva" a aquellos con los que se interactúa más intensamente y más regularmente y, por tanto, a los que se conoce mejor, y "red extensa" al resto de personas. Aplicando los términos de Granovetter, la primera parte estaría constituida por los vínculos fuertes y la segunda por los débiles. Granovetter sugiere que se puede dividir la red de *ego* en una parte formada por vínculos fuertes y débiles sin puente y otra parte formada por vínculos débiles con puente. Es la segunda parte la que resulta de gran interés, porque los contactos de *ego* no están relacionados los unos con los otros y además están vinculados con individuos que no están conectados con *ego*. A través de estos canales se pueden alcanzar ideas, influencias e informaciones socialmente distantes de *ego*.³⁶

³³ Harary, F., Norman, R. y Cartwright, D.; *Structural Models*; Wiley, Nueva York, 1965.

³⁴ Granovetter señala que la mayoría de los sociólogos y antropólogos que han estudiado la difusión podrían cuestionar esta conclusión porque han encontrado que los vínculos fuertes son cruciales. El autor, no obstante, considera que este cuestionamiento no es tal por varias razones: en primer lugar, porque la mayoría de los estudios no realizan una investigación sociométrica; en segundo lugar, cuando emplean dichas técnicas, suelen permitir al encuestado un número limitado de elecciones, lo que dificulta que sean nombrados los lazos débiles; por último, incluso cuando se recoge una información sociométrica extensa, no se intenta rehacer los recorridos interpersonales exactos atravesados por la innovación.

³⁵ Epstein, A.; "The Network and Urban Social Organization", en Mitchell, J. C. (ed.), *Social Networks in Urban Situations*; Manchester University Press, Manchester, 1969, pp. 110-111 (mencionado en Granovetter, *op. cit.*).

³⁶ En un estudio clásico, el autor verificó su hipótesis de la relevancia de los vínculos débiles para la difusión de información. Estudió cómo una muestra de personas habían conseguido un nuevo trabajo el año anterior: sólo un 17% respondió que lo había conseguido a través de amigos íntimos o familiares (lazos fuertes), por lo tanto, cabe concluir que los vínculos débiles sirvieron mayoritariamente como canales de información para conseguir el nuevo empleo (Granovetter, *op.cit.*).

En la presente investigación se quiere estudiar con quién habla de asuntos europeos más frecuentemente el sujeto -dado que la discusión política es una posible fuente de influencia-, si estas personas que nombra tienen lazos débiles o fuertes con él, medidos a través de la intensidad de la relación y del contenido de ésta. Se quiere comprobar si existen personas que realizan la función de puentes locales entre diferentes partes de la red, comprobando si una de estas partes tiene unas relaciones de carácter más localista y otra más cosmopolita. Además, interesa averiguar cómo, a través de estas personas en posiciones de puente y de las conversaciones con otros miembros de su red personal, el individuo forma sus actitudes hacia la Unión Europea y se identifica con ella en mayor o menor medida. Sin embargo, y como el propio Granovetter advierte, no se puede explicar la adopción de ideas únicamente por medio de consideraciones estructurales, por lo que se hace necesario investigar también el contenido y los motivos para adoptar una idea o símbolo en lugar de otros.³⁷

La teoría de la fuerza de los lazos débiles también tiene implicaciones profundas para las grandes estructuras, no sólo para los individuos. Granovetter defiende que su análisis de la fuerza de los lazos débiles lleva a discutir las relaciones entre los grupos y a analizar los segmentos de la estructura social que no pueden definirse fácilmente como grupos primarios. Los lazos débiles son vitales para la integración de un individuo en la sociedad moderna, ya que la creciente especialización e interdependencia en el trabajo genera una gran variedad de relaciones en las que un individuo conoce sólo un pequeño segmento de la personalidad del otro. Desde el punto de vista macrosociológico, su teoría señala que los sistemas sociales que carecen de lazos débiles estarán fragmentados y serán inconsistentes. Como consecuencia de ello, las nuevas ideas se difundirán lentamente y los subgrupos separados por cuestión de raza, etnia u otras características tendrán dificultades para convivir.³⁸ En la misma idea incide Blau, quien afirma que los roles y las afiliaciones múltiples debilitan el mantenimiento de los lazos dentro del grupo y alteran la forma de la integración social, ya que las personas crean círculos más amplios de asociados menos íntimos: como las relaciones íntimas se suelen confinar a círculos pequeños y cerrados, ello llevaría a una sociedad

³⁷ Granovetter, M.S.; "The Strength of Weak Ties. A Network Theory Revisited", en Peter V. Marsden y Nan Lin (eds.) *Social Structure and Network Analysis*, SAGE, Beverly Hills, 1982, pp. 105-130. Versión española: "La fuerza de los lazos débiles. Revisión de la teoría reticular", en Requena Santos, F. (comp.); *Análisis de redes sociales: orígenes, teorías y aplicaciones*; CIS, Madrid, 2003, pp.196-230.

³⁸ Granovetter, , *op. cit.* 1982.

fragmentada si no fuera por la existencia de los lazos débiles, que se extienden más allá de los círculos íntimos y establecen conexiones intergrupales.³⁹

Las reflexiones de Granovetter sobre la importancia de los puentes locales para difundir información fueron empleadas por Burt para profundizar en este tipo de posiciones. El principal campo de estudio del autor es cómo se crea capital social, especialmente en las organizaciones formales.⁴⁰ Frente al argumento de que el capital social es creado por una red de elementos fuertemente interconectados, Burt defiende que se crea a través de una red en que las personas pueden ser intermediarias, es decir, actuar como puentes entre vacíos existentes en la estructura, conectando segmentos que en otro caso estarían aislados. El capital social se crea gracias a que el individuo participa en y controla la difusión de la información. El autor desarrolla su teoría de los vacíos/huecos estructurales: los vacíos en la estructura social crean una ventaja competitiva para los individuos cuyas relaciones cruzan estos huecos. Los miembros de cada lado del vacío estructural circulan por diferentes flujos de información y, por ello, las personas que actúan como puentes tienen la oportunidad de comunicar ambos flujos de información y controlar los proyectos que realicen juntos personas de los dos grupos.

Ocupar una posición de puente provee al individuo de varias ventajas con respecto al acceso a la información: llega a un mayor volumen de información porque contacta con más gente indirectamente; además, la diversidad de contactos entre varios grupos permite que conozca información menos redundante que la de otros individuos en otras posiciones, desempeñando el rol de líderes de opinión porque son los responsables de la difusión de nuevas ideas y comportamientos; por último, ocupar esta posición aumenta la probabilidad de ser un candidato para ser incluido en nuevas oportunidades que aparezcan en el mercado. También posee el sujeto una ventaja en cuanto al control, ya que, al conectar a personas que en otro caso estarían desconectadas, ello le permite tener una influencia desproporcionada en qué intereses se van a seguir cuando estos contactos se unen. Es más, su posición de intermediario le permite exponer diferentes creencias e identidades a cada contacto. Como señala el propio Burt, fue Simmel el primero que consideró el fenómeno de las personas que

³⁹ Blau, P. "Parameters on social structure"; *American Sociological Review*, 39, 1974, p. 623.

⁴⁰ Burt, R.S.; "Structural Holes versus Network Closure as Social Capital", en Lin, N., Cook, K.S. y Burt, R.S. (eds.), *Social Capital: Theory and Research*; Aldine de Gruyter, 2001 (pre-impresión, mayo 2000).

consiguen control de los huecos estructurales, al referirse a la figura ya mencionada del *tertius gaudens*, la persona que se beneficia de mediar la comunicación entre otros dos. Algunas de las conclusiones de Burt no son aplicables a la presente investigación, dado que este autor se ha centrado fundamentalmente en el ámbito organizativo y empresarial, ajeno a nuestro estudio, pero sí resulta de interés para estudiar el proceso de difusión de la identificación europea su análisis de cómo las personas que ocupan posiciones de puentes reciben y manejan más información y de carácter más heterogéneo que el resto de personas de la red, ocupando por ello posiciones de liderazgo.

1.5. LA INTEGRACIÓN MACRO-MICRO

A partir de los años ochenta, numerosos han sido los sociólogos norteamericanos que han estudiado el vínculo macro-micro, mientras los académicos europeos se preocupaban por la relación entre acción y estructura.⁴¹

Los teóricos clásicos de la sociología se han analizado tradicionalmente como extremistas macro o micro aunque la posición defendida por Ritzer es que todos ellos, desde Marx y Weber a Durkheim y Simmel, compartían una preocupación central por el vínculo macro-micro. Durante el siglo XX, las principales corrientes teóricas se han situado a lo largo de un *continuum* que va desde el extremo macro, donde se encuentra el funcionalismo estructural, la teoría del conflicto, algunas variantes de la teoría neomarxista y muchas formas de estructuralismo, hasta el extremo micro, donde se hallan el interaccionismo simbólico, la fenomenología, la etnometodología, la sociología existencial, la conductista y la teoría del intercambio.⁴²

⁴¹ Ritzer señala que en una visión superficial se podría pensar que ambas cuestiones son similares, dado que parece existir una estrecha relación entre el nivel micro y el actor y el nivel macro y la estructura. Sin embargo, hay que tener en cuenta que ello sólo ocurre si nos referimos como a actores a agentes humanos individuales (micro) y a estructuras sociales a gran escala (macro) (Ritzer, G., *Teoría sociológica moderna*, McGraw-Hill, Madrid, 2002, p. 491).

⁴² *Ibidem*, pp. 456-457.

Pese a los intentos por integrar ambas perspectivas, también existen casos de destacados sociólogos que se declaran explícitamente contrarios a la posibilidad de esta integración. Precisamente uno de ellos es Peter Blau, que ha cambiado su orientación desde su teoría integrada del intercambio de los años sesenta hasta su teoría macroestructural. Por ejemplo, en el Prefacio a la edición española de *Intercambio y poder en la vida social*, Blau afirma:

"La teoría del intercambio y la teoría macroestructural son complementarias y no contradictorias. (...) Cuando desarrollé la teoría del intercambio que se presenta en este libro, creía que esta teoría microsociológica era la base que permitiría la construcción de una teoría macrosociológica. Ya no creo que esto siga siendo así. Mi opinión actual es que la teoría microsociológica y la macrosociológica requieren aproximaciones en cierta medida diferentes y también diferentes marcos conceptuales y que no pueden -todavía no- subsumirse bajo un solo esquema teórico".⁴³

Pese a la aseveración de Blau, continúan los esfuerzos por lograr síntesis teóricas y aproximaciones entre los enfoques macro y micro. En el presente trabajo, se propone un modelo que intenta dar cuenta de la complejidad de la realidad social. Este modelo toma como referencia tres desarrollos teóricos: la perspectiva estructural integrada de Burt, el modelo de los niveles del análisis social de Ritzer y la teoría de la estructuración de Giddens. Los conceptos desarrollados por Weber de acción social, relaciones sociales y la interacción de los actores con las estructuras sociales son los componentes principales de los esquemas de estos tres autores, por lo que se va a recordar brevemente la postura weberiana.

Weber define la "acción" como "una conducta humana (bien consista en un hacer externo o interno, ya en un omitir o permitir) siempre que el sujeto o los sujetos de la acción *enlacen* a ella un *sentido* subjetivo", mientras que la "acción social" "es una acción en donde el sentido mentado por un sujeto o sujetos está referido a la conducta de *otros*, orientándose por ésta en su desarrollo".⁴⁴ No todas las acciones son sociales en el sentido weberiano: no lo es la acción exterior cuando sólo se orienta por la expectativa de determinadas reacciones de objetos materiales. Además, la conducta íntima es acción social sólo cuando está orientada por las acciones de otros. La acción

⁴³ Blau, P., *Intercambio y poder en la vida social*, p. XX.

⁴⁴ Weber, M.; *Economía y sociedad*; Fondo de Cultura Económica, México, 1984, p.5. Cursivas del autor.

social no es idéntica a una acción homogénea de muchos ni a la acción de alguien influido por las conductas de otros, refiriéndose en este caso a las conductas condicionadas por la participación en una masa. El rasgo definitivo, pues, es que la acción se orienta por la coacción de otros. Por otro lado, el autor define la "relación social" como "una conducta plural -de varios- que, por el sentido que encierra, se presenta como recíprocamente *referida*, orientándose por esa reciprocidad. La relación social *consiste*, pues, plena y exclusivamente, en la *probabilidad* de que se actuará socialmente en una forma (con sentido) indicable".⁴⁵

En cuanto a las instituciones sociales, Weber considera que la sociología no puede ignorar las estructuras conceptuales de naturaleza colectiva, ya que son instrumentos de otras maneras de enfrentarse a la realidad. La interpretación de la acción tiene una doble relación con respecto a estos conceptos colectivos: por un lado, se ve obligada a trabajar con conceptos semejantes con el fin de lograr una terminología inteligible. Para la sociología, a diferencia que para el lenguaje cotidiano o jurídico, no existe una personalidad colectiva en acción. Así, cuando habla del "estado", la "nación", la "familia", etc. se refiere únicamente al desarrollo, en una forma determinada, de la acción social de unos cuantos individuos, bien sea real o construida como posible; por otro lado, la interpretación de la acción debe tener en cuenta, primero, que los conceptos empleados en el lenguaje cotidiano y por los juristas son representaciones de algo que en parte existe y en parte se presenta como un deber ser en la mente de hombres concretos, cuyas acciones orientan realmente y, segundo, debe tomar nota de que esas representaciones poseen una poderosa significación causal en el desarrollo de la conducta humana.

Burt señala en su trabajo el cisma que se produce en la teoría de la acción entre las orientaciones "atomistas", que suponen que los actores evalúan de manera independiente las acciones alternativas, sin tener en cuenta la existencia de otros actores, y las orientaciones "normativas", que considera a los actores como separados dentro de un sistema y que tienen intereses interdependientes y normas sociales generadas por los actores, que se socializan mutuamente.⁴⁶ El autor desarrolla una perspectiva que califica de una tercera vía para conectar ambas orientaciones. En su

⁴⁵ *Ibidem*, p. 21. Cursivas del autor.

⁴⁶ Burt, R., *Toward a structural theory of action*; Academic Press, Nueva York, 1982, p. 5.

perspectiva estructural, utiliza como criterio el conjunto de estatus/roles del actor generado por la división del trabajo. De esta manera, un actor evalúa la utilidad de una serie de acciones alternativas en parte en función de sus condiciones personales y en parte en función de las condiciones de los otros. La premisa de esta teoría estructural de la acción es que los actores son intencionales y actúan bajo las constricciones de la estructura social. Pero no sólo las acciones son elegidas bajo la constricción de la estructura social, sino que estas mismas acciones pueden modificar la estructura social y, a su vez, estas modificaciones pueden potencialmente crear nuevas constricciones.⁴⁷

La perspectiva de Burt muestra una dialéctica continua entre actores y estructuras que también está presente en la conocida teoría de la estructuración de Giddens. Este autor presentó su teoría de la estructuración en los años setenta, aunque su desarrollo más completo se encuentra en su obra de los años ochenta.⁴⁸ Su perspectiva, con una fuerte influencia marxista, tiene como eje central una teoría entre la acción y la estructura: acción y estructura constituyen una dualidad, no pueden concebirse por separado, porque toda acción social implica estructura, y toda estructura implica acción social.

El punto de partida del análisis de Giddens son las prácticas humanas, que deben ser consideradas como recurrentes. No es la conciencia la que crea las actividades mediante la construcción social de la realidad, ni tampoco las crea la estructura social. Son los actores los que se implican en la práctica y, mediante ella, producen la conciencia y la estructura. El actor humano es reflexivo y, mediante esta reflexividad, no sólo es autoconsciente sino que se implica en el control del flujo constante de las actividades y las condiciones estructurales.

Una cuestión que resulta central en la teoría de Giddens es que los agentes tienen la capacidad de introducir cambios en el mundo social, es más, un actor deja de ser un agente si pierde la capacidad de introducir cambios. El autor reconoce que existen constreñimientos sobre los actores, pero ello no significa que no tengan elección ni puedan transformar las situaciones.

⁴⁷ Ritzer, *op. cit.*, pp. 563-564.

⁴⁸ Giddens, A., *La constitución de la sociedad: bases para la teoría de la estructuración*; Ed. Amorrortu, Buenos Aires, 1998.

El núcleo conceptual de la teoría de la estructuración reside en las ideas de estructura, sistema y dualidad de estructura. El concepto de estructura se refiere a las propiedades que posibilitan la existencia de prácticas sociales discerniblemente similares a través de los diferentes periodos de tiempo y espacios que les dan su forma sistémica. Estas propiedades estructuradoras son las normas y recursos: las estructuras no existen *per se* ni en el tiempo ni en el espacio, puesto que la estructura sólo existe en y mediante las actividades de los agentes humanos. Esta definición de estructura es muy inusual en sociología, ya que no sigue la pauta de Durkheim de considerar las estructuras como externas y coercitivas para los actores, no considera la estructura como algo exterior, sino como algo que crean los propios agentes.⁴⁹ Giddens no niega que la estructura pueda constreñir la acción, pero considera que se ha exagerado la importancia de tal constricción y, además, afirma que todas las estructuras son también capacitadoras, porque permiten a los agentes hacer cosas que no podrían hacer sin ellas.

La concepción sociológica convencional de estructura se aproxima al concepto de sistema social de Giddens, que define el sistema social como un conjunto de relaciones reproducidas entre actores o colectividades organizadas como prácticas sociales regulares. Si bien algunos sistemas sociales pueden ser el producto de una acción intencionada, Giddens considera que la mayor parte de estos sistemas suelen ser consecuencias inesperadas de la acción humana. Estas consecuencias inesperadas pueden convertirse en condiciones desconocidas de la acción y realimentarla de nuevo. Por tanto, las estructuras se concretan en sistemas sociales y, además, se manifiestan en una serie de recuerdos que orientan la conducta de los agentes humanos cognoscibles. Por ello, las normas y los recursos se manifiestan en el nivel macro de los sistemas sociales y en el micro de la conciencia humana.

Una vez analizados los principales conceptos de su teoría, se puede definir la estructuración, cuya premisa es la idea de que la constitución de los agentes y la de las estructuras no son dos conjuntos independientes dados de fenómenos, un dualismo, sino que representa una dualidad.... las propiedades estructurales de los sistemas sociales son tanto un medio como un producto de las prácticas que organizan recurrentemente. La

⁴⁹ Requena Santos, F.; "Hacia una perspectiva reticular de la teoría sociológica"; *Papers. Revista de Sociología*, 62, 2000, pp. 133-145. En p. 143.

estructuración implica la relación dialéctica entre estructura y acción. El propio Giddens resume su argumento:

*“Estructura, como conjunto de reglas y recursos organizados de manera recursiva, está fuera del tiempo y del espacio, salvo en sus actualizaciones y en su coordinación como huellas mnémicas, y se caracteriza por una “ausencia del sujeto”. Los sistemas sociales en los que está recursivamente implícita una estructura, por el contrario, incluyen las actividades situadas de agentes humanos, reproducidas por un tiempo y un espacio. Analizar la estructuración de sistemas sociales significa estudiar los modos en los que esos sistemas, fundados en las actividades inteligentes de actores situados que aplican reglas y recursos en la diversidad de contextos de acción, son producidos y reproducidos en una interacción. (...) La constitución de agentes y la de estructuras no son dos conjuntos de fenómenos dados independientemente, no forman un dualismo sino que representan una dualidad. Con arreglo a la noción de la dualidad de estructura, las propiedades estructurales de sistemas sociales son tanto un medio como un resultado de las prácticas que ellas organizan de manera recursiva. Estructura no es “externa” a los individuos: en tanto huellas mnémicas, y en tanto ejemplificada en prácticas sociales, es en cierto aspecto más “interna” que exterior, en un sentido durkheimiano, a las actividades de ellos. Estructura no se debe asimilar a constreñimiento sino que es a la vez constrictiva y habilitante”.*⁵⁰

Por último, resulta de interés comentar la propuesta de Ritzer,⁵¹ quien cruza dos *continuum*, el micro-macro y el objetivo-subjetivo, para dar lugar a cuatro niveles de análisis. El primero comienza con el pensamiento y la acción individual y termina con los sistemas mundiales; el segundo empieza con fenómenos materiales tales como la acción individual y las estructuras burocráticas y termina con los fenómenos no materiales, tales como la conciencia y las normas y valores. El cruce de ambos ejes da lugar a: (1) el nivel macro-objetivo, que implica las grandes realidades materiales tales como la sociedad, el derecho, la burocracia y la tecnología; (2) el nivel macro-subjetivo, que abarca fenómenos como la cultura, normas y valores; (3), el nivel micro-objetivo, que implica las pautas de conducta y la interacción; y (4) el nivel micro-subjetivo, que se refiere a las diversas facetas de la construcción social de la realidad. Ritzer defiende que todos los niveles son importantes pero que lo más relevante es la relación dialéctica dentro de ellos y entre ellos.⁵²

⁵⁰ Giddens, A.; *op. cit.*, p. 61.

⁵¹ Ritzer señala que su modelo parte de las reflexiones del modelo de G. Gurvitch (*The Spectrum of Social Time*; D. Reidel, Dordrecht, Países Bajos, 1964).

⁵² Ritzer, *op. cit.*, pp. 462-463. Requena utiliza este esquema para situar algunas de las teorías sociológicas más relevantes: en el extremo macro-objetivo se encontraría, por ejemplo, el enfoque marxista y el del sistema mundial y la teoría del hecho social de Durkheim; en el macro-subjetivo el funcionalismo parsoniano, la acción social de Weber y la teoría crítica de Habermas, entre otros; en el nivel micro-objetivo se encuentra la corriente conductista, la teoría del intercambio, la de la elección

Es el momento de esbozar, como punto final de esta exposición, cuál es la postura mantenida en este trabajo, posición que se recoge en el Esquema 1. Se asume la proposición de Granovetter de que el análisis de los sistemas interpersonales proporciona un puente micro-macro fructífero, ya que es a través de estos sistemas como la interacción a pequeña escala se convierte en grandes modelos y éstos, a su vez, se reconvierten en pequeños grupos.⁵³ El objeto de la investigación es, por una parte, estudiar qué actitudes existen en la población hacia la Unión Europea y su proceso de integración; y, por otra, analizar el proceso de identificación con la Unión Europea. Además, en los objetivos que se mencionaron en la introducción se muestra un claro interés por estudiar la influencia de la red personal del individuo en el proceso de creación de actitudes e identificación con el proyecto político comunitario y también el proceso de difusión en la sociedad española, a lo largo del tiempo, de esta actitud favorable a la Unión y de la identidad europea desde las posiciones más centrales de la estructura social hacia las más periféricas.

Al adoptar un enfoque reticular, el campo de estudio principal es la interacción personal, ya que es aquí donde se desarrollan los procesos de influencia interpersonal (nivel micro-objetivo); sin embargo, no se quiere dejar de lado otros datos atributivos que pueden ayudar en la comprensión de los motivos que subyacen en las actitudes hacia la Unión y la identificación con ella, por lo que el nivel micro-subjetivo, que se refiere a las variables individuales que configuran la realidad social, también son objeto de atención. Asimismo, se consideran relevantes aspectos macro-objetivos como el desarrollo legislativo comunitario y los discursos políticos de ámbito nacional y europeo: por ejemplo, la creación de una ciudadanía europea en el Tratado de la Unión Europea tiene implicaciones no sólo legales, en términos de derechos (en la actualidad no se recogen deberes implicados en la posesión de esta ciudadanía), sino que conlleva consecuencias para la percepción que los ciudadanos de los Estados miembros tienen de sí mismos y del resto de los habitantes de los otros países miembros. Otro ejemplo de cómo fenómenos macro-objetivos pueden afectar a los actores individuales es la instauración del euro, cuyo impacto no ha sido sólo económico, sino que ha tenido

racional y la etnometodología; por último, el extremo micro-subjetivo estaría representado por el psicoanálisis y la fenomenología. En posiciones intermedias entre el extremo micro-macro y objetivo-subjetivo se encuentran la teoría de redes y la teoría de la estructuración (Requena, F. "Hacia una perspectiva reticular de la teoría sociológica").

⁵³ Granovetter, M.; "The Strength of Weak Ties".

repercusiones sociales al convertirse en la moneda de doce países de la Unión, haciendo desaparecer las monedas nacionales de esos Estados.

Por último, los fenómenos macro-subjetivos, tales como los valores y pautas culturales, inciden directamente en las formas de interacción y, por ejemplo, llegan a establecer cuáles son las pautas normadas que se deben seguir para elegir un grupo como referente de los comportamientos, actitudes y opiniones. Otro ejemplo es cómo el carácter más o menos localista o cosmopolita de una población, su grado de tolerancia, su experiencia histórica con otras nacionalidades o su contacto actual con otros países puede influir en la identificación con la Unión. Por supuesto, existen múltiples interacciones entre estos niveles: las políticas comunitarias de integración económica (macro-objetivo) pueden fomentar la creencia de que existen intereses comunes entre todos los países miembros y aumentar la legitimidad del sistema (macro-subjetivo); las políticas educativas y culturales (macro-objetivo) intentan promover la conciencia de una cultura común europea que refuerce la identificación con la Unión (macro-subjetivo); pero todo ello a su vez se verá afectado y afectará a las interacciones personales entre ciudadanos de diferentes países miembros.

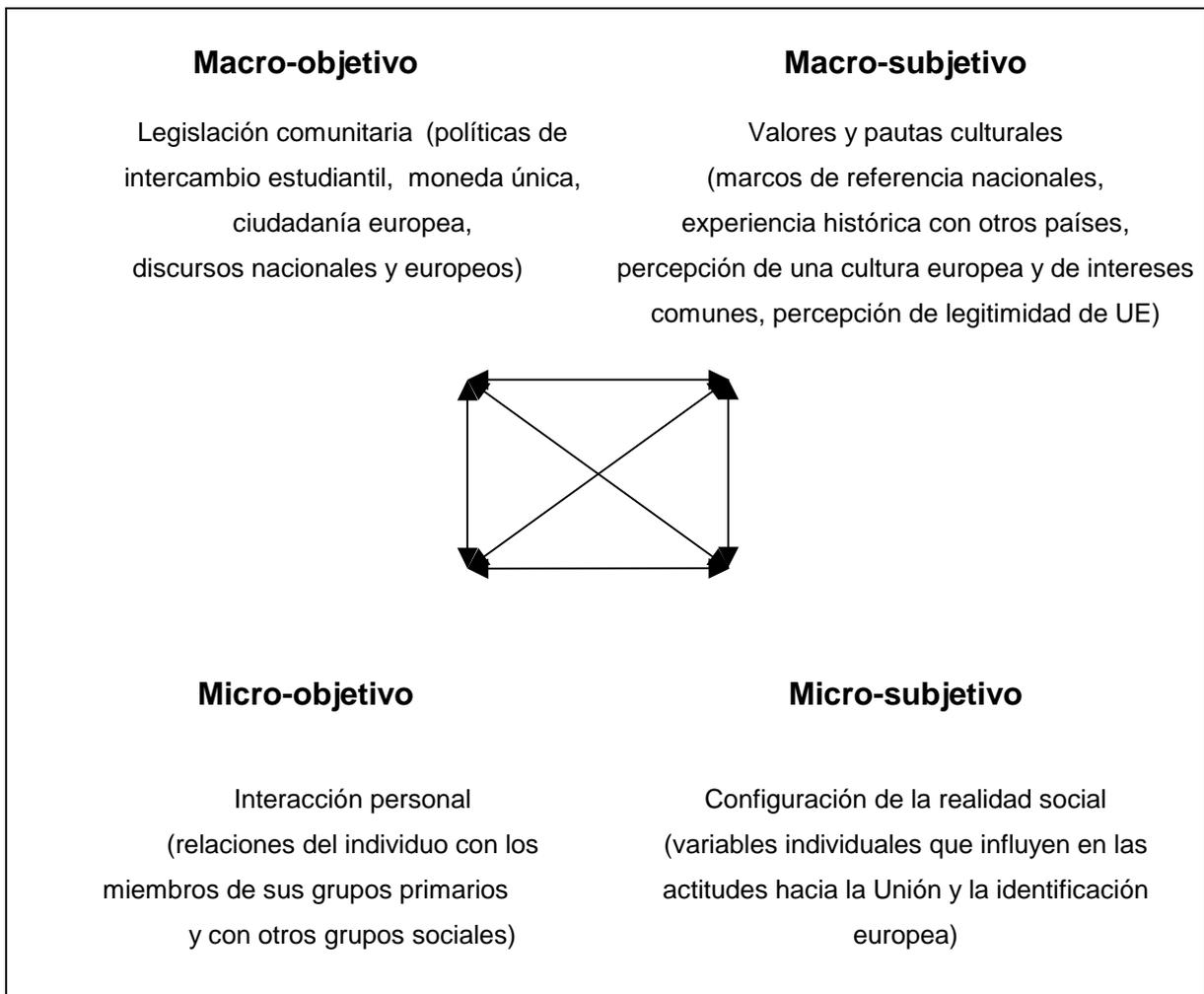
Estas ideas también se pueden aplicar al vínculo entre acción y estructura. La estructura constriñe la interacción de los actores y se puede poner como ejemplo, investigado desde hace algunos años por los sociólogos, el impacto que tienen las políticas comunitarias de intercambio de estudiantes -que permiten la interacción entre jóvenes de diversos países miembros durante periodos prolongados- en la percepción que los estudiantes implicados tienen de sí mismos como europeos y de los otros y su apoyo a los proyectos de integración política.⁵⁴ O, si se considera a la población en general, medidas como la libertad de movimiento, capital y trabajadores o la instauración del euro en gran parte del territorio comunitario fomentan tanto el intercambio de bienes y mercancías como las visitas e incluso la residencia durante ciertos periodos en otros países de la Unión. Por otro lado, los actores no tienen una posición pasiva en este esquema y su acción puede modificar la estructura: quizá el

⁵⁴ Los resultados de la investigación realizada por De Federico demuestran que, entre los estudiantes del programa de intercambio Erasmus, se produce un cambio en la percepción del concepto de "extranjero" al referirse a sus amigos de otras nacionalidades (De Federico de la Rúa, A.; *Redes de identificación con Europa. Amistad e identidades de estudiantes europeos*; Tesis doctoral. Université de Lille/Universidad Pública de Navarra, 2003).

ejemplo más claro de ello es cómo, mediante la acción colectiva de carácter político, o de forma individual mediante el voto en referéndum, se pueden apoyar o denostar proyectos de mayor integración política.

Desgraciadamente, en el ámbito de una investigación como ésta resulta imposible estudiar con igual detenimiento y profundidad todos estos vínculos y niveles de análisis, aunque se sea consciente de su existencia y de su relevancia. En estas páginas se centra la atención en la interacción personal, en cómo la influencia ejercida por los miembros de la red de un individuo es un elemento importante para configurar las actitudes hacia el proyecto comunitario y facilita o dificulta la identificación con la Unión Europea.

ESQUEMA 1



Adaptación de los niveles de análisis de la realidad social de Ritzer (1993) para estudiar la actitud hacia la Unión Europea y la identidad europea

2. IDENTIDADES COLECTIVAS.

EL ESTUDIO DE LA IDENTIDAD EUROPEA

2.1. NACION, IDENTIDAD Y CIUDADANIA

Ciudadanía, nación e identidad son tres conceptos analíticamente distintos que, en los dos últimos siglos, han tenido una íntima relación, especialmente en los países occidentales. Uno de los dos objetos de estudio de esta investigación –el otro es la actitud hacia la UE- se refiere a los procesos de identificación con Europa, a la existencia (o no) de una identidad europea. T.H. Marshall señala que la ciudadanía requiere un sentido directo de pertenencia a la comunidad que se basa en la lealtad a una civilización que es una posesión común de dicha comunidad.¹ El componente identitario, por tanto, es fundamental para que una persona sea ciudadana. De hecho, esa íntima vinculación es corroborada por el hecho de que los ciudadanos de a pie enlazan estrechamente los conceptos de ciudadanía y nacionalidad.² El Eurobarómetro realizado en la primavera de 1992 dividió la muestra en dos, preguntando a una mitad "¿Suele usted pensar que es no sólo un (nacionalidad) sino también un europeo?" mientras que a la otra se le preguntó "¿Suele usted pensar que es no sólo un ciudadano (nacionalidad) sino también un ciudadano europeo?". Las respuestas fueron similares en ambos casos: los que rechazaban ser europeos también rechazaban ser ciudadanos europeos, mientras que los que reconocían una ciudadanía europea también se identificaban con una identidad europea.³

¹ Marshall, T. H. "The Early Impact of Citizenship on Social Class", en Marshall, T. H. y Bottomore, T.; *Citizenship and social class*; Pluto Press, Londres, 1992, p. 24.

² Mohedano-Brethes, R.; "La evolución de la identificación europeísta, a través del análisis de la opinión pública europea. 1982-1997", en Tezanos, J. F. (ed.), *Tecnología y sociedad en el nuevo siglo*; Madrid, 1998, pp.132-143.

³ Eurobarómetro nº 37.

2.1.1. La nación

2.1.1.1. El concepto de nación

El término "nación", como otros muchos en las Ciencias Sociales, adolece de cierta ambivalencia. En este epígrafe se van a incluir cuatro aportaciones que resultan de especial interés para esta investigación, tres de ellas –las de Anderson, Gellner y Hobsbawm- han sido desarrolladas por historiadores y han sido ampliamente difundidas entre los estudiosos de la materia, mientras que la cuarta ha sido formulada desde el ámbito de la Sociología por Pérez-Agote.

La nación puede verse como una comunidad política imaginada.⁴ Imaginada además de manera inherente como limitada y soberana. Desglosando este punto de vista, defendido por Anderson, encontramos que

- a) Es *imaginada* porque los miembros de una Nación nunca conocerán a la mayoría de sus connacionales, los encontrará o incluso los escuchará, sin embargo en las mentes de cada uno vive la imagen de su comunión. Para el autor, las comunidades deben ser distinguidas, no por su falsedad/autenticidad, sino por la forma en que son imaginadas.
- b) La nación es imaginada como *limitada* porque tiene fronteras finitas, más allá de las cuales se encuentran otras Naciones.
- c) Es imaginada como *soberana* porque el concepto nació en la época en que la Ilustración y la Revolución estaban destruyendo la legitimidad del reino dinástico jerárquico, que se basaba en leyes divinas. Las naciones sueñan con ser libres y el emblema de esta libertad es el Estado soberano.
- d) Por último, es imaginada como una *comunidad*, porque, a pesar de que exista desigualdad y explotación en cada una, la nación es siempre concebida como una camaradería profunda y horizontal.⁵

Gellner añade dos ideas que definen la pertenencia de dos personas a la misma Nación: 1) que comparten la misma cultura cuando cultura significa un sistema de ideas, signos, asociaciones y modos de comportamiento y comunicación y 2) que se reconocen

⁴ Anderson, B.; *Imagined communities. Reflections on the origin and spread of nationalism*; Verso, London, 1983.

⁵ *Ibidem*, pp. 6-7. Traducción propia.

a sí mismos como pertenecientes a la misma Nación. La conclusión, por tanto, es que son las personas las que construyen las Naciones, las Naciones son producto de las creencias de *solidaridad* y *lealtad* de la gente.⁶

Pérez-Agote,⁷ por su parte, enfatiza la diferencia entre Estado y Nación y precisa que el primero precede a la segunda, que tiene un carácter histórico. Esta idea se justifica porque la Nación es una forma de legitimarse que utiliza un centro de poder ya establecido, cuando lo ocupan grupos sociales que sustituyen una anterior relación política personal por otra impersonal. Para poder cumplir con esa función simbólica de carácter político, la Nación debe caracterizarse, paradójicamente, como algo no político, funciona como la idea de una comunidad social que existe desde tiempo inmemorial, por ello necesita aparecer como algo anterior al Estado para cumplir su función simbólica.

Se define así la nación como "una representación colectiva de una realidad colectiva. Los actores definen como comunidad nacional al conjunto de individuos que viven sobre un territorio. Y para ello utilizan elementos que se dan en aquel conjunto de individuos". Se atribuye un carácter fenomenológico y performativo a la Nación, en cuanto a lo primero, la Nación es una realidad fenomenológica porque pertenece al mundo de las representaciones, mientras que "el carácter performativo proviene principalmente del tipo de realidad representada por los actores, una realidad colectiva. Cuando varias personas se definen a ellas mismas como miembros de un grupo se constituyen en grupo".⁸ La existencia o no de un agregado social no depende de la existencia de un rasgo objetivo o pretendidamente objetivo, sino de que éste se perciba como un signo diferencial, se convierta así en un símbolo social.

Según Hobsbawm, ni los criterios subjetivos ni los objetivos para definir cuál de las colectividades humanas es una nación son satisfactorios y, además, llevan a error. El autor afirma que pertenece a un periodo histórico particular y reciente, es un artefacto, una invención: el nacionalismo precede a las naciones. Además, se necesita un cierto

⁶ Gellner, E. ; *Nations and nationalism*; Basil Blackwell, Oxford, 1988. Cursivas y mayúsculas del autor. Versión española: *Naciones y nacionalismo*; Alianza, Madrid, 1988.

⁷ Pérez-Agote, A.; "Hacia una concepción sociológica de la Nación", en Pérez-Agote, A. (ed.), *Sociología del Nacionalismo*; Universidad del País Vasco, Bilbao, 1989, pp. 177-192.

⁸ *Ibidem*, p. 188.

contexto económico y tecnológico. La característica básica de la nación es su modernidad, pero está muy extendida la asunción opuesta: se cree que la identificación nacional es de alguna forma tan natural, primaria y permanente como para preceder a la historia.⁹ Hobsbawm enfatiza que la nación moderna difiere en tamaño, escala y naturaleza de las comunidades con las que los hombres se han identificado la mayor parte de la historia, y le hace demandas diferentes.¹⁰

El Estado moderno se enfrenta a dos problemas políticos: uno técnico-administrativo para vincular a cada habitante con el gobierno, y un segundo para afrontar cómo desarrollar la lealtad ciudadana y la identificación con el Estado y el sistema de normas. Antes nunca se le había pedido al hombre común dicha lealtad e identificación o se habían asegurado éstas a través de la religión y la jerarquía social, o de autoridades autónomas, pero desde 1880 resulta obvio que cuando al hombre común se le da participación en la política como ciudadano, la lealtad y el apoyo no resultan automáticos. Los Estados requerían así una religión cívica, un patriotismo, porque requerían más que la mera pasividad de sus ciudadanos.¹¹ Un patriotismo puramente basado en el Estado no es necesariamente inefectivo, señala el autor, puesto que la existencia y el funcionamiento del Estado moderno implica a sus habitantes constantemente en sus asuntos. La idea original de patriotismo estaba basada en el Estado más que en el nacionalismo, puesto que se relacionaba con el pueblo soberano. Sin embargo, los Estados reforzaron el patriotismo estatal con sentimientos y símbolos de una “comunidad imaginada”, dondequiera y comoquiera que se hubieran originado, y usaron su maquinaria de comunicación, sobre todo la escuela primaria, para extender la imagen y herencia de la nación e inculcar una ligadura al país y a la bandera, a menudo “inventando tradiciones” o incluso naciones. A finales del siglo XXI el nacionalismo no se parecía ya al patriotismo estatal, su lealtad básica no era el país, sino una particular versión del país, un constructo ideológico de él.¹²

En conclusión, la mayoría de los historiadores y sociólogos que han estudiado la nación y el nacionalismo coinciden en señalar su carácter histórico: no se puede asumir

⁹ Hobsbawm, E.J.; *Nations and nationalism since 1780. Programme, Myth, Reality*; Cambridge University Press, Cambridge, 1990, p. 14. Versión española: *Naciones y nacionalismo desde 1780*; Crítica, Barcelona, 1992.

¹⁰ *Ibidem*, p. 46.

¹¹ *Ibidem*, pp. 80-86.

¹² *Ibidem*, pp. 91-93. Comillas del autor.

que la historia, a diferencia de la naturaleza, exista independientemente de nuestra conciencia. Por ello, la nación es en el fondo un grupo cuya identidad está forjada por una interpretación particular de su propia historia.¹³

2.1.1.2. Tipologías de las naciones

Dada la complejidad y lo extendido del fenómeno de las naciones, existen naciones de muy diverso tipo, con diferentes orígenes y diferenciados desarrollos, que ponen el acento en aspectos diferenciales que les hacen justamente constituirse en nación. La idea de nación tiene su origen en la Ilustración aunque, a principios del siglo XIX, esta primera concepción convivirá con una nueva, lo que permite diferenciar entre una “nación política”, que surge de los teóricos ilustrados y cuyo máximo exponente es la Revolución Francesa, y una “nación cultural”, que es fruto de la corriente romántica.¹⁴

Smith diferencia dos tipos de nacionalismos, el de tipo etnocéntrico y el policéntrico.¹⁵ Ambos se presentan en la actualidad como entremezclados, aunque en periodos anteriores es el primer tipo de nacionalismo el que tuvo mayor vigencia. Smith destaca las tres nociones que constituyen la condición *sine qua non* del nacionalismo policéntrico moderno: la autonomía colectiva –el grupo debe estar libre de interferencias externas y divisiones internas-, la individualidad –las naciones son “personalidades” con los derechos y deberes concomitantes- y el pluralismo –el orden y la libertad mundiales dependen de la realización de un sistema de Estados-naciones-. Partiendo de esos tres aspectos, el autor define el nacionalismo como “un movimiento ideológico, para el logro y el mantenimiento del autogobierno y la independencia en interés de un grupo, algunos de cuyos miembros creen que constituye una “nación” actual o potencial como las demás”.¹⁶ Por su parte, Herranz define al nacionalismo etnocéntrico como “aquel movimiento que desarrolla sus ideales de acción política, social, económica y cultural de forma indiferenciada, y con una cierta actitud de

¹³ Mayall, J.; *Nationalism and international society*; Cambridge University Press, Colección Cambridge Studies in International Relations, nº 10, Cambridge, 1990, p. 51.

¹⁴ Herranz de Rafael, G.; *La vigencia del nacionalismo*; CIS, Colección Monografías, nº 128, Madrid, 1992, p. 2. En esta obra se pueden encontrar una revisión histórica de las teorías generales que dan lugar a ambos tipos de naciones, política y cultural.

¹⁵ Smith, A.; *Las teorías del nacionalismo*; Ed. Península, Barcelona, 1976, p. 223 y ss.

¹⁶ Smith, A., *op. cit.*, pp. 239-240.

hostilidad frente al resto de las comunidades históricamente coetáneas”, en cambio, el nacionalismo policéntrico “imprime un carácter de acción y organización a determinado grupo nacionalista cuyo fin último es la consecución de la autonomía o la independencia nacional, y cuyos miembros se consideran con igual estatus frente al resto de los grupos que forman la comunidad de naciones objetivas o preexistentes”.¹⁷

Otra tipología muy extendida, y que resulta de especial interés en esta investigación, es la que distingue entre nacionalismo cívico y étnico. El propio Smith destaca los rasgos de ambos tipos de nacionalismos y equipara el primero a los nacionalismos desarrollados en occidente y el segundo a los nacidos en otras partes del mundo. El nacionalismo cívico tiene una concepción predominantemente espacial o territorial, tiene como idea fundamental la de “patria”, de decir, una comunidad de leyes e instituciones con una única voluntad política y, por último, presupone una cultura común y una ideología cívica, un grupo de entendimientos y aspiraciones comunes, sentimientos e ideas. Por su parte, el nacionalismo étnico enfatiza la descendencia más que el territorio, la movilización popular juega un importante papel moral y retórico y el lugar de la ley en el modelo cívico es tomado por la cultura vernacular, habitualmente el lenguaje y las costumbres. Mientras que el modelo cívico considera que el individuo tiene que pertenecer a alguna nación pero puede elegir a cuál pertenecer, el concepto étnico considera que el individuo se mantiene orgánicamente miembro de la comunidad de nacimiento.¹⁸

Definir a un nacionalismo como simplemente cívico o étnico es casi imposible, dado que suelen darse elementos de ambos tipos en los fenómenos sociales reales. Por ello es frecuente utilizar los términos para caracterizar elementos o tendencias opuestas y mostrar que se mezclan de diferentes maneras y proporciones. Sin embargo, como advierte Brubaker, hay que señalar la ambigüedad de la distinción: si el concepto de nacionalismo étnico se interpreta estrictamente, enfatizando la ascendencia común, su dominio queda muy reducido, mientras que si se entiende lo "étnico" en un sentido

¹⁷ Herranz de Rafael, *op. cit.*, p. 63.

¹⁸ Smith, A.; *National identity*; Penguin Books, Londres, 1991, pp. 9 y ss. Versión española: *La identidad nacional*; Trama, Madrid, 1997.

amplio, como etnocultural, el problema es el opuesto, pues virtualmente todos los nacionalismos se clasificarían como étnicos.¹⁹

Por otro lado, la categoría "cívico" adolece de la misma falta de precisión: si se interpreta estrictamente como un entendimiento de la nación acultural, ahistórico, universalista, voluntarista y racionalista, entonces se corre el peligro de que no exista este fenómeno, pues incluso en Francia y Estados Unidos, que se citan frecuentemente como ejemplos de nacionalismo cívico, el componente cultural ha sido crucial. Por otro lado, una definición amplia del nacionalismo cívico considera que este nacionalismo se basa en valores comunes, instituciones y patrones de interacción social y que la identidad nacional se basa en instituciones, costumbres, la memoria histórica y valores seculares racionales, además, cualquier persona puede unirse a la nación sin tener en cuenta sus orígenes étnicos o su nacimiento.²⁰ Esta definición coincide con los factores señalados al definir la etnicidad en sentido amplio. Por ello, si se entiende el nacionalismo cívico y étnico de manera amplia, hay un gran número de ejemplos que se pueden clasificar de ambas maneras y, por tanto, la distinción deja de ser mutuamente excluyente.²¹

Brubaker critica, además, que esta distinción no es únicamente analítica, sino normativa, pues el nacionalismo cívico se considera liberal, voluntarista, universalista e inclusivo, mientras que el étnico es adscriptivo, particularista, no liberal y exclusivo. Sin embargo, ambos tipos de nacionalismos tienen simultáneamente elementos inclusivos y exclusivos. La primera razón por la que se considera al nacionalismo cívico inclusivo es porque la nación cívica se basa en la ciudadanía e incluye a todos los ciudadanos, pero la ciudadanía en sí misma en un estatus tanto inclusivo como excluyente, dado que el acceso a ella está limitado; una segunda razón por la que se le califica de inclusivo es porque comprende a todos aquellos que suscriben el credo político nacional, por lo tanto, este modelo de pertenencia también tiene una lógica de exclusión.²²

¹⁹ Brubaker, R.; "The Manichean Myth: Rethinking the Distinction Between "Civic" and "Ethnic" Nationalism", en Kriesi, H., Armingeon, K., Siegrist, H. y Wimmer, A. (eds.), *Nation and National Identity. The European Experience in Perspective*, Rüegger, Zurich, 1999, p. 59.

²⁰ Esta definición amplia la propone M. Keating (*Nations Against the State: The New Politics of Nationalism in Quebec, Catalonia and Scotland*; St. Martins Press, Nueva York, 1996, pp-5-6).

²¹ Brubaker, *op. cit.*, p. 62.

²² *Ibidem*, pp. 63-65.

Un último aspecto que interesa destacar en este epígrafe es el importante papel que tienen las minorías intelectuales en la difusión de un sentimiento nacionalista en toda la sociedad,²³ papel que ya fue destacado por Weber al estudiar la nación y que, posteriormente, han resaltado autores como Hayes y Deutsch y, en el ámbito español, Amando de Miguel.²⁴ Como señala Herranz, el nacionalismo no es un fenómeno de masas, sino que lo inicia, organiza y difunde una *intelligentsia* y posteriormente las masas lo captan, asimilan e interiorizan. Es más, el autor hipotetiza que la inexistencia de una conciencia nacionalista por parte de la *intelligentsia* explica que no exista un nacionalismo en una comunidad nacional, existente o proyectada.²⁵ Esta idea está presente en la reflexión que Del Pino Artacho y Bericat hacen sobre la identificación nacionalista en Andalucía: “Podría hablarse de un sesgo popular del andalucismo, en la medida en que la cultura andaluza se constituye sobre una experiencia fundamentalmente popular que en cierto modo choca con la cultura propia de las clases altas (...). Siendo esto así, no extrañan las dificultades para conformar un nacionalismo, con clara expresión política, que debería ser comandado en mayor medida por los líderes regionales”. La hegemonía o predominancia de un determinado valor es la relación que existe entre la extensión social de un valor y el poder social de quienes lo sustentan, por ello “depende de cuál sea su capacidad de voz social, su prestigio, su estatus y, en definitiva, su poder”.²⁶

El concepto de *intelligentsia* ha sido definido de diferentes formas y existen distintos tipos en su relación con el nacionalismo, según se encuentren frente al poder o tengan una relación con él. Algunas de las características que las definen es que tienen una educación superior e influyen en la sociedad gracias al acceso a los medios de comunicación. Estas personas ocupan lo que Galtung calificó de posiciones centrales, socialmente recompensadas, en la sociedad, y desde estas posiciones ejercen su

²³ Algunos autores no consideran que la conciencia nacional sea creada, organizada y difundida por la *intelligentsia*. Véase, por ejemplo, las obras de A. Smith *Las teorías del nacionalismo* y *The ethnic origins of nations* (Blackwell, Oxford, 1986); Rubert de Ventós, X.; *Nacionalismos. El laberinto de la identidad*; Espasa-Calpe, Madrid, 1994; Connor, W.; *Etnonacionalismo*; Trama, Madrid, 1998.

²⁴ Weber, M.; *Ensayos de sociología contemporánea*; Ed. Martínez Roca, Barcelona, 1972; Hayes, C.J.H., *El nacionalismo una religión*, Ed. Uheta, México, 1966; Deutsch, K.W.; *Las naciones en crisis*; FCE, México, 1981; De Miguel, A.; *Los intelectuales bonitos*; Ed. Planeta, Barcelona, 1980.

²⁵ Herranz de Rafael, G.; *op. cit.*, pp 102-103. Cursivas del autor.

²⁶ Del Pino Artacho, J. y Bericat Alastuey, E.; *Valores sociales en la cultura andaluza. Encuesta Mundial de Valores. Andalucía 1996*; CIS, Colección Monografías, nº 156, Madrid, 1998, p. 258.

influencia.²⁷ Como se verá en el siguiente capítulo, esta idea resulta relevante para estudiar los procesos de difusión de una actitud positiva hacia la Unión y una identificación con la UE.

El proceso de difusión de la conciencia nacional estaría formado por varios pasos: los medios de información –los medios técnicos que son los medios de comunicación de masas, y los medios humanos, a través de grupos informales-; los niveles intermedios de distribución del mensaje –personas que, con un nivel cultural medio, captan en un primer momento el mensaje nacionalista procedente de la *intelligentsia* y posteriormente lo distribuyen, por medio de interrelaciones sociales, al resto del grupo nacional- y la movilización del pueblo.²⁸ Este proceso es aplicable a la difusión de cualquier nueva idea política, como lo es el apoyo a la UE y la identidad europea, y destaca la importancia que las relaciones interpersonales tienen para difundir esta innovación, ya que tiene tanto una función informativa como de distribución del mensaje desde la minoría intelectual hacia la mayoría.

Como resalta Hobsbawm, las naciones son fenómenos duales que hay que estudiar desde la élite y desde las masas: las ideologías oficiales del Estado y los movimientos nacionalistas no son la guía para saber qué hay en la mente de los ciudadanos, incluso de los más leales y que mayor apoyo ofrecen a la idea nacional. No se puede asumir que para la mayoría de la gente la identificación nacional, cuando existe, excluye o es siempre superior al resto de las identificaciones que constituyen al ser social.²⁹ Los hombres y mujeres no eligen las identificaciones colectivas como eligen los zapatos, sabiendo que uno puede ponerse sólo un par cada vez. Ellos tenían y todavía tienen varias ligaduras y lealtades simultáneas, incluyendo la nacionalidad, que están influyendo a la vez en varios aspectos de su vida. Y durante largos periodos estas diferentes ligaduras no hacían demandas incompatibles al individuo.³⁰ Por ello resulta de especial interés estudiar del proceso de construcción de una identidad europea, porque el investigador tiene la oportunidad de analizar *in situ* cuáles son las estrategias de las élites y el Estado para difundir esta nueva idea política y, a su vez, se puede

²⁷ Galtung, J.; "Foreign policy opinion as a function of social position"; *Journal of Peace Research*, 3-4, 1964, pp. 206-231.

²⁸ Herranz de Rafael, G.; *op. cit.*, p. 134.

²⁹ Hobsbawm, *op.cit.*, p. 9-11.

³⁰ *Ibidem*, p. 123.

interrogar directamente a los ciudadanos sobre el impacto que tiene en ellos la ideología oficial, si compatibilizan, y cómo lo hacen, las identificaciones que forman parte de su personalidad con esta nueva identificación, la europea.

2.1.2. Las identidades colectivas: identidad nacional y europea

En este apartado se van a analizar algunas aportaciones realizadas desde la sociología y la ciencia política a las identificaciones colectivas y, más concretamente, a la identidad europea.³¹ La postura defendida en esta investigación coincide en gran medida con la de autores como Berger y Luckman³² y Brubaker y Cooper.³³

En los últimos años se encuentra con frecuencia en los documentos comunitarios el concepto de identidad europea como una realidad finita e inmutable, con unas características definitorias y una población que se siente identificada con dicho ámbito.³⁴ Pese a ello, los hechos distan mucho de ser así pues la mayoría de los ciudadanos europeos se siguen identificando principalmente con su ámbito nacional y/o regional/local y, sólo en último lugar, con Europa. Pero existe otra objeción a esta forma de concebir la identidad desde las instituciones comunitarias, y es que la identidad europea, al igual que las identidades nacionales en los dos últimos siglos, es el resultado de un proceso histórico, es una construcción social promovida por actores políticos con el fin de persuadir a los ciudadanos de que comparten características comunes. Anderson se refiere a ellas como comunidades políticas imaginadas y Pérez-Agote destaca el hecho de que son una realidad fenomenológica porque parten del mundo de las representaciones. En la misma idea profundizan Berger y Luckman cuando dicen:

³¹ Aunque la Unión Europea no se corresponde exactamente con la delimitación geográfica de Europa, al hablar de identificación con ella a lo largo de este texto se han empleado indistintamente ambos términos, aunque en las entrevistas realizadas en el trabajo de campo siempre se especificó que se hablaba de la Unión Europea. Los sondeos muestran que los ciudadanos españoles no realizan distinciones significativas entre ambos espacios: por ejemplo, el Eurobarómetro 57.2 recoge que un 80% de los españoles se considera bastante o poco cercano a los ciudadanos comunitarios y el porcentaje es del 76% en el caso de los europeos en general (recogido en Ruiz Jiménez, A.; "National and European Identities of Spanish citizens. A quantitative study of survey research"; EURONAT Project, mayo 2003).

³² Berger, P. y Luckman, T.; *La construcción social de la realidad*; Amorrortu editores, Buenos Aires, 1978.

³³ Brubaker, R. y Cooper, F.; "Beyond Identity"; *Theory and Society*; 29 (1), 2000, pp. 1-47.

³⁴ El primer documento comunitario que trata específicamente de la identidad europea es de 1973 (CEC, *Declaration on European Identity*, en *Bulletin of the EC 12*, Clause 2501, 1973); poco después, el llamado Informe Tindemans establece diversas medidas para lograr que sea perceptible, mediante señales externas, el nacimiento de una "conciencia" europea, (*Boletín CE*, suplemento 1/1976).

*La identidad constituye, por supuesto, un elemento clave de la realidad subjetiva y, en cuanto tal, se halla en una relación dialéctica con la sociedad. La identidad se forma por procesos sociales. Una vez que cristaliza, es mantenida, modificada o aun reformada por las relaciones sociales (...) Recíprocamente, las identidades producidas por el interjuego del organismo, conciencia individual y estructura social, reaccionan sobre la estructura social dada, manteniéndola, modificándola o aun reformándola.*³⁵

Por otro lado, siguiendo a Brubaker y Cooper, no hay que caer en ninguno de los dos extremos, que consideran la identidad, bien como algo fijo, inmutable y de carácter esencialista, bien como un fenómeno completamente fluido, múltiple, autoconstruido e inestable. Mientras que la primera aproximación conduce a la reificación de la identidad e ignora su carácter de proceso social, su carácter dinámico, el enfoque constructivista se muestra incapaz de explicar cómo las autocomprensiones se solidifican y cristalizan, cómo la identidad puede constreñir y cómo los políticos intentan transformar categorías sociales en grupos unitarios y exclusivos.³⁶

En esta investigación se hablará de "identificación con la Unión Europea" en vez de "identidad europea" para destacar ese carácter dinámico del proceso de creación de identidades. En todo caso, cuando se hace referencia a identidad europea no se la concibe como un objeto inmutable que viene dado a los ciudadanos comunitarios. Además de su carácter de proceso, debe resaltarse el componente cultural al hablar de las identidades. Las identidades son un fenómeno psicosocial, son entidades culturales que pertenecen al nivel de lo ideacional, puesto que es la cultura quien ofrece al individuo sus posibles identificaciones.³⁷ En este sentido, identidades y naciones tienen mucho en común ya que ambas son un producto fenomenológico, pertenecen al mundo de las representaciones.

Cabría preguntarse si, a falta de una nación europea -un proyecto que resulta lejano y probablemente poco deseable para muchos- se puede al menos hablar de que el proyecto de integración está basado, o puede al menos consolidar, una identidad común

³⁵ Berger y Luckman, *op. cit.*, p. 216.

³⁶ Brubaker y Cooper, *op. cit.*, p. 1.

³⁷ Gobernado Arribas, R.; "Los sistemas de identidades: un punto de vista cultural", en AA.VV., *La sociedad: teoría e investigación empírica. Estudios en homenaje a José Jiménez Blanco*; CIS, Madrid, 2002, pp. 875-889.

europea. Gehrke³⁸ enumera los prerequisites -una comunidad basada en el destino, en los valores y en la solidaridad- necesarios para la existencia de una identidad política, pero, en su opinión, existen graves déficits en los tres en el caso de la identidad europea: los ciudadanos europeos se ven a sí mismos sólo débilmente como una comunidad basada en el destino y no quiere abordar colectivamente y superar retos, además, Europa está lejos de ser una comunidad basada en valores e incluso la etiqueta de una comunidad basada en la solidaridad debería ser sólo de uso limitado en el caso de referirse a "Europa" como una unión de Estados miembros.³⁹

Se defina como se defina la identidad europea, ya sea desde un punto de vista nacional, etnoterritorial, cultural u otro, parece claro que aún es precaria. Los Eurobarómetros muestran reiteradamente a lo largo del tiempo que la población se siente mayoritariamente identificada con su ámbito nacional o mantiene una identidad dual nacional-europea en que el primer ámbito es el principal. Los que se sienten en mayor medida europeos o sólo europeos siguen siendo, hoy por hoy, una minoría dentro de la Unión.⁴⁰ Mohedano-Brethes⁴¹ señala que "la tendencia natural del ciudadano es refugiarse detrás de la identidad que le parece más cercana, mejor conocida, más segura".

Algunos autores han resaltado el importante papel que los conflictos bélicos europeos tienen para la construcción de una identidad europea. Morin⁴² señala que la originalidad del proceso de construcción europea reside en que la comunidad de destino no surge del pasado, que la contradice porque la memoria histórica europea se basa en la división y en la guerra, sino que es el futuro la que la impone, nunca hasta ahora se ha

³⁸ Gehrke, G.; *Europe without the Europeans: A question of communication?*; The European Institute for the Media, Düsseldorf, 1998, pp. 63-64.

³⁹ El interrogante de si existen unos valores comunes europeos no concita opiniones unánimes entre los expertos ni entre los ciudadanos. Una investigación realizada en diez países europeos, comparó la importancia de siete tipos de valores en estos países y contrastó los resultados con el de las prioridades valorativas de otras naciones del mundo. Se concluyó que existe un perfil valorativo europeo que no es un patrón general occidental, sino propio de Europa, aunque, obviamente, existan diferencias entre países (Ros, M. y Schwartz, S. H.; "Jerarquía de valores en países de la Europa Occidental: una comparación transcultural"; *REIS*, n° 69, Madrid, 1995, pp. 69-88). El EB 52 (2000) recoge que un 30% de los ciudadanos está de acuerdo con que "existe una identidad cultural europea compartida por todos los europeos", un 29% está en desacuerdo y un 23% no contesta a la pregunta

⁴⁰ Kohli, M.; "The battlegrounds of European identity", *European Societies*, 2 (2) pp. 113-137, Amsterdam, 2000. Por ejemplo, el Eurobarómetro n° 52, publicado en abril de 2000, muestra que un 45% de los comunitarios se siente sólo de su nacionalidad, un 42% nacionalidad propia y europea, un 6% europeo y nacionalidad propia y un 4% sólo europeo.

⁴¹ Mohedano-Brethes, *op. cit.*, p. 83.

⁴² Morin, E.; *Penser l'Europe*; Gallimard, Paris, 1987, p. 197.

creado una conciencia o sentimiento de destino común a partir del futuro. Es el "nudo gordiano paradójico" de la identidad europea: son las divisiones y conflictos que son causa de la diversidad cultural los que devienen constitutivos de la identidad europea. Por otro lado, Fleury y Frank señalan que los conflictos entre países europeos, por todas las experiencias y sufrimientos comunes, han engendrado fragmentos de conciencia europea, pero la memoria de estas guerras es nacional. La memoria europea se debe construir, una conciencia europea que se apoye sobre las memorias nacionales es una conciencia sin memoria, y una conciencia sin memoria difícilmente engendra sentimientos y por ello existe un déficit en el sentimiento europeo en la población comunitaria.⁴³

La identidad es un fenómeno psicosocial y por ello analíticamente se puede separar la "identidad" (cualidad de lo idéntico) de la "identificación" (acción de identificar), utilizando el primer término cuando nos referimos al punto de vista de la cultura objetiva y el segundo cuando se parte del punto de vista de la personalidad.⁴⁴ El término "identidad" tiende, para algunos, a recordar el adjetivo "idéntico", la idea de unicidad, mientras que la identificación con una idea, una causa, es un fenómeno personal y selectivo, supone un proceso de conocimiento y reconocimiento:⁴⁵

*"Nadie puede identificarse con lo que no conoce o no entiende. Esta es la razón por la que, en el marco de la construcción europea, tres son los elementos indispensables para permitir una identificación: la legibilidad de los grandes principios y objetivos, por una parte; una información clara, pertinente y completa, por otra parte, y, por último, símbolos y representaciones tangibles de la unidad europea."*⁴⁶

La identidad europea se define en el Preámbulo del Tratado de la Unión Europea y en varios párrafos mostrándola como un concepto primariamente relacionado con la política exterior, pero que no está positivamente autodeterminada en lo que se refiere a

⁴³ Fleury, A. y Frank, R.; "Le rôle des guerres dans la mémoire des européens: leur effet sur leur conscience d'être européen", en Girault, R. (dir.); *Identité et conscience européennes au XX^e siècle*; ed. Hachette, París, 1994, pp. 149-156.

⁴⁴ Gobernado, *op. cit.*

⁴⁵ Mohedano-Brethes, *op. cit.*, p. 85.

⁴⁶ *Ibidem.*

los asuntos internos.⁴⁷ Lo mismo ocurría en el *Document on European Identity*,⁴⁸ en el que la Comunidad se define primariamente en relación con los otros países del mundo. En el centro de la identidad europea está la herencia común, sus intereses propios y las obligaciones particulares de la comunidad, pero la experiencia práctica ha probado la vacuidad de esta definición de identidad, dado que la UE todavía no ha sido capaz de diseñar una política exterior común.⁴⁹ El fracaso de la Unión, según Haller, está conectado con la falta de unanimidad y precisión entre los estados miembros sobre cuál es la forma última de su estructura institucional interna, que a su vez se relaciona estrechamente con los conceptos de identidad nacional y europea.⁵⁰

Las relaciones entre las identidades nacionales y la europea pueden ser neutrales, complementarias o competitivas/exclusivas. El primer caso implica que la integración no afecta la identidad de la nación y de sus ciudadanos, pero es una hipótesis que se puede descartar puesto que el proceso afecta tanto a la autonomía de la nación a nivel gubernamental como a la vida diaria de los ciudadanos. La segunda tesis, que conforma la "doctrina oficial"⁵¹ de los gobiernos nacionales y los burócratas y políticos comunitarios, afirma que existe una relación complementaria puesto que no elimina las naciones individuales, sino que la UE es un estado de nacionalidades o una unión de estados nacionales, más que un nuevo estado nacional. Esta interpretación se aproxima a la realidad según muestran las investigaciones históricas. Por ejemplo, Duchesne y Frogner⁵² examinaron la correlación entre la primera y segunda elección de identidades para los años 1975-1979 y encontraron una polarización entre cosmopolitas y locales, por ello concluyeron que el desarrollo de la identidad europea se relaciona con un debilitamiento de los lazos locales, no de las identidades nacionales. La tercera hipótesis cree que existe una relación competitiva porque la identidad nacional fuerte sólo puede sobrevivir si continúa dando servicios a los ciudadanos, pero si la integración socava el potencial de acción autónomo de los Estados, a largo plazo también socavará el apego

⁴⁷ Haller, M.; "Voiceless Submission or Deliberate Choice?", en Kriesi, H., Armingeon, K., Siegrist, H. y Wimmer, A. (eds.), *Nation and National Identity. The European Experience in Perspective*; Rüegger, Zürich, 1999, pp. 263-296.

⁴⁸ CEC, *Declaration on European Identity*, *op. cit.*

⁴⁹ Para una revisión de los discursos comunitarios y su evolución en las últimas décadas, *cfr.* Hansen, P.; "European citizenship, or where neoliberalism meets ethno-culturalism", *European Societies*, 2 (2), Amsterdam, 2000, pp. 139-165.

⁵⁰ Haller, *op. cit.*, p. 267.

⁵¹ Comillas del autor.

⁵² Duchesne, S. y Frogner, A. P.; "Is there a European identity?", en Niedermayer, O. y Sinnott, R. (eds), *Public opinion and internationalized governance*; Oxford University Press, New York, 1995, pp.193-226.

de los individuos a su estado.⁵³ En todo caso, tanto los gobiernos nacionales como los ciudadanos pueden tener miedo de estas tendencias y oponerse al proceso. Haller formula la hipótesis de que cuanto más capaces sean las instituciones europeas de preservar acciones importantes para las naciones, o de mantenerse ellas mismas como complementarias pero no sustitutas de los Estados nacionales, mayor es la posibilidad de que ambas identidades se desarrollen de manera complementaria.

La postura de Hewstone⁵⁴ difiere de la de Haller en que considera que el nacionalismo tiende a desaparecer, lo que, unido al nacimiento de nuevas fidelidades hacia los intereses de la UE y el aumento de la solidaridad entre los ciudadanos comunitarios, posibilitará el desarrollo de una identidad europea. Este autor considera que el nacionalismo como sentimiento de pertenencia a un grupo unido por vínculos étnicos, lingüísticos, históricos y de identificación con un determinado territorio no excluye la identificación simultánea con una comunidad más amplia. En los datos que maneja este autor, el nacionalismo de los europeos está suficientemente "desintensificado" y no presenta los caracteres de una actitud contraria a una Europa integrada. Hewstone ha encontrado en todos los países, salvo Gran Bretaña, que la mayor parte de los ciudadanos confía más en las *habilidades*⁵⁵ económicas comunitarias que en las del propio Estado, así que existe cierto apoyo empírico a la hipótesis de que los ciudadanos europeos están desarrollando una *fidelidad múltiple* o una fidelidad hacia dos entidades políticas, cada entidad con competencias para aportar soluciones compatibles con necesidades diferentes. Attina cree necesario que la Comunidad se proponga obtener una fidelidad incondicional como contexto político en el que se resuelvan problemas comunes en función de un interés general, y para ello es necesario un sentido de solidaridad entre los ciudadanos para que perciban que forman una entidad concreta y que comparten un destino político común. Los niveles de apoyo afectivo y utilitario a la Comunidad son altos en todos los países salvo Gran Bretaña,

⁵³ En el mismo sentido se pronuncia Attina, que considera que el éxito de las instituciones comunitarias puede erosionar gradualmente la vinculación de los ciudadanos a las instituciones estatales y que éstos sientan fidelidad hacia estas instituciones (Attina, F.; *Introducción al sistema político de la Comunidad Europea*; Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1992).

⁵⁴ Hewstone, M.; *Understanding attitudes to the European Community. A Social-psychological Study in Four Member-states*; Cambridge University Press, Cambridge, 1986, mencionado en Attina, *op. cit.*

⁵⁵ *Skills*, en el original.

pero no existe un sentido de solidaridad que sea una sólida base de apoyo para la Comunidad.⁵⁶

La formación de una unidad supranacional como la Unión representa la superación –en sentido abstracto– de la última forma de las pertenencias, la espacial-territorial que caracteriza la formación de los Estados modernos. Se puede entonces hipotetizar, como hace Bettin Lattes, que la única forma posible que puede tomar la pertenencia a la UE será la institucional, ya que la historia y las tradiciones de Europa occidental difícilmente pueden constituir un específico sentimiento de pertenencia a la UE puesto que se produjeron en el lecho de pertenencias territoriales premodernas y modernas con una validez universal, pero no continental.⁵⁷ La integración europea se desarrolla a través de un proceso de desterritorialización de las pertenencias, lo cual supone el problema de qué modalidades pueden articular la representación política a nivel europeo y cómo desarrollar una cultura cívica para sostener la legitimidad procedimental de las instituciones. Los sentimientos de pertenencia difícilmente tendrán las características de intensidad e implicación peculiares a la identidad nacional, caracterizándose más bien por formas de lealtad abstractas y específicas.⁵⁸

Habermas ofrece una solución para compensar la ausencia de raíz histórico-territorial del sentimiento de pertenencia.⁵⁹ Sternberger propuso en 1979 la idea de patriotismo constitucional, reflexionando sobre el papel de la Constitución alemana de 1949 para consolidar el sistema político, al inspirar una nueva forma, pluralista e integradora, de identidad colectiva, aglutinando a una sociedad escindida y traumatizada por el nazismo, idea que recoge Habermas para aplicarla en la década de los ochenta a la UE.⁶⁰ Para el sociólogo alemán, la constitución de una colectividad europea es posible si los europeos comparten un conjunto de valores, reglas y procedimientos. El autor se refiere a dos niveles de pertenencia: el primero, más abstracto y que concierne a

⁵⁶ *Ibidem.*

⁵⁷ Bettin Lattes, G., “Verso una comune identità europea: le appartenenze difficili”, en Bettin Lattes, G. (ed.), *Giovani, jeunes, jóvenes. Rapporto di ricerca sulle nuove generazioni e la politica nell’Europa del sud*; Firenze University Press, Florencia, 2001, pp. 557-584.

⁵⁸ *Ibidem.*

⁵⁹ Habermas, J.; *Staatsbürgerschaft und nationale Identität. Überlegungen zur europäischen Zukunft*; Erker, St. Gallen, 1991 (mencionado en Rosales; J.M.; “Sobre la idea de patriotismo constitucional”, en Rubio Carracedo, J., Rosales, J. M. y Toscano Méndez, M., *Ciudadanía, nacionalismo y derechos humanos*; ed. Trotta, Madrid, 2000, pp.133-150). Versión española: “Ciudadanía e identidad nacional. Consideraciones sobre el futuro europeo”; *Debats*, nº 39, 1992, pp. 11-18.

⁶⁰ Rosales, J.M., *ibidem.*

los valores universalistas y procedimientos democráticos, está contenido en una Constitución; el segundo se relaciona con la propia etnia y nación de pertenencia, y es el resultado de la historia particular de los pueblos europeos. Entre los dos niveles no existe necesariamente una contraposición ni el primer nivel es necesariamente demasiado abstracto como para impedir que se cree un sentimiento de pertenencia. Habermas reconoce que la formación de una identidad política “postnacional” no sustituye a las identidades nacionales, sino que deben convivir, pues la historia se interpreta desde ambas perspectivas.

Sin embargo, no todos los autores consideran que la identidad europea se debe basar en elementos de carácter cívico. Por ejemplo, Smith afirma que, en el caso de que se cree una comunidad política europea, se fundará en la herencia cultural común, a través de un movimiento nacionalista paneuropeo que sea capaz de forjar mitos, símbolos, valores y memorias comunes europeos que no compitan con las culturas nacionales.⁶¹ El autor reconoce que los europeos difieren entre sí tanto como se diferencian de los no europeos en el lenguaje, la ley, la religión, el sistema político y económico tanto como en la etnicidad y en la cultura, pero existen tradiciones compartidas legales y políticas y también herencias compartidas, religiosas y culturales, aunque no todos los europeos compartan todas ellas, pero en un momento histórico u otro todas las comunidades de Europa han participado en al menos alguna de estas tradiciones y herencias en algún grado.⁶²

En todo caso, algunos autores señalan que la identidad colectiva puede ser una consecuencia del desarrollo de las instituciones sociales en vez de un precedente. Si ello fuera así, la identidad europea no sería un prerrequisito para lograr una sociedad europea. Por ejemplo, Granovetter,⁶³ uno de los principales teóricos de redes, ha señalado que los sentimientos de comunidad y confianza pueden aparecer después de que se establezcan relaciones institucionalizadas. Otras investigaciones han encontrado que la comunicación facilita la identificación: así, un estudio realizado por

⁶¹ Smith, A.; *National identity*, p. 175.

⁶² Smith, A. ; “National identity and the idea of European identity”; *International Affairs*, nº 68 (I), 1992, pp. 55-76.

⁶³ Granovetter, M.; "Economic action and social structure: The problem of embeddedness"; *American Journal of Sociology*, 91, 1985, pp. 481-510.

Schmidberger⁶⁴ en la frontera entre Alemania y Francia muestra que los habitantes de esa zona confían en mayor medida en los nacionales del otro país que la población general y que aceptan en mayor grado la integración europea. Sobre la relevancia que puede tener el residir en lugares fronterizos en el estudio de las actitudes ante la Unión hablaremos en el próximo epígrafe, al referirnos a la teoría de Gabel y Palmer.

2.1.3. La ciudadanía

La ciudadanía representa la noción de participación en la vida pública (y ésta es más amplia que la vida económica) y se puede considerar al ciudadano desde un punto de vista estrictamente político -enfaticando su relación con el estado- o desde una perspectiva más amplia, sociológica, que analiza la relación entre el ciudadano y la sociedad como un todo. Siguiendo la conocida clasificación de Marshall, tras conseguir la ciudadanía civil y la política, la social implica la plena participación del individuo en la comunidad, dado que los derechos sociales dan al estatus formal de la ciudadanía un fundamento material.⁶⁵ Como ya se comentó anteriormente, el autor señala que la ciudadanía requiere un sentido directo de pertenencia a la comunidad. Partiendo de esta afirmación, Leca analiza los dos elementos que son necesarios para el desarrollo de la ciudadanía: la pertenencia y la implicación. La pertenencia hace referencia a que ser ciudadano significa ser parte de una comunidad política, sentirse incluido en ella y ser reconocido como miembro por los demás.⁶⁶ Ello implica, en primer lugar, un reconocimiento de los derechos y deberes que comporta ser ciudadano y, en segundo, un “nosotros” común. Y es este “nosotros” el que aún es muy débil, si es que existe, en la Unión Europea. Ya se ha visto en el epígrafe anterior que los conflictos del pasado pueden dificultar el desarrollo de una identidad europea: Pérez Díaz apunta que la memoria histórica dificulta el surgimiento de un sentimiento de pertenencia a una comunidad, y los “rencores” y “asperezas” entre países, aunque amortiguados, son

⁶⁴ Schmidberger, M.; "EU-Akzeptanz und europäische Identität im deutsch-französischen Grenzgebiet", *Aus Politik und Zeitgeschichte*; B 25-6, pp. 18-25, recogido en Kohli, *op. cit.*, pp. 132-133.

⁶⁵ Marshall, T. H. "The Development of Citizenship to the End of the Nineteenth Century", en Marshall, T. H. y Bottomore, T.; *Citizenship and social class*; Pluto Press, Londres, 1992, pp.8-17.

⁶⁶ Leca, J.; "Individualism and citizenship", en Birnbaum, P. y Leca, J. (eds.), *Individualism. Theories and methods*; Oxford University Press, Oxford, 1990, pp. 141-189.

difíciles de eliminar pues suelen estar ligados a mitos fundacionales. Por tanto, cada país deberá reconstruir su relación con su historia si se pretende construir una memoria compartida europea.⁶⁷

Además de la pertenencia a una comunidad, es necesario que el ciudadano se involucre en ella. La implicación entraña una predisposición activa a involucrarse en los asuntos que afectan a la comunidad, pero en el ámbito europeo dicha implicación es aún incipiente. Los sondeos periódicos que realiza el Eurobarómetro muestran que los temas europeos se refieren a lo que Gehrke califica de *non-attitude issues*, es decir, son temas sin particular importancia.⁶⁸ La población, además, se siente poco informada.⁶⁹ Se puede entonces considerar que la aceptación general del proceso de unificación es un consenso permisivo,⁷⁰ una afirmación difusa apoyada en mayor medida por las élites que por los ciudadanos europeos, y dicho consenso se está erosionando en los últimos años.

Existe el peligro de que el ciudadano llegue a distanciarse de la comunidad política, incluso marginándose de la vida cívica. Este riesgo es mayor si se tiene en cuenta que el desarrollo de una esfera pública depende de que exista un sentimiento de pertenencia a la comunidad, un sentimiento que arraiga en experiencias compartidas, pasadas y presentes, de mutua necesidad y obligación recíproca. Sólo a través del debate público se puede desarrollar un sentimiento de identidad colectiva y de pertenencia a la comunidad, sólo en la esfera pública los miembros de una sociedad participan activamente en la *res publica* y, por tanto, dejan de ser simplemente individuos para convertirse en ciudadanos.⁷¹ La unidad europea no es un tema de conversación frecuente en las charlas cotidianas, y sin este debate continuo será imposible que exista una verdadera sociedad civil europea. Lo que es más grave aún, los datos recogidos periódicamente por los Eurobarómetros muestran que el interés por los temas de la UE ha declinado en los últimos años y que la población se siente cada vez menos

⁶⁷ Pérez Díaz, V.; *La esfera pública y la sociedad civil*; Santillana, Madrid, 1997, pp. 89-90.

⁶⁸ Gehrke, *op. cit.*, p. 33. De hecho, el trabajo de campo mostró que en las conversaciones sobre política aparecían con poca frecuencia los asuntos relacionados con la Unión.

⁶⁹ Por ejemplo, en el Eurobarómetro nº 55, p. 71, publicado en octubre de 2001, en una escala de 1 a 10 sobre el grado de información que consideraba la población europea que tenía sobre temas comunitarios, el promedio era de 3,97.

⁷⁰ El término fue acuñado por Lindberg y Scheingold (Lindberg, L. N. y Scheingold, S. A., (eds.) *Regional integration. Theory and Research*; Harvard University Press, Cambridge, 1971).

⁷¹ Pérez Díaz, *op. cit.*

informada. La esfera pública europea es un componente aún subdesarrollado en la sociedad civil europea pese a ser determinante en la formación y desarrollo de ésta. Dado que el rol de ciudadano sólo se ha institucionalizado a nivel nacional, los ciudadanos no tienen medio efectivos para debatir las decisiones europeas e influenciar el proceso de toma de decisiones. Habermas⁷² advierte del peligro de que, pese a que se garanticen las libertades individuales y la seguridad social, se puede llegar a facilitar una retirada del ciudadano de la esfera pública y una "clientelización" de su rol de ciudadano.

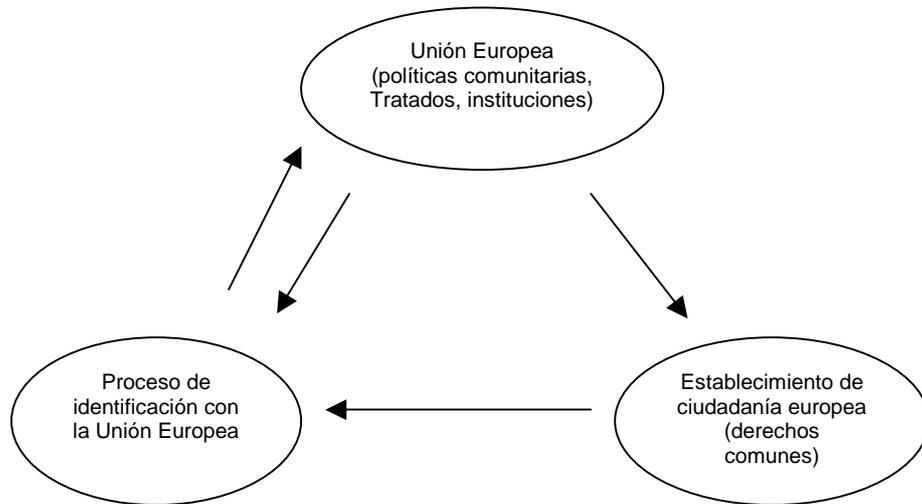
La creación de la ciudadanía europea en el Tratado de la Unión Europea de 1992 tiene, precisamente, como uno de sus objetivos el de consolidar el apoyo al proceso de integración. La propia Comisión Europea señala que con la ciudadanía europea "se trata de desarrollar el sentimiento de pertenencia a la construcción europea."⁷³ Las políticas comunitarias quieren aumentar el sentido de pertenencia de los ciudadanos y desarrollar su participación en la construcción del proyecto europeo. Ambos fenómenos van unidos: participación es un concepto que, además de indicar la posibilidad de tomar parte en una decisión, comprende también en su campo semántico el significado de "ser parte" de una colectividad o institución. Por tanto, cuando el sentimiento de identificación hacia una unidad territorial es intenso, también resulta reforzada la disponibilidad a participar en los procesos políticos que la caracterizan.⁷⁴ Además, que se desarrollen o no estos procesos de identificación europea y de apoyo a la integración política en los ciudadanos europeos, influye, a su vez, en las instituciones europeas, a través del voto en el Parlamento Europeo o el apoyo a determinados gobiernos nacionales, con una postura favorable (o contraria) a dichos proyectos de integración. El esquema 1 muestra las relaciones entre las políticas comunitarias y su reflejo en la ciudadanía europea y cómo unas y otra influyen en el proceso de identificación con Europa, un proceso que, a su vez, puede ayudar o dificultar el establecimiento de nuevas políticas de integración.

⁷² Habermas, J.; "Citizenship and national identity", en Van Steenbergen, B. (ed.), *The condition of citizenship*; SAGE publications, Londres, 1994, pp.20-35.

⁷³ Doc. COM (90) 600, *cfr. Boletín CE*, suplemento 2/91, p. 79.

⁷⁴ Bettin Lattes, G., *op.cit.*, p.567.

ESQUEMA 1



2.2. EL ESTUDIO DE LA IDENTIDAD EUROPEA Y DEL APOYO A LA UNIÓN

Este epígrafe analiza cuatro aproximaciones teóricas que tratan de explicar qué factores influyen en el desarrollo y mantenimiento de una actitud positiva hacia la Unión, en el apoyo al proceso de integración y en la identidad europea. Aunque alguno de estos análisis centra principalmente su atención en el apoyo a las políticas comunitarias más que en la identidad europea, se parte de la suposición –corroborada en numerosas ocasiones– de que las personas con una actitud más positiva hacia la Unión y con mayor apoyo al proceso de integración europea se identifican con mayor frecuencia como "europeos", por lo que sus aportaciones pueden ser útiles para las dos variables objeto de estudio en esta investigación. Estos cuatro enfoques ponen el acento en el grado de cosmopolitismo del individuo, la racionalidad del actor, el nivel de información sobre la Unión y la afinidad con personas de otros Estados miembros. Todas sus propuestas se recogen en la presente investigación para contrastar su validez.

2.2.1. El enfoque del cosmopolitismo

2.2.1.1. Inglehart: la importancia de los valores postmaterialistas y las habilidades políticas

La conocida teoría de la "revolución silenciosa" de Inglehart ha sido utilizada por el propio autor y por otros estudiosos para analizar el apoyo a la integración europea por parte de los ciudadanos de los Estados miembros.⁷⁵ El sociólogo norteamericano considera que los cambios políticos sufridos en las sociedades industriales avanzadas han sido causados indirectamente por el desarrollo social y cultural y los niveles de riqueza económica sin precedentes que se consiguieron después de la Segunda Guerra Mundial. Uno de esos cambios que espera es que el apoyo a la integración europea y a la Unión Europea crezca. En su modelo existen tres niveles (micro, meso y macro), aunque únicamente se explicará el nivel individual, cuyos supuestos se intentan contrastar en esta investigación.

En el nivel micro, dos variables independientes influyen en la formación de las actitudes: las orientaciones de valores políticos y el nivel de habilidades políticas. El autor distingue entre dos orientaciones, materialista y postmaterialista, y afirma que la integración europea encaja mejor con la orientación postmaterialista porque 1) los materialistas son menos cosmopolitas, tienen una mente más estrecha que los postmaterialistas y 2) los postmaterialistas están más deseosos de llenar una cierta necesidad de pertenencia, una necesidad que puede satisfacerse mejor identificándose con la idea de Europa antes que con la de Estado-nación, que es demasiado materialista

⁷⁵ Inglehart, R.; "An End to European Integration?"; *American Political Science Review*; 61, 1967, pp.91-105; "Public opinion and regional integration"; *International Organization*; 24, 1970, pp-746-795; "Cognitive Mobilization and European Identity"; *Comparative Politics*; 3, 1970, pp. 45-70; "Changing Value Priorities and European Integration"; *Journal of Common Market Studies*; 10, 1971, pp.1-36; "Long Term Trends in Mass Support for European Unification"; *Government and Opposition*; 12, 1977, pp. 150-177; *The silent revolution: Changing Values and Political Styles among Western Publics*; Princeton University Press, Nueva Jersey, 1977; *Cultural Shift in Advanced Industrial Society*; Princeton University Press, Nueva Jersey, 1990. Para una revisión crítica de la teoría y de su adecuación a la realidad, *cfr.* Janssen, J. I. H.; "Postmaterialism, Cognitive Mobilization and Public Support for European Integration", *British Journal of Political Science*; Cambridge University Press, vol. 21, nº 4, 1991, pp.443-468. Para un análisis de esta escala y una revisión del uso dado por diversos investigadores, dentro y fuera de España, *cfr.* Díez Nicolás, J.; "La escala de postmaterialismo como medida del cambio de valores en las sociedades contemporáneas", en Andrés Orizo, F. y Elzo, J., *España 2000, entre el localismo y la globalidad. La encuesta europea de valores en su tercera aplicación, 1981-1999*; Editorial SM, Madrid, 2000, pp. 285-310. Existe una versión electrónica disponible en el Banco de datos ASEP: <http://www.jdsurvey.net>.

para ellos. Inglehart usa los términos *cosmopolitanism* y *parochialism*, que en España se suelen traducir por cosmopolitismo y localismo, para referirse a dos formas de ver el mundo: los cosmopolitas tienen un horizonte amplio que va más allá de su propia ciudad, región y nación, mientras que los localistas se centran en su localidad o región inmediata. En cuanto a la segunda variable, las habilidades determinan si una persona es capaz de procesar información de un cierto nivel de abstracción, como es el caso de la información sobre política internacional y la integración europea. Inglehart utiliza el concepto "abstracción" para indicar la facilidad con que las personas entienden los mensajes políticos y los relacionan con sus propios pensamientos y situación personal. En la mayoría de los casos, la distancia de la fuente de información es un buen indicador del nivel de abstracción. El sociólogo espera que las personas con más habilidades políticas – a estas habilidades las califica de movilización cognitiva⁷⁶ - vean la Unión Europea como más familiar y menos amenazante que la gente con menos habilidades.⁷⁷

2.2.1.2. Deutsch: la importancia de las variables estructurales

Los modelos que se basan en los trabajos de Deutsch⁷⁸ hacen hincapié en el papel que tienen variables estructurales como la frecuencia de viajes al extranjero para desarrollar una visión cosmopolita. Díez Medrano apunta la ventaja de este enfoque frente al de Inglehart porque "es menos discutible el proponer la existencia de una relación causal cuando al menos una de las variables en dicha relación representa un comportamiento (p.e., viajar, vivir en otros lugares) que cuando las dos variables representan estados

⁷⁶ Aunque la movilización cognitiva no se puede medir directamente, el autor propone una serie de indicadores para captar, como el consumo de prensa en general y de noticias internacionales en televisión y la frecuencia con la que se discute de política con los amigos. Como se verá en el capítulo metodológico, los Eurobarómetros incluyen varios ítems siguiendo estas indicaciones para contruir un índice de movilización cognitiva (Inglehart, R.; *The silent revolution: op. cit.*).

⁷⁷ Muchos autores han analizado la teoría de la movilización cognitiva y de los valores políticos postmaterialistas. Para una comparación internacional, *cfr.* Gabel, M.; "Public Support for European Integration: An Empirical Test of Five Theories"; *The Journal of Politics*, vol. 60, 2, 1998. Díez Medrano, por su parte, estudia el grado de movilización cognitiva de la población española y su relación con la identidad europea (Díez Medrano, J.; *La opinión pública española y la integración europea: 1994*; CIS, Serie Opiniones y Actitudes, Madrid, 1994). En otro trabajo, junto a P. Gutiérrez, Díez Medrano confirma la hipótesis de la movilización cognitiva en el caso español pero no la de los valores postmaterialistas (Díez Medrano, J. y Gutiérrez, P.; "Nested identities: national and European identity in Spain"; *Ethnic and Racial Studies*, 24 (5), 2001, pp. 753-778. Existe una versión electrónica disponible en el Banco de datos ASEP: <http://www.jdsurvey.net>).

⁷⁸ Deutsch, K. W.; *Nationalism and Social Communication*; MIT Press, Cambridge, 1952.

subjetivos, ya sean valores (p.e., postmaterialismo) o actitudes".⁷⁹ En España, un estudio realizado en 1988, dos años después de la incorporación a la CEE, concluía que los sentimientos que despiertan diferentes pueblos europeos son similares en toda la población, pero el grado en que se siente una persona más o menos cercana a los países europeos está relacionado con el hecho de haber salido o no de España.⁸⁰

Más recientemente, Díez Medrano incluyó en su trabajo dos preguntas que miden el cosmopolitismo, una primera sobre con qué frecuencia viaja al extranjero y otra sobre si ha trabajado o vivido al menos seis meses en otro país europeo. Pese a que pocos españoles viajan frecuentemente o han residido fuera, el autor considera que "aunque estos porcentajes son bajos desde un punto de vista absoluto, son bastante elevados si se considera la importancia que sus experiencias pueden haber tenido sobre la imagen que el resto de la población española tiene de Europa".⁸¹ Las imágenes de Europa y los europeos se basan en fuentes distintas a la de la experiencia directa, aunque no hay que olvidar el contacto directo que supone la gran afluencia de turistas a España.

2.2.2. El enfoque del actor racional

2.2.2.1. El apoyo utilitarista

Esta teoría considera que el apoyo a la Unión está condicionado por la percepción de los beneficios que comporta formar parte de ella. Los estudios realizados en España muestran que los ciudadanos tienen una visión utilitarista de la Unión. Por ejemplo, Díez Medrano incluye varias preguntas en su estudio para comprobar esta hipótesis y comprobó que existe un moderado escepticismo hacia las consecuencias positivas que se puedan derivar de la pertenencia a la UE. El apoyo global de los españoles no parece que se base en que el país se está beneficiando económicamente de su pertenencia a la UE. Por ello, afirma que no se puede "desdeñar la posibilidad de que, al pensar en los

⁷⁹ Díez Medrano, *op. cit.*, p. 24.

⁸⁰ Moral, F.; *La opinión pública española ante Europa y los europeos*; CIS, Serie Estudios y Encuestas, nº 17, Madrid, 1989, p. 23.

⁸¹ *Ibidem*, p. 40.

beneficios globales relacionados con la Unión Europea, los entrevistados proyecten actitudes respecto a la Unión Europea que tienen más que ver con su reacción afectiva hacia la Unión Europea que con un cálculo pormenorizado de costes y beneficios".⁸²

2.2.2.2. El impacto de las políticas de integración en el apoyo a la Unión

Este enfoque considera que la actitud que se tenga hacia la Unión dependerá de cómo influye en el individuo las políticas comunitarias, especialmente aquellas relacionadas con la liberalización del mercado, dado que estas iniciativas afectan de manera diversa a la población. Dos de los autores que han desarrollado esta perspectiva son Gabel y Palmer,⁸³ delinear su modelo utilitarista desglosándolo en tres hipótesis: primero, que la liberalización del mercado de trabajo afecta de manera diferente a los ciudadanos europeos según su nivel educativo y sus habilidades ocupacionales (su capital humano), por lo que el apoyo dependerá de estas dos variables; segundo, la liberalización de mercados y la libertad de circulación afecta también diferenciadamente según el nivel de ingresos, siendo mayor el beneficio para los más ricos, mientras que aquellos con menores ingresos dependen en mayor medida de los gastos del estado de bienestar, que está siendo constreñido por la movilidad de capitales y el sistema económico monetario, por tanto, el apoyo será mayor entre los que tienen mayores recursos; tercero, la libertad de circulación de materias y personas influye diferenciadamente según el lugar de residencia, siendo los principales beneficiados los habitantes de zonas fronterizas, y por tanto el apoyo será mayor entre éstos. Estos autores y Anderson y Reichtert⁸⁴ han realizado análisis multivariados que corroboran estas hipótesis, sin embargo, los propios autores reconocen que no son evidencias concluyentes porque el análisis no controla explicaciones alternativas.

En un trabajo posterior, Gabel⁸⁵ somete a verificación cinco modelos que explican el apoyo a la Unión: el de la movilización cognitiva y el de los valores

⁸² Díez Medrano, *op. cit.*, p. 50.

⁸³ Gabel, M. y Palmer, H.; "Understanding Variation in Public Support for European Integration"; *European Journal of Political Research*, nº 27, 1995, pp. 3-19.

⁸⁴ Anderson, C. y Reichtert, M. S.; "Economic benefits and Support for Membership in the EU"; *Journal of Public Policy*; nº 15, 1996, pp. 231-249.

⁸⁵ Gabel, M.; "Public Support for European Integration: An Empirical Test of Five Theories", *The Journal of Politics*, 60 (2), 1998, pp. 333-354.

políticos postmaterialistas (ambos formulados por Inglehart y ya vistos anteriormente), la pertenencia o apoyo a partidos políticos de clase, el apoyo al gobierno nacional (defendido por Franklin *et al*)⁸⁶ y su propio modelo, cuyas variables independientes son las habilidades ocupacionales, el nivel de ingresos, el nivel educativo y la residencia, mientras que los factores que se controlan son la edad, el sexo y la ocupación. Los resultados confirman la hipótesis utilitarista: los encuestados con menos educación apoyan menos el proceso que los de mayor educación, al igual que los que tienen mayores habilidades ocupacionales (profesionales y ejecutivos) frente a los que tienen menos (trabajadores manuales y desempleados). Asimismo, el apoyo también se correlaciona positivamente con el nivel de ingresos. El lugar de residencia parece tener alguna relación positiva con el apoyo, pero es una evidencia no muy intensa.

2.2.3. El nivel de información y el apoyo a la Unión

Como ya vimos al hablar de la movilización cognitiva, el nivel de información es una variable que se ha mostrado relevante a la hora de explicar el grado de apoyo al proyecto de integración y las actitudes positivas hacia la Unión. En muchos estudios se ha confirmado dicha conexión, aunque no siempre información y apoyo van en el mismo sentido. Por ejemplo, Dinamarca es uno de los países con mayor nivel de información sobre la Unión y, sin embargo, es uno de los Estados donde encuentra menor apoyo el proyecto de integración. De todas formas, aunque existen casos que se desvían de la pauta y hacen necesario tener en cuenta otra serie de factores explicativos, lo cierto es que numerosos trabajos han encontrado una relación positiva entre el nivel de información y el grado de apoyo a la Unión en la mayoría de los países europeos, incluyendo España.

⁸⁶ Franklin, M., Marsch y McLaren, L.; "The European Question: Opposition to European Unification in the Wake of Maastricht"; *Journal of Common Market Studies*; vol. 32, nº 4, 1994, pp. 455-472; Franklin, M., Van der Eijk, C. y Marsh, M.; "Referendum outcomes and trust in government: public support for Europe in the wake of Maastricht"; *West European Politics*; vol. 18, nº 3, 1995, pp.101-107.

Sinnott⁸⁷ analiza desde una perspectiva empírica, sin el deseable acompañamiento teórico, la relación entre los niveles de conocimiento y el apoyo hacia la integración, aunque él mismo reconoce que la influencia entre ambas variables puede ser mutua: las actitudes más positivas pueden llevar al individuo a adquirir y retener más información y la mayor información lleva a una evaluación más positiva de la Unión. Por otro lado, este autor encuentra, analizando sus datos, que los bajos niveles de conocimiento tienen como principal efecto sobre las actitudes hacia la Unión incrementar la indecisión y ambivalencia hacia ésta más que la oposición.

En cuanto a los determinantes de los niveles de conocimiento, el autor realiza una regresión múltiple, en el que el índice de conocimiento de la UE es la variable dependiente y existen seis grupos de variables independientes. Los resultados de este análisis explican el 37% de la variación en los niveles de conocimiento. Entre las variables contextuales, el grado de participación en las elecciones al Parlamento Europeo tiene el efecto positivo más fuerte en el nivel de conocimiento de la Unión Europea. La variable sociodemográfica más importante es el número de años de educación, correlacionada positivamente con el nivel de información, y el sexo es un factor relevante en el nivel de conocimiento: las mujeres se mantienen significativamente menos informadas sobre la UE. El nivel de conocimiento también es afectado por el grado en que el individuo está "conectado"⁸⁸ a varios canales de comunicación. Estar interesado en la política europea tiene, no sorprendentemente, un efecto positivo en los niveles de conocimiento, pero incluso entre las personas con el mismo alto o bajo nivel de interés, el nivel de conocimiento es afectado por su acceso a diferentes canales de comunicación: cuanto mayor es el consumo de medios, mayor es el nivel de conocimiento y mantener discusiones políticas refuerza este efecto.

⁸⁷ Sinnott, R.; *European public opinion and the European Union: the knowledge gap*; Institut de Ciències Polítiques i Socials, Barcelona, 1997.

⁸⁸ *Plugged in*, en el original.

2.2.4. La afinidad hacia los ciudadanos de otros países comunitarios

Algunos autores han centrado su atención en cómo el tener contacto con personas de otros países europeos influye en que los individuos se sientan más cercanos a los europeos y se identifiquen más a menudo como europeos. En el ya mencionado estudio de Díez Medrano sobre las actitudes hacia la Unión y la identidad europea, se incluyeron varias preguntas para medir la evaluación que se realiza de ciudadanos de otros países de la Unión. El análisis de regresión muestra que los que sienten más afinidad por los habitantes de otros países de la UE se identifican más con la Unión. Esta conclusión coincide con los resultados de las investigaciones de De Federico⁸⁹ y Schmidberger.⁹⁰ En dichos trabajos se muestra que las redes de amistad y la comunicación frecuente con otros miembros de la Unión puede llegar a modificar la percepción de las fronteras nacionales -al menos en la esfera privada- y aumentar el grado de identidad europea.

Schmidberger compara las identificaciones nacionalistas en las zonas fronterizas de Francia y Alemania con las del resto del país. En esta situación, señala el autor, podría esperarse que las identidades fueran reforzadas, en cambio, lo que se encuentra es una renegociación de las identidades a través de la interacción diaria y de los conflictos, haciendo que las identidades de las personas que viven en la frontera sean más complejas y que la identidad europea resulte más relevante que la de sus connacionales que viven en el interior del país.

Por su parte, De Federico concluye que, en general, cuanto más intensas son las redes de amistad, menos probable es que un amigo sea considerado una persona extranjera y con más probabilidad la nacionalidad de dicho amigo pase desapercibida. En las relaciones de amistad se produce un movimiento de la frontera de lo que se considera extranjero, debido a la propia dinámica y lógica de la amistad. La autora señala dos posibles interpretaciones de estos resultados, dependiendo del alcance de la influencia de la amistad, que no ha sido determinada. Una primera interpretación es que

⁸⁹ De Federico, A.; "Networks and Identities. Borders of solidarity and borders of identification of European exchange students", comunicación presentada en Conference "Networks and Transformations", organizada por Global Studies Association (GSA) en Manchester Metropolitan University, Manchester, Reino Unido, Julio 2001.

⁹⁰ Schmidberger, M.; *op. cit.*

dentro de la esfera privada, la amistad hace que, una vez ha sido establecida la confianza y solidaridad, la nacionalidad ya no es relevante para los actores. La otra posibilidad es que la amistad también tenga un impacto en la esfera pública, dado que la confianza y la solidaridad de las sociedades nacionales subyace y es aprendida a través de la solidaridad y fraternidad privada. En este caso, concluye De Federico, la emergencia de amistades cruzando fronteras nacionales puede llevar a los actores implicados a considerar que su comunidad imaginada de confianza y solidaridad, siguiendo los términos de Anderson, trasciende la nación y se extiende a otra unidad que incluye al menos a los amigos de otras naciones. Esta unidad hipotética no estaría determinada *a priori* sino que podría ser favorecida por similitudes culturales o desde posiciones institucionales.

La última parte de este capítulo formula las hipótesis de la investigación que incorporan como variables explicativas los factores analizados en las cuatro perspectivas que analizan el apoyo a la UE y el desarrollo de una identidad europea: el enfoque del cosmopolitismo, el del actor racional, el del nivel de conocimientos y el de la afinidad con los ciudadanos comunitarios. Además, se intenta contrastar si las diferentes formas de identificación con España pueden influir en el desarrollo de una actitud favorable y una identidad europea. La distinción realizada al principio de este capítulo entre un nacionalismo cívico y uno étnico permite hablar, reproduciendo en el trabajo de campo los ítems incluidos en un proyecto de investigación comunitario,⁹¹ de una forma de identificación en que los elementos más relevantes son etnoculturales y otra en que prima lo cívico-instrumental. Esta diferencia se ha aplicado también a la forma de identificarse con la Unión Europea, para comprobar cuáles son los elementos de esta identificación que se relacionan en mayor medida con una actitud positiva hacia la UE y con sentirse europeo.

⁹¹ El proyecto referido es EURONAT, para el estudio de las representaciones de Europa en los países miembros.

Las hipótesis que se quieren comprobar son:

(i) Las personas que se sienten más cercanas a los miembros de otros países europeos tienden a mostrar actitudes más positivas hacia la Unión y a sentirse más frecuentemente europeo.

(iI) Los individuos que viajan frecuentemente a otros países europeos tienden a sentirse más cercanos a los ciudadanos de los otros Estados miembros.

(iII) Los individuos que mantienen relaciones personales en otros países europeos tienden a sentirse más cercanos a los ciudadanos de los otros Estados miembros.

(ii) El nivel de conocimientos sobre los temas comunitarios –a través del consumo de medios de comunicación, la discusión política y otros canales- está relacionado positivamente con una actitud favorable hacia la Unión.

(iii) Existen formas de identificación con la Unión Europea y de identificación nacional que favorecen el desarrollo de una actitud positiva hacia la UE y una identidad europea.

3. EL PROCESO DE DIFUSIÓN DE INNOVACIONES

En esta investigación se asume que tanto la actitud positiva hacia la UE como la identificación con la Unión se pueden considerar una innovación. Para desarrollar una actitud hacia un objeto es necesario conocerlo, al menos en cierta medida. Desde la entrada de España en la entonces llamada Comunidad Económica Europea en 1986, la población ha aumentado su nivel de conocimientos sobre este objeto político progresivamente, se ha familiarizado con él y ha ido desarrollando una actitud hacia él. Por otro lado, se considera que las identidades colectivas son resultado de un proceso histórico y, en el caso de la identidad europea, éste es un momento en que se empieza a extender la idea de que los habitantes de los Estados miembros tienen una serie de características comunes que justifican que se consideren todos como similares, como ciudadanos europeos – la ciudadanía europea se recoge como categoría jurídica en el Tratado de la Unión Europea aprobado en 1992- que se sienten, además, formando parte de un colectivo, “los europeos”.

Las hipótesis que se quieren contrastar son que la actitud hacia la UE y la identificación europea son una innovación que se difunden desde las posiciones más centrales hacia el resto de la sociedad española. Para ello se emplean datos extraídos de varios Eurobarómetros realizados por la Comisión Europea a lo largo de un periodo de 13 años. Hubiera resultado interesante complementar esta visión longitudinal de carácter macrosociológico con una perspectiva micro, centrada en cómo se difunde una idea a través de una red social a lo largo del tiempo. Desgraciadamente, los datos reticulares que se han recogido en este trabajo pertenecen a un solo momento en el tiempo, por lo que no se puede llevar a cabo dicho análisis. Sí es posible, sin embargo, estudiar cómo se distribuyen en un determinado momento del tiempo las actitudes e identidad europea en un grupo social determinado. Por ello, el primer epígrafe explica la escala de posiciones sociales creada por Galtung, que se aplica al análisis de la difusión en la sociedad española, mientras que el segundo recoge algunas conclusiones que se han extraído de investigaciones de redes sobre cómo se produce la adopción de una nueva idea y las características de las personas innovadoras y de aquellas más reacias al cambio.

3.1. LA DIFUSIÓN DE UNA INNOVACIÓN A TRAVÉS DE LA ESTRUCTURA SOCIAL: LA ESCALA DE GALTUNG

Galtung construyó en los años sesenta un índice para situar a las personas en posiciones dentro de la estructura social.¹ Su objetivo al crear esta escala es usar la posición social como variable independiente para explicar las actitudes hacia diferentes asuntos de política internacional. Galtung reconocía que, para que la explicación fuese completa, habría que estudiar también la personalidad del individuo y la estructura de comunicación e influencia de su sistema social. Pero aboga por la utilización de la posición social como variable independiente por varios motivos: en primer lugar, porque metodológicamente es más fácil conseguir datos válidos de esta variable que de factores de la personalidad; en segundo, la posición social es visible y es la base de la interacción social institucionalizada, mientras que la personalidad es privada por lo que sirve menos como foco de la organización social y, por tanto, es un peor predictor del comportamiento político; por último, las investigaciones que quieren usar la personalidad como variable independiente presuponen, en el mejor de los casos, una perspectiva a largo plazo para poder manipularla y, en el peor de los casos, son poco fiables.

El autor divide la sociedad en tres partes: un núcleo de decisores (*decision-making nucleus*), el centro social y la periferia social: dejando de lado a la minoría que toma las decisiones, Galtung define el centro social como aquél que ocupa las posiciones que están socialmente recompensadas, y la periferia social la que ocupa las posiciones menos recompensadas e incluso rechazadas. El autor señala tres diferencias estructurales entre el centro y la periferia: el centro social tiene altos índices de participación social (medidos a través del consumo de medios y su pertenencia a asociaciones), y tiene altos niveles de conocimientos sobre asuntos políticos y de mantenimiento de opiniones sobre esta materia. Frente a ellos, la periferia social tiene una baja participación, pocos conocimientos y no tiene opiniones bien definidas y sólidas. Galtung muestra un enfoque estructural al señalar que estas características estructurales de los individuos tienen implicaciones para sus actitudes, aunque la

¹ Galtung, J.; "Foreign policy opinion as a function of social position"; *Journal of Peace Research*, 3-4, 1964, pp. 206-231.

diferencia no se basa tanto en las opiniones que se mantienen como en el modo en que esas opiniones son mantenidas.

La primera propuesta del autor es que, como el centro es quien accede a los medios de comunicación y además tiene algo que comunicar, el proceso de comunicación se emite desde el centro hacia la periferia. En cuanto a la recepción, aunque gran parte del proceso de comunicación sobre asuntos políticos se da dentro del centro, las personas de la periferia están ligadas a este proceso a través de contactos informales con personas del centro. El autor asume que las nuevas ideas son generadas en el centro social (y, en el caso de que sean importadas, sólo el centro tiene una buena comunicación con el exterior) y posteriormente comunicadas a la periferia. La segunda propuesta afirma que la periferia tiende al absolutismo y el centro al gradualismo: mientras que los segundos ven los procesos de cambio social como un problema de instrumentalidad, de usar los mejores medios para un determinado fin, la periferia no tienen conocimientos ni experiencias de las relaciones causales en el ámbito de la política internacional, por lo que usan la protesta, la acusación y la negación.

La escala de Galtung puntúa del 0 al 8 a las personas, otorgando un punto por cada ítem recompensado socialmente que la persona ocupa (centro social) y un 0 si ocupa la posición no recompensada (periferia social).² Así, puntúa como 1 ser varón, tener entre 30 y 59 años, tener estudios superiores a los primarios, ingresos por encima de la media nacional, vivir en entorno urbano o suburbano, que su localización geográfica sea central, ser autónomo o trabajador de cuello blanco –frente a los trabajadores manuales, que puntúan 0- y trabajar en los sectores secundario y terciario – frente al primario-. Las personas que puntúan de 0 a 2 se sitúan en la periferia, de 3 a 5 ocupan posiciones intermedias y de 6 a 8 están en el centro social.³

² Cabe resaltar que, para Galtung, sólo pueden formar parte de la escala aquellas personas económicamente activas, dado que dos de los ítems de la escala implican estar empleado.

³ Varios ítems de la escala se han actualizado. Por ejemplo, Díez Nicolás amplía el tramo de edad recompensado socialmente hasta los 64 años –edad de jubilación-, modificación que también se ha empleado en esta investigación. Debido a la extensión del número de años de educación formal, puntúa 1 el tener estudios posteriores al nivel secundario obligatorio. La localización geográfica central se puede medir de distintas formas. Díez Nicolás puntúa como 1 residir en provincias con saldo migratorio positivo entre 1975-1985. En la presente investigación, se ha considerado localización central la residencia en grandes ciudades (más de 100.000 habitantes). Por otra parte, los ingresos mensuales medios se han actualizado: Díez Nicolás establecía el umbral en 150.000 pesetas y aquí se ha empleado como punto de corte 1.000 euros (*cf.* Díez Nicolás, J. “Posición social, información y postmaterialismo”, *REIS*, nº 57, 1992, pp. 21-35).

Pese a que Galtung elaboró su escala hace más de 40 años, su utilidad ha sido demostrada en numerosas ocasiones. En España, por ejemplo, Díez Nicolás ha demostrado la relación entre la posición social del individuo y el desarrollo de los valores postmaterialistas, que van desde las posiciones más recompensadas socialmente hacia las más periféricas.⁴ En la presente investigación, se retoma la propuesta de Galtung que se refiere a que el proceso de comunicación va del centro a la periferia. Desde una perspectiva dinámica, se quiere comprobar si la actitud positiva hacia la UE y la identidad europea comienzan en las posiciones más centrales para progresivamente difundirse al resto de la sociedad. Desde una perspectiva estática, se analizan dos redes sociales para ver si la distribución de esta actitud positiva e identificación es más acusada en las personas que puntúan más alto en la escala que en las que puntúan más bajo. Además, y como el propio Galtung señalaba, el análisis de redes permite estudiar la estructura de comunicación e influencia en su sistema social –en este caso, en su red personal de discusión política-.

3.2. EL ESTUDIO DE LA DIFUSIÓN DE UNA INNOVACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA RETICULAR

El análisis de redes se ha empleado para estudiar los procesos de difusión de innovaciones y cómo la estructura de la red y las diferentes posiciones de los actores dentro de ésta influyen en el grado con el que se transmite una innovación, en el orden en que lo hace, en quiénes tienen más posibilidades de ser los transmisores y quiénes los que tardarán más en conocer y asumir la innovación.

3.2.1. El análisis de Rogers: el liderazgo de opinión

La *difusión* se puede definir como el proceso por el que una innovación es comunicada a través de ciertos canales a lo largo del tiempo entre los miembros de un sistema

⁴ *Ibidem.*

social.⁵ Es, por tanto, un tipo especial de comunicación, en el cual el contenido de los mensajes son ideas nuevas. La *comunicación*, por su parte, es un proceso en el cual los participantes crean y comparten información con los otros para llegar a un entendimiento mutuo.

Un principio obvio de la comunicación humana es que la transmisión de ideas ocurre más frecuentemente entre personas que son parecidas, similares u homogéneas.⁶ La homogeneidad es el grado en que dos individuos que interactúan son similares en ciertos atributos, como creencias, educación, estatus social. Cuando se comparten significados comunes, un lenguaje subcultural mutuo y son parecidos en las características personales y sociales, la comunicación de ideas probablemente va a tener mayores efectos en términos de aumento de conocimientos, formación y cambio de actitudes y cambios en el comportamiento manifiesto.⁷ De hecho, señala Rogers, uno de los problemas más característicos de la comunicación de innovación es que los participantes normalmente son bastante heterogéneos, por ejemplo, el agente de cambio es técnicamente más competente que sus clientes. La naturaleza de la difusión demanda que al menos algún grado de heterogeneidad esté presente entre los participantes.⁸ La homogeneidad ocurre frecuentemente en la comunicación porque ésta es más efectiva cuando el emisor y el receptor son homogéneos. La mayoría de los individuos se sienten cómodos interactuando con personas que son bastante similares a ellos. La heterogeneidad, en cambio, puede causar disonancia cognitiva porque un sujeto es expuesto a mensajes que son inconsistentes con sus creencias, causando un estado psicológico incómodo. La homogeneidad y la comunicación efectiva se generan mutuamente: cuanta más comunicación se produce entre dos miembros de una diada, más probable es que se conviertan en homogéneos, y cuanto más homogéneos son, más probable es que su comunicación sea efectiva.

Sin embargo, la comunicación heterogénea tiene un potencial especial informacional, aunque sólo se lleve a cabo raramente. Los lazos heterogéneos de una red a menudo conectan a dos apañamientos, a dos grupos con individuos socialmente

⁵ Rogers, E. M.; *Diffusion of innovations*; MacMillan, Nueva York, 1983, cap. 1.

⁶ Aunque la traducción literal de los términos *homophily* y *heterophily* son homofilia y heterofilia, se prefiere sustituirlos por homogeneidad y heterogeneidad, respectivamente.

⁷ Sin embargo, como ya se ha comentado en el capítulo 1, Granovetter demostró la importancia de los vínculos débiles, que incluyen a personas más heterogéneas que los lazos fuertes.

⁸ *Ibidem*, pp. 17-20.

diferentes, y estos lazos interpersonales son especialmente importantes para transmitir información sobre innovaciones, como implica la teoría de Granovetter⁹ sobre la fuerza de los lazos débiles. Por ello, la comunicación homogénea puede ser frecuente y sencilla pero no tan crucial como la más infrecuente comunicación heterogénea a la hora de difundir una innovación. Cuando se da un cierto grado de heterogeneidad, existen una serie de características específicas de las personas que lideran el proceso de innovación, los seguidores buscan a los líderes de opinión que tienen un estatus socioeconómico más alto, que tienen más educación, que se exponen más a los medios de comunicación, que son más cosmopolitas, que tienen más contacto con el agente de cambio y que son más innovadores. Estas seis características muestran la tendencia de los seguidores a buscar información y consejo en los líderes de opinión que perciben como técnicamente más competentes que ellos.¹⁰

Las investigaciones reticulares sobre la difusión de una innovación estudian el grado de innovación,¹¹ es decir, el grado en que un individuo adopta nuevas ideas relativamente más pronto que otros miembros de un sistema. Además, diferencian entre cinco categorías de adoptadores, categorías que clasifican a los miembros de un sistema social en función de este grado de innovación: innovadores, adoptadores tempranos, mayoría temprana, mayoría tardía y rezagados. La medida de este grado de innovación y la clasificación de los miembros en unas categorías u otras dependerá del tiempo relativo necesario para que la innovación se adopte. Hay miembros en el sistema que desempeñan un rol de líderes de opinión, dando a muchos información y consejo sobre la innovación. El liderazgo de opinión es el grado en que un individuo es capaz de influenciar las actitudes o el comportamiento manifiesto de otros individuos informalmente en un modo deseado con una relativa frecuencia. Es un tipo de liderazgo informal más que una función de una posición formal o un estatus dentro del sistema.¹² Este liderazgo es ganado y mantenido gracias a la competencia técnica, la accesibilidad social y la conformidad con el sistema normativo. Muchas investigaciones indican que cuando el sistema social está orientado hacia el cambio, los líderes son bastante innovadores, pero cuando las normas se oponen al cambio, el comportamiento de éstos

⁹ Granovetter, M.; "The Strength of Weak Ties"; *American Journal of Sociology*; nº 78, 1973, pp. 1360-1380. Versión española: "La fuerza de los vínculos débiles", *Política y sociedad*, nº 33, 2000, pp. 41-56.

¹⁰ Rogers, *op. cit.*, pp. 274-277.

¹¹ *Innovativeness*, en el original.

¹² El próximo capítulo analiza las investigaciones realizadas por sociólogos y psicólogos sociales sobre este tipo de liderazgo.

también refleja esta orientación. Por ello, ejemplifican y son expresión de la estructura del sistema. Una de las funciones del líder es ayudar a reducir la incertidumbre sobre una innovación, pero para que cumpla este rol debe demostrar tener un juicio prudente cuando decide adoptar nuevas ideas. Una investigación sobre este tema llevó a Becker¹³ a concluir que el momento en que una persona adopta una innovación depende de si es un líder o no: normalmente, los sujetos más innovadores se contienen a la hora de adoptar una innovación con un alto grado de incertidumbre para mantener o incrementar su liderazgo.¹⁴

La primera investigación que estudió la naturaleza de la red de difusión fue el ya clásico estudio de Coleman *et al*¹⁵ sobre la extensión de la prescripción de un medicamento entre un grupo de médicos. Como la mayoría de los investigadores que previamente habían estudiado la difusión, primero analizaron variables independientes relacionadas con el grado de innovación pero, a diferencia de los anteriores, incluyeron indicadores del comportamiento de la red de comunicación, y descubrieron que estas variables reticulares eran más importantes para predecir el grado de innovación que la edad, el cosmopolitismo o el estatus socioeconómico. Además, investigaron en qué modo las redes interpersonales explican la naturaleza del proceso de difusión, fueron pioneros en usar las conexiones en la red como unidades de análisis de datos. Los autores construyeron una medida de interconectividad,¹⁶ el grado en que las unidades de un sistema social están conectadas por redes interpersonales. Los investigadores supusieron que si los individuos son convencidos de adoptar una innovación en parte por la experiencia que tienen sus pares sobre dicha innovación, cuanto mayor sea la comunicación interpersonal con éstos, más rápidamente adoptará la idea. El estudio mostró que el grado de interconectividad era el mejor predictor de su grado de innovación.¹⁷

¹³ Becker, M. H.; "Sociometric Location and Innovativeness: Reformulation and Extension of the Diffusion Model", *American Sociological Review*, nº 35, 1970, pp. 267-282.

¹⁴ Rogers, *op. cit.*, pp. 281-286.

¹⁵ Coleman, J. *et al*; *Medical Innovation: A Diffusion Study*; Bobbs-Merry, Nueva York, 1966. Los autores publicaron un artículo con los principales resultados, "The diffusion of an Innovation among Physicians"; *Sociometry*, nº 20, 1957. Versión española: "La difusión de una innovación entre los médicos", en Requena Santos, F. (comp.); *Análisis de redes sociales: orígenes, teorías y aplicaciones*; CIS, Madrid, 2003, pp. 377-398.

¹⁶ *Interconnectedness*, en el original.

¹⁷ Rogers, *op. cit.*, pp. 288-293.

3.2.2. El estudio de las posiciones de puente y de la equivalencia estructural de Burt

Como ya se comentó en el primer capítulo, la teoría de la fuerza de los lazos débiles de Granovetter tiene importantes consecuencias para el estudio de la difusión de una nueva idea y sirve a Burt como base para analizar las posiciones de puente en la red. Granovetter destaca la importancia que tienen los vínculos débiles como puentes, entendiendo por puente el único camino entre dos puntos. Un vínculo fuerte puede ser un puente, pero sólo si ninguna de sus partes tiene otros vínculos fuertes, lo que es poco probable en un sistema social, sea cual sea su tamaño. Los vínculos débiles no sufren tantas restricciones y, aunque no todos los lazos débiles son puentes, sí ocurre que todos los puentes son lazos débiles. En redes amplias es difícil que un vínculo dado sea el único camino entre dos puntos y se le pueda considerar puente, pero sí se puede contemplar esta función en redes más pequeñas, analizando los puentes locales. La conclusión que se extrae de todo ello es que cualquier cosa que quiera ser difundida puede llegar a un gran número de personas y atravesar una gran distancia social cuando se emplean vínculos débiles antes que fuertes.¹⁸

Sin embargo, señala Granovetter, la mayoría de los sociólogos y antropólogos que han estudiado la difusión podrían cuestionar esta conclusión porque han encontrado que los vínculos fuertes son cruciales. El autor, no obstante, considera que este cuestionamiento no es tal por varias razones: en primer lugar, porque la mayoría de los estudios no realizan una investigación sociométrica; en segundo lugar, cuando emplean dichas técnicas, suelen permitir al encuestado un número limitado de elecciones, lo que dificulta que sean nombrados los lazos débiles; por último, incluso cuando se recoge una información sociométrica extensa, no se intenta rehacer los recorridos interpersonales exactos atravesados por la innovación. En esta investigación se quiere analizar con quién se habla de asuntos europeos más frecuentemente dentro de una red, dado que la discusión política es una posible fuente de influencia y si estas personas que se nombran tienen lazos débiles o fuertes con *ego*, medidos a través de la intensidad de la relación y del contenido de ésta.

¹⁸ Granovetter, M.; *op. cit.*

Burt se interesa por cómo las personas que ocupan posiciones de intermediario – los llamados puentes- crean capital social. La intermediación es una de las medidas que se emplean para saber la centralidad de un actor. En el estudio de la centralidad dentro de una red, se asume universalmente que una persona ubicada en el centro de una estrella es estructuralmente más central que cualquier otra persona en cualquier otra posición de cualquier otra red de tamaño similar. Pero el problema es averiguar el modo o los modos en que una posición es estructuralmente única. Se han ofrecido tres propiedades estructurales distintivas que únicamente el centro de una estrella posee: esta posición tiene el máximo grado posible; está en la geodésica¹⁹ mediando el mayor número posible de puntos y, ya que está ubicada a la mínima distancia de todos los otros puntos, está lo más cerca posible de todos ellos.²⁰ Estas propiedades son la base para las medidas de centralidad que se aplican a los nodos de una red y se van a comentar brevemente dado que dichas medidas se utilizan en el análisis de redes que se incluye en el capítulo de resultados.

La propiedad más simple e intuitiva es la que mide la centralidad en función del grado de ese punto, es decir, en función del número de nodos con los que está en contacto directo: este tipo de medida atiende a la visibilidad o al potencial de actividad de tales puntos en la comunicación dentro de la red. El segundo enfoque se basa en la frecuencia con la que un punto está en la geodésica entre otros pares de puntos- es decir, está en el camino más corto entre dos puntos-: cuando una persona está estratégicamente situada en las líneas de comunicación que ligan a pares de otras personas, se la puede considerar central ya que tiene poder para controlar la comunicación. Como señala Freeman, determinar la intermediación es sencillo cuando existe una geodésica que conecte cada par de puntos, que es precisamente el caso de los puentes a los que se refieren Granovetter y Burt, pero es más complejo cuando hay varias geodésicas que conectan un par de puntos y un nodo está en algunas de estas geodésicas pero no en todas, ya que disminuye su capacidad de control. Por último, la tercera concepción de la centralidad se basa en el grado en que un punto está cerca del resto de los puntos del grafo. Este enfoque también se relaciona con el control de la comunicación, pero de un modo diferente: un punto se considera central en la medida en

¹⁹ La geodésica entre dos puntos es el camino más corto entre ellos.

²⁰ Freeman, L.C.; "Centrality in social networks: conceptual clarification"; *Social Networks*, 1, pp. 215-219. Versión española: "La centralidad en las redes sociales. Clarificación conceptual"; *Política y sociedad*, nº 33, 2000, pp. 131-148.

que puede evitar el potencial de los otros para controlar, es decir, en la medida en que no depende de otros como intermediarios o "transmisores" de la información. La independencia de un punto estará determinada, por tanto, por su cercanía a todos los demás puntos de la red.²¹ Las tres medidas de centralidad se han empleado en el análisis de la red para determinar quiénes son los actores centrales de ella, aunque prestando una especial atención a la intermediación. De hecho, el propio Freeman ha demostrado que la intermediación "captura" mejor la esencia de los actores relevantes en la red y recomienda usar esta medida de centralidad frente a las otras dos.

Burt defiende, frente a la propuesta de que el capital social es creado por una red de elementos fuertemente interconectados, lo que se denomina una red cerrada (*closure argument*), que éste se crea a través de una red en que las personas actúan como puentes entre huecos existentes en la estructura, conectando segmentos que en otro caso estarían aislados (*structural holes argument*).²² El primer enfoque tiene como uno de sus principales exponentes a Coleman.²³ Los defensores de esta postura argumentan que (i) las redes densas tienen una mejor calidad de información porque pasa por pocos intermediarios y que (ii) facilitan las sanciones, lo que hace menos arriesgado a los miembros de la red confiar unos en otros. Burt señala que en otros textos²⁴ ha argumentado que las redes densas están tan asociadas con la desconfianza como con la confianza, pero aquí se centra en la predicción de Coleman de que estas redes crean capital social.

La idea principal del autor es que el capital social se crea gracias a que el individuo participa en y controla la difusión de la información. Los vacíos en la estructura social crean una ventaja competitiva para los individuos cuyas relaciones cruzan estos huecos. La existencia de un vacío estructural entre dos grupos no significa que los miembros de dichos grupos no sean conscientes de la existencia del otro, sino

²¹ *Ibidem*, pp. 134-139

²² Burt, R.S.; "Structural Holes versus Network Closure as Social Capital", en Lin, N., Cook, K.S. y Burt, R.S. (eds.), *Social Capital: Theory and Research*; Aldine de Gruyter, 2001 (pre-impresión, mayo 2000).

²³ Coleman, J.S.; "Social capital in the creation of human capital"; *American Journal of Sociology*, 94, 1988, pp. 95-120 y *Foundations of Social Theory*; Harvard University Press, Cambridge, MA, 1990.

²⁴ Burt, R. S.; "Entrepreneurs, distrust and third parties", en Thompson, L.L., Levine, J.M. y Messick, D.M. (eds.), *Shared Cognition in Organizations*; Lawrence Erlbaum, Hillsdale, Nueva Jersey, 1999 y Burt, R.S.; "Bandwidth and echo: trust, information, and gossip in social networks"; en Casella, A. y Rauch, J.E. (eds.); *Integrating the Study of Network and Markets*; Russel Sage Foundation, Nueva York, 2001.

que están centrados en sus propias actividades de tal forma que no atienden las actividades de las personas del otro grupo. Es decir, los miembros de cada lado del hueco estructural circulan por diferentes flujos de información y, por ello, las personas que actúan como puentes tienen la oportunidad de comunicar ambos flujos de información y controlar los proyectos que realicen juntos personas de los dos grupos.

Los vacíos estructurales separan fuentes de información no redundantes, fuentes que son más aditivas que solapadas. Burt señala dos indicadores de redundancia: la cohesión y la equivalencia. Los contactos cohesivos están conectados fuertemente unos con otros y por tanto es probable que compartan información similar; los contactos estructuralmente equivalentes, que unen a las personas con las mismas terceras partes, tienen las mismas fuentes de información. Frente a esta redundancia, la posición de puente provee al individuo de una ventaja con respecto al acceso a la información: llega a un mayor volumen de información porque contacta con más gente indirectamente; además, la diversidad de contactos entre varios grupos permite que conozca información menos redundante que la de otros individuos en otras posiciones, desempeñando el rol de líderes de opinión porque son los responsables de la difusión de nuevas ideas y comportamientos; por último, ocupar esta posición aumenta la probabilidad de ser un candidato para ser incluido en nuevas oportunidades. Y el sujeto posee también una ventaja en cuanto al control, ya que, al conectar a personas que en otro caso estarían desconectadas, ello le permite tener una influencia desproporcionada en qué intereses se van a seguir cuando estos contactos se unen. Es más, su posición le permite intermediar en la comunicación al exponer diferentes creencias e identidades a cada contacto.

Burt²⁵ reanaliza los datos de Coleman²⁶ de su estudio de la difusión de una nueva medicina entre un grupo de médicos estadounidenses para comprobar si la evidencia empírica corrobora el enfoque de la cohesión o el de la equivalencia estructural como modelos explicativos de cómo se produce la difusión de una innovación. La primera perspectiva centra su atención en la socialización entre *ego* y *alter*: cuanto más frecuente y empática es la comunicación entre ellos, más probable es que la adopción de *alter* de una innovación desencadenará la adopción de *ego*.

²⁵ Burt R.S.; "Social Contagion and Innovation: Cohesion versus Structural Equivalence"; *American Journal of Sociology*, 92, 1987, pp. 1287-1335.

²⁶ Coleman, J. et al; *Medical Innovation: A Diffusion Study*.

Discutiendo las innovaciones con otros, *ego* llega a un entendimiento normativo de los costes y beneficios de la adopción, un entendimiento social influido por los intereses de la gente con quien se ha discutido la innovación. Esta es la postura adoptada en las investigaciones que se desarrollaron en psicología social a partir de los años treinta y que se recogen en el siguiente capítulo.

El enfoque de la equivalencia estructural subraya la competición entre *ego* y *alter*. Esto incluye, en un extremo, la competición de la gente luchando para la supervivencia, pero también se aplica de manera general a la competición de personas que se usan unas a otras para evaluar su adecuación relativa: cuanto más similares son las relaciones de *ego* y *alter* con otras personas, es decir, cuanto más pueda *alter* sustituir a *ego* en sus relaciones, más probable es que *ego* adopte rápidamente cualquier innovación que perciba que hace a *alter* más atractivo como objeto o fuente de relaciones. Discutiendo una innovación con otros, *ego* llega a un entendimiento normativo de los costes y beneficios de la adopción para una persona que desempeña sus roles. Las personas estructuralmente equivalentes ocupan la misma posición en la estructura social y por ello se aproximan según el grado en que tienen las mismas pautas de relaciones con ocupantes de otras posiciones. En el modelo de equivalencia estructural, el marco de referencia analítico no es la diada, como en el de la cohesión, sino el sistema social, y el proceso responsable de la influencia social no es la comunicación dentro del grupo primario, sino la competición y la privación relativa dentro de un estatus.

Burt indica que la equivalencia estructural se solapa, restringe y extiende el concepto de cohesión. Hay situaciones en que ambos modelos realizan idénticas predicciones: ello ocurre cuando *ego* y *alter* tienen estrechas relaciones mutuas y, a la vez, tienen las mismas pautas de relaciones. Tras reanalizar los datos de Coleman, concluye que las predisposiciones personales y la equivalencia estructural explican el proceso de difusión de la nueva medicina. El propio autor considera que tal vez el modelo de cohesión sea una herramienta menos precisa para predecir las percepciones de profesionales altamente cualificados, lo que deja abierta la opción de que la cohesión sea un concepto útil en otros tipos de estructura, como en las redes familiares y de amistades, que es donde se ha desarrollado la mayor parte de la investigación sobre

influencia interpersonal y es el tipo de relaciones que interesa en esta investigación. Por ello, en nuestro análisis se prestará especial atención a la cohesión.

Hay un segundo motivo por el que el modelo de la equivalencia estructural no resulta el más adecuado para estos fines: la equivalencia estructural es demasiado restrictiva para estudiar los roles y posiciones de las redes que se investigan aquí, dado que dos personas son estructuralmente equivalentes únicamente si tienen idénticos lazos hacia y desde los mismos idénticos actores.²⁷ Por ello, se prefiere hablar de una medida de la posición social que no proviene del análisis reticular, la escala de posición social de Galtung. El uso de esta escala tiene la ventaja de que permite enlazar la hipótesis longitudinal macrosociológica desarrollada en el epígrafe 3.1., que la actitud positiva hacia la UE y la identidad europea se difunden a través de la sociedad desde las posiciones centrales hacia las periféricas, con una hipótesis transversal enfocada de nivel micro: en una red social, las personas que ocupan las posiciones centrales tal y como las define Galtung son las primeras en adoptar la actitud favorable hacia la UE e identificarse con la Unión.

En todo caso, se estudiará quiénes ocupan posiciones de mayor intermediación en la red y son puentes entre las distintas partes de la red. Se supone que dichas posiciones privilegiadas serán ocupadas por individuos que tienen una alta puntuación en la escala de Galtung y que, además, adoptan antes las innovaciones –actitud e identidad- que el resto de miembros de su red que reciben menos información. Por último, se quiere comprobar si las personas que tienen relaciones con personas de otros países europeos tienden a actuar como puentes entre una parte de la red que tiene relaciones de carácter más local y otra más cosmopolita.

²⁷ Para una explicación detallada de la equivalencia estructural y de otras medidas de equivalencia que se han desarrollado en el análisis de redes, *cfr.* Wasserman, S. y Faust, K.; *Social Network Analysis. Methods and Applications*; Cambridge University Press, Cambridge, 1994, pp. 466 y ss.

3.2.3. El análisis de Valente: las redes de difusión relacionales

En su libro sobre modelos de difusión de innovaciones,²⁸ Valente recoge la definición dada por Rogers de la difusión de una innovación (el proceso por el que una innovación es comunicada a través de ciertos canales a lo largo del tiempo entre los miembros de un sistema social) y añade que la difusión es un proceso comunicativo en el que los que han adoptado persuaden a aquellos que aún no lo han hecho para que adopten una innovación.²⁹ Esta definición parece llevar implicado un intento deliberado de comunicar para convencer por parte de los primeros hacia los segundos, pero el propio autor señala que muchas veces los individuos son influidos no por una comunicación directa sino por el comportamiento de sus pares.³⁰

Se centra la atención en tres investigaciones sobre difusión de una innovación que recogen conjuntamente datos relacionales y datos sobre el tiempo de adopción: la difusión de una innovación entre un grupo de médicos estadounidenses (Coleman *et al*);³¹ la difusión de una semilla híbrida entre campesinos brasileños (Rogers *et al*)³² y la difusión de métodos de planificación familiar entre familias coreanas (Rogers y Kincaid).³³ A partir del análisis de estas investigaciones, diferencia varios modelos reticulares que estudian los procesos de difusión: el modelo estructural, el modelo de los umbrales de difusión, el de la "masa crítica" y el de las redes de difusión relacionales. Es este último modelo el de mayor interés, ya que este enfoque parte del supuesto de que los contactos directos entre individuos influyen en la difusión de una innovación, hipótesis fundamental en el presente trabajo. Dentro de él, Valente presta atención a cuatro tipos de modelos relacionales: el liderazgo de opinión, la pertenencia al grupo, la densidad personal y de la red y la exposición personal dentro la red, y comprueba si se cumplen sus suposiciones con los datos de las tres investigaciones antes mencionadas.³⁴

²⁸ Valente, *Network models of the diffusion of innovations*; Hampton Press, Nueva York, 1995.

²⁹ *Ibidem*, p. 2.

³⁰ *Ibidem*, p.55.

³¹ Coleman *et al*; *Medical Innovation: A Diffusion Study*.

³² Rogers, E.M., Ascroft, J.R. y Röling, N. (eds.); *Diffusion of innovations in Brazil, Nigeria, and India*; texto no publicado, Michigan State University, Michigan, 1970.

³³ Rogers, E.M. y Kincaid, D.L.; *Communication networks: A new paradigm for research*; Free Press, Nueva York, 1981.

³⁴ Valente, *op. cit.*, cap. 3, pp. 31-47.

3.2.3.1. El modelo del liderazgo de opinión

Los líderes fueron definidos como aquellos individuos con mayor número de nominaciones³⁵ y se supuso que tenían una influencia significativa en el ritmo de adopción. Una vez se localizaron los líderes, se descubrió que adoptaban más temprano las innovaciones y se postuló que los líderes pasan la información a sus seguidores (hipótesis de la comunicación en dos pasos). Valente considera que, generalmente, los sujetos esperan hasta que los miembros más influyentes del grupo adoptan una innovación. Una vez que la han adoptado, el riesgo y la incertidumbre sobre dicha innovación decrece y es más probable que los seguidores la adopten. El estudio de Coleman *et al* mostró que el proceso de difusión ocurría de manera distinta en los dos grupos de doctores: los médicos integrados interactuaban entre sí y se persuadían mutuamente para adoptar, mientras que aquellos aislados no eran influidos por otros miembros del sistema social. Valente analiza los datos de las tres investigaciones y encuentra una correlación moderada entre el liderazgo de opinión (medido por el número de nominaciones recibidas) y el grado de innovación. Sin embargo, de esta asociación no se puede asegurar la causalidad, si el liderazgo influye en la adopción o viceversa. Es más, continúa el autor, la correlación puede ser espuria dado que se tiende a nominar a individuos con un mayor nivel socioeconómico y dicho nivel se asocia con una adopción más temprana.

Valente propone otra forma de aproximación a este asunto. Señala que, aunque no sea una medida del liderazgo de opinión, el número de nominaciones que un individuo envía es una medida rudimentaria del grado de conectividad de un sujeto en la red, ya que indica el grado de actividad de una persona en la comunicación con el resto del sistema social. Las personas muy conectadas reciben la información e influencia sobre una innovación antes que los menos conectados. Por ello, se espera que el grado de conectividad se correlacione positivamente con el grado de innovación, aunque dicha conexión sólo se ha encontrado en el caso de la investigación sobre la difusión de anticonceptivos en las familias coreanas. De hecho, otros estudios sobre difusión muestran que los individuos marginales tienen más probabilidad de adoptar

³⁵ En el siguiente capítulo se verá que hay otras formas de definir a un líder de opinión.

tempranamente la innovación: Menzel,³⁶ uno de los autores del estudio sobre la innovación médica, argumenta que los marginados están liberados de las normas sociales y por ello son capaces de adoptar antes. Además, como las innovaciones son nuevas por definición, a menudo se las percibe como en conflicto o contrarias con las convenciones existentes, así que es difícil que las adopten individuos integrados. La investigación de Becker³⁷ que se mencionó anteriormente muestra que las innovaciones más ventajosas probablemente serán adoptadas en primer lugar por las figuras centrales en la red o por aquellos más nominados, mientras que las innovaciones arriesgadas son adoptadas antes por los miembros marginales, es decir, aquellos que reciben menos nominaciones.

Para los fines de esta investigación, es pertinente preguntarse si la actitud positiva hacia la UE y la identidad europea se consideran innovaciones arriesgadas o ventajosas. Probablemente no exista una respuesta única y la mejor contestación sea que depende de para quién: las políticas de integración europea no han afectado de igual manera a toda la población y las relaciones entre los diversos niveles identificativos son complejas y dependen de contextos históricos y sociopolíticos. Por ejemplo, se puede esperar una relación positiva, reflejo de un bajo nivel de anomia, entre la identificación con el Estado o región y la identificación con Europa.³⁸ Por otro lado, si existe una fuerte identificación con el Estado y débil con la región puede pensarse que el individuo está predispuesto a apoyar estructuras políticas que trascienden el ámbito local, como es el caso de la Unión. En cambio, si existe una identificación más intensa con la región que con el Estado, puede que se deba a la falta de confianza en las instituciones estatales y ello se traduzca en un apoyo a las instituciones comunitarias, que intentan suplantar al Estado con el que se está insatisfecho.³⁹ Así, la identidad europea puede ser considerada

³⁶ Menzel, H.; "Innovation, integration and marginality: A survey of physicians"; *American Sociological Review*, nº 25, 1960, pp. 704-713.

³⁷ Becker, *op. cit.*

³⁸ Para un análisis detallado de estas relaciones, *cfr.* Herranz de Rafael, G.; "El modelo autonómico y nuevas formas de identidad. Antecedentes para un equilibrio de futuro"; *Papers. Revista de Sociología*, 2006 (en prensa).

³⁹ Díez Medrano, J.; *La opinión pública española y la integración europea: 1994*; CIS, Serie Opiniones y Actitudes, Madrid, 1994. Los resultados de su encuesta muestran que la identificación con España y la comunidad autónoma se relaciona positivamente con la identificación con Europa, aunque la relación es más fuerte en el caso de España. El autor extrae dos conclusiones: en primer lugar, "el hecho de que los dos sean positivos muestran que la identificación con Europa nace en parte de una tendencia de determinados individuos a identificarse con las comunidades a las que pertenecen. Se trataría de individuos con bajo nivel de anomia, utilizando la terminología durkheimiana." Por otro lado, el hecho de que el efecto sea más fuerte en el caso de la identificación con España apoya la interpretación "de que la

una innovación ventajosa o, al menos, que no entraña peligro, para aquellas personas que tienden a identificarse con ámbitos no locales, y más arriesgada para los que se sitúan en el polo de la identificación localista. En todo caso, las investigaciones realizadas muestran que las personas que se identifican en mayor medida con Europa - no sólo en España, sino en otros países miembros- son aquellas con un mayor nivel educativo y socioeconómico luego parece que, más que tratarse de personas aisladas y marginales, son individuos bien situados dentro de su red social y también bien posicionados en la sociedad en general.

Valente apunta que el valor que se da a las innovaciones es distinto en cada cultura o grupo social: en algunas culturas adoptar nuevas ideas es un signo de modernidad altamente valorado, mientras en otras pueden ser consideradas desviadas y valorarse más la tradición. En las sociedades occidentales contemporáneas, el ritmo de cambio es vertiginoso y las innovaciones tecnológicas son consideradas como necesarias para el mantenimiento de los niveles de vida. Pero en este caso no se trata de una innovación tecnológica, sino política y social.... ¿cómo la conciben las culturas nacionales de los países implicados? De manera intuitiva podría decirse que, al menos desde las instituciones y las elites políticas, existe un apoyo explícito hacia la identidad europea, una conclusión avalada por los discursos de las instituciones comunitarias. Sin embargo, hay que tener en cuenta los marcos de referencia nacionales en los que se desarrolla esta innovación: en España sentirse europeo puede significar para la mayoría de sus ciudadanos pertenecer a un "club" prestigioso, moderno, rico y civilizado, mientras que en Gran Bretaña supone una amenaza para su identidad nacional, formada a lo largo de los siglos del Imperio Británico y la Commonwealth.⁴⁰ Por tanto, al menos desde el ámbito comunitario existe un claro apoyo institucional hacia el desarrollo de una identidad europea -y, por supuesto, hacia una actitud favorable a la Unión- un apoyo que se refleja en el desarrollo de iniciativas educativas como el intercambio de estudiantes universitarios en el marco del Programa Sócrates, que señala explícitamente como objetivos "desarrollar el sentido de pertenencia a una identidad europea, reforzar el espíritu de la ciudadanía europea y reforzar la comprensión y la solidaridad entre los

identificación con Europa es en parte el resultado de la capacidad de los individuos de trascender cognitivamente y afectivamente a su entorno más cercano" (p.81).

⁴⁰ Díez Medrano, J.; *Framing Europe: Attitudes to European Integration in Germany, Spain, and the United Kingdom*, Oxford, Princeton University Press, 2003.

pueblos de la Unión Europea".⁴¹ En el caso de la política española, en términos generales también se detecta un apoyo institucional hacia la identidad europea.

3.2.3.2. El modelo de la pertenencia al grupo

Los sujetos que están conectados al resto de los miembros del grupo tienen más probabilidades de compartir información con los otros y llegar así a entendimientos y percepciones comunes cuando se enfrentan a un nuevo producto o idea. En consecuencia, es de esperar que los individuos que forman parte del mismo grupo tengan similares tiempos de adopción, sobre todo cuando las innovaciones son altamente interdependientes, como en el caso de las comunicaciones electrónicas.⁴²

Valente señala que para comprobar esta suposición no se puede usar una definición de grupo que produzca como resultado que todos los miembros pertenecen a más de un grupo. Por lo tanto, propone examinar los componentes de la red: "un componente es un grupo de puntos que están enlazados mutuamente. Dos individuos son miembros del mismo componente si pueden alcanzarse el uno al otro a través de una serie de intermediarios (...) Si la pertenencia al grupo afecta a la adopción, los individuos del mismo componente deberían adoptar una innovación aproximadamente al mismo tiempo. Los resultados muestran que la pertenencia al grupo no está asociada con la adopción de la innovación."⁴³

Este modelo también se refiere a los aislados, las personas que no están conectadas a nadie más, que no van a ser objeto de estudio en nuestra investigación. La hipótesis es que los aislados deberían adoptar la innovación más tarde porque es menos probable que sean conscientes de las innovaciones a través de los canales de comunicación interpersonal. Es más, es menos probable que escuchen sobre experiencias positivas previas que los que han adoptado antes pueden compartir. Por último, es menos probable que reciban apoyo social al tomar la decisión de adoptar o

⁴¹ *Éducation Formation Jeunesse, SOCRATES Vade-mecum*. Publicado por la Comisión Europea, septiembre de 1995. Traducción propia.

⁴² En el próximo capítulo se incluyen los experimentos de Sherif sobre la creación de normas en el seno del grupo cuando los individuos se enfrentan a situaciones ambiguas.

⁴³ Valente, *op. cit.*, p. 39. Traducción propia.

no. Reanalizando los datos de las tres investigaciones, Valente concluye que los aislados tienen más probabilidades de adoptar tardíamente las innovaciones.

3.2.3.3. El modelo de la densidad personal y la densidad de la red

La densidad de la red personal es el grado en que ésta está interconectada. Una persona con una red personal densa probablemente no recibirá mucha información que provenga de fuera de su grupo de comunicación restringido, por lo que escuchará más tarde hablar de una innovación y la adoptará después. Los datos recogidos en las tres investigaciones que analiza el autor muestran que la densidad no está asociada con una adopción más temprana o más tardía.

Valente también tiene en cuenta la importancia de los lazos débiles en la difusión de las innovaciones cuando afirma que los individuos que actúan como puentes, aunque no tengan un gran número de lazos, tienen vínculos importantes para comunicar a varios grupos y acelerar así la difusión, asegurándose además de que llega a la mayoría.⁴⁴ Esta idea es de suma relevancia para esta investigación ya que se supone que las personas que tienen relaciones con personas de otros países comunitarios tienden a identificarse más con la Unión Europea, por tanto, pueden actuar como puentes entre su red, donde la mayoría no tiene contactos con el exterior, y el resto de la Unión.

La red en su conjunto también tiene una densidad. La densidad de la red es el grado de conectividad en una red y se mide calculando cuál es la proporción de lazos existentes de todos los que sería posible que existieran. Se ha supuesto que la densidad de la red personal se asocia con una adopción tardía, porque es más difícil que lleguen ideas nuevas, y también se supone que una densidad alta de la red se asocia con una difusión rápida. La densidad alta indica que hay mucha comunicación entre los individuos de la red. Cuanto más frecuente es la comunicación, más se facilita la información y la influencia a través de la red. Los datos muestran que la conectividad de la comunidad facilita una difusión más rápida de la innovación, pero no se ha

⁴⁴ *Ibidem*, p. 90.

corroborado que la densidad influya en que la difusión se extienda a una mayor proporción de la red.

3.2.3.4. El modelo de la exposición personal dentro de la red

Esta medida se refiere al grado en que un sujeto está expuesto a una innovación a través de su red personal. La influencia individual es la cantidad de exposición que un sujeto recibe a través de los compañeros con los que interactúa en la red. El modelo de influencia individual afirma que los sujetos toman decisiones basándose en la información que reciben de aquellos a los que se exponen. La conectividad mide cuánta exposición a una innovación recibe una persona. Sin embargo, matiza Valente, esta exposición resultará o no en adopción, dependiendo del umbral de adopción del sujeto: estos umbrales son el punto en que la exposición interpersonal de un sujeto es suficiente para llevarle a adoptar la innovación. La exposición, por tanto, influiría en la adopción permitiendo a los individuos llegar a sus umbrales. A esta influencia directa se suma que la exposición de la red rodea al individuo de personas que han adoptado la innovación, haciéndole creer así que la adopción es la norma para él, independientemente del comportamiento del sistema social como un todo, ya que las personas de su red personal han adoptado dicha innovación.

Desgraciadamente, al carecer de datos reticulares longitudinales no es posible estudiar en esta investigación los diferentes umbrales de adopción de los miembros de la red. Sin embargo, sí se puede medir el grado de exposición a la identidad europea y la actitud positiva hacia la UE en un momento dado del tiempo, dado que se pregunta por estos dos elementos a todos los miembros de su red personal de discusión política.⁴⁵

⁴⁵ Para una explicación más detallada, el capítulo 5 recoge la metodología desarrollada en esta investigación y el anexo 2 contiene el cuestionario empleado.

A lo largo de este capítulo se han comentado las revisiones que Rogers y Valente realizan de las investigaciones que, con una perspectiva reticular, han analizado el proceso de difusión de una innovación. También se ha explicado la teoría de la fuerza de los lazos débiles de Granovetter y el modelo de los vacíos estructurales de Burt. Aunque a lo largo de los epígrafes se han esbozado ya cómo estos análisis se pueden aplicar a la presente investigación, se va ahora a recapitular enumerando las hipótesis que se relacionan con la difusión de innovaciones.

La primera hipótesis afirma que es la red personal del individuo quien influye en que éste adopte una innovación, por tanto:

(i) La actitud que mantiene una persona hacia la UE y su identificación con la Unión Europea tiende a ser reforzada o debilitada dentro de su red personal.

En el proceso de difusión de cualquier innovación existen personas que adoptan esta innovación antes que el resto del grupo. En el caso de que la innovación sea percibida como ventajosa y no como un riesgo para el grupo, estas personas ocupan posiciones centrales dentro de su red –medidas a través de las tres formas de centralidad ya explicadas y a través del número de nominaciones que envía- ejercen un liderazgo en ella. De todo ello se derivan dos hipótesis, una a nivel macro y otra a nivel micro:

(ii) Las personas que adoptan primero una actitud favorable hacia la UE y una identidad europea ocupan posiciones centrales en la sociedad, medidas a través de la escala social de Galtung.

(iii) Las personas que adoptan primero una actitud favorable hacia la UE y una identidad europea ocupan posiciones centrales dentro de su red, medidas a través de diversas medidas reticulares, y ejercen un liderazgo de opinión dentro de ésta.

El grado de homogeneidad en las comunicaciones es un factor relevante para el estudio del proceso de influencia, por ello se incluyen en el análisis diversas medidas para ver el grado de homogeneidad entre *ego* y *alter*.

(iv) Los miembros de la red tienden a ser influidos por personas similares a ellas.

Las investigaciones muestran que los líderes son considerados más competentes que el resto del grupo sobre la innovación. Dicha competencia se debe a, entre otros rasgos, su mayor comunicación externa, mayor accesibilidad, estatus socioeconómicos superior y mayor grado de innovación, por lo que se supone que, en el caso de la actitud hacia la Unión y la identidad europea, el grupo considerará más expertas a las personas que estén más familiarizadas con el proyecto comunitario. Esta familiaridad se puede deber a varios factores: pueden tener más conocimientos acerca de la Unión Europea porque consumen más medios de comunicación, porque tienen un mayor nivel educativo y/o socioeconómico, porque participan más en el ámbito público, se interesan más por la política o bien porque tienen mayores contactos con personas de otros países miembros. Por ello, y como se explicará en el capítulo de resultados, se han creado dos escalas de experto, llamadas escala de experto teórico y práctico, para comprobar si las personas que puntúan alto en estas escalas ejercen un liderazgo dentro de la red.

(v) Las personas más familiarizadas con la Unión son consideradas como más competentes que el resto del grupo y por ello ejercen un liderazgo de opinión.

La teoría de la fuerza de los lazos débiles y el modelo de los vacíos estructurales llaman la atención más concretamente sobre el tipo de lazos que probablemente tienen y el tipo de posición que probablemente ocupan estos líderes.

(vi) Las personas que tienen lazos débiles que cruzan las fronteras locales (entendiendo aquí por red local la red que se extiende dentro del ámbito provincial y, como máximo, el ámbito nacional) y tienen contactos con grupos o personas extralocales (de otros países comunitarios) son relevantes para la difusión de una actitud positiva hacia la UE y una identificación con la Unión.

Por último se quiere estudiar si se discute de política habitualmente únicamente con personas con las que se mantienen lazos fuertes o si existen lazos débiles con un contenido más especializado, el contenido precisamente de formar parte de la red de discusión política de *ego*.

4. IDENTIFICACIÓN GRUPAL E INFLUENCIA INTERPERSONAL

La primera parte de este capítulo profundiza en el estudio de la identificación del individuo con el grupo, del que ya se tuvo una primera aproximación en la introducción, para aplicar estas propuestas a la identificación europea. En la segunda parte se analizan las principales teorías que explican por qué la interacción social tiene un alto poder normativo y cognitivo. Finalmente, se incluyen algunas investigaciones que estudian los procesos de influencia interpersonal en los grupos primarios y el descubrimiento de los líderes de opinión y el flujo de comunicación en dos pasos.

4.1. IDENTIDAD SOCIAL Y AUTOCATEGORIZACION

Los supuestos teóricos de la teoría de la identidad social de Tajfel son la base sobre la que se fundamenta la teoría de la autocategorización o categorización del yo elaborada por Turner.¹ El primero estudió cómo la formación del grupo y la conducta intergrupala se desarrollan como resultado del proceso de categorización social y llamó identidad social a aquellos aspectos de la identidad de un sujeto que son aportados por la pertenencia a ciertos grupos o categorías sociales. La propuesta de Turner supone una extensión y ampliación de los procesos de categorización e identidad social desde el área de lo intergrupala al de la conducta grupal. Turner señala que el interés teórico de Tajfel se dirigía a la discriminación intergrupala, mientras que su propia teoría se centra en explicar cómo los individuos son capaces de llegar a actuar como un grupo. Parte del supuesto de que la característica primordial del grupo social es que sus miembros comparten una o varias categorías perceptivas.

Turner asume que el autoconcepto está formado por las categorizaciones del yo, es decir, por el conjunto de todas las representaciones cognitivas del yo de las que dispone una persona. Estas representaciones adquieren la forma de categorización del yo basándose en la evidencia percibida de una serie de semejanzas intraclase y

¹ Turner, J.C.; *Redescubrir al grupo social*; Ed. Morata, Madrid, 1990.

diferencias interclase. Un concepto fundamental en esta argumentación es la razón de metacontraste, que se define como la razón de la diferencia media percibida entre los miembros de la categoría y los demás estímulos y la diferencia media percibida entre los miembros pertenecientes a la categoría. El principio de metacontraste explicita que la categorización está en relación con el marco de referencia. Es decir, el proceso de categorización es altamente dependiente del contexto, la categorización no depende de las similitudes entre estímulos, sino de las similitudes relativas.

El autor propone tres grandes niveles inclusivos en el sistema del autoconcepto: humano (nivel superior del yo, se define por las características compartidas con los miembros de la especie humana frente a otras especies), social o grupal (nivel intermedio, definido por las semejanzas intragrupal y las diferencias intergrupales derivadas de ser miembro de los grupos de pertenencia) y personal (nivel inferior, definido por las diferencias de uno mismo con respecto a las demás personas). Dependiendo de la situación concreta, se establece la saliencia de un determinado nivel de categorización del yo y ello determina la clase de procesos que tendrán lugar. Hogg y Williams² indican que una categoría que es accesible perceptiva y memorísticamente, que favorece la autoestima y reduce la incertidumbre y que da significado a la conducta de los individuos y da cuenta de las similitudes y diferencias relevantes entre las personas es muy probable que llegue a ser psicológicamente saliente. Otro aspecto a tener en cuenta es la multiplicidad de la identidad. El predominio de una u otra identidad dependerá fundamentalmente del contexto. Para Turner y sus colaboradores, el que predomine una u otra identidad tiene que ver con la categoría operativa de ese contexto, y ello tiene que ver con la probabilidad de que se elija cierta dimensión con preferencia a otras.

Turner considera que el grupo social tiene lugar cuando dos o más individuos comparten una identidad social común y se perciben a sí mismos como miembros de la misma categoría social. A esta definición se le ha criticado su carácter asocial, ya que recurre al autoconcepto para definir al grupo. Además, olvida la aportación del enfoque interaccionista, al no considerar que para que un grupo tenga lugar ha de darse el

² Hogg, M. A. y Williams, K.A.; "From *I* to *We*: Social identity and the collective self"; *Group Dynamics: Theory, research and practice*, 4 (1), 2000, pp. 81-97, recogido en Sánchez, J. C.; *Psicología de los grupos. Teorías, procesos y aplicaciones*; Ed. McGraw-Hill, Madrid, 2002.

proceso de interacción simbólica a través del cual se produce la construcción de significados compartidos. Esta importancia de la interacción es resaltada, por ejemplo, por Troyano, quien insiste en el carácter histórico, no objetivado, de la identidad: "la identidad es la resultante de un proceso de negociación que se desarrolla en la interacción social y no una realidad que, por objetivación de la categoría o las reglas referentes, sea independiente de la dinámica social",³ y es que la identidad social nunca es unilateral, "las categorías sociales en las que el hombre común se ubica a sí mismo y ubica a los demás no se componen de un conjunto de individuos que comparten unas características necesarias y suficientes, como correspondería a una categorización basada en el objeto."⁴

Aunque la teoría de la identidad social de Tajfel y la de la autocategorización de Turner han sido ampliamente difundidas y empleadas en numerosas investigaciones, se han resaltado algunas debilidades y carencias. De estas críticas, interesan especialmente las que han sido formuladas por estudiosos de la identidad europea. Por ejemplo, Chryssochoou⁵ advierte de que Turner no explica cómo se crean las categorías sociales, por qué procesos y sobre qué bases los individuos se identifican con una categoría u otra, y cómo proceden, cuando son invitados a ello, a formar nuevas categorías. No parece suficiente decir que una identidad grupal se crea desde el momento en que los individuos son categorizados o se categorizan a sí mismos como miembros. El simple reconocimiento de una pertenencia no es suficiente para que el individuo se sienta parte de este grupo. Para que suceda esto debe ser profundamente consciente de su pertenencia, permitiéndole identificarse con el grupo. Por ello se puede distinguir entre pertenencia e identificación, ya que el proceso de identificación incluye tres aspectos: 1) conocimiento de ser parte de un grupo, cuáles son las creencias grupales y características; 2) afecto hacia el grupo y reacciones emocionales; 3) compromiso. Por tanto, uno puede pertenecer a un grupo sin identificarse con él, o identificarse con un grupo sin formar parte de él. Ello resulta especialmente claro en el caso del "grupo europeo": todos los ciudadanos de los países comunitarios saben y reconocen que pertenecen a la Unión Europea (primer elemento), pero ello no implica que exista una

³ Troyano, J. F.; "De la identidad social", en AA.VV., *La sociedad: teoría e investigación empírica. Estudios en homenaje a José Jiménez Blanco*; CIS, Madrid, 2002, pp. 1089-1099.

⁴ *Ibidem*, pp. 1090 y 1093.

⁵ Chryssochoou, X.; "How Group Membership is Formed: Self Categorisation or Group Beliefs? The Construction of a European Identity in France and Greece"; en Breakwell, G.M. y Lyons, E.; *op. cit.*, pp. 297-313.

identificación, pues es necesario un afecto y compromiso hacia el grupo (segundo y tercer componentes).

Por su parte, Cinnirella realiza una crítica a las teorías de Tajfel y Turner porque toman a todos los grupos como esencialmente equivalentes en términos de la identificación social y autocategorización, pero considera que los grupos y categorías sociales de gran escala tienen propiedades que los hacen diferentes de los grupos más pequeños, por lo que ambos enfoques son inadecuados para tratarlos⁶. Además, el tratamiento que se hace del *self* es simplista y se tiende a ignorar las diferencias individuales. El proceso de integración europea es un tema que reta a la teoría de la identidad social, entre otros motivos porque las identidades nacionales y europeas son categorías sociales abstractas, difusas y altamente complejas, propiedades que son problemáticas para un paradigma que ha empleado a menudo grupos experimentales creados *ad hoc*. Actitudes e identidades sociales no son conceptos equivalentes: aunque las actitudes a menudo son compartidas por los miembros de un grupo social y pueden tener una función identitaria, la identificación social es un concepto más rico. La identificación social con Europa, la autocategorización como europeo, tiene consecuencias para el autoconcepto, la autoestima, que probablemente son más profundas que las asociadas con la adopción de actitudes. Adoptando la teoría de la autocategorización de Turner, se puede sugerir que la autocategorización como europeo va acompañado de un autoestereotipamiento, que implica la internalización de lo que se percibe como normas y estereotipos europeos, y la percepción de uno mismo como típicamente europeo en atributos clave.

Cinnirella combina el paradigma de identidad social con la teoría de Moscovici de las representaciones sociales.⁷ Considera imperativo tener en cuenta las interconexiones entre los diversos grupos y categorías sociales. La teoría reciente de la saliencia de las identidades sociales ha llevado a asumir implícitamente que, la mayor parte del tiempo, en una situación dada una sola identidad social –la que tiene la mayor saliencia- tendrá la consecuencia más importante para los sujetos, lo que conlleva que la mayoría de las investigaciones sobre identidad social y autocategorización ignore las

⁶ Cinnirella, M.; “A social identity perspective on European integration”, en Breakwell, G.M. y Lyons, E.; *Changing European identities*; Butterworth-Heinemann, Oxford, 1996, pp. 253-274.

⁷ La propuesta de Moscovici se comenta en el epígrafe 4.3.

interacciones entre las múltiples pertenencias grupales que puede ser simultáneamente salientes, aunque en diferentes grados. De hecho, la importancia que tenga para un sujeto una identidad social dada depende en gran medida de las otras identidades sociales que están presentes en el individuo. En este sentido, las representaciones sociales existentes de la nación y de Europa constituyen un contexto y unos antecedentes dentro de los cuales las representaciones sociales se pueden negociar.

Por último, se hace referencia a otra perspectiva, desarrollada por Bloom, quien se ha interesado en explicar cuáles son los mecanismos que hacen a una población compartir una identidad nacional. Su teoría de la identificación establece que, para conseguir seguridad psicológica, cada persona posee un instinto inherente para internalizar –identificarse con- el comportamiento, costumbres y actitudes de las figuras significativas en su entorno social, es decir, las personas buscan activamente la identidad. Es más, cada ser humano tienen un instinto inherente de realzar y proteger las identificaciones que ha hecho. Dadas las mismas circunstancias ambientales, existirá la tendencia dentro de un grupo de individuos a hacer la misma identificación, internalizar la misma identidad, y a actuar de manera conjunta para proteger y realzar su identidad compartida.⁸ El autor, basándose en las obras de Freud y Mead, defiende que la identificación es el resultado de la interacción social, pero la fuente de su dinámica es biopsicológica, dado que tener una personalidad aceptable para el grupo social inmediato es una necesidad para la supervivencia social.

Aplicando su teoría de la identificación a la dinámica por la que un conjunto de personas internalizan los símbolos del estado-nación, sugiere que para que los sujetos internalicen los símbolos de la nación, ésta –de una forma u otra simbólica, de manera directa o indirecta- debe afectar la experiencia real del individuo, no sólo debe tocarlo directamente, sino que la experiencia de este contacto debe ser tal que realmente beneficie al sujeto, en términos de seguridad psicológica, para que se identifique con la nación.⁹ El autor advierte que es insuficiente, en el caso de querer desarrollar una lealtad transnacional, que los medios y los “visionarios” (*sic*) digan que la integración internacional es buena o razonable o gratificante. Una transferencia de lealtad, una

⁸ Bloom, W.; *Personal identity, national identity and international relations*; Cambridge University Press, Colección Cambridge Studies in International Relations, n° 9, Cambridge, 1990, p. 23.

⁹ *Ibidem*, p. 59.

identificación con la nueva política, sólo existirá si existe una clara forma simbólica identificable que evoque la identificación. Lo primero que se necesita es un grupo de símbolos que sean claramente representativos del objeto político. Los símbolos deben mediar, y estar asociados con, aquellos tipos de experiencia que evocan la identificación, y estas experiencias deben ser el sujeto de comunicación en rituales sociales formales e informales. En opinión de Bloom, la UE no tiene este grupo de símbolos, no se la percibe como beneficiosa materialmente por los miembros que la constituyen, aunque reconoce que tiene alguna significación psicológica al proveer de una comunidad segura frente a la amenaza económica que supone Estados Unidos y Japón. También tiene alguna significación para la experiencia los rituales políticos relacionados con ella, como las elecciones al Parlamento Europeo. Bloom, cuya obra fue escrita en 1990, predice que es posible que dicha lealtad se transfiera de los Estados nacionales a la UE, a medida que los símbolos comunitarios emerjan y tomen significado para la masa de ciudadanos, las acciones europeas afecten directamente a la masa y se perciba y se comunique que dichas acciones son buenas y cuando la Unión sea un bloque identificable en el ambiente internacional.¹⁰

4.2. QUÉ SE ENTIENDE POR INFLUENCIA INTERPERSONAL

Una de las herramientas más sólidas de la sociología y la psicología social en el estudio de la conducta social es la influencia social. Para Pérez y Mugny,¹¹ la influencia social hace referencia a “los procesos a través de los cuales durante las interacciones directas o simbólicas los individuos y los grupos forman, difunden y modifican sus modos de pensamiento y acción”. Allport fue el primer autor que destacó la relevancia de la influencia social como objeto de estudio, un área que comprende un abanico muy amplio de procesos. Entre la década de los treinta y de los sesenta, los campos más relevantes de estudio fueron los dedicados a la normalización y la conformidad. Los desarrollos posteriores de la psicología de grupos, a partir de los años sesenta, se orientaron, por un lado, hacia el estudio de la categorización en las relaciones intergrupales con las aportaciones de Tajfel y Turner, y por otro lado, a partir de los

¹⁰ *Ibidem*, pp. 151-152.

¹¹ Pérez, J.A. y Mugny, G.; *Psicología de la influencia social*; Promolibro, Valencia, 1988, p.1.

trabajos de Moscovici,¹² se analizó la influencia que la minoría puede ejercer sobre la mayoría. Precisamente este último autor¹³ distinguió tres tipos de influencia:

- 1) Normalización: influencia recíproca entre miembros que tienen un mismo nivel, que no poseen un juicio o norma previa, ni cuentan con un marco de referencia. Los estudios de Sherif son el principal ejemplo.
- 2) Conformidad: el sujeto cuenta con un marco de referencia y posee una opinión o juicio sobre el estímulo, pero se conforma a los criterios de otras personas. En el caso de que la presión provenga de un grupo, se produciría conformidad (experimentos de Asch) y en el caso de que provenga de una figura de autoridad, se daría obediencia (investigación de Milgram).
- 3) Innovación: se originan nuevas normas que sustituyen a las preexistentes (estudios de Moscovici sobre la influencia de las minorías).

Sin embargo, el concepto de influencia social es demasiado amplio para los propósitos de esta investigación, pues abarca tanto las situaciones de interacción cara a cara como la transmisión de mensajes emitidos por un comunicante hacia una audiencia o la comunicación de masas.¹⁴ El estudio se va a centrar en el primer tipo mencionado, analizando cómo la influencia interpersonal es un factor de suma relevancia para que los científicos sociales puedan entender las actitudes y opiniones que mantiene una persona y las acciones que lleva a cabo. Del conjunto de interacciones cara a cara que puede tener un sujeto a lo largo del día, no interesan las que son de carácter impersonal, por ejemplo, entre un vendedor y su cliente, sino aquellas que tienen lugar dentro del ámbito de los grupos primarios de los que es miembro el individuo, pues se trata de interacciones con personas con las que se mantienen relaciones duraderas y relevantes para el sujeto.

¹² Un resumen de sus investigaciones en este campo se encuentra en Moscovici, S.; *Psicología social, I. Influencia y cambio de actitudes. Individuos y grupos*; Paidós, Barcelona, 1985.

¹³ Moscovici, S.; *La era de las multitudes. Un tratado histórico de la psicología de las masas*; FCE, México, 1985.

¹⁴ Para un resumen de los investigadores que han estudiado la persuasión de los mensajes dirigidos a audiencias o los mensajes de los medios de comunicación de masas, ver Moya, M.; "Persuasión y cambio de actitudes", en Morales, J. y Huici, C. (coord.); *Psicología social*; McGraw Hill, Madrid, 1999, pp. 153-170.

4.3. EL PODER NORMATIVO DE LA INTERACCION SOCIAL

El experimento autocinético desarrollado por Sherif¹⁵ en la década de los treinta inaugura la investigación de las normas. Tras sus resultados, las normas empiezan a concebirse como marcos de referencia para las conductas y percepciones y se constata que la norma no tiene por qué ser impuesta en el grupo por una autoridad externa o un líder grupal, sino que en muchos casos la norma es fruto de la influencia recíproca de los miembros del grupo. Para el autor, cuando el estímulo perceptivo está objetivamente estructurado, los fenómenos de influencia social no tendrán lugar, sólo se producirán cuando falta un marco de referencia, lo que llevará a la normalización, la creación de una norma común. Estos experimentos intentaron explicar cómo se crea una norma colectiva, entendiendo por tal "una escala de valoración (por ejemplo, el metro como medida de patrón) que indica una latitud aceptable y una latitud inaceptable en el modo de comportarse, la actividad, los acontecimientos, las creencias o cualquier otro tema concerniente a los miembros de una unidad social".¹⁶

Cialdini y Trost,¹⁷ al referirse a la norma social, lo hacen en términos de “reglas y pautas que son comprendidas por los miembros de un grupo y que guían y constriñen la conducta social sin el matiz coercitivo de una ley”. Rommeveit¹⁸ considera que los tres significados más importantes que ha recibido el concepto de norma han sido:

- a) La norma social como uniformidad de conducta. En este caso se subraya que los miembros de un grupo se manifiestan, verbal o conductualmente, de una forma similar. Los experimentos de Allport son un ejemplo de este concepto.
- b) La norma como presión social. Se identifica a la norma como un conjunto de direcciones que el grupo impone a sus miembros.
- c) La norma como interpretación de la realidad. En este caso, la norma no tiene por qué ser impuesta en el grupo por una autoridad externa o un líder grupal, sino

¹⁵ Sherif, M.; *The psychology of social norms*; Harper Brothers, Nueva York, 1936. Se ha seguido aquí la revisión histórica de las aportaciones de Sherif, Asch, Festinger, Rommetveit y Deutch y Gerard realizada por Sánchez, *op. cit.*

¹⁶ Sherif, M. y Sherif, C.; *Social psychology*; Harper and Row, Nueva York, 1969, p. 141.

¹⁷ Cialdini, R.B. y Trost, M.R.; “Social influence: social norms, conformity and compliance”; en Gilbert, T.D., Fiske, S.T. y Lindzey, G. (eds.); *The handbook of social psychology* (vo.l. 2); McGraw-Hill, Nueva York, 1998, pp. 151-192.

¹⁸ Rommetveit, R.; *Social norms and values*; University of Minnesota Press, Minneapolis, 1965.

que en muchos casos la norma emerge a través de la influencia recíproca de los miembros del grupo. La norma se considera como un proceso, como un marco de referencia compartido, como demuestran los experimentos de Sherif.

Sherif¹⁹ en los años treinta y Asch²⁰ en los cincuenta pusieron de manifiesto el fuerte impacto del grupo sobre el comportamiento del individuo. Diversos autores han proporcionado algunas razones para explicar este poder normativo, que se pueden resumir en cuatro motivos principales:

1) Una primera razón se refiere a la dependencia informativa de los sujetos. Festinger²¹ defiende que todas nuestras creencias sobre la realidad actúan como “miniteorías” que guían nuestras acciones y nos ayudan a interpretar los acontecimientos sociales. Según este autor,²² cuando la realidad física resulta incierta, las personas se apoyan en la "realidad social", es decir, se adecuan a lo que otras personas están haciendo porque la conducta grupal les proporciona información valiosa sobre lo que se espera de ellos. Además, cuanto más cree una persona en la pericia y la fiabilidad de otra persona, más tiende a seguir su ejemplo y plegarse a su conducta. Sus hipótesis son que, cuando no existen medios objetivos y no sociales disponibles, las personas evaluarán sus opiniones y capacidades comparándolas, respectivamente, con las opiniones y capacidades de otros; además, la tendencia a compararse con una persona específica decrece a medida que aumenta la diferencia entre su opinión y capacidad y las propias del sujeto, por lo que se tiende a elegir como término de comparación a alguien próximo en estos aspectos.

2) Una segunda razón se relaciona con el objetivo grupal. Festinger hipotetiza que, cuando un grupo ha definido un importante objetivo grupal, éste induce uniformidad de acción entre los miembros del grupo.²³

¹⁹ Sherif, M.; "Social Factors in Perception", en Swanson, Newcomb y Hartley (eds.); *Readings in Social Psychology*; Henry Holt, Nueva York, 1952. En su experimento, Sherif pidió a los sujetos de manera individual, y posteriormente en grupos de dos y tres personas, que estimaran cuánto se movía una luz en una habitación totalmente a oscuras, aunque, en realidad, se trataba de una ilusión óptica puesto que el punto de luz permanecía en el mismo lugar.

²⁰ Asch, S.E.; "Effects of Group Pressures Upon the modification and Distortion of Judgments", en Swanson, Newcomb y Hartley (eds.), *op.cit.*

²¹ Festinger, L.; "Informal social communication"; *Psychological Review*; nº 57, 1950, pp. 271-282.

²² Festinger, L.; "A Theory of Social Comparison Processes"; *Human Relations*, nº 7, 1954, pp. 117-140.

²³ *Ibidem.*

3) Una tercera razón es que las personas anticipan las consecuencias positivas o negativas del “conformarse”. Deutsch y Gerard²⁴ diferenciaron entre “influencia informativa” e “influencia normativa”. El primer tipo de influencia estaría relacionado con la hipótesis de la validación social de Festinger y supone aceptar la conducta de la mayoría como fuente de información para interpretar la realidad. El segundo tipo supone conformarse a las normas grupales para agradar al grupo y sentirse integrado en él o por miedo a las consecuencias negativas que supondría el no conformarse con las normas del grupo. Las personas tienden a conformarse no porque confíen en el juicio del resto de los miembros para definir la realidad, sino para evitar el ridículo social. Existe evidencia de que nos sentimos atraídos por los que tienen actitudes similares a nosotros o, mejor aún, rechazamos a aquellos con actitudes diferentes a las nuestras. Así, si nos disgustan aquellos que están en desacuerdo con nosotros, podemos razonablemente anticipar que a los otros les disgustaremos si expresamos opiniones muy diferentes de las suyas.

4) Desde la teoría de la identidad social se argumenta que la identidad social compartida es la base de la influencia mutua entre las personas. Se asume que la creación de similaridad mutuamente percibida entre los miembros del endogrupo -lo que Turner llama despersonalización- no sólo lleva a un mayor consenso conductual en términos de normas y valores que definen el grupo de uno, sino que también produce expectativas compartidas entre los miembros del endogrupo. Cuando esto no es así, se produce una incertidumbre subjetiva sobre la validez de los juicios de uno mismo que tiene que ser resuelta. Las ideas básicas de Turner son:²⁵ (i) la identidad social es la precondition de la influencia mutua, (ii) el desacuerdo dentro del grupo crea incertidumbre, que se debe resolver a través de la recategorización del yo u otros medios; (iii) el juicio o la conducta de una persona es validada en la medida en que participa y ejemplifica una norma endogrupal. Según la teoría de la autocategorización, la influencia social se produce cuando el destinatario percibe desacuerdo entre él y la fuente de influencia, percibe que ambos forman parte del mismo grupo y la posición que defiende la fuente de influencia representa la norma del grupo (es prototípica). Turner

²⁴ Deutsch, M. y Gerard, H.B.; “A study of normative and informational social influence upon individual judgment”; *Journal of Abnormal and Social Psychology*; n° 51, 1955, pp. 629-636.

²⁵ Turner, J.C.; “Some current issues in research on social identity and self-categorization theories”, en Ellemers, N., Spears, R. y Doosje, B. (eds.); *Social identity: Context, commitment, content*; Blackwell Publishers, Oxford, 1999, pp. 6-34.

etiquetó esta forma de influencia como influencia informativa referente para diferenciarla de la influencia informativa y normativa de Deutsch y Gerard. Por tanto, según esta teoría, las personas se ven más afectadas por fuentes de influencia procedentes del endogrupo más que de algún exogrupo, propuesta que es apoyada por la evidencia empírica. Desde esta perspectiva, Terry y Hogg²⁶ afirman que “cuando la identidad social es saliente, las personas construimos una norma grupal específica del contexto a partir de información de naturaleza comparativo-social”. Ahora bien, no todos los miembros del grupo son igualmente influidos por las normas. Podríamos afirmar que el que los miembros del grupo actúen de acuerdo con las normas del grupo depende del contexto (y de la saliencia de la pertenencia grupal), así como del compromiso con el grupo.²⁷

En este epígrafe se ha analizado la capacidad de crear normas grupales de la interacción social y ello se relaciona íntimamente con las actitudes que mantiene un individuo, con sus opiniones, marcos de referencia y representaciones sociales, como se ha visto en el capítulo introductorio al explicar las perspectivas de Katz y Newcomb. Todos estos fenómenos son componentes de la personalidad que se desarrollan a través de los procesos de interacción con otro sujetos y, por ello, las teorías que analizan uno de estos aspectos pueden, en general, aplicarse al resto. Es el caso de la perspectiva interaccionista desarrollada por Moscovici, pionero en el estudio de las representaciones sociales, a las que define como: “sistema de valores, nociones y prácticas que proporcionan a los individuos los medios para orientarse en el contexto social”.²⁸ Este autor, a diferencia del concepto durkheimiano de representación colectiva, entiende que, lejos de imponerse sobre la conciencia, son producidas por las personas y los grupos en la interacción social. Sus críticos consideran que el concepto de representación social es amplio y ambiguo que engloba los conceptos de actitud, imagen y cognición social.

²⁶ Terry, D.J. y Hogg, M.A.; “Group norms and the attitude-behavior relationship: A role for group identification”; *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22 (8), 1996, pp. 776-793.

²⁷ Las explicaciones que se han propuesto para explicar quién se desvía y a quién se le permite desviarse de las normas del grupo son diversas. Sánchez las agrupa en tres grandes modelos: el modelo de cálculo social desarrollado por Homans, el modelo de sistema de créditos de Hollander y la perspectiva de la identidad social, que parte de las aportaciones de Tajfel y Turner. Para una explicación detallada de estas teorías, *cfr.* Sánchez, *op cit.*

²⁸ Moscovici, S.; *La psychoanalyse, son image et son public*; PUF, París, 1961, p. 18.

Los tres elementos característicos de las representaciones son su función de orientación y su naturaleza tanto prescriptiva como convencional.²⁹ En cuanto a la primera, las representaciones no se refieren a la realidad, más bien son una interpretación de ella, una proyección desde el punto de vista de los sujetos. Normalmente, su función es iluminar el objeto y presentar una “teoría” sobre él, su función es por ello práctica, de orientación. Para Durkheim, considerado por muchos el precursor de los estudios de las representaciones, las representaciones colectivas traducen la manera en que el grupo se piensa a sí mismo en sus relaciones con los objetos que lo influyen.³⁰ La naturaleza de las representaciones es prescriptiva puesto que, una vez poseídas, nos indican cómo y qué pensar de una cierta cosa, nos ofrecen una perspectiva sobre el mundo y una dirección para la acción con una cierta fuerza vinculante. Moscovici resalta, además, su carácter convencional, las representaciones asignan significados a las cosas, sucesos y personas, que antes de ese momento no eran conocidos o pensados y los reconducen a categorías ya conocidas, experimentadas y que funcionan en el sistema de interpretación general. El estudio de las representaciones sociales resulta productivo ya que estas representaciones son duraderas y permiten al sujeto anticipar el curso de los acontecimientos. La imagen que se tiene de algo, de alguien, de una institución o colectividad orienta el modo de relacionarnos con ella.³¹ Por ello, los investigadores de este campo coinciden en señalar que las representaciones a la vez resultan de las relaciones sociales y contribuyen a su reproducción, al proveer los marcos cognitivos y normativos que permiten a los actores definir sus líneas de acción.³²

Otro ámbito de interés dentro del estudio de las representaciones sociales analiza no el hecho de qué representaciones existen o cómo se distribuyen en la población, sino cómo se transforman dichas representaciones. Así, desde una perspectiva interaccionista y empleando el análisis de redes, Ferrand defiende emplear modelos que expliquen las

²⁹ Pendenza, M.; “Le idee di Europa”, en Cotesta, V. y Pendenza, M. (eds.); *Europei mediterranei*; Liguor Editore, Nápoles, 2004, p. 18. Comillas del autor.

³⁰ Durkheim, E.; *Las reglas del método sociológico*; Ed. Morata, Madrid, 1986.

³¹ Cotesta, V., “Introduzione”, en Cotesta, V. y Pendenza, M. (eds.); *Europei mediterranei*; Liguor Editore, Nápoles, 2004, pp 1-13. El estudio realizado por Cotesta y Pendenza desarrollado con estudiantes universitarios de Salerno muestra una asociación entre ciertos aspectos sociales y valorativos y el tipo de representaciones de Europa que poseen.

³² Ferrand, A.; *Structures relationnelles et transformations des représentations*; Artículos y notas de trabajo empleados en el seminario “Réseaux, Organisations, Cognitions”, de la Ecole Doctorale de Sciences Economiques et Sociales, 2004, p.10.

transformaciones de las representaciones sociales por factores a la vez psicológicos y sociológicos, privilegiando los modelos teóricos que conceden importancia a los procesos de interacción. El sociólogo francés aplica al estudio de las representaciones sociales una reflexión que Stoezel emplea para las opiniones:³³ en las discusiones teóricas no se sale del dilema de si la producción de opiniones es individual o supraindividual, pero esta dicotomía deja de lado la hipótesis de que el proceso es interindividual, es resultado de la interacción entre personas en el seno de grupos primarios. Ferrand supone entonces que las transformaciones de las representaciones son procesos intrínsecos a las comunicaciones interpersonales, son elaboradas en y por las interacciones que tienen una capacidad de producción cognitiva y normativa, y no simplemente una capacidad de transporte de una influencia o de información que serían “tratadas” en otra parte. Las representaciones están sometidas a dos fuerzas: en las relaciones interpersonales, esta fuerza se llama influencia; en las relaciones entre grupos o regulaciones macrosociales, la fuerza se llama violencia simbólica o dominación.³⁴

Estas reflexiones se pueden aplicar también al proceso por el que se desarrollan y/o se transforman las actitudes hacia la Unión: el individuo influye y es influido por su red personal, y con los miembros de ésta crea una “actitud colectiva”; por otro lado, este proceso de influencia interpersonal tiene lugar en un contexto más amplio, donde las políticas nacionales y/o europeas, las élites, el mensaje de los medios de comunicación y otros factores constriñen el desarrollo y transformación de estas representaciones, las facilitan o dificultan. Por ejemplo, aplicando el concepto de Festinger de "realidad social", en la actualidad existen zonas de incertidumbre y ambigüedad que rodean el proceso de integración europea, se vive una situación novedosa dado que se rompe con la concepción tradicional de que ciertos ámbitos -como la política monetaria, de defensa o de inmigración- hasta hace poco de competencia nacional, se deciden ahora de manera conjunta o, al menos, coordinada. Algo similar puede ocurrir en el proceso de identificación con Europa, ya que es una categoría social nueva que, desde los ámbitos públicos, se pretende que resulte relevante para los ciudadanos comunitarios, una

³³ Stoezel, J.; *La psychologie social*; Flammarion, París, 1978, p. 305.

³⁴ *Ibidem*, p. 4. Resulta interesante estudiar quiénes pueden fomentar la creación y consolidación de determinadas representaciones sociales dentro de la red. El autor, junto a T. Snijders, ha analizado cómo las estructuras relacionales explican qué actores pueden estar interesados en promover una norma dentro del grupo (Ferrand, A. y Snijders, T.; “Social networks and normative tensions”, en Van Campenhout, L, Cohen, M, Guizzardi, G. y Hauser, D. (eds.), *Sexual interactions and HIV risk: new conceptual perspectives in European research*, Taylor&Francis, Londres, 1997, pp. 6-21).

pretensión que para ciertos sectores supone una amenaza a la identidad nacional. Se puede hipotetizar, por ello, que estas situaciones nuevas conduzcan, de manera informal, a decidir dentro de cada grupo cuáles son las actitudes y opiniones "correctas" sobre este tema.

4.4. LA IMPORTANCIA DE LOS GRUPOS PRIMARIOS EN EL ESTUDIO DE LAS ACTITUDES DE LOS INDIVIDUOS

Hasta ahora el capítulo ha analizado la influencia interpersonal en general, refiriéndose tanto a grupos pequeños como a más amplios y grupos con los que se tienen lazos más o menos fuertes. Este epígrafe analiza con mayor profundidad el principal foco de interés de la presente investigación, los grupos primarios, entendiendo por tales familiares, amigos, compañeros de trabajo... A ellos se pueden añadir grupos relativamente más formales como clubs y organizaciones en los que se encuentran presentan mutuas atracciones entre los miembros. Estos grupos primarios fueron definidos por Cooley³⁵ como pequeños, relativamente duraderos, informales, en los que las personas mantienen un contacto directo cara a cara y con un carácter genérico, es decir, no existen propósitos especializados.

Katz y Lazarsfeld³⁶ distinguen dos campos principales dentro de la investigación de los procesos de comunicación e influencia en los grupos primarios: el primero considera las pautas de transmisión interpersonal y los lazos que mantienen la comunicación entre los individuos; el segundo se centra en distinguir los roles que son cruciales en el flujo de información e influencia dentro del grupo. Las variaciones que se dan en ambos aspectos se deben, según los autores, a tres factores: las estructuras del grupo; las "culturas" o "climas" del grupo; y las situaciones del grupo. El esquema presentado por los autores se puede resumir en el siguiente cuadro:

³⁵ Cooley, C.H.; *Social Organization*; Charles Scribner's Sons, 1909.

³⁶ Katz, E. y Lazarsfeld, P. F.; *Personal Influence. The Part Played by People in the Flow of Mass Communications*; Free Press, Glencoe, Illinois, 1954, parte primera, sección segunda, capítulo 6.

CUADRO 1

Pautas de transmisión	Puntos estratégicos de transmisión
Estructuras del grupo (Tamaño, atracción mutua, diferencias de estatus, cohesión)	Influye porque está estratégicamente situado en el grupo para conseguir un determinado fin
Climas del grupo (Toma de decisiones, presión hacia la conformidad)	Influye porque ocupa una posición que es considerada por la cultura del grupo con "derecho" a influir
Situaciones del grupo (Contenido de las comunicaciones)	Influye porque es nominado por sus compañeros como el más apropiado para una necesidad particular del grupo

Elaboración propia a partir de Katz. E. y Lazarsfeld, P. F. (1954)

* Comillas de los autores

La primera forma de aproximación al estudio de los grupos primarios se centra en las pautas de transmisión. Aquellas relacionadas con la estructura se refieren a las diferencias en la frecuencia del contacto, e incluso del contenido de la comunicación, que se deben al grado de atracción mutua entre los miembros de la red, el tamaño del grupo, su interdependencia, las diferencias de estatus, etc. Los estudios de Festinger y sus colaboradores,³⁷ por ejemplo, muestran que los lazos de amistad operan como enlaces en las redes de comunicación y que el grado de cohesión del grupo incide en la influencia que se ejerce entre los miembros del grupo para cambiar de opinión y en la efectividad de dicha influencia. Por su parte, Homans³⁸ descubrió en sus experimentos que, aunque las personas interactúan sobre todo con sus iguales, cuanto mayor es el estatus de un individuo, más se le busca para comunicarse con él.³⁹

El "clima" o la "cultura" del grupo influye también en la comunicación interpersonal. En los conocidos experimentos de Lewin y sus colaboradores⁴⁰ se formaban grupos de niños con un clima de trabajo democrático, autoritario o "laissez faire", cada grupo estaba liderado por un adulto que, en un cierto momento de la tarea, abandonaba el lugar de trabajo. La evidencia mostró que los grupos democráticos, gracias a los procesos de intercambio y decisión que formaron parte del clima grupal,

³⁷ Festinger, L. Schachter, S. y Back, K; *Social Pressures in Informal Groups*; Harper and Brothers; Nueva York, 1950.

³⁸ Homans, G. C.; *The Human Group*; Harcourt, Brace, Nueva York, 1950.

³⁹ Más adelante se verá cómo este fenómeno fue detectado en los estudios de Lazarsfeld *et al.*

⁴⁰ Un resumen de estas investigaciones se encuentra en Lippitt, R. y White, R. K.; "An Experimental Study of Leadership and group Life", en Swanson, Newcomb y Hartley (eds.), *op. cit.*

lograron en mayor medida que los otros grupos de niños establecer normas de comportamiento grupales independientes del líder adulto. El grupo había transmitido a sus miembros una serie de "tradiciones" compartidas que pasaron a formar parte de las propiedades del grupo y, por tanto, se mantuvieron incluso cuando el líder estaba ausente.

Por último, las situaciones del grupo se refieren al contenido de las comunicaciones dentro de la red. El grupo comparte ciertos intereses considerando el grupo como un todo, pero también se subdivide en subgrupos si existen otros intereses implicados y por ello el propio grupo puede engendrar diferentes redes de comunicación relativas a distintos intereses. Los estudios que han analizado el contenido de las comunicaciones se basan en el principio de que el interés compartido por una materia determinada es la base para las redes de comunicación interpersonal. Las investigaciones de Festinger y sus colaboradores⁴¹ muestran que existe una mayor comunicación sobre una cierta materia entre personas que comparten un interés por dicho asunto cuando su punto de vista es homogéneo y cuando el contenido de dicha comunicación es favorable a su punto de vista compartido. Los estudios sociométricos señalan, además, que las personas tienen diferentes grupos de referencia para materias diversas y que son influidos por diferentes tipos de personas en diferentes tipos de asuntos.

El primer y tercer enfoque son los que más interesan en esta investigación. En el cuestionario utilizado en el trabajo de campo se incluye el estudio de variables relacionadas con la estructura, como los lazos de amistad, la cohesión del grupo, los procesos de influencia entre personas del mismo estatus y de diferente posición social. Por otro lado, se distinguen las diferentes redes que sirven de referencia para asuntos de distinta índole.

La segunda aproximación que estudia los grupos primarios centra su atención en los puntos estratégicos que existen en la transmisión de la comunicación. Los grupos no son un simple agregado, sino que los diferentes roles desempeñados llegan a formar parte de las normas del grupo y en cada uno se puede identificar una persona influyente

⁴¹ Festinger, Schachter y Back, *op. cit.*

o líder. Hay varias formas de asumir este papel de liderazgo y, por tanto, varios tipos de líderes: el líder nominado por el resto de miembros como tal, el líder que lo es por ocupar una localización relevante en el grupo para conseguir un determinado fin y el que ocupa un estatus que, para la cultura grupal a la que pertenece, tiene "derecho" a ser influyente.

En primer lugar, existe el líder que ha sido nominado por el resto de los miembros como tal. Los estudios sociométricos incluyen preguntas para identificar a este tipo de influyentes, pero no existe un acuerdo sobre los atributos de dichas personas, las características que les convierten en líderes. Parece que nadie nace líder sino que dependerá de la situación en que se encuentre el grupo quién será nominado como tal. Lo que sí se ha podido establecer es que un prerrequisito para asumir dicho rol es compartir los intereses y valores del grupo. Además, los líderes suelen juzgar la opinión del grupo mucho mejor que el resto de miembros, es decir, tienen una cierta sensibilidad para detectar cuáles son las opiniones del grupo y esto se relaciona también con el hecho de que los líderes actúan de conformidad con las normas establecidas en el grupo. Las investigaciones también muestran que los influyentes son conscientes de su papel.

El segundo tipo de liderazgo proviene de ocupar una localización crítica dentro de la estructura del grupo, se trata de personas con un rol relevante porque comunican información e influencia. El liderazgo de opinión puede referirse al punto de origen de una idea, a quien sanciona dicha idea o a quien la difunde, y una persona puede cumplir los tres roles, dos o solamente uno. Cuando nos referimos a los líderes que son nominados como tal por los miembros del grupo, es probable que combine estos tres papeles pero, cuando se tiene en cuenta al líder que lo es por su posición en la estructura, es importante distinguir estos roles. Leavitt⁴² propuso una medida que llamó "centralidad" para describir el grado de acceso de un determinado miembro del grupo al resto de sus compañeros.⁴³ Las personas con mayor centralidad son líderes porque están mejor informados que los otros sobre asuntos relevantes para el grupo. También es

⁴² Leavitt, H. J.; "Some Effects of Certain Communications Patterns on Group Performance", en Swanson, Newcomb y Hartley (eds.), *op.cit.*

⁴³ En el análisis de redes se han desarrollado diversas medidas de centralidad, como el número de lazos de un determinado nodo, la suma de las distancias al resto de nodos, el grado de intermediación o el *eigenvector* (el nodo que está más conectado a nodos que a su vez están bien conectados). Una misma persona puede obtener el máximo valor en ninguna, una o varias de estas medidas.

interesante tener en cuenta si una localización permite poner en contacto al grupo con otros grupos diferentes social o geográficamente, ya que probablemente aquellos que se mueven entre el grupo y partes relevantes del entorno juegan roles de relevancia en el proceso de la comunicación.

Por último, cada cultura adscribe a ciertos roles la capacidad de influir en ciertos grupos, creando un tercer tipo de liderazgo. Las personas que desempeñan dichos papeles tienen, por así decirlo, el "derecho a influir". Por ejemplo, hay culturas donde las mujeres son bastante independientes y otras en que las esposas se pliegan a los deseos de su marido.⁴⁴ En el cuestionario se incluyen ítems para detectar el primer tipo de liderazgo, el segundo se estudia a través de diversas medidas reticulares, aunque con el análisis de únicamente dos redes personales es arriesgado generalizar cuáles son los roles que culturalmente tienen el derecho a ejercer influencia.

4.5. EL "DESCUBRIMIENTO" DE LOS LÍDERES DE OPINIÓN Y LA HIPÓTESIS DEL FLUJO DE COMUNICACIÓN EN DOS PASOS

Uno de los ámbitos más estudiados en los años cuarenta por la sociología norteamericana fue la influencia que ejercían los medios de comunicación, fundamentalmente la radio y la prensa, sobre los receptores de sus mensajes. Inicialmente, el foco de interés fue el impacto de los mensajes mediáticos sobre las actitudes y el comportamiento político de los electores, pero progresivamente se amplió la esfera de estudio hasta investigar la influencia ejercida en las compras diarias, en la elección de lecturas o visión de películas en el cine, etc. Los primeros modelos que estudiaron los medios de comunicación de masas concebían al individuo como un receptor pasivo de mensajes de los medios (el modelo de "la aguja hipodérmica" y la teoría de los efectos limitados), sin embargo, progresivamente las investigaciones abandonaron los modelos simplistas y empezaron a incorporar en sus explicaciones

⁴⁴ Más adelante en este mismo capítulo veremos que las esposas tienden a ser influidas por sus maridos en el ámbito de las opiniones políticas, ya que los asuntos públicos han sido tradicionalmente un terreno masculino.

algunos factores que incidían en la manera de recibir los mensajes y en la eficacia de éstos. Para los propósitos de nuestro estudio, los trabajos de Lazarsfeld y sus colaboradores son de especial importancia,⁴⁵ pues ellos "descubrieron" la existencia de líderes de opinión en todos los estratos sociales y formularon la hipótesis de que la comunicación entre los medios y las masas fluye en dos pasos, de los medios a los influyentes del grupo y de éstos a los influidos.

Como el propio Lazarsfeld reconoce,⁴⁶ el descubrimiento de líderes que influyen en su entorno inmediato fue casi accidental. Durante la campaña presidencial estadounidense de 1940, Lazarsfeld, Berelson y Gaudet investigaron los efectos de la prensa y la radio en la decisión del voto en una comunidad de Ohio. Los datos mostraron que los efectos de los medios de comunicación eran pequeños en comparación con el papel jugado por las influencias personales. Concluyeron que los votantes se deciden ajustándose al clima político de su entorno social. El hallazgo fue relevante ya que, hasta entonces, se había asumido que las opiniones se formaban en la elite de la comunidad y descendían hacia el resto de los estratos sociales, se producía un liderazgo "vertical" de la cúspide hacia la base. Esta investigación mostró que existía también un liderazgo de opinión "horizontal" pues, como los propios autores comentaban, estos líderes de opinión "no son idénticos a los individuos socialmente prominentes en la comunidad, ni a los individuos más ricos, ni a los líderes cívicos".⁴⁷

En todo caso, los autores no limitaron los procesos de influencia interpersonal al liderazgo de opinión, sino que señalaron que, al margen y por encima de estos líderes "horizontales", existen una serie de interacciones recíprocas entre los componentes del grupo, que refuerzan las actitudes todavía no concretadas de cada persona. Sobre la base de estas interacciones, se cristaliza la distribución de opiniones y actitudes articuladas. Por lo tanto, el proceso de formación de la opinión pública no es resultado de los individuos considerados aisladamente, sino que deriva de las interacciones entre los miembros de la sociedad. Los efectos de los medios de comunicación, que era el foco de interés de estos estudiosos, sólo pueden comprenderse teniendo en cuenta estas

⁴⁵ Para una revisión histórica de las diferentes corrientes sociológicas que han estudiado los medios de comunicación de masas, *cfr.* Wolf, M.; *La investigación de la comunicación de masas. Crítica y perspectivas*; Paidós, Barcelona, 1991.

⁴⁶ Katz, E. y Lazarsfeld, P. F.; *op. cit.*; p. 3.

⁴⁷ Lazarsfeld, P. F., Berelson, B. R. y Gaudet, H.; *The People's Choice. How the voter makes up his mind in a presidential campaign*; Columbia University Press, Nueva York, 1954, p. 50 y cap. XVI.

relaciones entre los destinatarios de la comunicación. La importancia de las normas queda incluso más revalorizada cuando se tiene en cuenta, como hacen estos autores, que las normas grupales también desempeñan un papel importante en la configuración de las actitudes. Así, las normas influyen directamente en la intención de conducta e indirectamente a través de las actitudes.

También fue a lo largo de este estudio cuando se formuló la hipótesis de que existía un flujo en dos pasos en la comunicación (*two-step flow of communication*) entre los medios de masas y el público: en cada estrato social, los líderes de opinión tenían una mayor probabilidad de exponerse a los medios y éstos, a su vez, transmitían esta información al resto de las personas. Las ideas, por tanto, fluyen de la radio y la prensa hasta los líderes de opinión y de éstos a los sectores menos activos de la población. Estos líderes son definidos por los autores como aquellos individuos que se caracterizan por estar muy implicados e interesados por el tema y dotados de más conocimientos sobre el mismo, que actúan como mediadores entre los medios de comunicación y el resto de los individuos, que están menos interesados o tienen una menor participación en la campaña electoral.⁴⁸

En un estudio posterior, Lazarsfeld, esta vez junto a Berelson y McPhee,⁴⁹ investigaron cómo decidían su voto los ciudadanos de Elmira, una ciudad del Estado de Nueva York, en la campaña presidencial de 1948. Entrevistaron una muestra de personas en cuatro ocasiones a lo largo de los seis meses anteriores a las elecciones. Dos eran los objetivos del proyecto: comparar la teoría democrática con la práctica democrática, y realizar un análisis sociológico y psicológico de los modos en que los sujetos y los grupos hacen una elección en un asunto que no es de su inmediato conocimiento o de efectos directamente apreciables. Es este segundo objetivo el que más interesa, dado que la Unión Europea es percibida como algo lejano por la mayoría de los ciudadanos y cuyas decisiones, salvo algunos sectores sociales en particular, no son relacionadas con la vida diaria de la población o sólo de manera indirecta. La afirmación básica de la que parten los autores es que la gran mayoría de la población organiza su experiencia política alrededor de las identificaciones sociales, asociaciones

⁴⁸ Lazarsfeld, P. F., Berelson, B. R. y Gaudet, H., *op. cit.*, p. 151.

⁴⁹ Berelson, B. R., Lazarsfeld, P. F. y McPhee, W.N.; *Voting. A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*; University of Chicago Press, Chicago, 1954.

y pertenencias más relevantes. Por tanto, las convicciones políticas privadas no son tan privadas como puedan parecer o como uno desearía que fueran.

Cabe preguntarse qué es lo que hace que el contexto social más próximo de un sujeto sea homogéneo políticamente y cómo se mantiene así. La discusión política con la familia y los amigos y compañeros es el principal medio. Uno de los lugares donde más se discute de política es en el hogar, aunque la frecuencia varía dependiendo del momento político concreto, ya que existen discusiones más frecuentes cuando unas elecciones están cercanas. Las personas con una mayor orientación hacia la discusión política dentro del ámbito familiar son las mujeres casadas, que buscan en el marido su fuente de información principal, sobre todo cuando muestran poco interés por la política. Fuera del círculo familiar, las personas discuten sobre todo con personas como ellas, parecidas en características como la posición social, edad, ocupación y actitud. En gran medida, la discusión se da dentro de los grupos de amigos. Esto sugiere que la discusión política se mantiene dentro de los grupos más que entre ellos.

Como último elemento del análisis del proceso social por el que un individuo decide su voto, los autores estudian el liderazgo de opinión. En este caso, la pregunta que se hacen es en quién "delega"⁵⁰ el votante la responsabilidad de la discusión política en la comunidad. Como se había observado en sus investigaciones anteriores, el liderazgo recae principalmente en personas similares al votante, son influyentes cercanos. De hecho, Berelson y sus colegas prefieren, en vez de referirse a líderes de opinión, hablar de la existencia de una compleja red de relaciones de liderazgo: ello es así porque, aunque se pueden diferenciar personas que tienen más probabilidad de estar en el centro de esta red y calificarlos como líderes, también es cierto que dichos influyentes, por su parte, piden consejo sobre política con mayor frecuencia que el resto de la población. Tres son las cualidades -y todas ellas las hemos analizado a lo largo del capítulo- que distinguen a estos líderes informales:

- 1) Un mayor interés y competencia en la esfera de discusión que lideran.
- 2) Una mayor interacción a través de localizaciones sociales más estratégicas.

⁵⁰ Comillas de los autores.

3) Los líderes se encuentran en todos los estratos sociales, en todos los grupos de edad y niveles socioeconómicos. Se trata de distinguirse un poco sin ser demasiado distinto: suelen pertenecer a los estratos superiores dentro de su grupo ocupacional, o ser los mejor educados dentro de su nivel socioeconómico y, en el caso de las actitudes políticas, tienden a apoyar la posición de su partido en las materias relevantes de la campaña electoral en mayor medida que el resto. Por tanto, y ésta es la tercera característica, los líderes informales representan o simbolizan las normas dadas del grupo en una particular esfera, precisamente la esfera en la que son influyentes. Es probable que sean activos en la vida social rutinaria, que sean competentes en política, pero siguen siendo ciudadanos ordinarios y por ello son modelos o prototipos para aquellos a los que informa, con los que discute y a los que influye.⁵¹

Una última investigación que resulta de interés es la realizada por Merton, en la que descubrió que el consumo de los medios es diferente en las personas llamadas “influyentes” respecto al resto de la población: “para el lector común, la información que encuentra en la revista es una *mercancía para consumo personal*, ampliando su *propio* concepto al mundo de los acontecimientos públicos, mientras que para el influyente es una *mercancía para cambio*, para ser comerciada en busca de un nuevo aumento de prestigio, por permitirle actuar como intérprete de asuntos nacionales e internacionales. Le ayuda a ser un líder de la opinión”.⁵² Es más, el autor descubrió que algunos influyentes se expresaron sólo en relación con la situación local de su comunidad, mientras otros se refirieron frecuentemente a materias lejanas a ésta. Esta

⁵¹ Resulta interesante comparar este liderazgo informal con las características de la personalidad de los líderes en grupos formales, que Fiedler, siguiendo a Stogdill, resume en que los líderes superan a los otros miembros de la organización en su mayor capacidad (inteligencia, facilidad verbal, etc.); logro (educación, conocimiento, logros atléticos); responsabilidad (iniciativa, inspirador de confianza, confianza en sí mismo, etc.); participación (socialibilidad, cooperación, actividad, etc.); status (posición socioeconómica, popularidad); y naturaleza de la situación (nivel mental, status, habilidades, necesidades e intereses de los seguidores, objetivos que hay que alcanzar). (Fiedler, F.E.; "El estudio del liderazgo: el modelo de la contingencia", en Torregrosa, J. R. y Crespo, E. (comp.); *Estudios básicos de Psicología Social*; CIS, Biblioteca "Hora", Barcelona, 1982, pp. 623-667).

⁵² Merton, R. K.; *Teoría y estructuras sociales*; FCE, México, 1995, p. 475. Cursivas del autor.

diferencia en la *orientación*⁵³ de los influyentes fue la que condujo al autor a distinguir entre los influyentes localistas (o locales) y cosmopolitas:⁵⁴

El individuo localista limita en gran parte sus intereses a esta comunidad. Rovere [la localidad] es esencialmente su mundo. Dedicar pocos pensamientos o energía a la Gran Sociedad y se preocupa por los problemas locales, con exclusión virtual de la escena nacional e internacional. Es, estrictamente hablando, parroquial.

Lo contrario ocurre con el tipo cosmopolita. Tiene algún interés por Rovere y tiene, naturalmente, que mantener un mínimo de relaciones dentro de la comunidad, ya que él, también, ejerce influencia allí. Pero también está orientado de manera importante hacia el mundo exterior a Rovere y se considera a sí mismo parte integrante de aquel mundo. Reside en Rovere pero vive en la Gran Sociedad. Si el tipo localista es parroquial, el cosmopolita es ecuménico".⁵⁵

La pertinencia de la distinción entre influyentes cosmopolitas y localistas en esta investigación se debe a que la Unión Europea es, hoy por hoy, una entidad política poco conocida por la mayoría de los ciudadanos, percibida como lejana y poco relevante para la vida cotidiana. Por ello, es probable que las personas busquen consejo o simplemente el contacto con personas más familiarizadas con las instituciones comunitarias, sus funciones y sus modos de funcionamiento y estos conocimientos se adquieren, fundamentalmente, a través de los medios de comunicación. En este ámbito, es razonable pensar que son los influyentes cosmopolitas los que más influencia pueden tener en el resto de su red de contactos. Las características de este tipo de influyente que señala Merton le hacen una persona con credibilidad para el resto: se preocupan por el mundo exterior, leen publicaciones de ámbito nacional y se interesan por noticias internacionales, sus lazos se basan en la especialización y las habilidades en ciertas materias, etc.

⁵³ Cursivas del autor. Merton distingue la orientación social del papel social: "El papel se refiere al modo como son puestos en práctica los derechos y deberes inherentes a una posición social; la orientación (...) se refiere al tema subyacente en el complejo de papeles sociales desempeñados por un individuo" (*ibidem.*, p. 476).

⁵⁴ Merton señala que el uso de los vocablos localista y cosmopolita proviene de la traducción que realiza Carle C. Zimmerman de la distinción de Tönnies entre *Gemeinschaft* (comunidad) y *Gessellschaft* (asociación).

⁵⁵ Merton, *ibidem*, p. 477.

A lo largo del capítulo, se ha analizado cómo la interacción social permite la emergencia de normas, opiniones y actitudes comunes a los miembros del grupo y cómo, en el seno de éste, se producen procesos de influencia interpersonal. También se han comentado las características de los líderes de opinión, que coinciden en sus aspectos principales con los rasgos vistos en el anterior capítulo, y con quién se suele hablar de política, personas que normalmente pertenecen al ámbito más cercano al sujeto –amigos, familia, compañeros de trabajo- y que son similares a él. Por ello, las hipótesis de la investigación que se relacionan con estos aspectos son muy similares a algunas de las vistas con anterioridad, pero merece la pena volver a mencionarlas porque son fundamentales para la investigación y porque se ha llegado a ellas a través de unas aportaciones teóricas diferentes a las recogidas en el capítulo 3:

(i) La actitud hacia la Unión Europea y la identificación con ésta de una persona tiende a ser reforzada o debilitada dentro de su red personal.

(ii) Las personas más familiarizadas con la Unión y más informadas sobre ella ejercen un liderazgo de opinión porque el resto de los miembros del grupo percibe que tienen un mayor interés y competencia en este ámbito.

(iii) Los miembros de la red tienden a ser influidos por personas similares a ellas.

5. ASPECTOS METODOLÓGICOS

Como ya se comentó en la introducción, la presente investigación aborda el estudio de la actitud hacia la Unión Europea y la identificación con la UE desde dos perspectivas complementarias. La primera considera la actitud positiva y la identidad europea como una innovación que se difunde gradualmente desde un núcleo –más o menos amplio, pero en todo caso no mayoritario- de innovadores dentro de la sociedad hacia el resto de sectores cada vez más amplios; se trata, por tanto, de un enfoque longitudinal, para el que se han utilizado datos extraídos de las muestras españolas de los Eurobarómetros¹ entre los años 1989 y 2002. La hipótesis, más concretamente, establece que las personas que desarrollan en primer lugar esta actitud favorable y se identifican con la UE ocupan posiciones centrales en la estructura social, y que progresivamente estas nuevas ideas se desplazan hacia posiciones más periféricas. Para determinar qué posición ocupan las personas en la sociedad, se ha empleado el índice creado por Galtung en los años sesenta, del que ya se ha hablado.

La segunda perspectiva enfoca su atención en cómo, en un momento concreto del tiempo, se distribuyen en una determinada población las opiniones hacia la Unión y la identificación con la UE; es por ello un enfoque transversal, para el que se ha realizado un trabajo de campo en la provincia de Málaga entre los meses de enero y marzo de 2004. Varias son las hipótesis que se plantean para este trabajo: en primer lugar, se supone que la actitud mantenida hacia la UE y la identificación desarrollada por los individuos son influidas por su red personal, es decir, la influencia interpersonal es un factor relevante para estudiar estos fenómenos. Más concretamente, se supone que las personas que están más familiarizadas con la Unión y más informadas sobre ella son las que más favorables se muestran al proyecto europeo y se identifican más a menudo como europeos.

Se diferencia aquí entre los “expertos teóricos”, que basan su conocimiento sobre la UE en su mayor participación política, mayor nivel de conocimientos de las políticas comunitarias, mayor consumo de medios, etc. y los “expertos prácticos”, que

¹ Los Eurobarómetros son realizados por la Comisión Europea con carácter semestral desde 1973. Para más información, *cfr.* europa.eu.int/comm/public_opinion/index_en.htm.

están más familiarizados con la UE porque mantienen lazos con personas de otros países comunitarios, viajan con cierta frecuencia a estos países y permanecen más tiempo en ellos. Además, se considera que los expertos prácticos se identifican más a menudo como europeos que los expertos teóricos, debido a que la identificación con la UE implica un componente emocional y la percepción de un “nosotros” europeo que se desarrolla más fácilmente cuando se establecen relaciones permanentes con personas de otros países miembros. En cambio, los “expertos teóricos” basan su “pericia” en aspectos cognitivos/evaluativos, no en emocionales, por lo que su relación con la identidad europea probablemente será más débil aunque positiva, dado que los procesos de identificación suponen, en primer lugar y como condición *sine qua non*, el conocimiento del objeto con el que se pretende dicha identificación. En todo caso, se considera que tanto los expertos prácticos como los teóricos son percibidos como expertos por otros miembros de su red y, por ello, pueden ejercer una mayor influencia que el resto de los miembros de la red sobre las opiniones de *ego*.

En los dos próximos epígrafes se explican con mayor detalle las metodologías empleadas para cada enfoque, para pasar a continuación a comentar los resultados de dichos análisis.

5.1. EL ANALISIS DINAMICO COMO HERRAMIENTA PARA ESTUDIAR LOS PROCESOS DE DIFUSIÓN

Aunque las variables sociodemográficas son aquellas que más frecuentemente se incluyen en los estudios sociológicos, lo cierto es que, cuando se trata de estudiar actitudes o identidades colectivas, su poder explicativo en los análisis más sofisticados, como el análisis de regresión múltiple, no ha sido muy elevado. Es recomendable, por tanto, incluir otro tipo de variables actitudinales para completar el modelo explicativo.²

² En su estudio sobre el grado de apoyo hacia la UE, Díez Medrano resalta que “las variables estructurales tienen un efecto relativamente pequeño en la explicación de las actitudes ante la Unión Europea” Los valores del coeficiente de correlación múltiple al cuadrado se triplican al incluir algunos indicadores de actitudes, como las imágenes que se tienen de la UE y de España y los cálculos racionales de costes y beneficios (Díez Medrano, J.; *La opinión pública española y la integración europea: 1994*; CIS, serie Opiniones y actitudes, 1995, p. 85). En cuanto a las identificaciones, Gonzalo Herranz de Rafael señala: “la distribución sociodemográfica y socioeconómica es escasamente indicativa respecto de

El enfoque adoptado aquí, el análisis de redes, considera que los factores meramente individuales no pueden explicar satisfactoriamente las actitudes y opiniones que mantiene una persona. Sin embargo, el análisis dinámico puede mejorar sensiblemente la capacidad explicativa de estas variables.

Como apunta Castilla,³ el análisis dinámico permite formular y estimar modelos que describen el proceso de cambio a través del tiempo y desarrollar modelos causales, estudiando cómo el cambio en determinadas propiedades induce al cambio en otras. Las relaciones causales que se estudian empíricamente con datos longitudinales están relacionadas directamente con el tiempo, como es el caso de la hipótesis formulada en la introducción, que sugiere que las actitudes positivas hacia la UE y la identificación con la UE siguen un proceso de difusión similar al que se produce cuando se introduce una innovación técnica en la población, sólo que en este caso se trata de innovaciones intangibles como son las actitudes y las identificaciones, aunque dichos fenómenos llevan al individuo, en determinadas circunstancias, a la acción, provocando claros efectos sobre la realidad tangible.

De entre los posibles modelos dinámicos, se ha elegido el modelo de efectos fijos, que parte del supuesto de que los coeficientes (en concreto la constante o término independiente del modelo de regresión) varían dependiendo del agente social o del momento en el tiempo. En este caso, se incluye en el modelo T-1 variables dicotómicas t_i para establecer las diferencias a través del tiempo⁴. El objetivo es evaluar los efectos a través del tiempo de diversas variables sociodemográficas y actitudinales sobre la actitud hacia la Unión Europea y la identificación con la UE.

Para ello, se han utilizado seis Eurobarómetros realizados entre 1989 y 2002. Estas encuestas incluyen de manera habitual una serie de preguntas (*trends*) y en cada trabajo de campo se incluye algún tema específico de interés para la Comisión (*special topics*). Desgraciadamente, no se incluyen de manera sistemática preguntas que interroguen directamente sobre las actitudes y sentimientos que se tienen hacia la UE, o

la identificación geográfica” (“Estructura social e identificación nacionalista en la España de los noventa”; *REIS*, nº 76, 1996, pp. 9-35).

³ Castilla, E.J.; *Análisis dinámico*; CIS, serie Cuadernos metodológicos, nº 25, 1998.

⁴ Para una explicación detallada de los supuestos estadísticos de los que parte este modelo, *cfr.* Castilla, *op. cit.*, pp. 56 y ss.

que profundicen –de manera indirecta- en las opiniones y actitudes que los entrevistados mantienen hacia la Unión Europea, su grado de identificación con diversos territorios o los elementos en los que se basan dichas identificaciones⁵. Por ello, se han debido elegir distintos Eurobarómetros para analizar el poder explicativo de diversas variables actitudinales que se han incluido en diversas ocasiones en los Eurobarómetros, pero teniendo siempre en cuenta que exista una cierta distancia temporal entre la recogida de datos de estos estudios, una distancia que, desafortunadamente, no siempre ha sido tan grande como se hubiera deseado. En total, se han escogido seis Eurobarómetros, de los años 1989, 1997, 1999, 2000, 2001 y 2002. Se han creado, por tanto, 5 variables dicotómicas y se ha tomado como año de referencia el del Eurobarómetro más antiguo, 1989.⁶

Como ya se ha comentado en otro capítulo, las actitudes tienen tres componentes: el cognoscitivo, que consiste en las creencias, valores y estereotipos acerca de un objeto; el afectivo, que se refiere a los sentimientos y emociones que acompañan, en mayor o menor grado, a toda actitud; y el conductual, que abarca la tendencia a actuar o a reaccionar de un cierto modo con respecto al objeto al que se refiere dicha actitud. En la presente investigación, se han incluido preguntas para conocer los dos primeros aspectos de la actitud.⁷ Así, una de las variables dependientes aborda el componente cognitivo de la actitud hacia la UE (al pedir que se evalúen los costes y beneficios de la pertenencia a la UE para el país) mientras que la segunda variable se interesa por el componente afectivo, al preguntar si se identifica con la UE. El resto de variables incluidas en el análisis dinámico también se centran en ambos aspectos: la sensación que produciría la desaparición de la UE en el entrevistado tiene un claro contenido afectivo, así como la imagen que se tiene de ella, mientras que la evaluación del funcionamiento del sistema democrático nacional y europeo es básicamente cognitiva. Los experimentos psicológicos han demostrado que los

⁵ En este sentido, cabe resaltar la encuesta realizada por el CIS en marzo de 1994, en el que se preguntaba directamente por actitudes y sentimientos hacia la UE, sondeo cuyos datos analizó Díez Medrano, J., *op. cit.*

⁶ En los análisis en que el Eurobarómetro (EB) 31 no incluye las variables estudiadas, se ha tomado como año de referencia el más antiguo dentro del modelo.

⁷ El componente conductual se puede recoger de manera indirecta al preguntar si se han realizado ciertos comportamientos relacionados con el objeto de la actitud, como puede ser el acudir a votar a las elecciones al Parlamento Europeo. Sin embargo, este tipo de cuestiones no se han incluido en la presente investigación.

componentes cognoscitivos y afectivos tienden a ser coherentes,⁸ por lo que cabe esperar que las variables independientes incluidas en los análisis tengan una asociación positiva con ambas variables dependientes.

La pregunta que se ha empleado para medir la actitud general hacia la Unión Europea, positiva o negativa, es la siguiente:

Teniendo todo en cuenta, ¿diría usted que España se ha beneficiado o no de su pertenencia a la Unión Europea?

- *Se ha beneficiado*
- *No se ha beneficiado*
- *No sabe/no contesta*

Las respuestas se han codificado con un valor 0 para “no se ha beneficiado” y un valor 1 para “se ha beneficiado”, descartando las respuestas Ns/Nc. Como se observará, la variable dependiente es dicotómica. Se ha escogido esta pregunta porque se incluye sistemáticamente y formulada de la misma manera en todos los Eurobarómetros desde 1983 y, por tanto, está presente en todos los que forman parte de la investigación.⁹ Las variables dicotómicas no pueden ser variables dependientes en un análisis de regresión lineal puesto que este modelo puede llegar a predecir, en el caso de variables dicotómicas, valores mayores de 1 y menores de 0,¹⁰ por ello se debe emplear el análisis de regresión logística binaria, con el que también se puede utilizar el análisis dinámico de igual modo que en el análisis de regresión lineal. Mientras que en el análisis de regresión lineal se habla de la varianza explicada por las variables incluidas en el modelo, en el análisis de regresión logística se habla de la probabilidad de que ocurra un determinado evento (en este caso, tener una actitud positiva hacia la UE) teniendo en cuenta una serie de factores.

⁸ Rosenberg, M.J.; “An analysis of affective cognitive consistency”; en Hovland, C.I. y Rosenberg, M.J. (Dir.), *Attitude Organization and Change*; Yale University Press, New Haven, 1960.

⁹ Los Eurobarómetros incluyen también otra pregunta que mide la actitud general hacia la UE: “Hablando en general, ¿cree que la pertenencia de (su país) a la Unión Europea es una cosa buena, una cosa mala o ni buena ni mala?” Sin embargo, hemos preferido no utilizarla porque tiene una categoría “neutral” que puede invitar a los entrevistados a no emitir una valoración sobre los efectos de la pertenencia a la UE. Otras preguntas se han incluido de manera ocasional y, por ello, no pueden ser objeto de un análisis dinámico como el presente.

¹⁰ Para una explicación detallada de los problemas que se plantean con este tipo de variables en el análisis de regresión lineal, *cfr.* Guillén, M.F.; *Análisis de regresión múltiple*; CIS, Serie Cuadernos metodológicos, nº 4, Madrid, 1992, pp.66 y ss.

Por su parte, la segunda variable dependiente, la identificación con la UE, se formula con la pregunta:

En un futuro cercano, ¿usted se considera....

- *Sólo español*
- *Español y europeo*
- *Europeo y español*
- *Sólo europeo?*
- *No sabe/no contesta*

Tras descartar la respuesta Ns/Nc, las cuatro categorías restantes, que son nominales, se han tratado como un *continuum* que va desde la ausencia total de identificación con la UE, plasmada en la primera respuesta, que muestra una identidad nacional exclusiva, hasta la presencia únicamente de la identificación con la UE en la última respuesta, con dos categorías intermedias que se refieren a identidades duales, la primera con un predominio de la identidad nacional y la segunda con uno de la identidad europea. Al tratarla como una variable continua, se la ha podido incluir como variable dependiente en el análisis de regresión lineal multivariante. Cabe comentar que la medición de la identidad europea ha sufrido varios cambios sustanciales desde que se empezó a incluir a finales de los años setenta. Entre 1975 y 1979, la pregunta sobre la identidad se construía con respuestas mutuamente excluyentes entre niveles de pertenencia, pero Europa era mencionada únicamente de manera marginal, por lo que a partir de 1982 se cambió la formulación para combinar la identidad europea con la nacional, preguntando si “alguna vez se piensa a sí mismo como no únicamente nacional sino también un ciudadano de Europa”, con tres categorías de respuesta: “a menudo, a veces, nunca”. Esta es la pregunta que recoge el EB 31 (1989), pero que no se ha podido utilizar con fines comparativos dado que no se pueden extrapolar ni la pregunta ni las respuestas a la variable que se utiliza desde 1992 y que es la empleada en los análisis dinámicos.

En todos ellos, además, encontramos las siguientes variables sociodemográficas que se han utilizado en esta investigación: edad, sexo, nivel educativo, sector productivo, tipo de ocupación, ingresos, hábitat, posición política, movilización cognitiva. Salvo las dos últimas, todas ellas se han recodificado siguiendo el índice de posición social de Galtung, explicado anteriormente. En cuanto a la posición política, se

ha recodificado la variable original, que adoptaba tres valores (izquierda, centro y derecha) en dos variables *dummy*, izquierda y centro.

La movilización cognitiva se trata de un índice que los propios Eurobarómetros crean desde sus inicios¹¹ para, según indican en los anexos metodológicos, medir el potencial del individuo para desempeñar un rol activo en el proceso político.¹² El índice se crea combinando las respuestas a dos preguntas: con qué frecuencia se habla de política con los amigos¹³ y con qué frecuencia trata de convencer a amigos, familiares y colegas cuando tiene una opinión formada y “fuerte” (*strong*) sobre un determinado asunto. Con la combinación de las respuestas a dichas preguntas, se crea el siguiente índice:

- Movilización cognitiva baja: raramente o nunca se trata de persuadir y nunca se habla de política.
- Movilización cognitiva medio-baja: raramente o nunca se trata de persuadir y de vez en cuando se habla de política.
- Movilización cognitiva medio-alta: raramente o nunca se trata de persuadir y frecuentemente se habla de política, o bien a menudo o de vez en cuando se trata de persuadir y ocasionalmente se habla de política.
- Movilización cognitiva alta: cuando se intenta persuadir a menudo o de vez en cuando y se habla de política frecuentemente.

La siguiente tabla muestra cuáles son las variables independientes empleadas para estudiar la actitud hacia la UE y la consideración –identidad- europea.

¹¹ Algunos Eurobarómetros, como el nº 31 (1989) crean dos índices de movilización cognitiva, siguiendo las aportaciones de Inglehart, llamándolo a uno “liderazgo de opinión” y a otro “movilización cognitiva”. Todos los EB incluyen entre sus variables sociodemográficas el primero de estos índices, que es el que se ha utilizado en el presente estudio para poder incluirlo en el análisis longitudinal, aunque, dado que sólo se empleará uno, se prefiere calificarlo, por ser un nombre más concreto y específico, índice de movilización cognitiva.

¹² Eurobarometer 31, *Codebook*, p. 723. Traducción propia.

¹³ La pregunta originariamente en inglés es: “When you get together with your friends, would you say you discuss political matters frequently, occasionally or never?”, que se ha traducido al castellano literalmente, empleando el verbo “discutir”. En el pre-test realizado, se demostró que los entrevistados mostraban cierta extrañeza al escuchar este verbo y negaban que sus conversaciones sobre política llevaran a la discusión con sus amigos, por lo que se prefirió sustituir “discutir” por un verbo más neutral, “hablar”, que no implicara enfrentamiento con los interlocutores. De esta forma, se intenta no infravalorar el número de personas que habla con frecuencia de política, aunque dichas conversaciones no impliquen una discusión.

Tabla 5.1. Variables independientes del análisis dinámico

VARIABLES INDEPENDIENTES	EUROBAROMETROS EN QUE APARECEN (AÑO)
Consideración futura*	EB 52 (1999), EB 57.1 (2001), EB 58.1 (2002)
Satisfacción con la democracia nacional	EB 31 (1989), EB 52 (1999), EB 53 (2000), EB 58.1 (2002)
Satisfacción con la democracia europea	EB 52 (1999), EB 53 (2000), EB 58.1 (2002)
Imagen que transmite la UE	EB 53 (2000), EB 57.1 (2001), EB 58.1 (2002)
Sensación si desaparece la UE	EB 31 (1989), EB 57.1 (2001)
Beneficio para España**	EB 31 (1989), EB 47.2 (1997), EB 52 (1999), EB 53 (2000), EB 57.1 (2001), EB 58.1 (2002)

* Utilizada como variable independiente en el estudio de la actitud positiva hacia la UE.

** Utilizada como variable independiente en el estudio de la identificación con la UE.

Las dos variables relacionadas con la satisfacción con la democracia –nacional y europea- se construyen de manera similar. La pregunta es:

En general, ¿diría usted que está muy satisfecho/a, más bien satisfecho/a, poco satisfecho/a o nada satisfecho/a con el funcionamiento de la democracia en España? ¿Y con el funcionamiento de la democracia en la Unión Europea?

*Muy satisfecho/a
Más bien satisfecho/a
Poco satisfecho/a
Nada satisfecho/a
No sabe/no contesta*

La imagen que transmite la UE se recoge en la pregunta:

En general, ¿le transmite la Unión Europea a usted, personalmente, una imagen muy positiva, bastante positiva, neutral, bastante negativa o muy negativa?

*Muy positiva
Bastante positiva
Neutral
Bastante negativa
Muy negativa
No sabe/no contesta*

Por último, la sensación si desaparece la UE se refleja en:

Si le dijeran mañana que la Unión Europea había desaparecido, ¿cómo se sentiría, le daría pena, le daría igual, o se sentiría aliviado(a)?

Me daría pena
Me daría igual
Me sentiría aliviado
No sabe/no contesta

5.2. LAS REDES DE DISCUSION POLITICA

La segunda perspectiva de esta investigación pretende estudiar cómo, en un momento determinado del tiempo, se distribuyen la actitud hacia la UE y la identificación con la UE en una determinada red. El método más extendido de recoger datos sobre la población es el de diseñar una muestra aleatoria representativa de la población, pero este procedimiento, desde el punto de vista reticular, tiene el grave inconveniente de que rompe las relaciones sociales entre los individuos. A veces se ha utilizado el método de encuesta incluyendo preguntas que recaban información sobre las relaciones de los respondentes, para apreciar cómo es la estructura de la red personal de cada sujeto de una gran población.¹⁴ Sin embargo, en este caso se eligió el llamado método de muestreo en bola de nieve (*snow-ball sampling*) para formar la red, por un doble motivo: por un lado, no se estaba interesado en recoger la percepción que el entrevistado tiene de cómo sus amigos, familiares y compañeros valoran la Unión o qué tipo de identidad mantienen, asuntos sobre los que quizá el respondente no pudiera informar de manera fidedigna, sino en preguntar directamente a los mencionados por estas cuestiones; por otro, se quería crear, a partir de las respuestas de los entrevistados, una red más amplia que la propia red personal del encuestado.

El método de la bola de nieve se ha utilizado preferentemente para identificar poblaciones ocultas, mal conocidas o desconocidas, que son difícilmente estudiadas con los métodos tradicionales. Se trata de un método para obtener una muestra lo más diversa posible y que representa a una población relacionada, aunque desafortunadamente aún se están desarrollando matemáticamente todas sus

¹⁴ Requena Santos, F.; *Redes sociales y cuestionarios*; CIS, Colección Cuadernos Metodológicos, nº 18, Madrid, 1996, pp. 16-17.

posibilidades y los análisis que se pueden emplear con ella.¹⁵ La muestra parte de un sujeto, *ego*, al que se pregunta por las personas con las que mantiene un tipo específico de relación que interesa al investigador. Todos los mencionados (cada uno es un *alter*) constituye la llamada zona “de primer orden” de la red. Posteriormente, se entrevista a todos los actores de esta zona y se van incluyendo todas las personas, no mencionadas anteriormente, que forman la zona “de segundo orden”, a las que también se entrevista. El proceso sigue a través de diversas zonas, ampliando la red como una bola de nieve que rueda y va progresivamente haciéndose mayor.¹⁶ La red personal –también llamada egocéntrica- de un actor incluye a *ego* y todos los *alteri* con los que el respondente tiene un contacto directo (se corresponde, por tanto, con la zona de primer orden). Con la metodología empleada, la red que se construye no se limita simplemente a una red personal, ya que está formada por múltiples redes personales (una por cada entrevistado que, a su vez, ha mencionado personas con la que mantiene ciertos lazos) y el conjunto de todas ellas forma una red social cuyos límites han sido definidos por el propio investigador.¹⁷

En este tipo de metodología se plantea el problema de dónde es más adecuado parar, en qué zona se termina la investigación. En este caso, la pregunta fue resuelta con un criterio pragmático: no se estableció *a priori* cuántas zonas se iban a investigar porque no se sabía cuántos sujetos mencionaría cada respondente, por lo que se decidió incluir tantas zonas como fueran necesarias para formar una red de una cierta entidad numérica, siempre teniendo en cuenta las limitaciones de presupuesto y tiempo que implica tan costosa metodología para una investigación como la presente. Finalmente, se entrevistó a las personas de las zonas de primer, segundo y tercer orden, zonas que consideramos suficientes para los fines de la investigación y que han sido empleadas en otras investigaciones.¹⁸

¹⁵ Para una descripción de la utilización de esta metodología en investigaciones españolas, *cfr.* Molina, J.L.; *El análisis de redes sociales. Una introducción*; Edicions Bellaterra, Barcelona, 2001, pp. 67 y ss.

¹⁶ Wasserman, S. y Faust, K.; *Social Network Analysis. Methods and Applications*; Cambridge University Press, Cambridge, 1994, p. 33.

¹⁷ La delimitación de las fronteras de una red social es, en la mayoría de los casos, problemática. Salvo casos en los que existe una clara frontera que puede ser incluso física –un aula, un hospital-, queda a juicio del investigador definir quiénes forman parte de la red social.

¹⁸ Por ejemplo, Katz y Lazarsfeld utilizaron la técnica de la bola de nieve para estudiar a los líderes de la arena política local de una localidad americana, entrevistando a la muestra original y las tres primeras zonas (Katz, E y Lazarsfeld, P.F.; *Personal influence. The part played by people in the flow of mass communications*; Free Press, Glencoe, Illinois, 1954).

Se partió de dos *egos* con características atributivas distintas para poder comparar las dos redes y comprobar si los procesos son similares en ambas. Las diferencias entre los dos *egos* se refieren a edad, nivel educativo y procedencia. Se decidió que ambos *egos* fueran varones dado que la composición de las redes de varones y mujeres son sensiblemente diferentes y no se quería arriesgar a que esta variable distorsionara los resultados. La primera red nace de un *ego* en el final de su vida activa (cerca de los sesenta años), con formación superior (licenciado) y proveniente de otra Comunidad Autónoma, aunque lleva décadas viviendo en la provincia de Málaga. La segunda red parte de un *ego* de mediana edad (ronda la cuarentena), con nivel educativo medio (formación profesional) y nacido en la provincia de Málaga, en la que siempre ha vivido. Se planteó como una variable relevante el hecho de cuántas relaciones locales o cosmopolitas tienen los individuos, puesto que se quería comprobar si las personas con un perfil cosmopolita pueden ocupar posiciones de puente entre diferentes partes de la red. Como, *a priori*, no se podía establecer dicho perfil, se supuso como hipótesis de trabajo que es más probable tener un mayor número de relaciones no locales en aquellas personas que no son originarias del lugar donde residen, por ello se decidió partir de un *ego* nacido en Málaga y otro nacido fuera.

La recogida de información se realizó entre enero y marzo de 2004. Dos meses después de que ésta terminara, el 1 de mayo de 2004, diez países entraban en la Unión Europea, que pasaba a tener 25 Estados miembros. Sin embargo, se prefirió aclarar a los entrevistados que, al contestar a las preguntas, tuvieran en cuenta únicamente a los 15 países que en ese momento formaban parte de la UE, dado que los Estados candidatos aún eran en gran parte desconocidos para el gran público y, además, es más adecuado para poder comparar con los Eurobarómetros, realizados con anterioridad.

El trabajo de campo tuvo lugar en la provincia de Málaga. En el caso de que *ego* mencionara a personas que viven fuera de esta provincia, se excluyeron del análisis. Cabe decir que esta circunstancia ocurrió en pocas ocasiones y, normalmente, estas personas eran mencionadas como miembros de su red más íntima pero con las que no habla con frecuencia de temas políticos –que es el ámbito de interés de esta investigación– precisamente porque la distancia supone pocos contactos y con contenidos más fundamentales y de carácter más privado. Aunque la provincia de Málaga fue elegida como campo de trabajo debido puramente a limitaciones

económicas y temporales, lo cierto es que ofrece algunas ventajas para estudiar las identificaciones territoriales. Andalucía, la región de la que forma parte la provincia, es una de las Comunidades Autónomas con mayores porcentajes de la población que mantiene una identidad dual. En ella, no existe históricamente un movimiento nacionalista de fuerte implantación y que compita con la identidad española/estatal, por lo que estas tensiones entre diferentes identidades no están presentes como pueda ocurrir en otras regiones españolas. Como señala Herranz de Rafael en su estudio sobre la distribución de la identificación nacionalista en el país, la doble nacionalidad (españolista y autonomista) se encuentra fundamentalmente arraigada en Andalucía y en Cataluña¹⁹. Como indican Del Pino Artacho y Bericat refiriéndose a la “identidad dual” de los andaluces: “Si lo local no estaba en contradicción con lo regional, en este nivel más alto lo regional no muestra apenas contradicción con la identificación nacional (...) Partiendo del hecho de que todo nacionalismo político, en sentido estricto y por su propia lógica de funcionamiento, es en cierto modo excluyente, se puede concluir que el consenso generalizado a este respecto señala la ausencia de un “nacionalismo” político”.²⁰ Una ventaja adicional de que Málaga sea el lugar donde se desarrolla el trabajo de campo es que es una de las provincias españolas con más contactos con personas de otros países de la Unión Europea, no sólo por ser uno de los principales focos turísticos del país, sino porque en ella reside un alto porcentaje de comunitarios desde hace ya lustros: según el censo de 2001, más de 50.000 comunitarios residen en Málaga.

El cuestionario empleado se divide en tres bloques. Aunque la mayor parte de las preguntas estaban estructuradas y se debía elegir entre una serie de categorías, se incluyeron algunas preguntas de carácter abierto. Además, se procuró establecer un ambiente relajado en la realización de la entrevista, por lo que la mayor parte de los encuentros tuvieron lugar en el domicilio del entrevistado y sólo una minoría se realizó en el lugar de trabajo de éste o en un despacho de la Universidad. El hecho de que todas las personas contactadas habían sido avisadas previamente por el *ego* que las había mencionado para que aceptaran formar parte de la investigación, ayudó a la buena

¹⁹ Herranz de Rafael, G.; *op. cit.*, A conclusiones similares llegan otros autores, como García Ferrando, M., López Aranguren, E. y Beltrán, M.; *La conciencia nacional y regional en la España de las autonomías*; CIS, Madrid, 1994.

²⁰ Del Pino Artacho, J. y Bericat Alastuey, E.; *Valores sociales en la cultura andaluza. Encuesta Mundial de Valores. Andalucía 1996*; CIS, Colección Monografías, nº 156, Madrid, 1998, p. 254.

disposición de los entrevistados, que emplearon entre una y dos horas para la realización del cuestionario completo, con una media de alrededor de noventa minutos. Ningún entrevistado puso problemas cuando se solicitó grabar los encuentros.

La estructura del cuestionario está compuesta de tres bloques, siendo el primero de ellos el más extenso, por lo que a su vez se subdividió en cuatro, siguiendo esta estructura:²¹

- ❖ Primera parte: Unión Europea
 - Identificaciones territoriales
 - Conocimientos y actitudes hacia la Unión Europea
 - Relaciones locales y cosmopolitas
 - Movilización cognitiva, participación social, índice de postmaterialismo y consumo de medios
- ❖ Segunda parte: red personal
 - Generadores de nombres
 - Roles *ego-alter*
 - Características de la relación
 - Conectividad de la red
- ❖ Tercera parte: características sociodemográficas de *ego*.

La primera parte del cuestionario comienza con una pregunta abierta, tomada del “generador de nombres de territorios de identificación” propuesto por De Federico de la Rúa.²² Este generador es una adaptación de una técnica procedente del análisis de redes sociales, el generador de nombres. Habitualmente un generador de nombres es una pregunta abierta cuyo objetivo es que el encuestado cite las unidades (usualmente personas u organizaciones) a los que está ligado por un tipo de relación particular (lazos de parentesco, de amistad, pertenencia al consejo de dirección...). A menudo a continuación se detallan las características de estas relaciones mediante preguntas complementarias. Estos generadores de nombres se han utilizado en la segunda parte del cuestionario, como se verá más adelante. En el caso de las identificaciones territoriales,

²¹ El cuestionario completo se puede consultar en el Anexo 2.

²² De Federico de la Rúa, A.; *Redes de identificación con Europa. Amistad e identidades de estudiantes europeos*; Tesis doctoral. Université de Lille/Universidad Pública de Navarra, 2003.

se ha utilizado un «generador de nombres de territorios de identificación». El generador queda recogido en la pregunta:

¿Existen una o varias localidades (como una ciudad, un pueblo o una provincia), regiones, países u otros territorios (como Europa o América Latina) que estén relacionados con su vida, con los que se sienta ligado o que considere importantes para definirse, para identificarse? Si es así, nómbramelos y dígame cuál es el vínculo que tiene con ellos (nacimiento, residencia, familia, etc.).

Pese a que el generador es similar, en el cuestionario realizado por De Federico existe un listado con el tipo de relación que se tiene con cada territorio, dado que la investigación utilizó un cuestionario autoadministrado. En el presente caso, dado que se trata de una entrevista personal, resulta tedioso pedir al sujeto que, para cada territorio que nombre, elija entre un conjunto de categorías cuáles son las relaciones que tiene, por lo que se anotaron y registraron todos estos vínculos y, posteriormente, se trasladaron a un listado de características similares al empleado por De Federico, donde se recogían relaciones como lugar de nacimiento, lugar de residencia, lugar donde se tienen amigos, lugar donde se tiene familia, lugar donde se ha vivido una temporada, etc. El motivo para incluir el generador de territorios de identificación es que con él no se impone a los encuestados ni los territorios con los que supuestamente se identifican, ni el número de éstos, ni sus combinaciones, “imposiciones” que vienen dadas habitualmente en los grandes sondeos, como por ejemplo los Eurobarómetros. Se quería contrastar si los territorios que se nombran libre y espontáneamente son los mismos por los que preguntan estas grandes encuestas.

Tras este generador, la primera sección de la primera parte incluye diversas preguntas extraídas de los Eurobarómetros y del International Social Survey Program (ISSP) de 1995 que versan sobre diferentes aspectos de las identificaciones territoriales: por un lado, se pregunta el grado en que el entrevistado se siente ligado a su ciudad/provincia, región, país y la UE, el orgullo de pertenecer a estos territorios, la consideración actual y futura tal y como se ha visto anteriormente y el grado de cercanía hacia diversos colectivos, desde los ciudadanos de su localidad hasta diversas nacionalidades extracomunitarias y etnias; por otro, el sujeto evalúa cuáles son los elementos que siente como más relevantes para identificarse con España y con la UE y

cuáles son los aspectos que cree más importantes para considerar que alguien tiene su misma nacionalidad.²³

La segunda sección de esta primera parte del cuestionario está formada por preguntas para evaluar la actitud hacia la UE. En primer lugar, se pide al entrevistado que recuerde el año en que España ingresó en la Comunidad Económica Europea, qué recuerdos tiene de ese momento, cómo se sintió y qué opinó de este hecho y cómo evalúa los 18 años transcurridos desde entonces. Se trata de una pregunta abierta que, por un lado, sirve de tránsito entre la primera y la segunda parte del cuestionario, para que el cambio de contenidos no sea tan brusco y, por otro, esboza las representaciones sociales que tiene el sujeto sobre el objeto de estudio, la Unión Europea. Estas representaciones pueden influir de manera relevante en las actitudes políticas.²⁴

A continuación le preguntaré por algunas cuestiones relacionadas con la Unión Europea. Me gustaría que empezara contándome cómo valora el hecho de que España forme parte de la Unión, qué sentimientos tiene hacia ella, qué pensó cuando nuestro país ingresó en 1986, qué expectativas tenía sobre este asunto y si su opinión sobre la UE ha cambiado desde entonces.

Tras esta primera aproximación, se incluyen preguntas extraídas de los Eurobarómetros, algunas ya vistas al hablar del análisis dinámico, a las que se añaden otras como qué significa para el sujeto la UE o qué sentimiento le provoca referirse a ella; también se interroga sobre los conocimientos que tiene el entrevistado sobre las instituciones de la UE, la confianza que declara hacia ellas, cómo se informa de las noticias sobre la Unión y qué aspectos conoce de la ciudadanía europea. Los conocimientos sobre la UE extraídos de estas preguntas, junto al consumo de medios y la participación social en diferentes asociaciones, se emplean para construir una escala

²³ De estas preguntas hablaremos en detalle en el epígrafe 6.2.2.2. sobre la creación de escalas de identificación con España y Europa.

²⁴ El análisis de las representaciones ha sido empleado en diversas investigaciones europeas. En un estudio realizado en Francia, Gran Bretaña y Alemania, Hilton, D.J. *et al.*, han descubierto cómo las representaciones sociales de diversos hechos históricos acaecidos en Europa el pasado siglo XX correlacionan con las identificaciones nacionales y europeas en estos países (“Social representations of history and attitudes”, en Breakwell, G.M. y Lyons, E.; *Changing European identities*; Butterworth-Heinemann, Oxford, 1996, pp. 275-296). En Italia, un estudio realizado a los jóvenes muestra, por que las diferentes representaciones que se tienen de la democracia están relacionadas con el mayor o menor grado de sentimiento europeísta (Bettin, Lattes, G.; “Verso una comune identità europea: le appartenenze difficili”, en Bettin Lattes, G. (ed.), *Giovani, jeunes, jóvenes. Rapporto di ricerca sulle nuove generazioni e la politica nell’Europa del sud*; Firenze University Press, Florencia, 2001, pp.567-283. En España, Díez Medrano incluyó varios ítems para analizar las imágenes que los encuestados tenían del pasado reciente, de España y de Europa (Díez Medrano, *op. cit.*).

de “experto teórico” con la que contrastar la hipótesis enunciada al principio del capítulo.

La tercera sección dentro de este primer bloque se centra en la familiaridad que tiene el individuo con otros países de la UE y sus residentes, para ello se pregunta por cuántos viajes y/o estancias se han realizado y si se tienen relaciones con personas de otros países comunitarios. Estos ítems se emplean para crear una escala de “experto práctico”, es decir, un índice para establecer en qué grado está familiarizado el sujeto con la Unión Europea a través de su experiencia personal, pues la hipótesis de investigación considera que, aquellos que tienen más relaciones con personas de otros países comunitarios y/o han viajado más a ellos y por más tiempo, tenderán a identificarse en mayor medida con la UE y a tener actitudes más positivas hacia ella. Se relaciona entonces estos aspectos con el componente emocional de las actitudes. Además, aquellas personas que puntúan alto en esta escala pueden ser percibidos por otros miembros de su red como “expertos” en la UE. Este tipo de preguntas se han incluido en otras investigaciones: por ejemplo, Sousa²⁵ considera que las personas que viajan a otros países tienen unas representaciones sociales sobre la UE más complejas que el resto, y De Rosa²⁶ utiliza como variables importantes para analizar las diferentes representaciones sociales sobre la UE la frecuencia de los viajes al extranjero, la duración de dichas estancias y el conocimiento de lenguas extranjeras.

Por último, la cuarta sección se dedica a diversos aspectos relacionados con el ámbito público y, por tanto, la política. En primer lugar, se pide al sujeto que se autoposicione en una escala del 1 al 10, siendo el 1 la extrema izquierda y 10 la extrema derecha. A continuación se le pregunta en qué medida está interesado por la política y los dos ítems con las que se construye el índice de movilización cognitiva, ya explicados. También forman parte de este apartado dos preguntas para crear un índice de postmaterialismo.²⁷ El índice se construye sumando cuántas opciones

²⁵ Sousa, E.S.; “Components of social identity or the Achilles Heel of the field in the case of European integration?”, en Breakwell, G.M. y Lyons, E.; *op.cit.*; pp. 315-328.

²⁶ De Rosa, A.S.; “Reality changes faster than research: National and Supranational identity in social representations of the European Community in the context of changes in international relations”, en Breakwell, G.M. y Lyons, E.; *op. cit.*, pp. 381-404.

²⁷ Las preguntas han sido tomadas de Díez Medrano, J., García-Mon, B. y Díez Nicolás, J.; “El significado de ser de izquierdas en la España actual”; *REIS*, nº 45, Madrid, 1989, pp. 9-41, autores que a su vez se basan en el trabajo de Inglehart, R.; *The silent revolution*; Princeton University Press, Princeton, 1977. Esta pregunta también ha sido incluida en algunas ocasiones en los Eurobarómetros.

postmaterialistas (respuestas 2 y 4) elige el entrevistado como primer y segundo objetivo social, tomando valores entre 0 y 2: de este modo, las personas postmaterialistas puntúan 2, las materialistas puntúan 0 y los sujetos con posiciones mixtas puntúan 1.

A continuación le voy a leer una serie de objetivos sociales que el país ha conseguido en los últimos años. Dígame cuáles consideran que son el primer y el segundo objetivo más importantes, por los que cree que debería luchar España para mantenerlos.

1. *Mantener el orden en el país*
2. *Dar a la gente mayor participación en las decisiones importantes del gobierno*
3. *Luchar contra la subida de precios*
4. *Proteger la libertad de expresión*
5. *No contesta*
6. *No sabe*

También se pide información sobre las asociaciones civiles en las que participa el entrevistado, desde asociaciones de carácter benéfico, cultural, ecologista, etc. hasta sindicatos y partidos políticos. La implicación en la esfera pública es una característica de las personas que ocupan posiciones en el centro social, según la clasificación de Galtung ya vista. De hecho, este autor llama a la participación en estas asociaciones la “participación social secundaria” y al consumo de medios de comunicación la “participación social terciaria”.²⁸ El consumo de medios es, de hecho, el último elemento estudiado en esta parte. Se pregunta con qué frecuencia se informa a través de la radio, televisión y prensa y de qué ámbito son estos medios (local, regional, nacional, internacional). La distinción de Merton²⁹ entre el consumo diferenciado de medios que realizan los influyentes localistas y cosmopolitas puede ser aquí pertinente, ya que las noticias sobre la Unión Europea son más frecuentes en los medios de ámbito nacional e internacional (aunque éstos son poco consumidos, en general, por la población) que en los locales y regionales y se tratan con mayor profundidad en los medios escritos que en los audiovisuales.

²⁸ Galtung, J.; "Foreign policy opinion as a function of social position", en *Journal of Peace Research*, 3-4, 1964, pp. 206-231.

²⁹ Merton, R.K.; *Teoría y estructuras sociales*; FCE, México, 1995, cap. XII. Artículo original: "Patterns of influence. A study of interpersonal influence and communication behavior in a local community", en Lazarsfeld, P. y Stanton (eds.), *Communication Research 1948-49*; Harper and Brothers, Nueva York, 1949.

La segunda parte del cuestionario está dedicada a la red personal del individuo. Se han utilizado varios generadores de nombres, para crear la red de relaciones más íntimas del sujeto y para diseñar la red de discusión política. El motivo por el que se ha decidido investigar dos tipos de redes se basa en la constatación, por parte de los estudios de sociología política, de que las orientaciones políticas dependen del contexto social del individuo. Por ejemplo, la investigación de Berelson *et al*³⁰ se enfocó hacia el estudio del voto, pero sus conclusiones se pueden ampliar a las actitudes políticas en general. La familia tiene un rol importante en este proceso, hasta el punto de observar una especie de “voto hereditario” ya que la mayoría de las personas continúan la tradición familiar de voto. Por otro lado, los amigos y compañeros de trabajo no son un apiñamiento cerrado, sino que ponen en contacto al sujeto con otras redes de relaciones sociales que afectan su comportamiento político. Aunque Berelson y sus colegas preguntaron a los encuestados únicamente por sus tres amigos y tres compañeros más íntimos (personas que serían nombradas en el primer generador de nombres), resulta interesante averiguar si esas relaciones son las únicas o existen otras, con las que se mantienen relaciones menos íntimas y normalmente menos frecuentes, pero con las que también se habla de política y, por tanto, podrían influir en las actitudes y opiniones del entrevistado. Ello se justifica porque, como Lazarsfeld y Katz³¹ habían observado poco antes, los contactos frecuentes no son sinónimo de influencia, hay que tomar en consideración también la valoración que se hace de la competencia y la confianza de los mentores en los asuntos públicos.

Los tres primeros generadores de nombres forman, conjuntamente, la red de relaciones más íntimas de *ego*. Se pregunta al entrevistado por las personas con las que hablaría de un problema importante, a las que se pediría consejo antes de tomar una decisión relevante y a las que se pediría dinero. En principio, al sujeto no se le limita el número de nombres que puede decir pero, por motivos de economía, si en conjunto se nombra a más de ocho personas en estas tres preguntas, se pide que limite los mencionados a ocho, circunstancia que ocurrió en pocas ocasiones.³² Estos generadores

³⁰ Berelson, B.R., Lazarsfeld, P.F. y McPhee, W.N.; *Voting. A study of opinion formation in a presidential campaign*; University of Chicago Press, Chicago, 1954.

³¹ Katz, E y Lazarsfeld, P.F. *op. cit.*

³² Prácticamente, sólo en los casos en que los entrevistados forman parte de una familia, con más de seis o siete miembros, ocurría el hecho de que se nombrara a más de ocho personas, y ni siquiera sucedía en todos los casos en que el sujeto tiene este tipo de familia.

son una adaptación de algunos de los desarrollados por Fischer para el *Northern California Community Study* (NCCS).³³ La formulación exacta es la que sigue:

1) *Si tuviera un problema personal importante, sea en el ámbito sociolaboral o sea en el afectivo-familiar, ¿con quién hablaría sobre ello? Dígame el nombre y el primer apellido de esa/s persona/s.*

2) *Si tuviera que tomar una decisión importante, sea en el ámbito sociolaboral o sea en el afectivo-familiar, ¿a quién le pediría consejo? Dígame el nombre y el primer apellido de esa/s persona/s. Una misma persona puede haber sido ya nombrada en la pregunta anterior.*

3) *Si se viera en un apuro, ¿a quién le pediría prestada una importante suma de dinero? Dígame el nombre y el primer apellido de esa/s persona/s. Una misma persona puede haber sido ya nombrada en las dos preguntas anteriores.*

El último generador es original de esta investigación, con él se pretende que el entrevistado nombre a las personas con las que suele hablar con cierta frecuencia de política. En su concepción original, el generador preguntaba con quién se habla de asuntos comunitarios, pero el pre-test mostró que los sujetos contestaban que no hablan de estos temas o sólo de manera tangencial y con poca frecuencia, por lo que se decidió ampliar la pregunta e incluir todos los ámbitos de la política, desde la local hasta la internacional, en el entendido de que, en las pocas ocasiones en que la Unión Europea sea el objeto de debate, será con personas con las que se habla habitualmente de otros ámbitos políticos.

El generador, en su primera versión, decía:

Volvamos ahora al tema de la Unión Europea. Me gustaría que recordara con qué personas habla en alguna ocasión de temas de la actualidad política en la que se mencionan asuntos europeos (el euro, la política agrícola, los fondos estructurales para construir carreteras, etc.) o de aspectos relacionados con otros países miembros de la UE (lengua, tradiciones, gastronomía...). Es probable que algunas de estas personas hayan sido mencionadas anteriormente, pero otras puede que sean conocidos con los que el contacto sea menos frecuente o menos íntimo. Me gustaría que me dijera si alguna de esas personas fue mencionada anteriormente y si existe alguna persona más que aún no ha sido nombrada. Si es así, dígame el nombre y su primer apellido.

³³ Para una descripción detallada de éste y otros generadores, *cfr.* Requena Santos, F.; *op. cit.*, cap. 4.

Tras la modificación, quedó como sigue:

Hablemos ahora de política. Me gustaría que recordara con qué personas habla en alguna ocasión de temas de la actualidad política, bien sea de ámbito local, nacional o internacional. En el caso de la política internacional, puede que en algunas ocasiones se mencionen asuntos europeos (el euro, la política agrícola, los fondos estructurales para construir carreteras, etc.) o de aspectos relacionados con otros países miembros de la UE (lengua, tradiciones, gastronomía...). Es probable que algunas de estas personas con las que habla de política hayan sido mencionadas anteriormente, pero otras puede que sean conocidos con los que el contacto sea menos frecuente o menos íntimo. Me gustaría que me dijera si alguna de esas personas fue mencionada anteriormente y si existe alguna persona más que aún no ha sido nombrada. Si es así, dígame el nombre y su primer apellido.

Como en el caso de la red más íntima, en principio no se limitó el número de personas que el entrevistado podía mencionar pero, si enumeraba más de cinco personas nuevas (no nombradas anteriormente con los otros tres generadores) se pedía que restringiera a cinco los nombrados. Por tanto, trece personas son el máximo que podía mencionar *ego* entre todos los generadores.

A continuación se pedía al entrevistado que señalara todas las posibles relaciones que le unían con cada uno de los mencionados, con lo que posteriormente se pudieron cuantificar las relaciones múltiples que se comentarán en los resultados. Las relaciones con las personas nombradas en los tres primeros generadores fueron clasificadas como “íntimas” de *ego*, mientras que, para el cuarto generador, se pidió al sujeto que calificara su grado de intimidad con cada mencionado. Para todas las relaciones se preguntó hace cuánto tiempo que se conocen, con qué frecuencia se ven en persona, con qué frecuencia mantienen contacto no personal (correo, teléfono, etc.) y a qué distancia viven –esta última pregunta es relevante para establecer el grado de localismo-cosmopolitismo del sujeto-. Por último, se pidió al individuo que indicara si cada par de nombres se conoce entre sí y qué grado de intimidad tienen.³⁴

La tercera parte del cuestionario, la más breve, pregunta al entrevistado una serie de atributos sociodemográficos clásicos: lugar de nacimiento, edad, sexo, estado civil, tenencia o no de hijos, nivel educativo, ocupación, nivel de ingresos de su ocupación y

³⁴ En el estudio de la NCSS se obtiene una submuestra a la que se pregunta por toda la información que acabamos de mencionar pero, dado que nuestra muestra es más reducida porque tiene menos generadores que la NCSS, se ha pedido dicha información para todos los alteres.

del hogar y hábitat. Adicionalmente, en el caso de los entrevistados de la zona de tercer orden, se preguntó algunos datos de las personas mencionadas dado que, probablemente, alguna de ellas no iban a ser entrevistadas –otras podían haber sido nombradas con anterioridad por otros miembros de la red y, por tanto, haber sido ya entrevistadas-. Concretamente, se les pidió que dijeran la edad, sexo, lugar de nacimiento, estado civil, nivel educativo y ocupación de sus relacionados.

Antes de pasar a los resultados de la investigación, se hace necesario un breve comentario de los programas utilizados para este análisis. Para la primera parte, que utiliza datos de los Eurobarómetros, se ha empleado el paquete estadístico SPSS para realizar los análisis de regresión lineal múltiple y regresión logística. La segunda parte incluye algunos análisis estadísticos “clásicos” -realizados también con el programa SPSS- como análisis factoriales para crear las escalas de experto teórico y práctico y las escalas de identificación con España y Europa, así como correlaciones de Pearson y Spearman y análisis de regresión lineal múltiple. También se ha utilizado el programa MUDFOLD (Multiple UniDimensional unFOLDing), desarrollado por Van Schuur y Post, para crear una escala de despliegue de localismo-cosmopolitismo a partir de las preguntas del cuestionario en que se pedía al individuo definir hasta qué punto está ligado a su ciudad/pueblo, región, país y la UE.³⁵ Por último, para el análisis reticular se han empleado los programas Ucinet y Pajek, el primero para la creación de diferentes medidas de centralidad, proximidad, prestigio, etc. que se explicarán más adelante y el segundo para la visualización de las redes. Asimismo, el paquete estadístico Sphinx se ha empleado para visualizar la distribución de los sujetos en un espacio bidimensional creado por cada par de identificaciones, nacional y europeo, como se detallará en el próximo capítulo.

³⁵ Agradecemos al profesor W. H. van Schuur el facilitar gratuitamente el *software* necesario para crear estas escalas. Para una explicación detallada de la teoría en la que se basa este autor, *cfr.* Van Schuur, W.H.; “Nonparametric IRT Models for Dominance and Proximity Data”, en Wilson, M, Engelhard, G. y Draney, K. (eds.), *Objective measurement: theory into practice*, vol. 4; JAI Press Ltd, Londres, 1997, pp. 313-332. La escala resultante fue comparada con una escala creada a partir de los datos de la muestra española del EB 58.1 y las puntuaciones eran similares en los individuos que respondían de igual forma en el Eurobarómetro y en las redes.

6. ANALISIS Y RESULTADOS

En este capítulo vamos a seguir la estructura del anterior, comenzando, por tanto, por el análisis dinámico con las bases de datos de los Eurobarómetros entre 1989 y 2002, para posteriormente mostrar los resultados del análisis de redes.

6.1. LA DIFUSIÓN DE UNA ACTITUD POSITIVA HACIA LA UE Y LA IDENTIFICACIÓN CON EUROPA

En primer lugar, se recuerda cuáles son las hipótesis que se quiere contrastar con este análisis. Se considera que las actitudes positivas y la identidad europea son una innovación que se difunde gradualmente desde las posiciones más centrales de la estructura social hacia las posiciones más periféricas, empleando la escala de posición social de Galtung para situar a los sujetos en uno u otro lugar.¹

Por tanto, se quiere comprobar que:

- (i) La actitud favorable a la UE y la identificación con Europa se relacionan positivamente con la escala de posición social de Galtung.
- (ii) Dado que la actitud favorable y la identidad europea son innovaciones que siguen un proceso de difusión, los análisis dinámicos tienen mayor poder explicativo que los estáticos para estudiar los factores que inciden en el desarrollo de estas actitudes e identidad.
- (iii) Por ello, las variables temporales se relacionan positivamente con las variables independientes, es decir, el efecto de las variables predictoras aumenta, *ceteris paribus*, con el efecto temporal, con respecto al año de referencia de cada modelo.
- (iv) Por último, cabe suponer que la dimensión temporal será más apreciable cuanto más largo es el periodo de tiempo transcurrido entre las diferentes

¹ E. Recchi ha mostrado, para el caso de los estudiantes italianos y, sobre todo, para los franceses, la relación entre centralidad social y actitudes europeístas (Recchi, E.; "Il legame con il territorio tra sradicamento e bricolage", en Bettin Lattes, G. (ed.), *Giovani, jeunes, jóvenes. Rapporto di ricerca sulle nuove generazioni e la politica nell'Europa del sud*; Firenze University Press, Florencia, 2001, pp. 535-556).

encuestas, por lo que las diferencias en el poder explicativo de los modelos estáticos y dinámicos serán más acusadas cuantos más años existan entre los diferentes Eurobarómetros.

En las páginas que siguen se muestran los resultados de los análisis de regresión logística y lineal con distintas variables independientes sobre las variables dependientes. La selección de las variables ha seguido un criterio sustantivo, es decir, se han incluido las variables independientes en función de las hipótesis de investigación más que en función de su capacidad de predicción estadística significativa. Existen tres modelos que no tienen en cuenta las variables temporales (modelos 1, 2 y 3) y otros tantos que incluyen el factor tiempo (modelos 4, 5 y 6). El objetivo de los modelos dinámicos que se incluyen a continuación es evaluar los efectos a través del tiempo de las diferentes variables independientes, tanto actitudinales como sociodemográficas y socioeconómicas, sobre la actitud hacia la Unión (análisis de regresión logística) y la identificación con la UE (análisis de regresión lineal).

El primer modelo incluye únicamente alguna de las variables que se han calificado genéricamente como de “actitudinales”, sea referido al componente cognoscitivo o al afectivo, para diferenciarlas de aquellas que tienen un carácter económico o demográfico y no incluyen actitudes, variables que aparecen en distintos Eurobarómetros a lo largo del tiempo y que se relacionan con componentes emocionales, cognitivos y/o evaluativos de las actitudes hacia la Unión. El segundo modelo añade a estas variables cuatro factores sociodemográficos/socioeconómicos: la posición política, a través de dos variables *dummy*, la movilización cognitiva y la escala de posición social. Se trata, por tanto, de modelos jerárquicos, porque el modelo segundo incluye al primero, al igual que el modelo quinto incluye al cuarto.

El tercer modelo (y el sexto en su versión dinámica) elimina del análisis de regresión la escala de Galtung e incorpora siete de sus ocho componentes de manera independiente. Ello se debe a dos motivos: por un lado, la inclusión por separado pretende observar si todos los elementos de la escala muestran el mismo tipo de relación con la variable dependiente. Hay que tener en cuenta que, por ejemplo, las personas que viven en el hábitat rural y/o trabajan en el sector primario (y que puntúan 0 en la escala por cada uno de estos factores), se han visto beneficiados por cuantiosas ayudas a través

de los diversos fondos comunitarios y, muy especialmente, a través de la Política Agraria Común. Por ello, puede que, por ejemplo, la relación con las actitudes hacia la UE sea negativa para estos dos factores, mientras que el nivel educativo o el sexo tengan una relación positiva (los más educados y los hombres con una posición más favorable que los que tienen un menor nivel educativo y las mujeres).

El segundo motivo por el que se ha decidido separar los componentes es que no se ha incluido la variable “ingresos” en el modelo. Hay que tener en cuenta que todas las regresiones lineales se han realizado con el método *listwise*, que implica que sólo se incluyen el análisis que los casos que tienen respuesta para todas las variables, sin casos perdidos. Desgraciadamente, un alto porcentaje de personas no responden a la pregunta de cuáles son los ingresos de su ocupación y/o de su hogar, por lo que el segundo modelo, que incluye la escala de Galtung con todos sus componentes, tiene una muestra mucho menor que el modelo primero y el tercero, en los que los valores perdidos son mucho menores.² Las otras dos opciones son el método *pairwise*, que utiliza todos los casos disponibles para cada par de variables, o bien reemplazar los casos perdidos por la media. El problema del método *pairwise* es que, aunque emplea toda la información disponible, cada coeficiente de regresión se basa en una submuestra diferente, por lo que resulta arriesgado comparar la fuerza predictiva de cada variable con el resto. En cuanto a la sustitución por la media, puede ser una opción recomendable cuando los casos perdidos son pocos pero cuando son numerosos –como en este análisis– se acentúa la influencia de las respuestas “moderadas” y se acentúan las “extremas” lo que desvirtuaría la escala de posición de Galtung.³ Como la pregunta que tiene un alto porcentaje de no respuesta es la de los ingresos, se ha decidido eliminar del tercer modelo, manteniendo el resto de los factores que conforman la escala. En la regresión logística, que asigna a cada caso observado la probabilidad 0 o 1 de la variable dependiente, sólo se utilizan los casos para los que haya datos en todas las variables independientes, se trata, por tanto, de un método similar al *listwise* de la regresión lineal.

² Además, sólo las personas activas y empleadas forman parte de esta escala, por lo que jubilados, desempleados, amas de casa y estudiantes quedan fuera del análisis en el modelo que incluye el índice de Galtung. Para una explicación detallada de la construcción del índice, *cfr.* capítulo 3.

³ Buckingham, A. y Saunders, P.; *The survey methods workbook*; Polity Press, Cambridge, 2004, pp. 277-78.

En el análisis de regresión logística binaria, cuya variable dependiente es la actitud hacia la UE, para cada modelo se recoge la chi-cuadrada con su significación para los grados de libertad del modelo, una medida que sirve para valorar la bondad de ajuste del modelo. También se incluye la llamada Pseudo-R², similar al coeficiente de determinación múltiple R que se utiliza en la regresión lineal, aunque con menor capacidad discriminante que éste.⁴ Además, se compara la mejora en el chi-cuadrado de los modelos dinámicos con respecto a los transversales, comparación que es posible dado que se trata de modelos jerárquicos, es decir, los dinámicos incluyen todas las variables de los estáticos y añade la dimensión temporal. En el análisis de regresión lineal, cuya variable dependiente es la identificación con la Unión, para cada modelo se recogen el estadístico F, el coeficiente de determinación (R²) y dicho coeficiente corregido, una corrección a la baja de la R² que se basa en el número de casos y de variables independientes, pues los últimos modelos analizados incorporan un número considerable de variables y, por ello, los valores de R² pueden ser optimistas. Los coeficientes de regresión son los coeficientes estandarizados Beta, con una significación de * p<0,05 ** p<0,01 *** p<0,001.

Los resultados se han ordenado para mostrar primero los análisis que tienen una mayor separación temporal y, a continuación, los que tienen pocos años de diferencia entre los distintos sondeos. En los modelos dinámicos, la constante es el valor que toma la variable dependiente en el año de referencia, año que está presente en todas las tablas entre paréntesis debajo de las variables temporales.

⁴ La Pseudo-R² se calcula aplicando la fórmula: chi-cuadrado/(chi-cuadrado+n). La medida fue propuesta por Aldrich y Nelson y sus valores oscilan entre 0 y 1, aunque no tiene la misma capacidad de discriminación y explicación de la variabilidad tan precisa como el coeficiente R² de la regresión lineal. Para una explicación detallada de las diferentes medidas que valoran la bondad de ajuste del modelo, *cfr.* Jovell, A.J.; *Análisis de regresión logística*; CIS, Serie Cuadernos Metodológicos, Madrid, 1995, pp. 76 y ss.

6.1.1. La actitud hacia la UE

El análisis de regresión logística binaria emplea una variable dicotómica que define dos grupos, en este caso el grupo que tiene una actitud positiva hacia la UE (valor 1) y el grupo que tiene una actitud negativa (valor 0).⁵ Su finalidad es pronosticar la pertenencia de un individuo a uno de los dos grupos a partir de una serie de variables independientes y los pronósticos siempre se refieren a la categoría codificada con el valor mayor (actitud favorable).⁶ En la regresión lineal la estimación de parámetros se lleva a cabo a través del método de mínimos cuadrados, mientras que en la logística se utiliza el método de máxima verosimilitud, de modo que los coeficientes que estiman el modelo hacen a los datos “más verosímiles”. El concepto de proporción es importante porque establece una diferencia fundamental entre el modelo de regresión lineal y el logístico: en la regresión lineal se predice el valor medio de la variable dependiente a partir de una o más variables independientes, mientras que los modelos de regresión logística permiten predecir la proporción de una de las dos categorías de la variable dependiente en función de una o más variables independientes.

En la ecuación de regresión lineal, el valor del coeficiente de regresión asociado a una variable independiente representa la cantidad de cambio en los pronósticos por unidad de cambio en la variable independiente. En el modelo de regresión logística no ocurre esto. En este caso, suponiendo que la variable Y puede tomar sólo dos valores (0 y 1) y que ambos son exclusivos entre sí, dividiendo la probabilidad de uno de los sucesos por su probabilidad complementaria se obtiene un cociente que se conoce como la ventaja (*odds*) del suceso Y=1 frente al suceso Y=0. La ventaja de un suceso es el cociente entre la probabilidad de que el suceso ocurra y la probabilidad de que no ocurra. Tomando el logaritmo neperiano de la ventaja se obtiene su transformación *logit*, que se ajusta a un modelo de regresión lineal. Por tanto, el coeficiente de regresión de un modelo logístico puede interpretarse como el cambio que se produce en la transformación *logit* (en el logaritmo de la ventaja del suceso Y=1) por cada unidad de cambio que se produce en la variable independiente. Estos coeficientes son los que se

⁵ Para una explicación sencilla del modelo de regresión logística, *cfr.* Pardo Merino, A. y Ruiz Díaz, M.A.; *SPSS 11. Guía para el análisis de datos*; Ed. McGraw Hill, Madrid, 2002, cap. 28. Para un estudio más detallado, *cfr.* Jovell, A.J., *op. cit.*

⁶ El punto de corte que establece SPSS por defecto es 0,5, pero el investigador puede establecer otros para aumentar el porcentaje de pronósticos acertados.

incluyen en la primera columna de cada uno de los modelos que se presentan en este epígrafe (columna B). Hay que tener en cuenta que los coeficientes del modelo de regresión logística están expresados en la métrica original de las variables y no es posible tipificar los coeficientes para valorar la importancia relativa de las variables.

Sin embargo, es más intuitivo interpretar directamente el cambio en las ventajas y no en los logaritmos de las ventajas. Por ello, se suele mostrar el valor exponencial de los coeficientes de regresión, dado que una ventaja se puede expresar en términos de potencias del número e. La tercera columna del modelo, $\text{Exp}(B)$, expresa el cambio proporcional de la ventaja en término de un cociente, a este cambio proporcional se le denomina razón de las ventajas (*odds ratio*), porque es el resultado de dividir dos ventajas. Y se interpreta en términos del cambio proporcional (ya sea aumento o disminución) que se produce en la ventaja del suceso de interés (en este caso, la actitud positiva) por cada unidad de cambio que se produce en la variable independiente. La columna $\text{Exp}(B)$ se interpreta, de manera resumida, como sigue: La razón de las ventajas vale 1 (y su correspondiente coeficiente de regresión vale 0) cuando la variable independiente no produce ningún efecto sobre la ventaja de un suceso; la razón de ventajas es mayor que 1 (y su correspondiente coeficiente de regresión es mayor que 0) cuando un aumento de la variable independiente lleva asociado un aumento de la ventaja del suceso; por último, la razón de las ventajas es menor que 1 (y su coeficiente es menor que 0) cuando un aumento en la variable independiente conlleva una disminución de la ventaja del suceso. A lo largo de este epígrafe, utilizando los datos de los análisis realizados, se incluyen algunos ejemplos de probabilidad de mantener una actitud positiva hacia la UE según una serie de variables.

Por último, la segunda columna del modelo corresponde al estadístico de Wald, que examina la hipótesis de si los coeficientes son iguales a 0 y se sigue una distribución χ^2 . El nivel de significación está indicado entre paréntesis. Cuando el nivel crítico (Sig.) asociado al estadístico es menor que 0,05, se puede rechazar la hipótesis nula y concluir que la correspondiente variable independiente está significativamente relacionada con la variable dependiente.

Los cuadros 6.1.1.a) y 6.1.1.b) recogen los modelos cuyas variables independientes tienen un mayor periodo temporal entre el año de referencia y las sucesivas encuestas: la pregunta sobre el grado de satisfacción del funcionamiento de la democracia española y la sensación que provocaría la repentina desaparición de la Unión, ambas tienen como año de referencia 1989, aunque la primera fue incluida en los EB de 1999 y 2002 y la segunda en 2001. Las variables sobre el grado de satisfacción con el sistema democrático -el español y el europeo, que se verá posteriormente- son variables categóricas que, en el análisis de regresión logístico, se incluyen en el modelo con cada categoría por separado y tomando como referencia una de las categorías de respuesta -puede elegirse la primera o la última-, por ello, los coeficientes B y Exp (B) se calculan para cada categoría independientemente y siempre en comparación con la categoría de referencia, por lo que no existe un coeficiente que evalúe la variable como un todo. Por ello, por motivos de claridad expositiva se ha preferido introducirlas en el análisis como variables cuantitativas, que van de menor a mayor satisfacción. Se ha obrado de manera similar con la imagen que se tiene de la UE, con un *continuum* que va de la imagen más negativa a la más positiva. En cambio, la pregunta sobre qué sensación produce la desaparición de la Unión Europea se ha preferido introducir en el análisis como la variable categórica que es, utilizando como categoría de referencia la respuesta “me sentiría aliviado”, con la que se compararán las otras dos categorías, “indiferente” y “me daría pena”. La variable sobre la identidad europea, como ya se comentó en el capítulo metodológico, se utiliza como una variable de escala de menor a mayor europeísmo.

A la vista del primer cuadro, se pueden extraer algunas conclusiones generales: en primer lugar, el estar satisfecho con el sistema democrático español -variable actitudinal- correlaciona positivamente con la actitud positiva hacia la Unión, una correlación que, además, es muy significativa ($p < 0,001$) y que se mantiene en todos los modelos, tanto transversales como dinámicos, siendo el estadístico de Wald mejor en dos de los tres modelos dinámicos (4 y 6) que en sus correspondientes transversales (1 y 3). La chi-cuadrada es significativa en todos los modelos ($p < 0,001$), lo que indica la bondad de ajuste de los seis modelos. La otra medida para valorar la adecuación del modelo, la Pseudo- R^2 , mejora en todos los casos en que se incluyen las dos variables temporales, por lo que se puede concluir que resulta importante controlar por las posibles variaciones temporales, hecho que también se comprueba al comparar la chi-

cuadrada del modelo estático con su correspondiente dinámico, que en todos los casos tiene una significación de $p < 0,001$ para dos grados de libertad (los dos grados de las dos variables temporales que se añaden en el modelo dinámico, que son la única diferencia con respecto al estático). El signo positivo de estas variables muestra, además, que su inclusión acentúa el impacto de las otras variables del modelo.

La inclusión del primer grupo de variables sociodemográficas y socioeconómicas en el modelo 2 mejora la Pseudo- R^2 respecto al modelo 1 -y la del modelo 5 respecto al 4- y muestra una correlación positiva de la escala de posición social de Galtung con la variable dependiente, una asociación que se mantiene en el modelo dinámico, aunque su significación pasa de $p < 0,001$ a $p < 0,05$. El tercer modelo transversal, en cambio, empeora la Pseudo- R^2 , que vuelve a cifras similares a la del primer modelo, aunque tiene el interés de evidenciar cuáles son los factores más relevantes dentro de la escala de posición social: el nivel de estudios correlaciona positivamente con la variable dependiente, así como la ocupación en el sector secundario o terciario, mientras que la ocupación manual/no manual muestra una asociación negativa. Este fenómeno es interesante ya que muestra que las personas ocupadas en tareas manuales (sean del sector económico que sean) muestran una actitud positiva hacia la UE, y también aquellos empleados en el sector industrial o de servicios. En todo caso, la significación es de $p < 0,05$ y no se mantiene en el modelo dinámico (el sexto), que sólo recoge como variable sociodemográfica estadísticamente relevante el nivel de estudios. El modelo quinto, que recoge la satisfacción con la democracia, más la movilización cognitiva, la posición de Galtung, la posición política y las variables temporales, es el que ofrece una mayor Pseudo- R^2 : 0,128.

A continuación se van a incluir dos ejemplos, tomados de la propia base de datos de los Eurobarómetros, de qué probabilidades tienen dos individuos de tener una actitud a favor de la UE, según la puntuación obtenida en las variables que forman parte del segundo modelo incluido en el cuadro. Los coeficientes B se utilizan, al igual que en un modelo de regresión lineal, para construir una ecuación lineal y de esta forma obtener los pronósticos. Posteriormente, se transforma a escala logística para obtener las probabilidades pronosticadas por el modelo.

Cuadro 6.1.1.a) Coeficientes de máxima verosimilitud para el modelo logístico midiendo la probabilidad de que una persona mantenga una actitud favorable a la UE

Variables independientes	MODELOS TRANSVERSALES			MODELOS DINAMICOS		
	B	Wald	Exp (B)	B	Wald	Exp (B)
		Modelo 1		Modelo 4		
Constante	-0,481	22,678 (***)	0,618	-1,010	80,088 (***)	0,364
Satisfacción democ. española	0,768	187,684 (***)	2,156	0,790	185,059 (***)	2,203
Año 1999				1,047	95,395 (***)	2,849
Año 2002				1,150	111,090 (***)	3,158
(Año de referencia 1989)						
Chi cuadrada						
Con el modelo base		202,186 (***)		376,686 (***)		
Grados de libertad		1		3		
Comparando modelos				174,500 (***)		
Grados de libertad				2		
Pseudo-R ²		0,061		0,108		
		Modelo 2		Modelo 5		
Constante	-1,810	11,371 (**)	0,164	-1,857	11,113 (**)	0,156
Satisfacción democ. española	0,700	26,023 (***)	2,013	0,700	23,547 (***)	2,013
Año 1999				1,324	19,850 (***)	3,757
Año 2002				1,408	21,540 (***)	4,088
(Año de referencia 1989)						
Mobilización cognitiva	0,048	0,166	1,049	0,066	0,293	1,069
Escala de Galtung	0,242	13,344 (***)	1,274	0,161	5,309 (*)	1,174
Posición de centro	0,326	1,326	1,386	0,188	0,399	1,207
Posición de izquierda	0,195	0,543	1,215	0,135	0,239	1,144
Chi cuadrada						
Con el modelo base		43,924 (***)		82,448 (***)		
Grados de libertad		5		7		
Comparando modelos				38,524 (***)		
Grados de libertad				2		
Pseudo-R ²		0,072		0,128		
		Modelo 3		Modelo 6		
Constante	-0,357	1,221	0,700	-1,678	19,686 (***)	0,187
Satisfacción democ. española	0,723	71,579 (***)	2,061	0,746	70,374 (***)	2,108
Año 1999				1,092	36,144 (***)	2,980
Año 2002				1,408	54,254 (***)	4,088
(Año de referencia 1989)						
Mobilización cognitiva	-0,013	0,029	0,988	0,020	0,070	1,020
Posición de centro	0,166	0,849	1,180	0,005	0,001	1,005
Posición de izquierda	0,190	1,183	1,209	0,050	0,075	1,051
Edad	0,045	0,102	1,046	0,138	0,903	1,148
Sexo	-0,046	0,120	0,955	0,037	0,073	1,038
Estudios	0,316	4,989 (*)	1,371	0,321	4,814 (*)	1,378
Ocupación manual/ no manual	-0,458	4,750 (*)	0,633	0,498	3,526	1,646
Ocupación sector primario/ sector 2º o 3º	0,318	4,012 (*)	1,375	-0,096	0,313	0,909
Hábitat rural/urbano	0,139	0,641	1,149	0,105	0,339	1,110
Hábitat gran ciudad	-0,029	0,038	0,971	-0,020	0,017	0,980
Chi cuadrada						
Con el modelo base		90,699 (***)		167,545 (***)		
Grados de libertad		11		13		
Comparando modelos				76,846 (***)		
Grados de libertad				2		
Pseudo-R ²		0,060		0,106		

Significación: * p<0,05 ** p<0,01 *** p<0,001

Así, para un individuo que declara estar muy satisfecho con el sistema democrático español, obtiene la máxima puntuación en la escala de posición social de Galtung y en la de movilización cognitiva, y se declara de izquierdas –por tanto, puntúa 0 en la variable de centro-, la probabilidad de mantener una actitud positiva hacia la UE es 0,93, es decir, del 93%. El desarrollo de la fórmula es: $Pr = -1,810 + 2,013(3) + 1,049(4) + 1,274(8) + 1,386(0) + 1,215(1)$

$$P(Y=1) = 1 / 1 + e^{-Pr}$$

Por su parte, una persona que responde que no está nada satisfecho con el sistema democrático, puntúa 2 en la escala de Galtung (posición periférica) y el mínimo en la movilización cognitiva y se declara de izquierdas, tiene una probabilidad de 0,25 de tener una actitud favorable a la UE, es decir, un 25%:

$$Pr = -1,810 + 2,013(0) + 1,049(1) + 1,274(2) + 1,386(0) + 1,215(1)$$

$$P(Y=1) = 1 / 1 + e^{-Pr}$$

El cuadro 6.1.1.b) recoge los modelos que incluyen la sensación que produciría la desaparición de la UE. Esta variable actitudinal, de carácter afectivo, tiene una gran capacidad predictiva en el modelo 1, cuando es la única variable, como muestra su alta significación en el coeficiente Wald ($p < 0,001$) y los valores que toman sus categorías en la columna Exp(B). Esta característica se mantiene en el modelo 4, aunque pierde la significación en el modelo 2 y sólo es de $p < 0,05$ en el modelo 3. Los resultados son mejores cuando se añade la variable temporal, ya que en el modelo quinto tiene $p < 0,01$ y en el sexto $p < 0,001$. La chi-cuadrada muestra que la bondad de ajuste de los modelos son significativas –salvo en el caso del modelo segundo-, y los modelos dinámicos son, tanto por su valor absoluto como por su significación, mejores que los transversales, lo que se puede comprobar observando la chi-cuadrada de la comparación de ambos modelos, que siempre es significativa al nivel de $p < 0,001$. La Pseudo- R^2 , por su parte, se quintuplica cuando se añaden las variables temporales, lo que demuestra la pertinencia de incluir este tipo de factores en el análisis.

Analizando con más detenimiento el significado de la variable categórica “Sensación si desaparece la UE”, en todos los modelos, salvo en el 2 (que es el único, por otra parte, cuya chi-cuadrada no es significativa), el cambio proporcional -de incremento, dado que es un número mayor de 1- en la variable dependiente es

mayor en la categoría “me daría pena” que en la de “indiferente” con respecto a la categoría de referencia, que es “me sentiría aliviado”, es decir, es más probable que una persona tenga una actitud favorable a la Unión cuando responde que se sentiría indiferente si desaparece ésta que si dice que se sentiría aliviado, y más aún si responde que le daría pena. En el modelo 1, por ejemplo, la ventaja de la actitud favorable aumenta, en el primer caso, 6,7 veces en la categoría “indiferente” y 13,1 veces en “me daría pena” con respecto a la de referencia.

Al contrario que en el análisis anterior, la inclusión de la posición política, la movilización cognitiva y la escala de Galtung empeora el modelo, hasta el punto de que la chi-cuadrada no es significativa. En este segundo modelo, únicamente la variable actitudinal se muestra como significativa, mientras que en el modelo quinto se le añade la variable temporal. En el modelo 3, la posición política resulta relevante, especialmente ser de izquierdas ($p < 0,001$), aunque también ser de centro ($p < 0,05$). Parece, por tanto, que las posiciones políticas más conservadoras, controlando otras variables como sexo, edad o estudios, tienen una actitud más desfavorable hacia la UE que las posiciones centristas o progresistas, sin embargo, cuando se incluye la dimensión temporal (modelo 6) ambas variables pierden su significación. En todo caso, ni en el modelo 3 ni el 6 las variables sociodemográficas resultan relevantes. El mejor modelo, tanto por su chi-cuadrada como por la Pseudo- R^2 , es el cuarto, que únicamente incluye la variable actitudinal y la dimensión temporal. Esta Pseudo- R^2 , (0,260) dobla a la del mejor modelo del primer análisis de regresión, (0,128), por lo que se puede sugerir que las variables actitudinales de carácter afectivo tienen una mayor capacidad predictiva que las variables de carácter cognitivo, una hipótesis que parece confirmarse estudiando los dos próximos análisis de regresión logística.

Cuadro 6.1.1.b) Coeficientes de máxima verosimilitud para el modelo logístico midiendo la probabilidad de que una persona mantenga una actitud favorable a la UE

Variables independientes	MODELOS TRANSVERSALES			MODELOS DINAMICOS		
	B	Wald Modelo 1	Exp (B)	B	Wald Modelo 4	Exp (B)
Constante	-1,904	22,092 (***)	0,149	-3,880	73,600 (***)	0,021
Sensación si desaparece UE		65,338 (***)			139,499 (***)	
- Indiferente	1,910	21,424 (***)	6,756	2,194	24,797 (***)	8,970
- Me daría pena	2,576	38,937 (***)	13,148	3,806	70,112 (***)	44,958
Año 2001 (Año de referencia 1989)				2,722	288,162 (***)	15,204
Chi cuadrada						
Con el modelo base		82,658 (***)			493,377 (***)	
Grados de libertad		2			3	
Comparando modelos					410,719 (***)	
Grados de libertad					1	
Pseudo-R ²		0,055			0,260	
		Modelo 2			Modelo 5	
Constante	-2,651	5,131 (*)	0,071	-1,997	2,775	0,136
Sensación si desaparece UE		4,411			10,752 (**)	
- Indiferente	2,290	4,367 (*)	9,872	0,971	0,738	2,640
- Me daría pena	2,270	4,306 (*)	9,677	2,077	3,537	7,983
Año 2001 (Año de referencia 1989)				2,682	40,716 (***)	14,613
Movilización cognitiva	0,090	0,356	1,095	0,197	1,270	1,218
Escala de Galtung	0,088	0,966	1,092	-0,050	0,249	0,952
Posición de centro	0,426	1,318	1,530	-0,211	0,250	0,810
Posición de izquierda	0,182	0,283	1,200	-0,388	0,985	0,678
Chi cuadrada						
Con el modelo base		11,963			68,765 (***)	
Grados de libertad		6			7	
Comparando modelos					57,072 (***)	
Grados de libertad					1	
Pseudo-R ²		0,044			0,211	
		Modelo 3			Modelo 6	
Constante	-2,514	7,251 (**)	0,081	-3,112	9,411 (**)	0,045
Sensación si desaparece UE		8,920 (*)			28,373 (***)	
- Indiferente	1,679	6,144 (*)	5,358	1,439	3,670	4,215
- Me daría pena	1,942	8,136 (**)	6,974	2,727	12,554 (***)	15,293
Año 2001 (Año de referencia 1989)				2,819	101,856 (***)	16,762
Movilización cognitiva	-0,071	0,412	0,932	0,072	0,309	1,075
Posición de centro	0,551	4,349 (*)	1,736	-0,041	0,017	0,959
Posición de izquierda	0,896	12,220 (***)	2,449	0,365	1,470	1,441
Edad	-0,143	0,396	0,867	-0,366	1,936	0,694
Sexo	0,088	0,188	1,092	0,363	2,248	1,437
Estudios	0,343	2,739	1,409	0,047	0,038	1,048
Ocupación manual/ no manual	0,444	0,476	1,559	-0,341	0,238	0,711
Ocupación sector primario/ sector 2º o 3º	0,102	0,241	1,107	-0,035	0,021	0,966
Hábitat rural/urbano	0,288	1,239	1,333	0,426	1,936	1,531
Hábitat gran ciudad	-0,317	2,062	0,729	-0,293	1,316	0,746
Chi cuadrada						
Con el modelo base		34,200 (**)			177,222 (***)	
Grados de libertad		12			13	
Comparando modelos					143,022 (***)	
Grados de libertad					1	
Pseudo-R ²		0,061			0,254	

Significación: * p<0,05 ** p<0,01 *** p<0,001

Los dos cuadros que siguen recogen datos obtenidos en un periodo de tiempo más corto, entre 1999 y 2002, por lo que cabe suponer que los efectos temporales no serán tan relevantes como en los dos casos anteriores. El cuadro 6.1.1.c) incluye, junto a la satisfacción por el sistema español y europeo, la imagen que se tiene de la Unión. Los modelos 1 y 3 muestran una correlación negativa significativa ($p < 0,01$) entre estar satisfecho con el sistema democrático nacional y la actitud favorable a la Unión, un fenómeno que se repite en los modelos dinámicos 4 y 6 y que se analizará más adelante. Por su parte, la satisfacción con la democracia europea muestra una correlación positiva con la variable dependiente, que es más fuerte y más significativa que la de la satisfacción con el sistema español en los modelos 1 y 4 ($p < 0,001$) aunque también ésta, en los modelos 2 y 5, pierde significación. Por su parte, la imagen que se tiene de la Unión resulta ser la variable más relevante en todos los modelos, por su significación y por el cambio proporcional que supone en la variable dependiente, recogido en la columna Exp(B). La inclusión de la variable temporal mejora sólo muy levemente la chi-cuadrada del modelo transversal y mantiene idéntica la Pseudo- R^2 en todos los modelos. Ello es explicable porque, a diferencia de los dos primeros cuadros, en los que los sondeos más recientes habían sido realizados más de una década después respecto al año de referencia, en este caso sólo hay dos años de referencia entre los dos Eurobarómetros, un tiempo muy breve en el que es improbable que se produzcan cambios significativos en variables actitudinales como las que se recogen aquí.

La inclusión de las variables sociodemográficas del segundo modelo empeoran la bondad de ajuste (chi-cuadrada) y el poder explicativo (Pseudo- R^2) del primero, y lo mismo ocurre con el modelo quinto con respecto al tercero, debido a que ninguna de estas nuevas variables es estadísticamente significativa. En cambio, el último modelo, que agrega los componentes de la escala de Galtung por separado, mejora levemente la capacidad explicativa respecto al primero. En este caso, el hábitat urbano muestra una relación negativa con la variable dependiente ($p < 0,05$), es decir, es el entorno rural el que muestra una actitud más a favor de la UE, una asociación que mantiene su fuerza al incluir la variable temporal. El mejor modelo es el tercero, en el que están recogidas las variables actitudinales, la posición política, la movilización cognitiva y las variables de carácter socioeconómico y sociodemográfico de la escala de Galtung, que tienen una Pseudo- R^2 de 0,243. Sin embargo, las variables actitudinales por sí solas -modelo 1- tienen una validez predictiva sólo ligeramente peor, con una Pseudo- R^2 de 0,232.

Cuadro 6.1.1.c) Coeficientes de máxima verosimilitud para el modelo logístico midiendo la probabilidad de que una persona mantenga una actitud favorable a la UE

Variables independientes	MODELOS TRANSVERSALES			MODELOS DINAMICOS		
	B	Wald	Exp (B)	B	Wald	Exp (B)
		Modelo 1		Modelo 4		
Constante	-6,184	150,036(***)	0,002	-6,142	146,675(***)	0,002
Imagen de la Unión Europea	2,081	178,079(***)	8,009	2,093	178,873(***)	8,106
Satisfacción democ. española	-0,496	7,349 (**)	0,609	-0,486	7,053 (**)	0,615
Satisfacción democ. europea	0,923	23,502 (***)	2,516	0,908	22,693 (***)	2,480
Año 2002 (Año de referencia 2000)				-0,156	0,728	0,856
Chi cuadrada						
Con el modelo base		418,816 (***)		419,544 (***)		
Grados de libertad		3		4		
Comparando modelos				0,728		
Grados de libertad				1		
Pseudo-R ²		0,232		0,232		
		Modelo 2		Modelo 5		
Constante	-6,626	14,353 (***)	0,001	-6,665	14,459 (***)	0,001
Imagen de la Unión Europea	2,045	29,754 (***)	7,729	2,066	29,827 (***)	7,896
Satisfacción democ. española	-0,313	0,488	0,731	-0,300	0,446	0,741
Satisfacción democ. europea	0,610	1,874	1,840	0,585	1,702	1,795
Año 2002 (Año de referencia 2000)				-0,190	0,171	0,827
Movilización cognitiva	0,217	0,610	1,212	0,222	0,637	1,249
Escala de Galtung	0,135	0,653	1,145	0,148	0,748	1,159
Posición de centro	-0,369	0,218	0,692	-0,376	0,225	0,687
Posición de izquierda	-0,805	1,101	0,447	-0,832	1,156	0,435
Chi cuadrada						
Con el modelo base		66,250 (***)		66,421 (***)		
Grados de libertad		7		3		
Comparando modelos				0,171		
Grados de libertad				1		
Pseudo-R ²		0,199		0,199		
		Modelo 3		Modelo 6		
Constante	-5,983	42,768 (***)	,003	-5,715	34,102 (***)	0,003
Imagen de la Unión Europea	2,352	99,110 (***)	10,504	2,380	98,701 (***)	10,805
Satisfacción democ. española	-0,751	7,257 (**)	0,472	-0,766	7,513 (**)	0,465
Satisfacción democ. europea	0,888	9,795 (**)	2,431	0,884	9,710 (**)	2,421
Año 2002 (Año de referencia 2000)				-0,283	0,642	0,754
Movilización cognitiva	0,279	3,416	1,321	0,274	3,282	1,315
Posición de centro	-0,819	2,972	0,441	-0,827	3,014	0,437
Posición de izquierda	-0,899	3,623	0,407	-0,919	3,747	0,399
Edad	-0,336	1,355	0,715	-0,369	1,601	0,691
Sexo	0,217	0,648	1,243	0,214	0,630	1,239
Estudios	0,358	1,313	1,430	0,342	1,198	1,408
Ocupación manual/ no manual	-0,441	1,067	0,644	-0,714	1,699	0,490
Ocupación sector primario/ sector 2º o 3º	0,493	1,747	1,637	0,679	2,359	1,971
Hábitat rural/urbano	-0,870	5,893 (*)	0,419	-0,875	5,972 (*)	0,417
Hábitat gran ciudad	0,361	1,504	1,434	0,360	1,491	1,433
Chi cuadrada						
Con el modelo base		248,338 (***)		248,988 (***)		
Grados de libertad		13		14		
Comparando modelos				0,600		
Grados de libertad				1		
Pseudo-R ²		0,243		0,243		

Significación: * p<0,05 ** p<0,01 *** p<0,001

El último cuadro recoge los modelos que incluyen la consideración como europeo y la imagen que se tiene de la Unión. Al igual que en el anterior, la imagen es la variable que en mayor proporción cambia la variable dependiente y más significativa en todos los modelos. La identificación con Europa se relaciona positivamente y de forma significativa con la actitud a favor únicamente en el primer modelo, antes de la inclusión de variables sociodemográficas y socioeconómicas. De hecho, el segundo modelo empeora sensiblemente la Pseudo-R² y la chi-cuadrada, como ocurría en el análisis anterior y, en el tercer modelo, éstas vuelven a mejorar el modelo aunque sin llegar a la bondad de ajuste del primero. De nuevo, la variable temporal, que en este caso sólo tienen un año de diferencia respecto a la de referencia, no perfecciona los modelos ya que aumenta de manera casi imperceptible la chi-cuadrada.

En el primer modelo las dos variables son significativas y, en el segundo, las cuatro nuevas variables no son estadísticamente relevantes y pierde la significación la consideración como europeo. En el tercer modelo, por su parte, de nuevo se observa la correlación negativa entre hábitat urbano y actitudes hacia la Unión y con mayor significación que en el anterior análisis ($p < 0,01$) y ninguna otra variable resulta estadísticamente relevante. El mejor modelo es el primero, con una Pseudo-R² de 0,232, en el que únicamente se incluyen las variables actitudinales.

Como ya se hizo con el primer análisis de regresión logística, se comentan a continuación dos ejemplos tomados de la propia base de datos para aplicar el primer modelo del cuadro 6.1.1.d). Según este modelo, la probabilidad de tener una actitud favorable a la UE es del 0,99 (99%) cuando una persona tiene una imagen de la UE muy positiva y mantiene una identidad española y europea:

$$Pr = -7,184 + 10,317 (5) + 1,389 (2)$$

$$P (Y=1) = 1 / 1 + e^{-Pr}$$

Por otro lado, una persona que posee una imagen bastante negativa de la Unión y se considera español y europeo tiene unas posibilidades del 0,13 (13%) de tener una actitud a favor de la UE:

$$Pr = -7,184 + 10,317 (2) + 1,389 (2)$$

$$P (Y=1) = 1 / 1 + e^{-Pr}$$

Cuadro 6.1.1.d) Coeficientes de máxima verosimilitud para el modelo logístico midiendo la probabilidad de que una persona mantenga una actitud favorable a la UE

Variables independientes	MODELOS TRANSVERSALES			MODELOS DINAMICOS		
	B	Wald	Exp (B)	B	Wald	Exp (B)
		Modelo 1			Modelo 4	
Constante	-7,184	187,431(***)	0,001	-7,291	184,727(***)	0,001
Imagen de la Unión Europea	2,334	240,392(***)	10,317	2,337	240,624(***)	10,354
Consideración futura	0,328	7,600 (**)	1,389	0,334	1,093 (**)	1,190
Año 2002 (Año de referencia 2001)				0,174	1,093	1,190
Chi cuadrada						
Con el modelo base		455,795 (***)			456,890 (***)	
Grados de libertad		2			3	
Comparando modelos					1,095	
Grados de libertad					1	
Pseudo-R ²		0,232			0,232	
		Modelo 2			Modelo 5	
Constante	-5,628	8,085 (**)	0,004	-5,630	8,089 (**)	0,004
Imagen de la Unión Europea	2,727	31,154 (***)	15,440	2,738	31,272 (***)	15,455
Consideración futura	0,174	0,264	1,190	0,176	0,270	1,192
Año 2002 (Año de referencia 2001)				-0,068	0,018	0,935
Movilización cognitiva	0,351	1,438	1,420	0,349	1,418	1,417
Escala de Galtung	-0,410	3,302	0,664	-0,403	3,022	0,669
Posición de centro	-0,580	0,455	0,560	-0,587	0,464	0,556
Posición de izquierda	-1,093	1,783	0,335	-1,108	0,827	0,330
Chi cuadrada						
Con el modelo base		62,071 (***)			62,090 (***)	
Grados de libertad		6			7	
Comparando modelos					0,019	
Grados de libertad					1	
Pseudo-R ²		0,196			0,196	
		Modelo 3			Modelo 6	
Constante	-6,275	54,952 (***)	0,002	-6,289	46,359 (***)	0,002
Imagen de la Unión Europea	2,395	119,661(***)	10,972	2,395	119,641(***)	10,972
Consideración futura	0,186	1,125	1,204	0,186	1,125	1,204
Año 2002 (Año de referencia 2001)				0,013	0,001	1,013
Movilización cognitiva	0,152	1,093	1,164	0,152	1,094	1,164
Posición de centro	-0,445	1,182	0,641	-0,446	1,183	0,640
Posición de izquierda	-0,549	1,883	0,578	-0,549	1,882	0,578
Edad	-0,332	1,458	0,718	-0,331	1,441	0,718
Sexo	0,178	0,480	1,195	0,178	0,480	1,195
Estudios	0,186	0,426	1,204	0,185	0,424	1,203
Ocupación manual/ no manual	-0,001	,000	0,999	0,011	0,000	1,012
Ocupación sector primario/ sector 2º o 3º	-0,089	0,061	0,915	-0,097	0,053	0,908
Hábitat rural/urbano	-0,952	7,577 (**)	0,386	-0,951	7,537 (**)	0,386
Hábitat gran ciudad	0,472	2,903	1,603	0,471	2,888	1,602
Chi cuadrada						
Con el modelo base		224,227 (***)			224,228 (***)	
Grados de libertad		12			13	
Comparando modelos					0,001	
Grados de libertad					1	
Pseudo-R ²		0,216			0,216	

Significación: * p<0,05 ** p<0,01 *** p<0,001

La conclusión al analizar estos cuatro análisis de regresión logística es que los modelos dinámicos, cuando incluyen datos recogidos en un periodo de tiempo dilatado, tienen un mayor poder explicativo que los modelos transversales, tal y como se recogía en la hipótesis. En el caso de que dicho periodo sea corto, las variables temporales no afectan de manera significativa la forma en que las variables independientes inciden en la dependiente, por lo que estos modelos no difieren sustancialmente, ni en su chi-cuadrada ni en su Pseudo-R², de los que no incluyen estos factores.

Un comentario más en profundidad necesita analizar la relación encontrada entre la percepción de los beneficios de pertenecer a la Unión y la satisfacción con el sistema democrático: a primera vista parece que, cuando se controlan otras variables actitudinales, como la imagen que se tiene de la Unión, el grado de satisfacción con el sistema político europeo o la identificación con Europa, las personas menos satisfechas con cómo funciona el sistema en España son las que ven más positivamente la pertenencia a la Unión. Puede pensarse que se trata de un fenómeno parecido al que se ha detectado en Italia en numerosas investigaciones: los italianos no están muy satisfechos de sus sistema político, con una historia reciente plagada de corrupción, ineficiencia y crimen organizado, por lo que contemplan la UE como una estructura dentro de la que el país puede encontrar orden.⁷

En todo caso, hay que tomar esta suposición con cautela, pues el cuadro 6.1.1.a), en el que la satisfacción con la democracia española se incluye sin ninguna otra variable actitudinal y además se recogen datos de un largo periodo, la relación con la percepción de beneficios de la pertenencia a la Unión es positiva, y se mantiene positiva a lo largo de todo el periodo, desde 1989 a 2002. Puede que la correlación negativa se deba, más que a una tendencia consolidada, a un momento político concreto, puesto que el cuadro 6.1.1.c), que incluye esta variable junto a la satisfacción con el sistema democrático europeo, recoge datos entre los años 2000 y 2002, periodo en que el gobierno del Partido Popular estrechó sus vínculos internacionales con Estados Unidos, política que fue criticada por algunos sectores sociales que denunciaron un supuesto debilitamiento de las relaciones con los países miembros de la Unión a favor de EE.UU. La experiencia aportada por otras investigaciones sociales muestra que, a menudo, en este tipo de

⁷ Cinnirella, M.; "A social identity perspective on European integration", en Breakwell, G.M. y Lyons, E.; *Changing European identities*; Butterworth-Heinemann, Oxford, 1996, pp. 253-274.

preguntas los entrevistados valoran, en vez del sistema político español, como se les pide, su grado de satisfacción con la gestión de un gobierno concreto, lo que podría explicar que sean las personas más insatisfechas con el sistema político español en ese periodo las que tengan una actitud más positiva hacia la UE.

Otro hecho que conviene considerar para futuras investigaciones es que los análisis con una mayor bondad de ajuste y una Pseudo-R² más elevada son aquellos que incluyen las variables actitudinales con un componente emocional. El mejor modelo del primer cuadro, que únicamente incluye una variable actitudinal de tipo cognoscitivo, explica la mitad de lo que lo hace cualquiera de los tres modelos, que sí integran el componente afectivo como un factor relevante para estudiar la actitud a favor de la UE. De hecho, el nivel de estudios o la ocupación únicamente son significativos cuando se ponen en relación con ese componente cognoscitivo, pero no con el emocional.⁸

En cuanto a la escala de posición social de Galtung, es una variable relevante únicamente en el primer modelo. Probablemente, esto se explique porque no todos los componentes que la conforman van en el sentido esperado en esta escala: como ya se ha visto, en dos modelos la variable hábitat rural/urbano está significativa y negativamente asociada con la actitud favorable a la UE, un hecho que se puede explicar por las importantes ayudas que ha recibido en España este entorno gracias a los fondos comunitarios. También existe una asociación negativa, en el primer análisis de regresión, con la variable ocupación manual/no manual, que probablemente se pueda explicar por las ayudas recibidas en el sector agrícola y pesquero. Además, aunque no sean significativas en ningún caso, las variables de edad –que diferenciaba a las personas entre 30 y 64 años del resto- y el hábitat de gran ciudad muestran coeficientes B negativos, es decir, una asociación negativa con la variable dependiente. En el caso de la edad, varios estudios han mostrado que los jóvenes tienden a tener una actitud más positiva hacia la UE que el resto de la población y a sentirse más europeístas, por lo que puede que, el hecho de que este colectivo puntúe 0 en la variable edad, explique en parte la relación negativa que tiene con la variable dependiente. Por todo ello, no resulta

⁸ La relación entre el nivel educativo y la actitud favorable a la Unión, medida esta última con la misma variable que se utiliza en esta investigación, ha sido comprobada en otras ocasiones, pero en estas investigaciones únicamente se han incluido en el análisis factores sociodemográficos y socioeconómicos, sin tener en cuenta otras variables actitudinales (*cf.* Cautrés, B.; “Les attitudes vis à vis de l’Europe”, en Bréchon, P. y Cautrés, B. (dir.); *Les enquêtes Eurobaromètres. Analyse comparée des dones socio-politiques*; ed. L’Harmattan, París, 1998, pp. 91-114).

extraño que la escala de Galtung no resulte significativa en muchos casos, dado las tendencias contradictorias entre varios de sus componentes. Hay que tener en cuenta, además, que la muestra queda sensiblemente reducida en los modelos que incorporan esta escala, debido al alto porcentaje de valores perdidos en la variable que pregunta sobre los ingresos.

A la vista de estos análisis, se confirma la hipótesis de que la actitud favorable a la Unión se difunde a lo largo del tiempo por toda la sociedad. La suposición de que dicha difusión parte del centro social hacia la periferia –definidos ambos según el índice de posición de Galtung- sólo se ve confirmado en el primer análisis, en que la escala de Galtung está positiva y significativamente relacionada con la variable dependiente. Sin embargo, sería necesario realizar investigaciones con muestras representativas que, efectivamente, respondan a todos los componentes de la escala de Galtung para comprobar cuál es su poder explicativo en estas circunstancias. Por último, las variables actitudinales muestran una mayor asociación con la actitud hacia la UE que otro tipo de variables sociodemográficas y socioeconómicas y, dentro de ellas, las que tienen un componente emocional resultan más importantes que las que tienen uno cognoscitivo.

6.1.2. Identificación con Europa

Los siguientes análisis de regresión tienen como variable dependiente la consideración del entrevistado, su identidad territorial. Desgraciadamente, como se comentó en el capítulo de metodología, esta pregunta no se recoge en 1989, donde la formulación es distinta y tiene menos categorías, por lo que sólo se ha podido analizar en tres Eurobarómetros, de 1999, 2001 y 2002. Al igual que sucediera en el análisis de regresión logística, las variables ordinales de satisfacción con el sistema democrático europeo y nacional y la imagen de la Unión se han empleado como variables continuas.

El cuadro 6.1.2.a) incluye la pregunta sobre si España se ha beneficiado o no de su pertenencia a la Unión (que se utilizó como variable dependiente en los análisis anteriores) y la satisfacción con la democracia española y la europea. El primer modelo explica poca varianza, aunque las tres variables son significativas ($p < 0,001$): el

considerarse europeo está relacionado positivamente con las actitudes favorables a la Unión y con estar satisfecho con el funcionamiento del sistema europeo, pero negativamente con la satisfacción con la democracia nacional, que es precisamente quien tiene una relación más fuerte (-0,166***). Este comportamiento de las variables sobre la satisfacción es similar al que se encontró en el análisis de regresión logística del cuadro 6.1.1.c) que abarcaba un periodo temporal similar. Aunque en el anterior análisis se estudiaba la relación de la satisfacción con la democracia nacional con el hecho de tener una actitud positiva hacia la UE y en este caso se habla de la identidad europea, puede que operen mecanismos similares que expliquen esta asociación negativa entre ambas variables: las personas menos satisfechas en ese periodo con el sistema español se sienten, por contraste, más europeístas, mientras que quienes están satisfechas con el gobierno tienen una identidad predominantemente nacional. Desgraciadamente, no se poseen datos de Eurobarómetros más antiguos con la misma codificación de la variable dependiente para comprobar, como ocurriera en el análisis de regresión logística, que cuando se amplía el periodo estudiado la asociación negativa se transforma en positiva porque se trata de un fenómeno coyuntural.

La inclusión de variables sociodemográficas y socioeconómicas aumenta la R^2 (0,068), incrementa la fuerza de las tendencias observadas en la satisfacción con el sistema democrático europeo y nacional, pero pierden algo de significación, y las actitudes hacia la UE dejan de ser significativas. El tercer modelo casi duplica la capacidad explicativa del análisis (R^2 : 0,115): las tres variables del primer modelo tienen una mayor significación que en el anterior modelo y la percepción de los beneficios vuelve a ser significativa. Además, dos variables sociodemográficas muestran una correlación positiva con considerarse europeo: la movilización cognitiva y, sobre todo, los estudios (0,203***). Por último, los grandes núcleos de población muestran una correlación negativa con la variable dependiente. Algunos investigadores españoles han mostrado con anterioridad que los habitantes de los grandes núcleos tienden más que el resto a sentirse españoles, mientras que los residentes en municipios menores tienden a identificarse con la región y la provincia.⁹ Puede suponerse que, dado que los territorios menores del ámbito estatal no se incluyen en la pregunta sobre la consideración europea, al menos una parte de los entrevistados que quisieran nombrar

⁹ Jiménez Blanco, J., García Ferrando, M., López Aranguren, E. y Beltrán, M.; *La conciencia regional en España*; CIS, Madrid, 1977.

estos vínculos habrán decidido no responder, mientras que las personas que viven en grandes núcleos sí habrán tendido a contestar, identificándose con la nación, lo que explicaría la correlación negativa de este tipo de hábitat con la variable dependiente.

Los modelos dinámicos mantienen las variables significativas de los modelos transversales, pero además mejoran la varianza explicada en el quinto y sexto modelo, mientras que el cuarto modelo mantiene prácticamente igual la R^2 y la ajustada. La única diferencia significativa es que, a diferencia del modelo 2, el quinto muestra la variable sobre la percepción de beneficios como relacionada positivamente con la consideración de europeo. La variable temporal es relevante cuando se incluyen variables sociodemográficas, con una relación positiva más fuerte en el quinto modelo que en el sexto. La educación, la movilización cognitiva y el hábitat de gran ciudad mantienen las pautas ya vistas en los modelos estáticos. El mejor modelo es el sexto, R^2 ajustada: 0,104, que incluye todas las variables objeto de estudio: actitudinales, temporales, socioeconómicas y sociodemográficas.

Cuadro 6.1.2.a) Modelos transversales y dinámicos. Coeficientes de regresión para diferentes modelos de efectos fijos sobre la identificación con la Unión

Variables independientes	MODELOS TRANSVERSALES				MODELOS DINAMICOS	
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Constante	1,779 (***)	1,492 (***)	1,602 (***)	1,761 (***)	1,533 (***)	1,497 (***)
Beneficio para España	0,118 (***)	0,124	0,122 (**)	0,117 (***)	0,124 (*)	0,120 (**)
Satisfacción democracia española	-0,166 (***)	-0,217 (**)	-0,191 (***)	-0,170 (***)	-0,258 (**)	-0,195 (***)
Satisfacción democracia europea	0,137 (***)	0,206 (*)	0,167 (**)	0,138 (***)	0,214 (**)	0,163 (**)
Año 2002 (Año de referencia 1999)				0,036	0,199 (**)	0,094 (*)
Movilización cognitiva		0,029	0,092 (*)		0,023	0,093 (*)
Escala de Galtung		0,089			0,056	
Posición de centro		0,062	0,030		0,030	0,020
Posición de izquierda		0,027	0,076		-0,008	0,065
Edad			0,036			0,038
Sexo			0,044			0,049
Estudios			0,203 (***)			0,202 (***)
Ocupación manual/ no manual			-0,019			-0,077
Ocupación sector primario/ sector 2º o 3º			0,043			0,126
Hábitat rural/urbano			0,031			0,031
Hábitat gran ciudad			-0,088 (*)			-0,087 (*)
R²	0,032	0,068	0,115	0,033	0,105	0,121
R² corregida	0,029	0,040	0,099	0,030	0,074	0,104
F del modelo	14,244 (***)	2,473 (*)	7,191 (***)	11,224 (***)	3,464 (**)	7,045 (***)

Significación: * p<0,05 ** p<0,01 *** p<0,001

El cuadro 6.1.2.b) muestra la regresión incluyendo las variables sobre la imagen que se tiene de la Unión y la percepción de beneficios para el país. Este análisis es interesante porque es el único en que ninguna de las variables actitudinales son significativas cuando se incluyen factores sociodemográficos. El modelo primero, que las incluye únicamente a ellas, muestra una correlación positiva y significativa ($p < 0,001$) de ambas con la consideración europea: tener una imagen positiva de la Unión y considerar que el país se ha beneficiado de pertenecer a la Unión está relacionado con sentirse europeo. Sin embargo, la R^2 es muy baja, no llega a explicar el 4% de la varianza. La inclusión de variables sociodemográficas aumenta el coeficiente de determinación pero no el ajustado: ambas variables actitudinales pierden importancia y la única variable relevante es la posición social de Galtung: las personas que puntúan más alto en dicha escala tienden a identificarse como europeos (0,169**). El último modelo transversal mejora sensiblemente la capacidad explicativa (R^2 ajustada 0,102): en él, la movilización cognitiva (0,094**) y, sobre todo, el nivel educativo (0,214***) son las variables significativas y relacionadas positivamente con la consideración europea.

El análisis dinámico no aumenta la varianza explicada y mantiene la relevancia de las mismas variables de los modelos transversales, un hecho poco sorprendente si se tiene en cuenta que entre las dos encuestas incluidas en el análisis sólo ha transcurrido un año. Sin embargo, saca a relucir una tercera variable, socioeconómica, relevante en el sexto modelo: la ocupación no manual se relaciona positivamente con la variable dependiente (0,115*). Los mejores modelos son el tercero y el sexto, que incluyen todas las variables y explican algo más del 10% de la varianza.

Cuadro 6.1.2.b) Modelos transversales y dinámicos. Coeficientes de regresión para diferentes modelos de efectos fijos sobre la identificación con la Unión

Variables independientes	MODELOS TRANSVERSALES			MODELOS DINAMICOS		
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Constante	1,352	1,733 (***)	1,350 (***)	1,355 (***)	1,733 (***)	1,385 (***)
Imagen UE	0,112 (***)	-0,007	0,064	0,112 (***)	-0,014	0,064
Beneficio para España	0,113 (***)	0,007	0,063	0,113 (***)	0,007	0,063
Año 2002 (Año de referencia 2001)				-0,004	0,056	-0,024
Movilización cognitiva		0,105	0,094 (**)		0,101	0,094 (**)
Escala de Galtung		0,169 (**)			0,159 (*)	
Posición de centro		0,067	0,083		0,070	0,083
Posición de izquierda		-0,006	0,057		-0,001	0,056
Edad			0,040			0,038
Sexo			0,023			0,023
Estudios			0,214 (***)			0,214 (***)
Ocupación manual/ no manual			0,099			0,115 (*)
Ocupación sector primario/ sector 2º o 3º			-0,011			-0,033
Hábitat rural/urbano			0,030			0,030
Hábitat gran ciudad			0,004			0,004
R²	0,038	0,047	0,115	0,038	0,050	0,115
R² corregida	0,037	0,024	0,102	0,036	0,023	0,101
F del modelo	29,962 (***)	2,018	8,655 (***)	19,970 (***)	1,837	8,007 (***)

Significación: * p<0,05 ** p<0,01 *** p<0,001

A la vista de estos cuadros, cabe llegar a una serie de conclusiones. En primer lugar, el análisis de la identificación con Europa es poco fructífero con las variables sociodemográficas y socioeconómicas “clásicas”, ya que en todos los modelos se ha explicado, como máximo, el 10% de la varianza. Es cierto que estos factores mejoran la R² pero, por sí solos, son insuficientes para conseguir explicar un alto porcentaje de varianza, incluso aunque se añadan algunas variables actitudinales. Las variables actitudinales de carácter cognitivo, como la satisfacción con los sistemas democráticos nacional y europeo, explican bastante peor la identificación con Europa que la actitud a favor de la UE. La propia variable de actitud a favor de la UE es significativa en los dos análisis de regresión lineal pero no en todos los modelos. De hecho, las identificaciones sociales son conceptos mucho más ricos y complejos que las actitudes hacia un objeto político o hacia una categoría social. La identificación con Europa implica el compromiso del *self* y el aceptar la noción de un colectivo social europeos, es decir, la identidad europea tiene consecuencias para el propio autoconcepto del sujeto y, por tanto, es más profunda que la adopción de ciertas actitudes.¹⁰

¹⁰ Cinnirella, M.; *op. cit.*

Por ello resulta inapropiado utilizar las variables clásicas que se emplean para investigar actitudes y opiniones. La inclusión de variables más relacionadas con las identificaciones, como la cercanía a los ciudadanos europeos, el orgullo de ser europeo o el grado de ligadura hacia la Unión, son factores que, probablemente, predicen mejor la identidad europea. Desgraciadamente, estas variables no se encuentran juntas en un único Eurobarómetro: así, por ejemplo, el grado en que los ciudadanos europeos se sienten ligados a su localidad, región, país y Europa se recoge en el EB 58.1; el grado de cercanía hacia diversos colectivos, incluyendo los habitantes de la Unión, se pregunta en el EB 57.2; el sentimiento de orgullo europeo se incluye en el EB 57.1. Sería deseable conseguir la información sobre todos estos diversos aspectos relacionados con la identificación en un único sondeo. Como ya se comentó en el capítulo metodológico, en el cuestionario empleado en esta investigación se han incluido todas estas preguntas y algunas más que también se relacionan con esta variable.

Como ejemplo de lo fructífero que podría resultar este análisis, se muestran las correlaciones entre tres variables que aparecen en el EB 57.1 (2001) y que se relacionan con aspectos emocionales de las actitudes hacia la Unión: el sentirse orgulloso de pertenecer a ella –con las categorías muy orgulloso, bastante, poco o nada orgulloso-, la pena si desaparece la Unión y la consideración como europeo (los datos son para la muestra española). Se puede observar que existe una relación positiva moderadamente fuerte y muy significativa entre los tres aspectos, especialmente entre sentirse orgulloso de ser europeo y sentir pena si desaparece la UE.

Tabla 6.1.2.1. Correlaciones entre variables relacionadas con las actitudes hacia la UE

	Pena si desaparece UE	Consideración como europeo	Orgullo europeo
Pena si desaparece UE	-	0,275**	0,308**
Consideración como europeo		-	0,255**
Orgullo europeo			-

Rho de Spearman

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral)

Fuente: Eurobarómetro 57.1 (2001)

Dejando aparte el diseño de los cuestionarios de los Eurobarómetros, se puede realizar una crítica de carácter teórico por emplear, para medir la identidad europea, una variable en la que ésta se mezcla con la identidad nacional. Muchos académicos han criticado esta forma de preguntar porque ambas identidades tienen una naturaleza

diferente, con diferentes significados y que están en niveles de identificación distintos. Por ejemplo, los investigadores que forman parte del proyecto comunitario EURONAT para el estudio de las representaciones de Europa en los países miembros, han encontrado que la identificación con la nación se basa principalmente en elementos culturales y con Europa en elementos instrumentales, por lo que se perciben como realidades de diferentes niveles.¹¹

Volviendo a los análisis de regresión, el índice de movilización cognitiva muestra una relación positiva con considerarse europeo, cuando se controlan otras variables sociodemográficas y socioeconómicas como la edad, el sexo o el nivel de estudios, pero no se encontró dicha asociación con la actitud a favor de la UE. Parece confirmarse –al menos en parte, dado que en el análisis de regresión logística no ha sido relevante- la hipótesis de Inglehart según la cual las personas con más habilidades políticas ven a la Unión como más familiar, menos amenazante y ello facilita la identificación con ella, aunque no parece influir en la actitud positiva hacia ella cuando se controlan otras variables. El nivel educativo es, sin embargo, la variable más relevante por su fuerza y significación y aparece en los dos análisis, lo que vuelve a confirmar lo que numerosos estudios han comprobado ya: la educación es uno de los factores sociodemográficos más relevantes para explicar las identificaciones con diferentes territorios.

La escala de Galtung es, como con la variable dependiente anterior, significativa en uno de los análisis, el recogido en el cuadro 6.1.2.b) y en el sentido esperado por la hipótesis: las personas que ocupan posiciones centrales en la estructura social tienden a considerarse europeos más frecuentemente que los de la periferia social. Desafortunadamente, el corto periodo de tiempo entre los diferentes Eurobarómetros hace que el efecto del análisis temporal sea menor que en el estudio de las actitudes hacia la UE, pero incluso así, un breve plazo como es tres años muestra ya una mejora en la varianza explicada cuando se incorporan las variables temporales en el cuadro 6.1.2.b). Por tanto, también en este caso se confirma la hipótesis de la difusión paulatina de una identificación con Europa desde posiciones centrales hacia la periferia: la escala de Galtung es significativa en un modelo y, en todo caso, el nivel educativo – un factor

¹¹ Ruiz Jiménez, A.M. *et al*; “European and National Identities in EU’s Old and New Member States: Ethnic, Civic, Instrumental and Symbolic Components”, *EIOP*, 29-7-2004, pp. 19 y ss.

indispensable en la sociedad del conocimiento para ocupar posiciones privilegiadas en la estructura social- es una variable correlacionada positivamente en ambos análisis con la consideración como europeo.¹²

¹² Esta relación entre el nivel educativo y la identificación con Europa en la población española la ha encontrado también Ruiz Jiménez en su análisis del EB 57.2 (Ruiz Jiménez, A.; “National and European identities of Spanish citizens. A quantitative study of survey research”, EURONAT Project, mayo 2003). También se ha confirmado dicha relación en el resto de países comunitarios (*cf.* Dargent, C.; “Citoyenneté européenne: la concurrence des identités territoriales et sociales; en Cautrès, B. y Reynié, D.(dir.); *L’opinion européenne*; Presses de Sciences Po, París, 2000, pp. 47-70).

6.2. LA INFLUENCIA INTERPERSONAL A TRAVÉS DE LAS REDES PERSONALES: IDENTIFICACIONES Y ACTITUDES HACIA LA UE

6.2.1. Descripción de las dos redes

La segunda perspectiva de esta investigación enfoca su atención en cómo se distribuyen en una determinada población las actitudes hacia la Unión y la identificación con la UE en un momento concreto del tiempo. Se quiere contrastar la hipótesis de que las actitudes mantenidas y la identificación desarrollada por las personas son influidas por su red personal, es decir, la influencia interpersonal es un factor relevante para estudiar estos fenómenos. Más concretamente, se supone que las personas que están más familiarizadas con la Unión y más informadas sobre ella son las que más favorables se muestran al proyecto europeo y se identifican más a menudo como europeos, personas a las que se clasificarán como “expertos prácticos” y “expertos teóricos”. También se considera que las personas que ocupan posiciones centrales en la red de discusión política tienen una actitud más positiva hacia la UE y puntuaciones altas en las escalas de experto práctico y teórico, precisamente porque las personas que consiguen puntuaciones elevadas en las medidas reticulares son también las personas que ocupan las posiciones más altas en la escala de Galtung. Todas estas hipótesis se irán desgranando más detenidamente en cada epígrafe, a medida que se vayan estudiando diversos aspectos de las redes.

En la tabla 6.2.1.1. se recogen, a título meramente informativo, algunas características de las personas entrevistadas. Hay un leve predominio de los varones, especialmente en la red primera. Los casados son amplia mayoría en ambas redes y más de la mitad de los entrevistados tiene, como mínimo, estudios universitarios de grado medio, tendencia más acusada en la red primera, donde casi el 40% son universitarios de grado superior y un 11% son doctores. En cuanto a las ocupaciones, las amas de casa, estudiantes y desempleados tienen una escasa representación, mientras que las personas que trabajan por cuenta ajena en tareas de ejecutivo medio/profesor/gerente, etc. tienen un fuerte peso, especialmente en la red primera, donde más de la mitad de los

entrevistados pertenecen a esta categoría –como se verá más adelante, en esta red muchas de las relaciones nombradas son con compañeros de trabajo-. El grupo de edad más numeroso tiene edades intermedias, aunque la población de mayor edad tiene una mayor presencia en la primera red que en la segunda. Los mayores de 65 años forman un grupo minoritario, especialmente en la red segunda, donde sólo existe un caso. Por último, salvo una excepción, todos los entrevistados residen en núcleos urbanos y la mayoría de ellos en la capital de provincia, especialmente en la red primera.

Tabla 6.2.1.1. Características sociodemográficas de los entrevistados

	Red 1	Red 2	Total
Sexo			
Varón	32 (61,5%)	29 (51,8%)	61 (56,5%)
Mujer	20 (38,5%)	27 (48,2%)	47 (43,5%)
TOTAL	100%	100%	100%
Estado civil			
Casado	42 (80,7%)	44 (78,6%)	86 (79,7%)
Soltero	10 (19,3%)	5 (9%)	15 (14%)
Divorciado/separado		4 (7,2%)	4 (3,7%)
Viudo		3 (5,4%)	3 (2,8%)
TOTAL	100%	100%	100%
Nivel de estudios			
Primaria incompleta/sin estudios	1 (1,9%)		1 (0,9%)
Primaria	1 (1,9%)	2 (3,6%)	3 (2,8%)
EGB/Secundaria obligatoria /FP primer grado	4 (7,7%)	7 (12,5%)	11 (10,2%)
Bachillerato/COU/secundaria no obligatoria/ FP segundo grado	7 (13,5%)	17 (30,4%)	24 (22,2%)
Estudios universitarios de grado medio	10 (19,2%)	15 (26,8%)	25 (23,1%)
Estudios universitarios de grado superior	20 (38,5%)	13 (23,2%)	33 (30,6%)
Tercer ciclo	6 (11,5%)	2 (3,6%)	8 (7,4%)
Sigue estudiando	3 (5,8%)		3 (2,8%)
TOTAL	100%	100%	100%
Ocupación			
Ama de casa	1 (1,9%)	4 (7,1%)	5 (4,6%)
Estudiante	3 (5,8%)		3 (2,8%)
Desempleado	1 (1,9%)		1 (0,9%)
Jubilado o de baja por enfermedad crónica	5 (9,6%)	11 (19,6%)	16 (14,8%)
Cuenta propia- agricultor/ganadero		1 (1,8%)	1 (0,9%)
Cuenta propia-profesionales	2 (3,8%)	1 (1,8%)	3 (2,8%)
Cuenta propia-propietarios de tiendas, talleres, autónomos	1 (1,9%)	1 (1,8%)	2 (1,9%)
Cuenta propia- propietario de un negocio o empresa	2 (3,8%)	5 (8,9%)	7 (6,5%)
Cuenta ajena- profesionales empleados		3 (5,4%)	3 (2,8%)
Cuenta ajena-alto ejecutivo/directivo	1 (1,9%)	1 (1,8%)	2 (1,9%)
Cuenta ajena-ejecutivo medio, gerente, profesor, técnico	27 (51,9%)	19 (33,9%)	46 (42,6%)
Cuenta ajena-empleados de oficina	7 (13,5%)	7 (12,5%)	14 (13%)
Cuenta ajena- empleados trabajando en empresas de servicios pero no en oficina	2 (3,8%)	3 (5,4%)	5 (4,6%)
TOTAL	100%	100%	100%
Edad			
15-24 años	2 (3,8%)		2 (1,9%)
25-34 años	4 (7,7%)	1 (1,8%)	5 (4,6%)
35-44 años	16 (30,8%)	13 (23,4%)	29 (26,9%)
45-54 años	10 (19,2%)	25 (44,6%)	35 (32,4%)
55-64 años	16 (30,8%)	16 (28,6%)	32 (29,6%)
Más de 65 años	4 (7,7%)	1 (1,8%)	5 (4,6%)
TOTAL	100%	100%	100%
Residencia en gran núcleo de población			
No	3 (5,8%)	9 (16,1%)	12 (11,1%)
Sí	49 (94,2%)	47 (83,1%)	96 (88,9%)
TOTAL	100%	100%	100%

Como se puede observar en la tabla 6.2.1.2., el tamaño de la red personal más frecuente oscila entre 5 y 9 personas, el tamaño mínimo es dos personas mencionadas y el máximo es 13 (por motivos metodológicos que se explicaron en el capítulo anterior). Existen algunas diferencias entre ambas redes, pues la primera tiende a nombrar menos personas que la segunda: así, aunque hay más redes de siete personas en la primera que en la segunda (12,5% frente a 5,77%), hay más de nueve personas en esta última (17,31% frente a 5,36%), manteniéndose en porcentajes parecidos las redes más pequeñas o más grandes, con la excepción de que en la red segunda no existe ninguna red personal con doce personas mencionadas y en la primera hay cuatro.

Tabla 6.2.1.2. Tamaño de las redes personales

Número de personas nombradas	Red 1 Número	Red 1 %	Red 2 Número	Red 2 %	Total Número	Total %
2	1	1,79	1	1,92	2	1,85
3	1	1,79	3	5,77	4	3,70
4	4	7,14	4	7,69	8	7,41
5	7	12,50	5	9,62	12	11,11
6	9	16,07	9	17,31	18	16,67
7	7	12,50	3	5,77	10	9,26
8	9	16,07	10	19,23	19	17,59
9	3	5,36	9	17,31	12	11,11
10	6	10,71	5	9,62	11	10,19
11	2	3,57	2	3,85	4	3,70
12	4	7,14	0	0,00	4	3,70
13	3	5,36	1	1,92	4	3,70
TOTAL	52	100	56	100	108	100

En total, se han nombrado 800 relaciones (373 en la red primera y 427 en la segunda), aunque se ha conseguido información directa de 332 (175 y 157, respectivamente), que es precisamente el número total de lazos entre todos los entrevistados en cada red. Ello se debe a que, por una parte, algunas personas no fueron

entrevistadas por vivir fuera de Málaga o porque se negaron a ello y, por otra, a que no se contactó con las personas mencionadas por primera vez en la zona de tercer orden.

En la mayoría de los casos, los individuos son mencionados tanto en la red de personas más íntimas de *ego* como en la de discusión política: de las 800 relaciones mencionadas, 674 incluyen hablar de política y, de ellas, 245 únicamente se han mencionado en el generador de política y 429 están, también, en al menos uno de los tres generadores de la red íntima. Se encuentra una diferencia en la solicitud de ayuda por parte de los miembros de las dos redes: en la primera red, al 60% de las relaciones se les cuenta un problema grave, en la red segunda sólo al 44%; pedir consejo tiene porcentajes idénticos en ambas redes (48%), mientras que se pide más dinero en la red 1 que en la 2, aunque en ambas son una minorías las relaciones que se nombran en este generador (26% frente a 20%). Se ha creado un índice, a partir de la suma de apariciones en cada uno de estos tres generadores, calificado índice de “polivalencia de contenidos”, que puede adoptar los valores 1, 2 o 3 según si aparece una relación en uno o más de los tres generadores de la red íntima. Las figuras 6.2.1.1.a), b), c) y d) y 6.2.1.2.a), b), c) y d) muestran las redes de cada generador de nombre: las líneas azules representan relaciones recíprocas, en las que ambos actores se han nombrado, mientras que las líneas negras incluyen una flecha que señala la dirección de la relación.

Los roles se han agrupado en cinco grandes categorías: roles familiares, de amistad, de compañeros de trabajo y/o estudios, de vecindad y otro tipo de relaciones (participación en actividades organizadas, asociaciones, partidos, sindicatos, etc.). También aquí se observan algunas diferencias interesantes: el número de relaciones de amistad es mayor en la red segunda que en la primera (58% frente a 46%), mientras que ocurre lo contrario en las relaciones familiares (39% frente a 54%). Sin embargo, lo más destacable es la categoría de compañeros de trabajo y/o estudios, que es sensiblemente mayor en la red primera: casi un 59% de las relaciones frente a un 17%. Aunque numéricamente son menos relevantes, también hay que comentar que los porcentajes de relaciones vecinales en la red 2 duplican a los de la red 1 (casi 13% frente a 5%), así como los otros tipos de relaciones (15% y 7%, respectivamente). El tipo de roles que une a *ego* con *alter* puede tener efectos sobre la influencia que ejerce el segundo sobre el primero, como se verá más adelante.

FIGURA 6.2.1.1.a) Red 1- Generador de nombre "Pedir consejo"

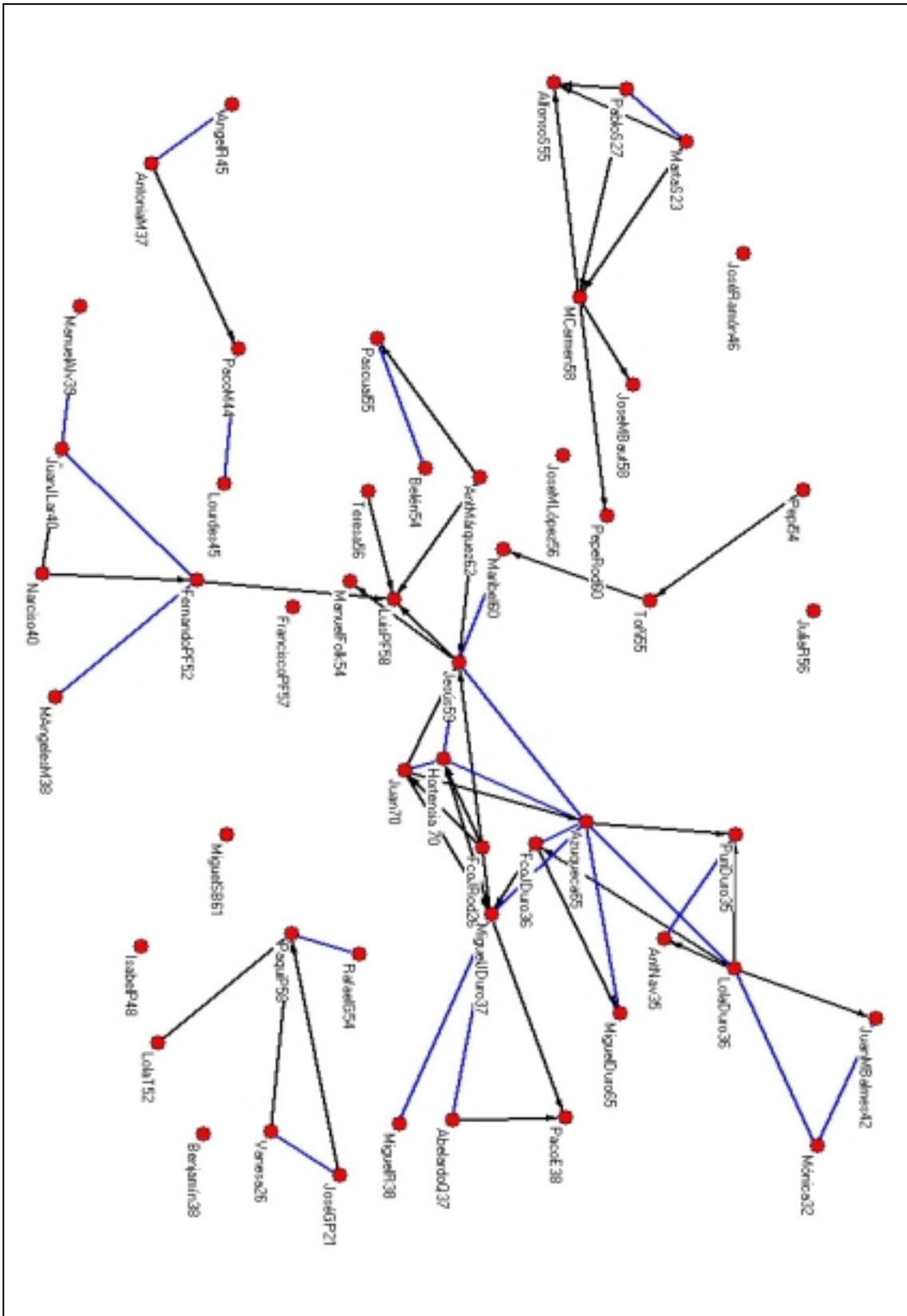


FIGURA 6.2.1.1.b) Red 1- Generador de nombre "Contar problema"

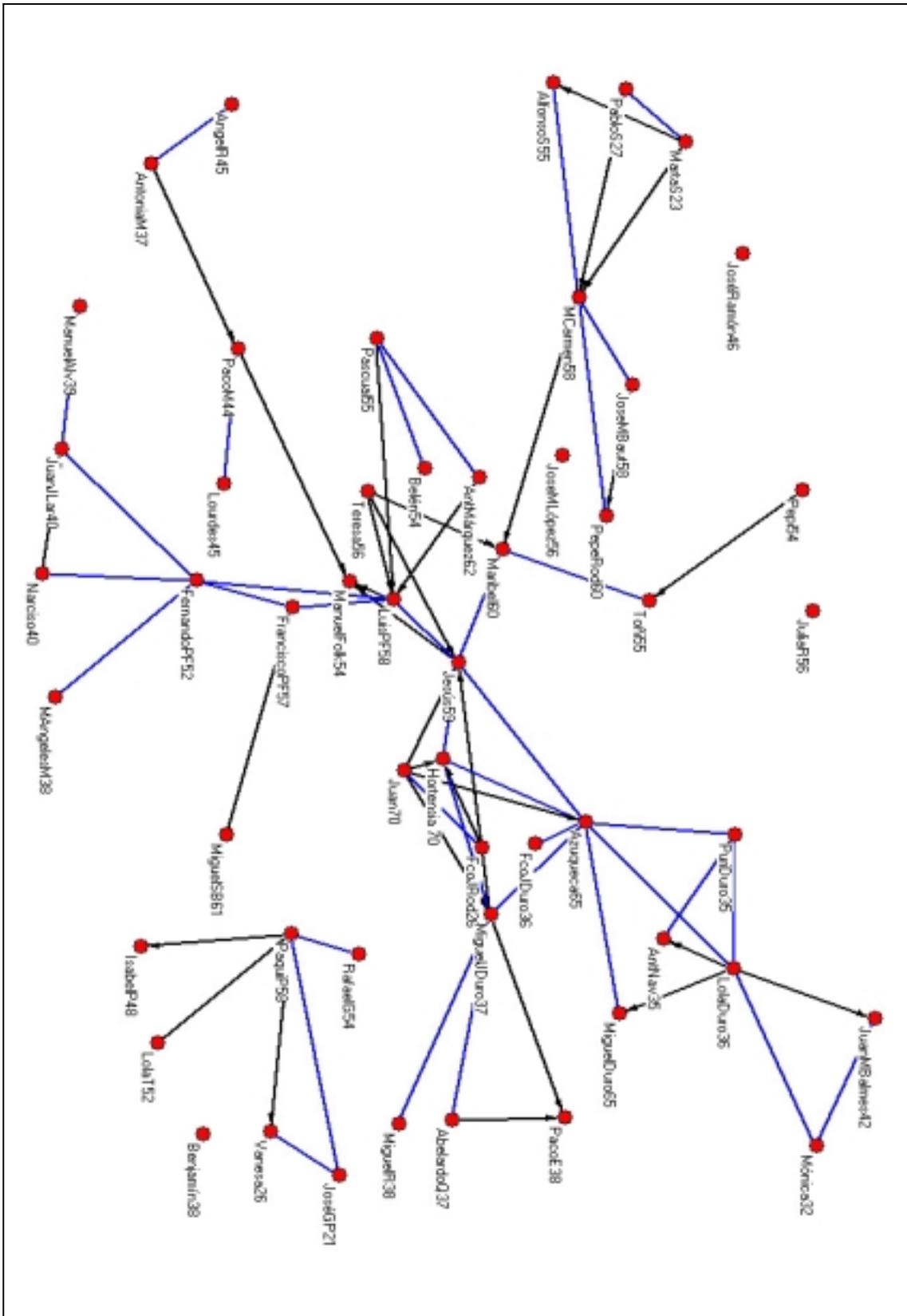


FIGURA 6.2.1.1.c) Red 1- Generador de nombre “Pedir prestado dinero”

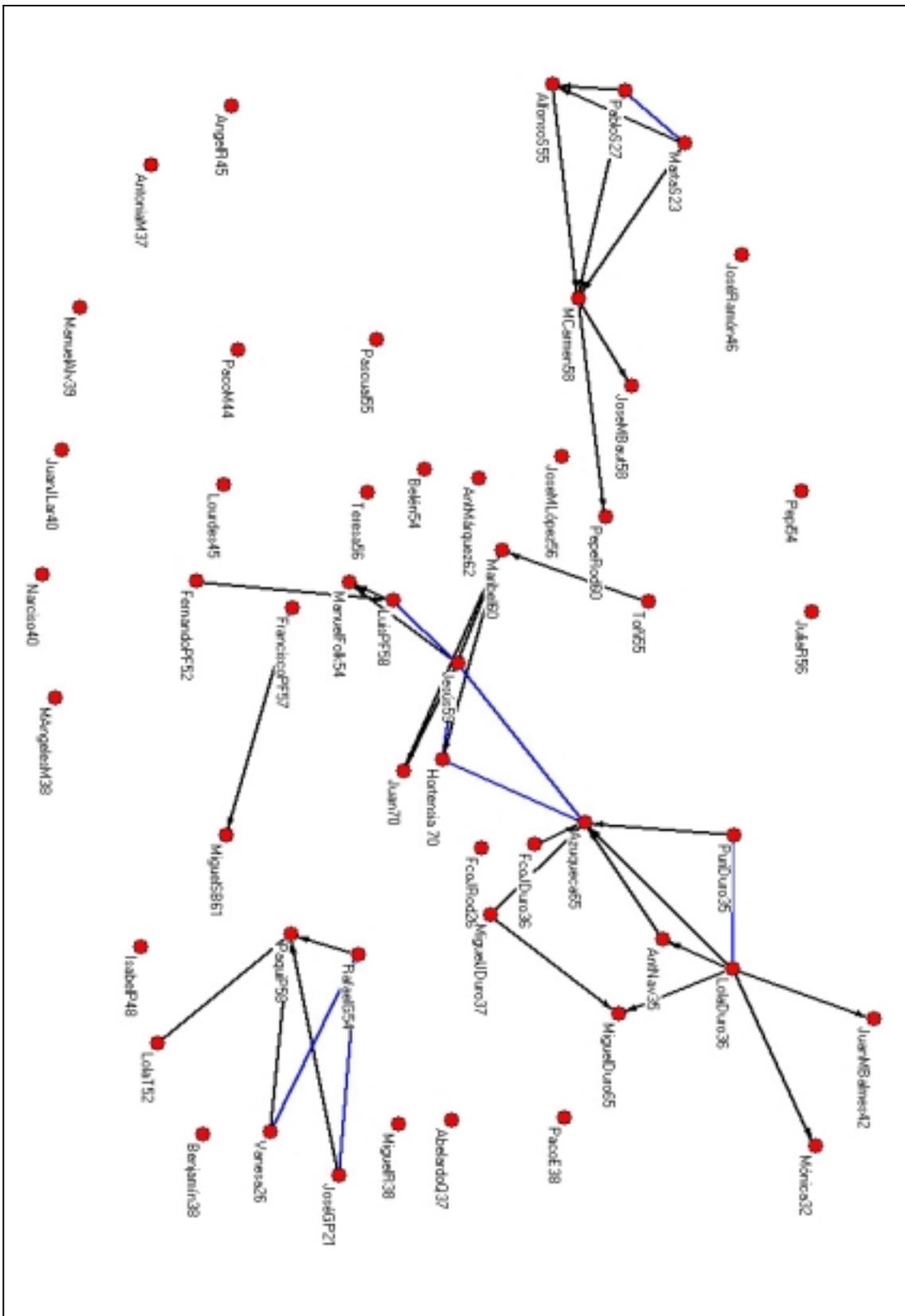


FIGURA 6.2.1.1.d) Red 1- Generador de nombre “Hablar de política”

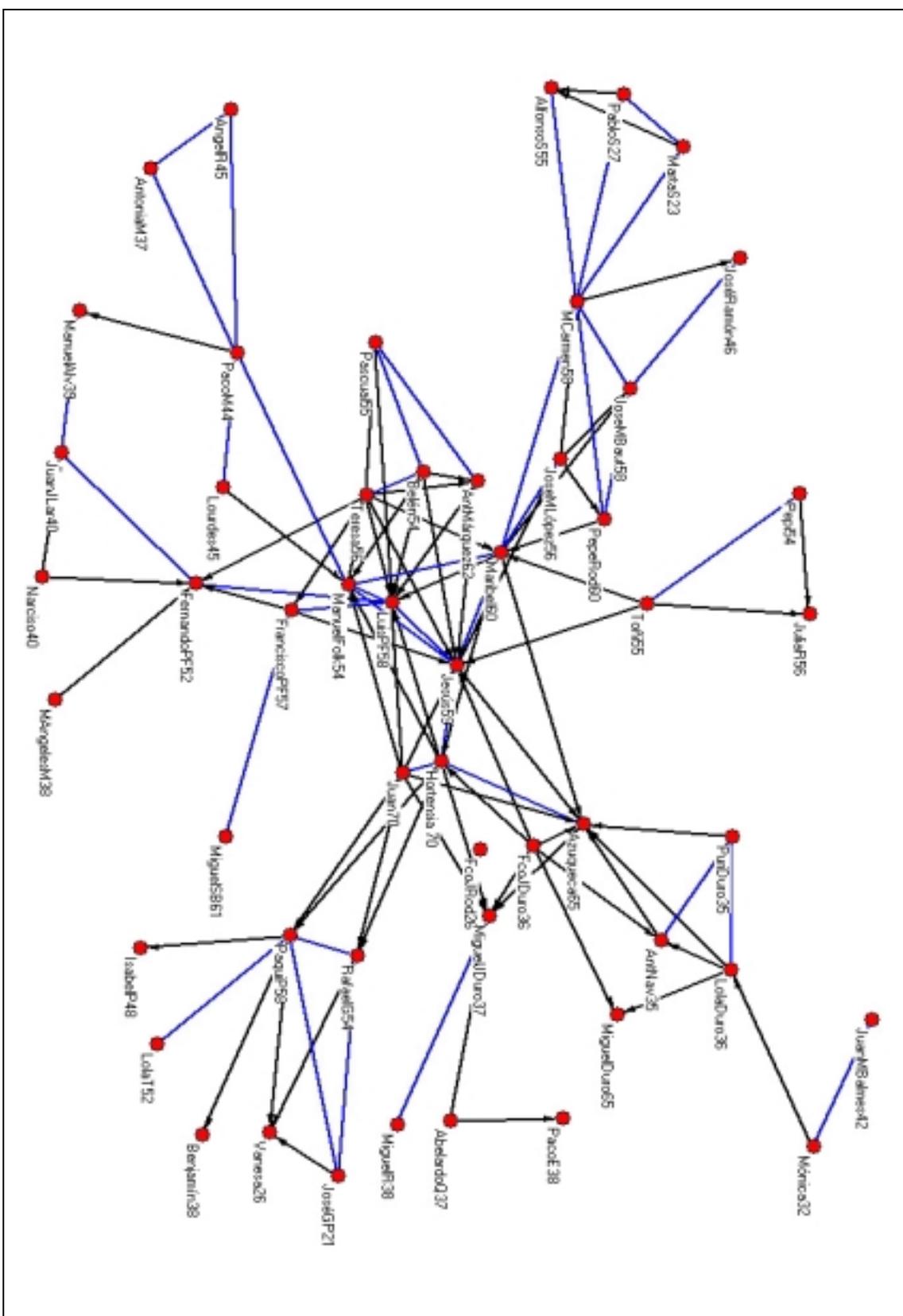


FIGURA 6.2.1.2.b) Red 2- Generador de nombre “Contar problema”

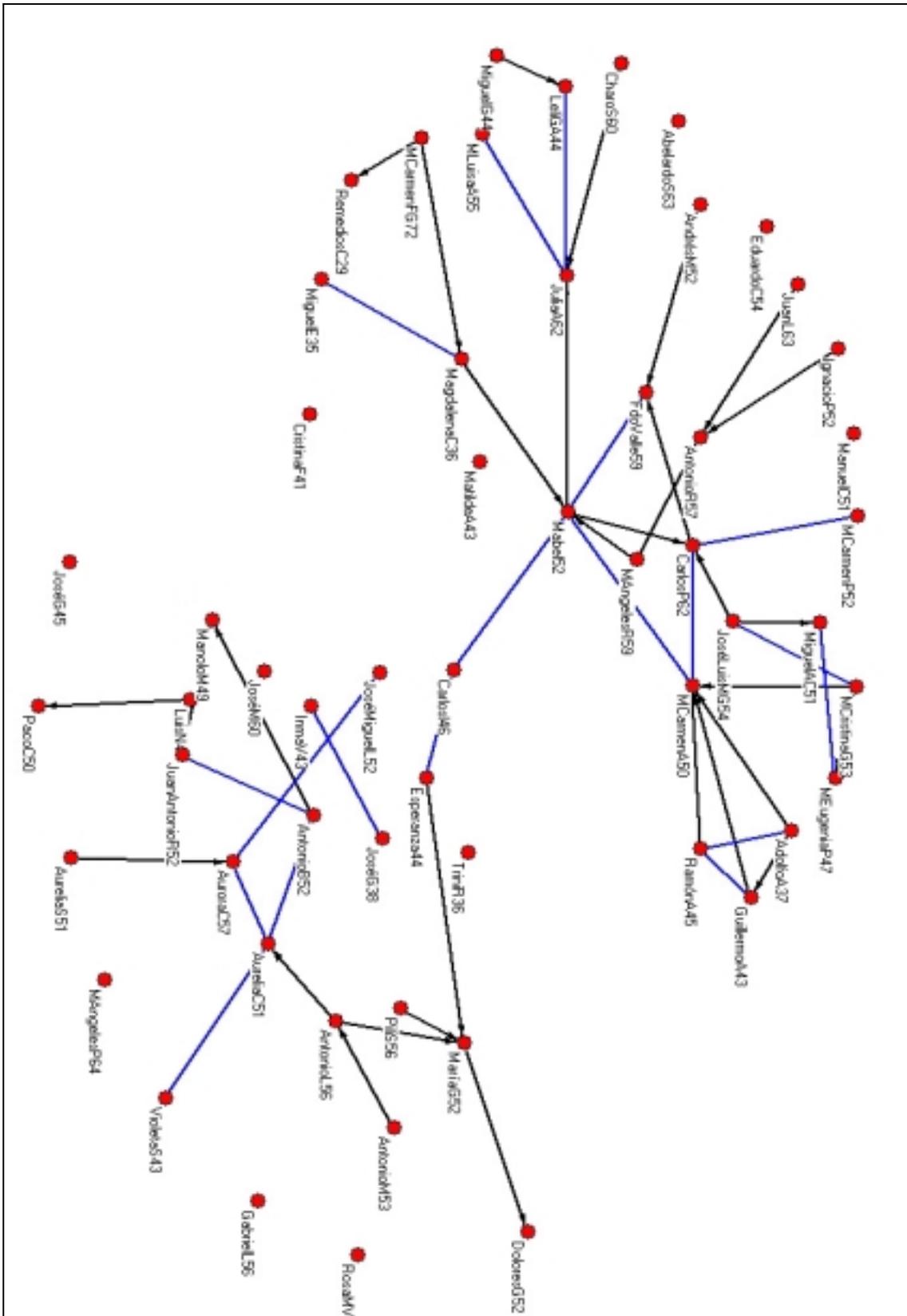
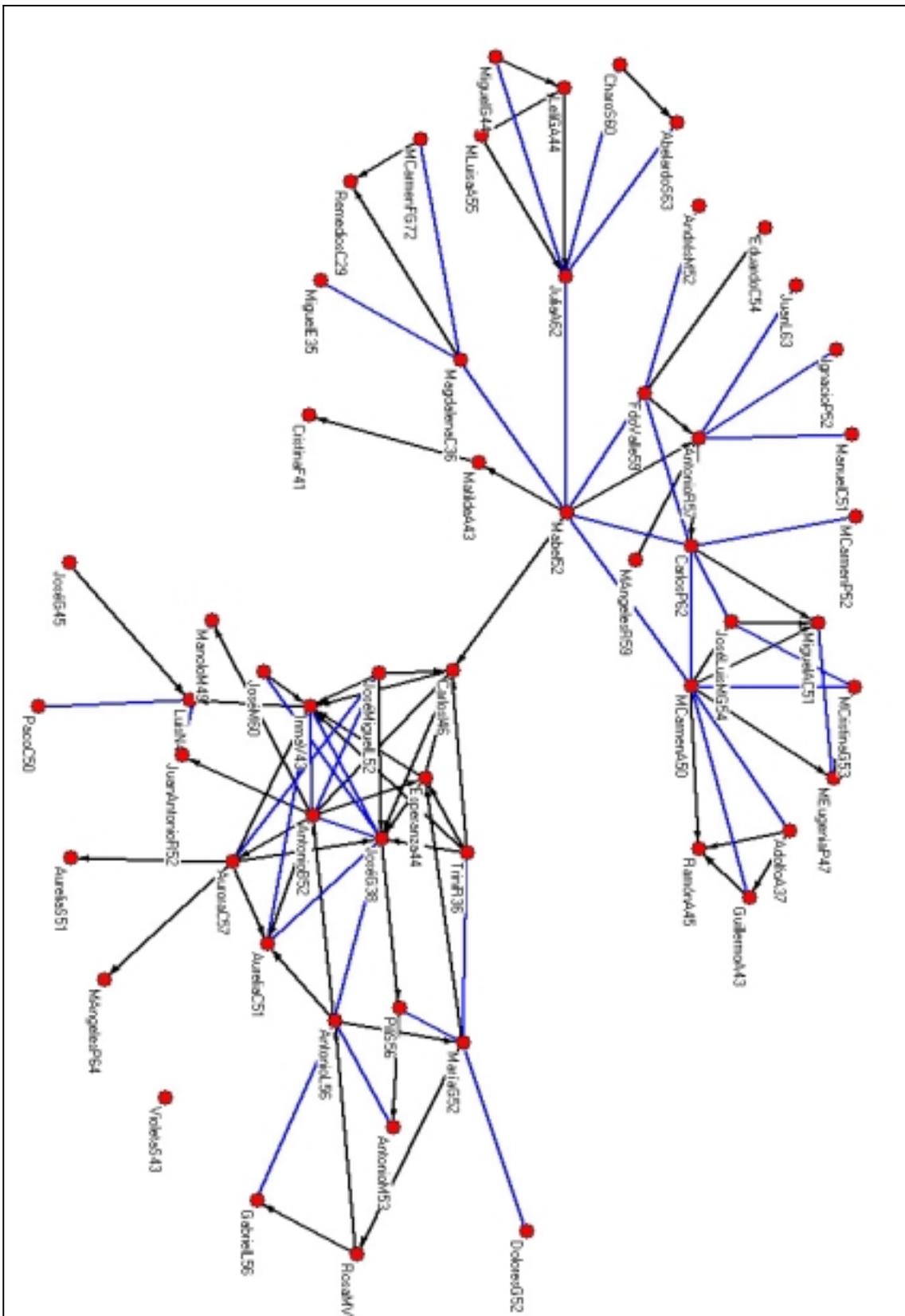


FIGURA 6.2.1.2.d) Red 2- Generador de nombre “Hablar de política”



6.2.2. Análisis factoriales y creación de escalas

6.2.2.1. Las escalas de experto práctico y teórico

Se crearon dos escalas para comprobar la hipótesis de que son las personas más familiarizadas con la Unión y más informadas sobre ella las más favorables al proyecto europeo y quienes se identifican más a menudo como europeos. Se crearon las escalas de “experto teórico” y “experto práctico”: los primeros basan su conocimiento sobre la UE en su mayor participación política, mayor nivel de conocimientos de las políticas comunitarias, mayor consumo de medios, etc., mientras que los segundos están más familiarizados con la UE porque mantienen lazos con personas de otros países comunitarios, viajan con cierta frecuencia a estos países y permanecen más tiempo en ellos. Las personas no tienen por qué puntuar necesariamente alto en ambos tipos de escalas y, de hecho, los resultados mostraron que la correlación es bastante baja, de 0,215* (Pearson). Además, se considera que tanto los expertos prácticos como los teóricos son percibidos como expertos por otros miembros de su red y, por ello, pueden ejercer una mayor influencia que el resto de los miembros de la red sobre las opiniones de *ego*.

Las hipótesis, referidas a los expertos, que se quieren contrastar son:

- (i) Las personas que poseen un mayor nivel de conocimientos hacia la UE desarrollan actitudes más favorables hacia ella.
- (ii) Las personas que poseen un mayor nivel de conocimientos hacia la UE se identifican más a menudo como europeos.
- (iii) Las personas que mantienen lazos con personas de otros países comunitarios – componente emocional de las actitudes- viajan más a ellos y permanecen más tiempo, se identifican más a menudo como europeos que aquellos que basan sus actitudes en el conocimiento de la Unión –componentes cognitivo y evaluativo-.
- (iv) Los expertos ocupan posiciones centrales en la red de discusión política a la que pertenecen porque se percibe su pericia en este tipo de tópicos y se les nombra más a menudo que al resto de los miembros no expertos.

- (v) Los expertos ejercen una mayor influencia en el resto de los miembros de la red que los no expertos precisamente porque se les reconoce su pericia en los asuntos comunitarios.

Las tres primeras hipótesis se comprueban en el epígrafe 6.2.3., que incluye diversas medidas de correlación entre las escalas de experto teórico y práctico y otras variables relacionadas con la Unión, mientras que las dos últimas se incluyen en los epígrafes 6.2.5. y 6.2.7., que realizan diversos análisis reticulares.

Tras diversas pruebas con diferentes variables para maximizar la varianza explicada con el análisis factorial, la escala de experto teórico incluye siete variables construidas a partir de varias preguntas del cuestionario:

- * Grado de conocimiento de los derechos de la ciudadanía europea
- * Grado de conocimiento de las instituciones europeas
- * Grado de participación social: suma de la participación en organizaciones de distinto carácter
- * Consumo total de medios de comunicación
- * Grado de interés por la política
- * Frecuencia con la que se habla de asuntos políticos
- * Frecuencia con la que se intenta persuadir de una opinión política

Se decidió no incluir la variable “estudios” por dos motivos: por un lado, disminuía el grado de varianza explicada, por otro, el nivel de estudios se ha mostrado en numerosos estudios como uno de los factores más relevantes para analizar las actitudes de un sujeto y, el incluirla en una escala con más ítems, diluye su capacidad explicativa. Los dos primeros componentes del análisis factorial explican el 50% de la varianza y se empleó el primero de estos componentes (33% de la varianza), que recoge el nivel de información sobre la UE y la participación e interés en los asuntos públicos para crear la escala de experto teórico -la única variable que puntúa un poco más bajo es la del conocimiento sobre las instituciones europeas, unas instituciones que son en general bastante desconocidas-.

Tabla 6.2.2.1. Escala de experto teórico

Matriz factorial

	Componente	
	1	2
	Experto teórico	
Conocimiento derechos ciudadanía europea	,632	-,100
Conocimiento instituciones europeas	,321	,724
Interés por la política	,712	-,132
Frecuencia persuasión	,484	-,687
Frecuencia discusión política	,499	-,194
Consumo total de medios	,630	,236
Suma de pertenencia a organizaciones	,646	,319

Método de extracción: Análisis de componentes principales.
2 componentes extraídos

Varianza total explicada por el modelo (sólo un componente): 33%

La escala de experto práctico se creó con tres ítems: número total de viajes a otros países de la UE, periodo más largo de estancia en uno de estos países y relación más estrecha que tiene con personas de estos países. El análisis factorial mostró que sólo había un componente principal con un *eigenvalue* mayor de 1, que explicaba el 59% de la varianza. Las tres variables muestran valores altos en el componente 1, la diferencia sustantiva está en el segundo componente –no empleado aquí- en que las relaciones con personas de otros países comunitarios se aleja del número de viajes y el periodo más largo de estancia. Ello es, hasta cierto punto, esperable, ya que estas dos últimas variables están íntimamente relacionadas, mientras que tener relaciones con otras personas de países comunitarios no significa necesariamente que éstas se establezcan en los países de origen: el número de comunitarios residentes en Málaga es uno de los más altos de España, por lo que es bastante frecuente conocer personas de otros países afincadas en la provincia.¹³

¹³ Según los datos del Censo de 2001, 82.000 extranjeros residen en Málaga (el 8,8% de la población), de los que más de 50.000 son comunitarios. La escala de experto práctico se crea a partir de las puntuaciones obtenidas por los entrevistados en el primer componente.

Tabla 6.2.2.2. Escala de experto práctico

Matriz factorial

	Componente	
	1	2
	Experto práctico	
Número de viajes en total a otros países de la Unión	,815	-,294
Periodo más largo de estancia en otro país UE	,810	-,319
Relación más estrecha con personas de otros países comunitarios	,671	,741

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

2 componentes extraídos

Varianza total explicada por el modelo (sólo un componente): 59%

6.2.2.2. Las escalas de identificación con España y la Unión Europea

La inclusión de diversas escalas que recogen las formas de identificación con la Unión y con España se debe a que se quiere comprobar si existe alguna relación entre la forma de identificarse con un territorio –nacional o europeo- y la actitud que se tiene hacia la UE y la identidad europea. Se quiere averiguar si existe alguna forma de identificarse con Europa y con España que favorece – o dificulta- la actitud favorable a la Unión y el sentirse europeo.

El Eurobarómetro 57.2 (2002) incorporó dos preguntas para averiguar cuáles eran los componentes más relevantes de las identificaciones nacionales y europeas en los países miembros, ítems que, a su vez, fueron diseñados por los investigadores que forman parte del proyecto comunitario EURONAT, comentado anteriormente. Estas dos preguntas fueron incorporadas al cuestionario con dos leves modificaciones: en el caso de los elementos relevantes para la identificación con España, la formulación del Eurobarómetro era la siguiente:

¿En qué medida está de acuerdo con las siguientes afirmaciones? “Me siento español porque comparto con el resto de los españoles...”¹⁴

1. *Una cultura, costumbre y tradiciones comunes*
2. *Un lenguaje común*
3. *Antepasados comunes*
4. *Una historia y un destino comunes*
5. *Un sistema político y legal común*
6. *Derechos y deberes comunes*
7. *Un sistema común de seguridad social/estado de bienestar*
8. *Una economía nacional*
9. *Una armada nacional*
10. *Fronteras comunes*
11. *Un sentimiento de orgullo nacional*
12. *Independencia nacional y soberanía*
13. *Un carácter nacional*
14. *Símbolos nacionales*

Las categorías de respuesta eran: muy de acuerdo/bastante de acuerdo/poco de acuerdo/nada de acuerdo/NS.¹⁵ Se introdujo en el cuestionario una pequeña modificación, aconsejada por las respuestas obtenidas en el pre-test, separando la historia común del destino común.¹⁶ Estos quince elementos forman diversas dimensiones en la manera de identificarse con el país: la dimensión étnica (cultura, lenguaje, antepasados, historia y destino), cívica (sistema político-legal, derechos y

¹⁴ En el cuestionario se incluyó una breve introducción a esta pregunta para clarificar que se pregunta al entrevistado por su identificación, personal y única, no por la percepción que tenga de lo que piensan el resto de compatriotas: “Diferentes elementos son cruciales para las personas en su sentimiento de pertenencia a la nación. Me gustaría que pensara por un momento cuáles son los elementos que hacen que usted se sienta, en mayor o menor medida, español/a. A continuación le voy a leer una serie de frases sobre este tema. Pensando en su caso personal, no en lo que puedan pensar la mayoría de los españoles, dígame si está muy de acuerdo, bastante de acuerdo, poco de acuerdo o nada de acuerdo con la frase “Me siento español porque comparto con el resto de españoles...”. Un texto similar, pero sustituyendo “español” por “europeo”, se empleó en la pregunta sobre la identificación europea.

¹⁵ En su codificación original en el Eurobarómetro, muy de acuerdo puntúa 1, bastante puntúa 2, poco puntúa 3 y nada de acuerdo puntúa 4. Esta codificación ocurría en todas las variables actitudinales ordinales de los Eurobarómetros (grado de ligadura a los territorios, grado de cercanía a colectivos, grado de orgullo, etc.). En este trabajo se ha optado por recodificar los valores de manera que su interpretación sea más intuitiva: así, por ejemplo, en la pregunta sobre los elementos de identificación el valor 4 expresa estar muy de acuerdo y el valor 1 no estar de acuerdo.

¹⁶ Es interesante señalar que ambos conceptos, “historia común” y “destino común”, fueron mencionados como problemáticos por muchos encuestados, y no siempre por los mismos motivos. Algunos consideran que la historia común es un hecho objetivo pero que el destino es incierto porque existen tendencias separatistas en algunas regiones; mientras que las personas de mediana edad asocian el concepto de destino con la utilización que hizo de él el régimen franquista en la conocida frase “España unidad de destino en lo universal”. Por último, algunos valoran la historia de las diferentes regiones españolas como divergente, pero confían en un futuro en común.

deberes), instrumental (estado de bienestar, economía, ejército) y afectivo-simbólica (fronteras, orgullo nacional, soberanía, carácter nacional, símbolos).

Tabla 6.2.2.3. Identificación personal con España

Matriz factorial*

	Componente	
	1	2
	Etnocultural	Cívico-instrumental
Sistema político-legal	,107	,805
Derechos-deberes	,138	,891
Estado de bienestar	,332	,813
Economía	,460	,712
Antepasados	,710	,124
Historia	,724	,223
Orgullo	,851	,263
Soberanía	,799	,189
Carácter	,710	,195
Símbolos	,836	,224

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

* Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

a La rotación ha convergido en 3 iteraciones.

Varianza total explicada por el modelo: 68,1%

El análisis factorial mostró que algunos ítems se agrupaban claramente en torno a los ejes, mientras otros ocupaban el espacio central. Para maximizar la varianza explicada y clarificar el significado de cada eje, se decidió eliminar de las escalas cinco ítems: cultura, lengua, ejército, destino y fronteras. Finalmente, como muestra la tabla 6.2.2.3., los dos primeros componentes explican un 68% de la varianza, y la matriz de componentes agrupa los elementos en un eje que se ha calificado de etnocultural y otro eje cívico-instrumental. El primero está compuesto por una forma de identificación donde los elementos principales que se comparten con el resto de los connacionales son los antepasados, la historia, el orgullo nacional, la soberanía, el carácter nacional y los símbolos nacionales, mientras que el segundo da importancia al sistema político-legal, los derechos y deberes comunes, el estado de bienestar y la economía nacional. El primer componente es más fuerte que el segundo, lo que confirma en este trabajo de campo cualitativo un fenómeno que se comprobó en el análisis del EB 57.2: la

identificación étnica es la más relevante para los españoles.¹⁷ En la muestra de los Eurobarómetros, los elementos que se consideraron muy o bastante relevantes para la propia identificación personal con el país fueron: la cultura, tradiciones y costumbres en común, el lenguaje, la historia y los antepasados. Se puede comprobar que todos ellos son elementos de carácter etnocultural.

Por su parte, la pregunta que recoge los elementos de la identificación con Europa es:

¿En qué medida está de acuerdo con las siguientes afirmaciones? “Me siento europeo porque comparto con el resto de los europeos...”

1. *Una civilización común*
2. *Una sociedad europea con muchas lenguas y culturas*
3. *Antepasados comunes*
4. *Una historia y un destino comunes*
5. *Las instituciones europeas y un sistema político y legal emergente*
6. *Derechos y deberes comunes*
7. *Un sistema común de protección social dentro de la UE*
8. *El derecho a desplazarse libremente y residir en cualquier parte de la Unión*
9. *Un sistema de defensa común europeo emergente*
10. *Fronteras comunes*
11. *Un sentimiento de orgullo europeo*
12. *Soberanía de la Unión*
13. *Una moneda común*
14. *Un grupo de símbolos de la Unión Europea*

Como en el caso de la identificación con España, en el cuestionario se separó la historia y el destino común. Además, se añadió un componente más que se ha incluido alguna vez en los Eurobarómetros, aunque no en éste concretamente: la identidad cultural europea. De nuevo, se pueden distinguir cuatro dimensiones: étnica (civilización, sociedad con muchas lenguas y culturas, antepasados, historia y destino común), cívica (instituciones europeas, derechos y deberes), instrumental (protección social, libertad de movimiento y residencia, sistema de defensa común, fronteras

¹⁷ Para un análisis detallado de los resultados encontrados a nivel nacional, *cfr.* Ruiz Jiménez, A.; “National and European identities of Spanish citizens”. En un artículo posterior, la autora analiza los datos de algunos miembros nuevos y viejos en la UE, con unos resultados en los análisis factoriales y una interpretación de los mismos parcialmente diferentes a los aquí mostrados (Ruiz Jiménez, A. *et al.*; “European and National Identities in EU’s Old and New Member States”).

comunes y moneda única) y afectivo-simbólico (orgullo europeo, soberanía y símbolos). Los datos de la muestra española del EB muestran que la dimensión instrumental es la más relevante.¹⁸

Tabla 6.2.2.4. Identificación personal con la Unión Europea

Matriz factorial*

	Componente	
	1	2
	Etnocultural	Cívico-instrumental
Civilización	,240	,721
Identidad cultural	,378	,629
Sistema político legal	,315	,709
Derechos-deberes	,242	,864
Sistema de protección social dentro de UE	,312	,799
Libre desplazamiento y residencia en cualquier parte de la Unión	4,917E-02	,766
Antepasados	,547	,291
Defensa	,743	,371
Fronteras	,654	,250
Orgullo	,895	,159
Soberanía	,815	,260
Símbolos	,843	,127

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

* Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

a La rotación ha convergido en 3 iteraciones.

Varianza total explicada por el modelo: 64,1%

También en esta ocasión se realizó un análisis factorial para ver cómo se agrupaban los componentes y se eliminaron del análisis la moneda común, la sociedad con muchas lenguas y culturas y la historia y el destino comunes. Los doce elementos restantes se agrupan de nuevo en torno a los dos ejes, de manera parecida al caso de la identificación con España, aunque en esta ocasión con ciertas peculiaridades: en el primer componente

¹⁸ Ruiz Jiménez, A; "National and European identities of Spanis citizens".

destacan los antepasados, el orgullo de ser europeo, la soberanía de la Unión y los símbolos europeos, la defensa y fronteras comunes y en el segundo el sistema político legal, los derechos y deberes comunes, el derecho al libre desplazamiento y residencia, el sistema de protección social y la civilización e identidad cultural. Por tanto, el primer componente es de carácter etnocultural pero tiene dos elementos instrumentales, la defensa y fronteras comunes, aunque bien es cierto que ambos tienen también una fuerte carga simbólica, ya que el monopolio de la violencia y la defensa de los límites del territorio es, según la noción weberiana, una de las características del Estado; en cambio, el segundo eje tiene un carácter cívico-instrumental, aunque la civilización y la identidad cultural europea quedan apartadas de esta etiqueta. Parece, por tanto, que la identificación europea se siente de manera más “confusa”, menos delimitada que la identificación nacional. Ello explica también que la varianza explicada sea menor en este análisis que en el anterior, pese a incluir más variables.

En la muestra española, los elementos con los que se estaba muy o bastante de acuerdo en calificar de importantes para la propia identificación europea, fueron, por este orden: el desplazamiento libre por la Unión, la civilización europea, los derechos y deberes comunes, el sistema político-legal común y el destino común. Se trata, en su mayoría de elementos de carácter cívico-instrumental, mientras que uno se refiere al pasado (la civilización desarrollada históricamente en suelo europeo) y otro al futuro (el destino común). Ello demuestra que, como señalan los investigadores del proyecto EURONAT, los componentes que son parte de la identificación con el país y con la UE son distintos y se deben estudiar de manera diferenciada.

El estudio de las formas de identificación con la nación es complejo y, por ello, se incorporó una pregunta más que pretendía analizar cuáles son los elementos que el entrevistado considera relevantes para considerar que una persona es española. Se trata, por tanto, de comprobar si la manera personal de sentirse español, difiere o no de la manera en que se clasifica a alguien como español, a la que se ha calificado como “identificación teórica” para diferenciarla de la “identificación personal”. Para ello, se incluyó la pregunta empleada en el módulo sobre identidad nacional del International Social Survey Program (ISSP) de 1995, que se recogió en el cuestionario de esta investigación de la siguiente manera:

Existen varios aspectos que se pueden tener en cuenta para que una persona pueda ser considerada española. Por favor, dígame si, en su opinión, los siguientes elementos son muy importantes, bastante importantes, poco importantes o nada importante para que usted considere que una persona es española:

1. *Haber nacido en el país*
2. *Tener la nacionalidad del país*
3. *Haber vivido la mayor parte de la vida en el país*
4. *Ser capaz de hablar el idioma del país*
5. *Profesar la religión mayoritaria del país*
6. *Respeto a las instituciones del país*
7. *Sentirse del país*

El análisis factorial mostró que la nacionalidad, la residencia y el sentimiento nacional ocupaban posiciones intermedias entre los dos ejes, mientras que, de una manera sorprendentemente perfecta, los cuatro componentes se agrupaban en el componente 1 y 2 formando un eje cívico (en el que lo relevante es respetar las instituciones y hablar el idioma) y uno étnico (en que para considerarse español hay que profesar la religión católica y haber nacido en el país), por lo que se incluyeron únicamente estos cuatro factores, que explican un 62% de la varianza. Este resultado es muy interesante porque, realizando el mismo análisis factorial con la muestra representativa española de 1995, los datos difieren en algunos aspectos: la religión se opone en el espacio bidimensional al respeto a las instituciones, como lo hace en el análisis de esta investigación, pero el idioma y el nacimiento ocupan posiciones intermedias, junto a los otros tres elementos.¹⁹

Parece, por tanto, que en los casi diez años transcurridos desde que se llevó a cabo el sondeo del ISSP se han “radicalizado” las posturas en la manera de considerar a una persona española. En los últimos años se ha asistido a un rápido crecimiento de la población inmigrante en España: el censo de 1991 recogía 700.000 extranjeros (menos del 2% de la población total), de los que la mitad eran comunitarios, mientras el censo de 2001 eleva a más de un millón y medio los extranjeros residentes (más de un 5% de la población), de los que sólo son comunitarios 360.000. Este cambio puede haber influido en la manera de evaluar los rasgos importantes para considerar que alguien es español pero, desgraciadamente, esta hipótesis no se puede confirmar sin una réplica del estudio del ISSP con una muestra representativa.

¹⁹ Díez Nicolás realiza un análisis detallado de los resultados de este módulo del ISSP tanto para España como para el resto de países que formaron parte del estudio (Díez Nicolás, J.; *Identidad nacional y cultura de defensa*; Ed. Síntesis, Madrid, 1999).

Tabla 6.2.2.5. Identificación teórica con España

Matriz factorial (*)

	Componente	
	1	2
	Cívico	Étnico
Nacimiento	2,374E-02	,787
Religión	5,434E-02	,778
Respeto instituciones	,794	1,976E-02
Idioma	,785	5,906E-02

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

* Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

a La rotación ha convergido en 3 iteraciones.

Varianza total explicada por el modelo: 61,9%

6.2.2.3. Las escalas de actitud global positiva hacia la UE y de afectividad-utilitarismo

Las últimas escalas que se crearon pretendían incorporar los diferentes elementos que componen las actitudes hacia la UE y que ya se vieron en los análisis de regresión logística y lineal, elementos emocionales y cognitivos. Como ya se ha visto al hablar de los Eurobarómetros, normalmente los estudios cuantitativos no incluyen estos diferentes aspectos en un único cuestionario, pero en esta investigación se eligieron siete ítems, todos ellos extraídos de los sondeos europeos, para realizar un análisis factorial y comprobar si servían para crear una escala de actitud global hacia la UE.²⁰ Los ítems son:

- * Sentimiento de ligadura hacia la Unión Europea
- * Sentimiento de orgullo europeo.
- * Sentimiento de cercanía a los ciudadanos de la Unión
- * Beneficio para España de pertenecer a la UE
- * Imagen de la UE
- * Apoyo de políticas para una mayor integración
- * Sentimiento si desaparece la Unión

²⁰ Belot y Tournier utilizaron preguntas, en algunos casos idénticas y en otras muy similares –pero pertenecientes a sondeos antiguos y cuya formulación se ha actualizado- a las aquí empleadas para construir un índice sintético de apoyo a la UE (Belot, C. y Tournier, V.; “Les jeunes, l’Europe et la Nation”, en Bréchon, P. y Cautrès, B. (dir.); *Les enquêtes Eurobaromètres. Analyse comparée des dones socio-politiques*; ed. L’Harmattan, París, 1998, pp. 115-130).

Algunos ya se han explicado con anterioridad. Las preguntas que miden la ligadura hacia la UE y el sentimiento de cercanía a los ciudadanos de la UE tienen cuatro categorías de respuesta (además del “No sabe/no contesta”): muy ligado/cercano; bastante ligado/cercano; poco ligado/cercano; nada ligado/cercano. Por último, el apoyo de las políticas europeas para lograr una mayor integración también tiene una escala con cuatro valores: muy a favor/un poco a favor/un poco en contra/muy en contra.

Tabla 6.2.2.6. Actitudes hacia la Unión Europea

Matriz factorial

	Componente	
	1	2
	Actitudes positivas	Afectividad-utilitarismo
Ligadura UE	,634	,412
Orgullo europeo	,647	,382
Cercanía ciudadanos UE	,579	,636
Beneficio para España pertenencia UE	,642	-,515
Imagen de UE	,786	-,076
Apoyo de políticas para una mayor integración	,654	-,340
Sentimiento si desaparece UE	,722	-,365

Método de extracción: Análisis de componentes principales.
 2 componentes extraídos
 Varianza total explicada por el modelo: 62,5%

Los dos primeros componentes explican el 62% de la varianza. El primero de ellos recoge la tendencia a responder con valores altos a las preguntas (es decir, a tener actitudes positivas hacia la UE), por lo que a la variable extraída de este primer eje se la ha llamado “escala de actitud global positiva hacia la UE”. El segundo componente divide a las variables en dos grupos: las que puntúan alto recogen claramente los aspectos más emotivos de las actitudes y se relacionan con una cierta identificación con la Unión (sentirse ligado a la UE, sentirse cercano a los ciudadanos comunitarios y orgulloso de ser europeo), mientras que las otras cuatro variables puntúan negativamente, especialmente las que tienen un claro componente cognitivo, como el beneficio de la pertenencia a la UE y el apoyo a las políticas de integración, por lo que

las puntuaciones obtenidas en dicha variable forman la “escala de afectividad-utilitarismo hacia la Unión”.

6.2.3. Asociación entre escalas de identificación, actitud hacia la Unión y otras variables actitudinales

En este epígrafe se muestran diversas correlaciones entre las escalas que se han explicado en el epígrafe anterior, y entre éstas y algunas variables actitudinales que se refieren a la UE. También se explica una nueva variable de localismo-cosmopolitismo creada a partir del programa estadístico MUDFOLD. Todas estas correlaciones se han hecho para los 108 entrevistados en común, sin diferenciar a qué red pertenecían, para poder dar una mayor estabilidad a las medidas y que disminuya la influencia de los casos aislados. En epígrafes posteriores, que analizan diversas variables y aspectos reticulares, sí que se hará esta diferencia, por otra parte necesaria, entre las dos redes.

Tabla 6.2.3.1. Grado de ligadura a diferentes territorios. Comparación España-Andalucía-red total

	España	Andalucía	Andalucía (hábitat grandes núcleos)	Red total
Ligadura a ciudad/pueblo				
-Muy ligado	49	65,9	55,2	54,6
-Bastante ligado	31,8	23,1	31,3	32,4
-Poco ligado	14,2	8,2	9	12
-Nada ligado	4,4	2,2	4,5	0,9
-No sabe	0,6	0,5		
Ligadura a la región				
-Muy ligado	42,6	56,6	46,3	38
-Bastante ligado	38,7	34,1	43,3	43,5
-Poco ligado	13,2	7,1	6	14,8
-Nada ligado	4,9	1,6	4,5	3,7
-No sabe	0,6	0,5		
Ligadura a España				
-Muy ligado	39,5	48,9	40,3	46,3
-Bastante ligado	41	37,4	41,8	39,8
-Poco ligado	12,8	12,1	16,4	13
-Nada ligado	6,1	0,5	1,5	0,9
-No sabe	0,6	1,1		
Ligadura a la UE				
-Muy ligado	10,5	12,6	7,5	7,4
-Bastante ligado	33,1	37,4	44,8	42,6
-Poco ligado	38	34,1	38,8	43,5
-Nada ligado	16,3	13,7	9	6,5
-No sabe	2,1	2,2		

Fuente para España y Andalucía: EB 58.1 (2002)

En la tabla 6.2.3.1. se comparan las respuestas del Eurobarómetro 58.1 sobre el grado de ligadura a diferentes territorios con las respuestas recogidas en el trabajo de campo. Se diferencia entre la media española, la media andaluza y la media para grandes núcleos de población dado que la mayoría de los entrevistados de la investigación residen en este tipo de núcleos. Pese a que existe un periodo de dos años entre la recogida de datos de las dos fuentes, el fenómeno analizado ha demostrado ser bastante estable en el tiempo y, en principio, no hay motivo para pensar que pueda haberse producido un cambio significativo en ese plazo. El motivo de incluir esta comparación es mostrar que, aunque las personas entrevistadas no formen parte de una muestra representativa creada con un muestreo probabilístico, la distribución del sentimiento de ligadura hacia diferentes territorios es bastante parecida a la muestra representativa que más se le parece, la andaluza de grandes núcleos de población.

La primera conclusión a la que se llega a la vista de estos datos es que, tanto en España como en Andalucía y en la red, se tiende a estar muy o bastante ligado a todos los territorios, tendencia más acusada en el caso andaluz que en el nacional -en el capítulo 5 ya se comentó que la región se caracteriza por una identidad dual-: únicamente en el caso de la UE la distribución es bastante similar (alrededor de la mitad en cada caso) entre los que dicen estar muy o bastante ligados y los que dicen estar poco o nada ligados. Para el caso del entorno local, regional y nacional, menos de la quinta parte en el caso español y alrededor del 10% en el caso andaluz dicen estar poco o nada ligados a estos ámbitos. Este fenómeno ha sido observado también en Italia, donde investigaciones recientes sobre los jóvenes muestran la tendencia a definirse sistemáticamente como muy próximos a todos los territorios. Esta tendencia – sugiere E. Recchi- demuestra el interés por estudiar no sólo cuál es el territorio más importante de pertenencia, sino la tendencia a dar mucho o poco peso al territorio –a todos los territorios- como componentes de la propia identidad.²¹

Volviendo a la tabla, en Andalucía se está por encima de la media de España en el sentirse muy ligado a la ciudad/pueblo, aunque la diferencia es menor si sólo se

²¹ Ver, por ejemplo, los análisis de E. Recchi, *op. cit.*, y de M. Merico (“Gli ambiti territoriali”, en Cotesta, V. y Pendenza, M. (ed.); *Europei mediterranei*; Liguori editori, Nápoles, 2004, pp. 77-88)

comparan los grandes núcleos. La cifra de la red es parecida a esos grandes núcleos,²² lo cual es lógico porque la mayoría de las personas entrevistadas viven en este hábitat. La diferencia más destacable es que el porcentaje de nada ligado es menor en la red. La ligadura a la región también está por encima en Andalucía con respecto a la media española, y vuelve a pasar que las diferencias son menores en los grandes núcleos. En la red las mayores diferencias se dan en la categoría muy ligado, donde hay menos, y en poco ligados, donde son más numerosos. La ligadura fuerte a España es mayor en Andalucía, aunque la diferencia entre la media española y la media de grandes núcleos andaluces es pequeña. La red está por encima de la media andaluza de grandes núcleos pero por debajo de la andaluza en general. Las cifras de bastante ligado son similares en la red y grandes núcleos, y algo por debajo el poco ligado y nada ligado. Por último, la ligadura a la UE es mayor en Andalucía que en España, aunque más pequeña en los grandes núcleos, que se decantan más por la opción de bastante ligado. Los datos de la red son muy similares en bastante ligado, aunque son superiores en poco ligado e inferiores en nada ligado a los de grandes núcleos andaluces. Andalucía en general muestra porcentajes mayores a España en mucho y bastante y menores en poco y nada ligado.

Aunque no se muestren los resultados en tablas, se han comprobado las correlaciones de la posición social de Galtung y la escala de valores postmaterialistas con diversas variables sociodemográficas, formas de identificación con España y la Unión y las escala de expertos práctico y teórico. En primer lugar, los análisis muestran que no hay relación entre la escala de postmaterialismo y la escala de actitud positiva hacia la UE, el índice de posición social de Galtung, los estudios o las escalas de expertos. En cambio, existe una relación clara con las formas de identificación, ya que los valores postmaterialistas tienen una correlación negativa con las formas de identificación étnicas: $-0,335^{**}$ con la de la UE, $-0,406^{**}$ con la personal de España y $-0,358^{**}$ con la teórica España (rho de Spearman), aunque no se produce una correlación positiva con las formas de identificación cívicas. Se puede afirmar entonces que las personas con valores posmodernos, que no toman como referencia los valores de escasez típicos de las sociedades industriales, tienden a considerar como menos importantes los elementos de la identificación que tienen un claro componente étnico y

²² Se entiende por grandes núcleos de población aquellos con más de 100.000 habitantes, definición que coincide con la de localización central que se empleó en la escala social de Galtung (*cfr.* Capítulo 3).

cultural, factores que precisamente son la base fundamental de identificación en las sociedades más tradicionales.

Por otro lado, la escala de posición social de Galtung sólo muestra una correlación de Pearson significativa con la escala de experto teórico (0,288**) y una negativa con la identificación teórica étnica con España (-0,259*), pero no se correlaciona con ninguna forma de identificación personal de España o Europa, ni con la escala de experto práctico ni con la escala de actitud positiva hacia la UE ni la de afectividad-utilitarismo. La asociación entre las posiciones centrales y la escala de experto teórico confirma la propuesta de Galtung de que las personas que ocupan estos lugares tienen mayores conocimientos de política internacional, mayor consumo de medios y mayor participación social. Por otro lado, estos sujetos tienden a dar poca importancia a los elementos étnicos para considerar a alguien como un nacional de su mismo país que ellos.

La tabla 6.2.3.2. recoge las correlaciones entre las formas de identificación que muestran los individuos (hay que tener en cuenta que no se incluyen datos para las identificaciones que son resultado del mismo análisis factorial). La conclusión que se extrae del análisis es clara: existe una asociación positiva entre las formas de identificación, las de carácter étnico por un lado y las basadas en elementos cívicos por otro. Las correlaciones son más fuertes en el caso de las escalas etnoculturales, luego parece que las personas que se identifican de forma etnocultural eligen de manera más exclusiva estos elementos. Además, la correlación es más fuerte en el caso de las identificaciones personales que en el de éstas con las teóricas. Este resultado puede deberse, por un lado, a que los elementos de las escalas personales eran muy parecidos y mucho más numerosos que en el de la escala teórica y, por otro lado, a que los sujetos entrevistados valoran más a menudo de forma diferente –y por ello hay menos asociación- los elementos importantes en su propia identidad personal y los elementos importantes para identificar a alguien como de su propio grupo.

Tabla 6.2.3.2. Correlaciones entre las formas de identificación con España y la UE

	Identidad etnocultural Unión Europea	Identidad cívico- instrum. Unión Europea	Identidad personal etnocultural España	Identidad personal cívico- instrum. España	Identidad teórica étnica España	Identidad teórica cívica España
Identificación personal etno- cultural UE	-	-	0,639**	0,149	0,378**	0,106
Identificación personal cívico- instrumental UE	-	-	-0,056	0,532**	0,004	0,332**
Identificación personal etno- cultural España			-	-	0,479**	0,125
Identificación personal cívico- instrumental España			-	-	0,022	0,303**
Identificación teórica étnica España					-	-
Identificación teórica cívica España					-	-

Correlación de Pearson

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Todas las variables incluidas en la tabla 6.2.3.3. han sido explicadas anteriormente, salvo la llamada “sensación UE”. La pregunta tiene un carácter nominal pero se ha empleado como si fuera ordinal, como el resto de sus compañeras, para poder utilizarla en las correlaciones, dado que las tres primeras respuestas son sensaciones positivas, favorables hacia la UE aunque cada vez con menos intensidad (entusiasmo, esperanza y confianza), existe una categoría neutral (indiferencia) y tres categorías negativas, de menor a mayor intensidad (ansiedad, desconfianza y rechazo).²³ Concretamente, la pregunta es:

²³ Para su utilización en las correlaciones, se han recodificado los valores para que los altos sean las sensaciones positivas hacia la UE y los bajos los negativos, quedando la categoría “indiferencia” con el valor 4, como aparecía originariamente en el cuestionario.

¿La Unión Europea le produce personalmente la sensación de....?

- Entusiasmo.....1
 Esperanza.....2
 Confianza.....3
 Indiferencia.....4
 Ansiedad.....5
 Desconfianza.....6
 Rechazo.....7
 No sabe.....9

Tabla 6.2.3.3. Correlaciones entre variables relacionadas con la actitud hacia la UE

	Cercanía ciudadanos UE	Consideración europea	Imagen UE	Orgullo europeo	Ligadura hacia UE	Sensación UE
Cercanía ciud.	-	0,204*	0,175	0,542**	0,451**	0,324**
Consid. europ.		-	0,178	0,180	0,208*	0,102
Imagen UE			-	0,434**	0,383**	0,398**
Orgullo				-	0,395**	0,353**
Ligadura UE					-	0,290**
Sensación UE						-

Rho de Spearman

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

El análisis de esta tabla muestra una fuerte correlación entre las distintas variables, siendo la consideración europea la que menos asociación tiene con las demás, lo cual confirma que esta variable tiene aspectos criticables si se quiere emplear para medir la identidad europea, dado que se vincula débilmente con otras que están relacionadas con sentimientos hacia la UE y que, en principio, es esperable que se correlacionen con ella de forma positiva. Por ello, y como se verá a continuación, se ha empleado una escala que recoge el grado de localismo-cosmopolitismo de las personas y lo pone en relación con estas variables relacionadas con la UE. La cercanía a los ciudadanos comunitarios muestra una correlación positiva con todas las demás variables, salvo con la imagen de la UE, aunque la mayor fuerza y significación la muestra con el orgullo europeo y la ligadura a la UE. La consideración europea, en cambio, sólo muestra una asociación significativa con la variable anterior y con la ligadura a la UE, pero no con el orgullo europeo, la imagen de la Unión o la sensación que produce. La única variable que tiene una correlación positiva y, salvo en el caso de la consideración europea, bastante fuerte y significativa con el resto es la ligadura a la UE, una variable que precisamente forma parte de la escala de localismo-

cosmopolitismo, como se comenta más abajo. La sensación que produce la Unión y el orgullo europeo muestran correlaciones positivas con todas las variables salvo con la consideración europea. La asociación más fuerte de todas es la que se da entre el orgullo de ser europeo y la cercanía a los ciudadanos europeos (0,542**).²⁴ Por tanto, se observa una coherencia en la contestación que se da a estas preguntas que recogen diferentes aspectos actitudinales relacionados con el componente afectivo de la actitud hacia Europa, lo que refleja una estabilidad y una congruencia teórica en las cogniciones y evaluaciones que se tienen de la Unión.

Dado que la variable “consideración europea” empleada en el Eurobarómetro obliga al entrevistado a definir su “prioridad territorial” y además sólo incluye el ámbito nacional y europeo, se ha creado una escala de despliegue de localismo-cosmopolitismo a partir de las preguntas del cuestionario en que se pedía al individuo definir hasta qué punto está ligado a su ciudad/pueblo, región, país y la UE. Para la elaboración de esta escala se ha empleado el programa MUDFOLD (Multiple UniDimensional unFOLDing), desarrollado por Van Schuur y Post. La escala de localismo-cosmopolitismo creada por este programa no se relaciona con la edad, sexo, estudios, las escalas de experto práctico y teórico, la escala de posición social de Galtung ni con las formas de identificación. Sin embargo, muestra una correlación positiva con la escala de afectividad-utilitarismo (0,372** Pearson), es decir, las personas más cosmopolitas muestran una actitud más afectiva hacia la Unión. También se ha relacionado esta escala con las variables incluidas en la tabla 6.2.3.3, resultados que se muestran en la tabla siguiente. Resulta interesante que las correlaciones significativas coinciden con las que mostró la consideración europea, pero son en este caso más fuertes: la ligadura a la UE es de 0,583** frente a 0,208* y la cercanía a los ciudadanos de la UE un 0,462** frente a 0,204*. Puede concluirse, entonces, que existe una cierta coherencia entre las formas de identificación cosmopolita y la identificación europea tal y como se recoge en los Eurobarómetros o que, al menos, se relacionan de la misma forma con otras variables, unas variables que, a su vez, recogen distintos aspectos de la actitud hacia la Unión, pese a que ambas variables no muestran una correlación significativa entre sí.

²⁴ La muestra española del EB 58.1 también muestra correlaciones positivas entre la imagen que se tiene de la UE, lo ligado que se siente y la consideración europea. Por ejemplo, la correlación entre imagen y ligadura es 0,374** y entre ligadura e identidad futura 0,400** (rho de Spearman).

Tabla 6.2.3.4. Correlaciones entre la escala de localismo-cosmopolitismo de Mudfold y variables relacionadas con la actitud hacia la UE

	Ligadura UE	Orgullo europeo	Cercanía ciudadanos UE	Imagen UE	Sensación UE	Consideración europea
Escala de Mudfold	0,583**	0,168	0,462**	0,172	0,116	0,007

Rho de Spearman

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

También se ha querido comprobar cuál es la relación entre las dos escalas de actitud global y de afectividad-utilitarismo hacia la UE y algunas variables actitudinales con un componente emocional, y también con las diversas formas de identificación con Europa y España, asociaciones que se recogen en la tabla 6.2.3.5. Todas estas variables, salvo la consideración europea, se han empleado para construir las dos escalas, pero su análisis puede clarificar mejor las relaciones de las identificaciones con la actitud hacia la UE.

La actitud global favorable a la Unión correlaciona positivamente con todas las formas de identificación, salvo con la teórica étnica, hecho curioso porque, en las identificaciones personales, son las escalas etnoculturales las que muestran una mayor asociación con esta escala. Las identificaciones con la Unión, tanto etnocultural como cívico-instrumental, son las que tienen cifras más altas. En cambio, la escala de afectividad-utilitarismo sólo tiene una correlación significativa con estas dos identificaciones, pero no muestra asociación con las identificaciones hacia España, ni personales ni teóricas. De nuevo, los elementos etnoculturales de identificación tienen una mayor fuerza que los cívico-instrumentales.

En el análisis de las variables actitudinales por separado, se observa que la cercanía a los ciudadanos correlaciona positivamente con las dos formas de identificación con la UE, aunque con un poco más de fuerza con la etnocultural, en cambio correlaciona con la identidad cívica de España tanto personal como teórica, aunque con más fuerza en la personal. La consideración europea tiene una correlación negativa con la forma de identificarse cívica con la UE, en cambio se asocia positivamente con la identificación étnica con España, sobre todo con la personal pero también con la teórica. La imagen de la UE se relaciona positivamente con las dos formas de identidad de la UE, especialmente con la etnocultural (al igual que cercanía

ciudadanos anteriormente), además se relaciona positivamente con la identidad personal cívico-instrumental con España, como ocurría la cercanía a ciudadanos, pero en cambio no existe correlación con la identidad teórica cívica. El orgullo europeo es el que muestra la mayor fuerza la identificación etnocultural de la UE, mucho más que con la cívica, con la que también tiene relación. También correlaciona positivamente con las dos formas de identificación personal con España, aunque con más fuerza con la etnocultural, pero no muestra asociación con las identificaciones teóricas. El orgullo, por tanto, parece relacionarse con elementos étnicos fundamentalmente. La ligadura hacia la UE también tiene una fuerte correlación con la identificación etnocultural con la UE, pero no con la cívica ni con ningún elemento de identificación español.

TABLA 6.2.3.5. Correlaciones entre formas de identificación con España y Europa y variables actitudinales hacia UE

	Escala actitud global	Escala afectiv- utilit.	Cercanía ciudadanos UE	Considerac. europea	Imagen Unión Europea	Orgullo europeo	Ligadura hacia UE
Identif. personal etno-cult. UE	0,549 **	0,383**	0,344**	0,168	0,393**	0,505**	0,435**
Identif. personal cívico-instr. UE	0,396**	0,263**	0,317**	-0,248*	0,329**	0,261**	0,139
Identif. personal etno-cult. Esp.	0,268**	0,126	0,118	0,251**	0,172	0,265**	0,147
Identif. personal cívico-inst. Esp.	0,313**	0,045	0,284**	-0,056	0,296**	0,222*	0,157
Identif. teórica étnica Esp.	0,128	0,090	-0,021	0,216*	-0,025	0,168	0,063
Identif. teórica cívica Esp.	0,264**	0,137	0,228*	-0,073	0,024	0,146	0,122

Rho de Spearman

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Por tanto, salvo dos excepciones (consideración y ligadura) las dos formas de identificación con la UE son las que más asociación muestran con elementos que se relacionan con la actitud hacia la UE, y le siguen en importancia los elementos de pertenencia personal a España, algo esperable dada la coherencia entre las formas de identificación que se ha visto anteriormente y que las correlaciones eran más fuertes entre las pertenencias personales que entre éstas y las teóricas.

Otro aspecto interesante es analizar si existe asociación entre las dos escalas que recogen la actitud hacia la Unión y algunas variables, como las escalas de experto teórico y práctico, la identificación como europeo y la sensación que produce la Unión -el resto de variables actitudinales forman parte de la propia escala y por ello no se pueden incluir en el análisis-. La hipótesis de la investigación supone que las escalas de experto deben estar asociadas positivamente con una actitud favorable a la Unión.

Tabla 6.2.3.6. Correlaciones de diversas variables con las escalas de actitud hacia UE

	Actitud global UE	Afectividad-utilitarismo UE
Consideración europea	0,200*	0,035
Sensación que produce UE	0,406**	0,203*
Escala de experto teórico	0,300**	0,290**
Escala de experto práctico	0,268**	0,162

Rho de Spearman

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

La tabla 6.2.3.6. muestra estas correlaciones. La escala de experto teórico correlaciona positivamente, con parecida fuerza y la misma significación, con ambas escalas, por lo que las personas que puntúan alto en esta escala tienen una actitud positiva y de carácter afectivo, mientras el experto práctico sólo muestra asociación con la actitud positiva, y además con algo menos de fuerza que el teórico. La consideración europea correlaciona con poca significación y poca fuerza con la actitud global, mientras que la sensación que produce la UE es la que más fuerza tiene con esta actitud global y también muestra relación positiva con la escala de afectividad-utilitarismo, por tanto, las personas que eligen adjetivos como entusiasmo o confianza para definir la sensación que tienen de la UE tienden a tener un componente afectivo hacia ésta.

Tabla 6.2.3.7. Correlaciones de diversas variables con las escalas de experto

	Cercanía ciudadanos UE	Considerac. europea	Sensación UE	Imagen UE	Orgullo europeo	Ligadura hacia UE
Escala de experto práctico	0,332*	0,200*	0,161	0,252**	0,140	0,190*
Escala de experto teórico	0,355**	0,102	0,255**	0,158	0,224*	0,228*

Rho de Spearman

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

En la tabla 6.2.3.7. se ponen en relación los dos tipos de expertos con las variables actitudinales hacia la Unión, que precisamente forman parte de las escalas de actitud global hacia la UE y afectividad-utilitarismo, para conseguir un análisis más detallado de cuáles son los factores más asociados con estas escalas, y también se ha incluido la consideración como europeo. Las dos únicas variables que correlacionan positivamente con ambas escalas de expertos son la cercanía a los ciudadanos comunitarios y la ligadura a la UE. Cabe preguntarse si el sentirse cercano a la Unión y a sus habitantes tiene como efecto viajar, establecer relaciones e informarse de política comunitaria, o si el proceso causal es al contrario; o bien puede ocurrir que el adquirir conocimientos sobre temas comunitarios –experto teórico- se produce *a posteriori* pero el establecimiento de relaciones con otras personas y el residir y/o viajar a otros países son previos al desarrollo de sentimientos de cercanía. De todas formas, la relación es más fuerte en el caso de la cercanía a ciudadanos, y más significativa en el caso de ésta con el experto teórico. La consideración europea está asociada positivamente con la escala de experto práctico aunque débilmente, y también lo hace la imagen de la UE con algo más de fuerza y con más significación, mientras que con la escala de experto teórico se relaciona la sensación que produce la UE y el orgullo europeo, la primera con más fuerza y significación que el segundo. Parece demostrada, por tanto, la relación entre ciertos componentes que indican una actitud positiva hacia la UE y las escalas de expertos.

Una vez realizados los análisis sobre las relaciones que existen entre formas de identificación, escalas de expertos y de actitudes y diversas variables referidas a la UE, queda un aspecto distinto por comentar. Uno de los fines de la investigación era comprobar si las personas con relaciones más cosmopolitas dentro de su red actuaban

como intermediarios entre las distintas partes de ésta, la más local y la más cosmopolita, y si existía relación entre este cosmopolitismo y la actitud hacia la Unión. La idea de estudiar la potencialidad que tiene cada red para articular sub-redes locales y no locales está presente en el modelo de análisis de las redes personales elaborado por Ferrand,²⁵ que analiza si estas redes conectan muchos o pocos lazos locales a muchos o pocos lazos no locales. El autor identifica cuatro tipos de micro-estructuras, una local, una no local y dos local/no local, ya que se pueden distinguir, según los términos que emplea, los "difusores", que son estructuras en que la mayoría de las relaciones son locales y los "cosmopolitas", estructuras compuestas por un número igual o mayor de no locales que de locales. Sin embargo, para los intereses de esta investigación se ha empleado la escala creada por Requena, que distingue tres categorías dentro de los lazos locales y dos categorías de extra-locales, ampliando las que distinguen a los segundos.²⁶ Desgraciadamente, la gran mayoría de las personas de la red tienen relaciones locales y aquellas que tienen relaciones más cosmopolitas no nombran a personas de otros países comunitarios dentro de su red de discusión política, por lo que no se ha podido comprobar la hipótesis.

Como se observa en la tabla 6.2.3.8., que recoge los datos para todas las relaciones nombradas en ambas redes, la inmensa mayoría de las relaciones ocurren dentro de la misma provincia y, especialmente, en la misma ciudad, por lo que las redes son fundamentalmente locales- valores medios por debajo de tres-.²⁷ No obstante, se pueden encontrar diferencias entre las dos redes, pues los mencionados que viven en el mismo barrio son más del doble en la red segunda, así como los que son de la misma provincia pero de otra ciudad, mientras que en la red primera ocurre con más frecuencia el hecho de que viven en la misma ciudad pero fuera del barrio, en otras provincias de la región y, sobre todo, en otras regiones españolas, cifra que triplica a la de la red segunda. Por ello no es de extrañar que sólo hay seis personas que tienen una red con relaciones cosmopolitas, y de ellas cinco pertenecen a la red primera.

²⁵ Ferrand, A.; "Las comunidades locales como estructuras meso"; *Redes*, vol. 3/4, sept-nov. 2002.

²⁶ Requena Santos, F. ; "Relaciones de amistad en los barrios de la ciudad de Málaga"; *Anuario de la UNED*, nº 7, 1993, pp. 215-223. El autor califica a los cosmopolitas como comunitarios. Requena preguntó al entrevistado si los amigos residían 1) en la misma casa o bloque de pisos; 2) en el mismo barrio; 3) en la misma ciudad; 4) en otra ciudad o pueblo de la provincia; 5) fuera de la provincia. El autor califica de locales a aquellos que puntúan de media hasta 3, y comunitarios a los que puntúan por encima de esa cifra.

²⁷ Si se contabilizan únicamente los valores medios por debajo de dos, éstos siguen siendo mayoría (el 60% en la red primera y el 70% en la red segunda).

Tabla 6.2.3.8. Distancias medias entre ego y sus alteri

Distancia a la que viven los mencionados	Red primera Número (%)	Red segunda Número (%)
En el mismo edificio	66 (17,7)	65 (15,2)
En el mismo barrio	30 (8)	85 (19,9)
En la misma ciudad	188 (50,4)	182 (42,6)
En la misma provincia, otra ciudad	29 (7,8)	63 (14,8)
En la misma región, otra provincia	30 (8)	24 (5,6)
En otra región española	28 (7,5)	8 (1,9)
En otro país UE	2 (0,5)	
Total	373 (100)	427 (100)
Distancia media	2,04	1,81
Desv. típica	0,7799	0,5648
Nº relac. locales	47	55
Nº relaciones cosmopolitas	5	1

En la última parte del epígrafe se realiza una serie concatenada de modelos de regresión múltiple que permite estimar modelos estructurales en los que cada modelo de regresión incluye un número determinado de variables adicionales. Las dos variables dependientes que se estudian son la escala de actitud global positiva hacia la Unión -fabricada a partir de un análisis factorial de siete preguntas que recogían distintos aspectos emotivos y cognitivos de la actitud hacia la UE- y la identidad europea, definida con la variable “consideración futura” empleada en el Eurobarómetro. Este último elemento se ha incluido en el análisis para mostrar cómo las variables incluidas en el modelo teórico desarrollado en esta investigación son capaces de explicar una mayor varianza que los factores que habitualmente se incluyen en los Eurobarómetros y que se han visto en el primer epígrafe de este capítulo. En cuanto a la primera variable dependiente, es imposible compararla con muestras representativas de los Eurobarómetros puesto que las variables que conforman dicha escala no aparecen simultáneamente en ninguno de ellos.²⁸

²⁸ No se ha realizado una regresión logística con la variable “beneficio para España”, como la realizada con los Eurobarómetros, porque sólo una persona contestó que no existía tal beneficio y cuatro no contestaron la pregunta.

El primer modelo incluye la influencia de la red personal de cada entrevistado, aunque la medida empleada es muy simple, pues se trata de la puntuación media de todos los *alteri* de *ego* en la escala de actitud global y en la de afectividad-utilitarismo.²⁹ En epígrafes posteriores se considerará la relación de cada *ego* con su *alter* y la distancia entre ambos en la actitud hacia la UE, realizando un análisis más profundo y más sofisticado que el de las medias.³⁰ El segundo modelo añade las escalas de experto práctico y teórico, mientras que el tercero incluye las formas de identificación personales hacia la Unión y hacia España y la teórica hacia España. El modelo cuarto incorpora la escala de posición social de Galtung y, por último, el quinto añade la posición política, la movilización cognitiva y la escala de valores postmaterialistas. A diferencia de las regresiones lineales y logísticas de los Eurobarómetros vistas en el primer epígrafe, no se han añadido los componentes de la escala de Galtung por separado, por diversos motivos: en primer lugar, la escala estaba completa y sin casos perdidos en los datos recogidos en la investigación –a diferencia de en los sondeos europeos- y, en segundo, muchas de estas variables tenían poca variabilidad en la muestra, eran muy homogéneas y, por ello, serían excluidas del análisis o no tendrían gran capacidad predictiva. Los modelos estructurales para la identificación europea siguen el mismo orden pero el primer modelo es el que incluye únicamente las dos escalas de actitud hacia la UE de *ego* y de afectividad-utilitarismo, dos variables a las que sucesivamente se les incorporan el resto en el orden ya señalado, y al modelo de la actitud media de los *alteri* se le añade la identificación media de los *alteri*.

²⁹ Agradecemos al profesor T. Snijders su sugerencia de emplear estas medias como una primera aproximación a la influencia ejercida por los *alteri* sobre *ego*.

³⁰ No se ha incluido en el modelo la escala de afectividad-utilitarismo de *ego* dado que dicha escala es resultado del mismo análisis factorial de las variables que forman la escala objeto de estudio.

Cuadro 6.2.3.1. Modelos estructurales. Variable dependiente: escala de actitud global hacia UE

Variables independientes	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Constante	-0,112	-0,129	0,08025	0,783	-0,544
Actitud hacia UE de los <i>alteri</i>	0,446 (**)	0,444 (**)	0,082	0,184	0,199
Actitud afectiva-utilitarista hacia UE de los <i>alteri</i>	-0,212	-0,217	-0,081	-0,066	-0,154
Escala de experto práctico		0,022	0,058	0,100	0,281 (*)
Escala de experto teórico		0,244 (*)	0,16	-0,008	-0,209
Identificación etnocultural UE			0,598 (***)	0,649 (***)	0,636 (***)
Identificación cívico-instrum. UE			0,296 (*)	0,319 (*)	0,245 (*)
Identificación teórica étnica Esp.			-0,045	-0,173	-0,081
Identificación teórica cívica Esp.			-0,012	-0,082	-0,034
Identificación etnocultural España			-0,093	0,217	-0,127
Identificación cívico-instrum. Esp.			0,058	0,144	0,173
Escala de posición social Galtung				-0,151	-0,100
Movilización cognitiva					0,335 (**)
Posición política: centro					0,260 (*)
Posición política: izquierda					0,178
Escala de postmaterialismo					0,079
R² corregida	0,098	0,143	0,417	0,463	0,582
F del modelo	6,013 *	4,830 **	7,286 ***	6,243 ***	7,118 (***)

Coefficientes estandarizados Beta

Significación: * p<0,05 ** p<0,01 *** p<0,001

La primera conclusión que cabe extraer del cuadro 6.2.3.1. es que la incorporación de sucesivas variables va mejorando el modelo, tanto en la R² corregida como en los valores de F. Así, el último modelo llega a explicar casi el 60% de la varianza, una cifra muy elevada en los análisis sociológicos. El salto cualitativo se produce, en primer lugar, cuando se añaden las formas de identificación para explicar la actitud hacia la Unión y, en segundo lugar, al añadir las variables sugeridas en el modelo teórico de Inglehart –movilización y postmaterialismo– más la posición política. Los dos primeros modelos muestran una correlación positiva entre la actitud media hacia la UE de los *alteri* y la que tiene *ego* y, en el segundo, la incorporación de las escalas de experto aumentan la varianza explicada y muestran la correlación positiva de las dos escalas de experto con la actitud positiva. A partir del modelo tercero, estas variables pierden significación y son las variables de identificación con la Unión Europea las que adquieren relevancia, sobre todo la forma de identificación etnocultural, mucho más fuerte y mucho más significativa que la cívico-instrumental, para los modelos 3, 4 y 5. Las formas de identificarse con España, tanto teóricas como

personales, no inciden en la actitud hacia la Unión. Por último, la movilización cognitiva y, en menor medida, ocupar una posición política de centro se correlaciona positivamente con la actitud positiva hacia la Unión. La posición social de Galtung no muestra una asociación estadísticamente relevante con la variable dependiente, lo que puede deberse a que la mayor parte de las personas entrevistadas ocupaban posiciones altas dentro de esta escala y, por ello, existía poca variabilidad en ella.

La varianza explicada por estas mismas variables –a las que se añaden las dos escalas de actitud de *ego* hacia la UE- es mucho menor en el caso de la segunda variable dependiente, la identidad europea –recogida en el cuadro 6.2.3.2-. Para el mejor modelo, la R^2 corregida llega casi al 40%, cifra de todas formas no despreciable si se tiene en cuenta que en los modelos incluidos en el primer epígrafe, que incluían variables de los Eurobarómetros, apenas superaban el 10% de la varianza. A diferencia de la actitud global hacia la UE, la inclusión de variables nuevas no siempre mejora la capacidad predictiva del modelo y, así, el sexto –que incluye la movilización, el postmaterialismo y la movilización cognitiva- explica menos que el quinto. En cuatro de los seis modelos una de las variables que muestran una correlación positiva con sentirse europeo es la actitud positiva hacia la Unión de *ego* mientras que, en los modelos tercero y cuarto, la correlación con la escala de afectividad-utilitarismo es negativa: por tanto, quien se tiende a identificar más como europeo tiende a tener una actitud hacia la UE instrumental o utilitarista. Ni las actitudes de los *alteri* ni su identificación se muestran relevantes para el análisis, tampoco lo hace la escala de experto teórico, mientras que la de experto práctico está relacionada positivamente con la consideración europea únicamente en el tercer modelo, perdiendo su significación cuando se incluyen las formas de identificación. La identificación cívico-instrumental con la Unión está relacionada positivamente con la identidad europea y es la variable con más fuerza y significación en los modelos restantes, seguida de la identificación teórica étnica con España, que muestra una correlación negativa con la variable dependiente. El resto de variables no muestran relaciones significativas con la consideración europea.

Cuadro 6.2.3.2. Modelos estructurales. Variable dependiente: identificación con la UE

Variables independientes	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Constante	2,213 (***)	2,273 (***)	2,166 (***)	2,556 (***)	2,474 (**)	2,429 (*)
Actitud positiva hacia UE de <i>ego</i>	0,290 (**)	0,338 (**)	0,299 (*)	0,381 (*)	0,200	0,261
Actitud afectiva-utilitarista hacia UE de <i>ego</i>	-0,139	-0,234	-0,291 (*)	-0,296 (*)	-0,096	-0,127
Actitud hacia UE de los <i>alteri</i>		-0,185	-0,231	-0,022	-0,103	-0,159
Actitud afectiva-utilitarista hacia UE de los <i>alteri</i>		-0,143	-0,192	-0,200	-0,034	0,004
Identificación UE de <i>alteri</i>		0,000	0,040	-0,085	-0,011	0,024
Escala de experto práctico			0,330 (**)	-0,020	0,003	-0,015
Escala de experto teórico			-0,004	-0,157	-0,250	-0,186
Identificación etnocultural UE				-0,048	-0,068	-0,081
Identific. cívico-instrum. UE				0,437 (**)	0,502 (**)	0,496 (*)
Identific. teórica étnica España				-0,303 (*)	-0,386 (*)	-0,339
Identific. teórica cívica España				-0,053	-0,038	-0,053
Identific. etnocultural España				-0,143	-0,143	-0,219
Identific. cívico-instrum. Esp.				-0,380 (*)	-0,348	-0,382
Escala de posición social						
Galtung					-0,006	0,030
Movilización cognitiva						-0,020
Posición política: centro						-0,151
Posición política: izquierda						-0,167
Escala de postmaterialismo						-0,025
R² corregida	0,087	0,143	0,222	0,322	0,389	0,329
F del modelo	5,014 (**)	3,369 (**)	3,891 (**)	3,449 (**)	3,233 (**)	2,332 (*)

Coeficientes estandarizados Beta

Significación: * p<0,05 ** p<0,01 *** p<0,001

Como última parte de este epígrafe, se van a resumir algunos de los resultados más relevantes. En primer lugar, se confirma que existe una coherencia, tanto en las formas de identificarse de las personas, como en la actitud que se mantiene hacia la Unión, medida a través de diversas variables que recogen aspectos relacionados con el componente afectivo de dicha actitud. En cuanto al primer punto, la tabla 6.2.3.2.-p. 200- muestra una fuerte correlación entre las tres formas de identificación con un componente etnocultural (identificación personal con la UE y con España, e identificación teórica con España), así como entre las tres formas cívico-instrumentales. Cabe matizar que la asociación es más fuerte entre las identificaciones de carácter personal que de éstas con la teórica, lo que se puede deber a dos motivos: primero, las escalas personales se han creado a partir de las respuestas a preguntas con una estructura muy similar y ello puede facilitar que las contestaciones sean parecidas en ambas, frente

a la escala teórica, que procede de las preguntas a otra encuesta en la que, además, existían menos elementos; una segunda razón para esta menor asociación se puede encontrar en que el sujeto diferencia qué es lo importante para él en su forma de identificarse con su nación de qué es lo importante para clasificar a alguien como nacional. Una segunda matización es que las correlaciones son mayores en las formas de identificarse etnoculturales que en las cívico-instrumentales: este fenómeno parece indicar que las personas que otorgan importancia a los elementos de carácter cultural y étnico lo hacen frecuentemente para todos los territorios con los que se identifican, mientras que las personas que dan relevancia a componentes cívicos e instrumentales de la identificación en un determinado territorio no necesariamente lo hacen en el caso de otro.

El segundo elemento de coherencia que se ha detectado es el que existe entre las distintas variables actitudinales hacia la Unión, recogidas en la tabla 6.2.3.3. —p. 201-. En este caso, la asociación más fuerte se da entre el orgullo europeo y la cercanía a los europeos, entre la cercanía a los ciudadanos y el grado de ligadura a la Unión y entre el orgullo europeo y la imagen que se tiene de la Unión. La variable que menores asociaciones muestra con el resto es la de la consideración europea, es decir, la variable que desde hace años emplean los Eurobarómetros para medir la identidad europea. Esta débil correlación muestra que, tal y como está formulada la pregunta -haciendo elegir al entrevistado entre considerarse nacional, nacional y europeo, europeo y nacional o sólo europeo- esta variable detecta pobremente cuál es la actitud afectiva hacia la Unión, una afectividad que es fundamental para sentirse europeo.

También resultan interesantes los resultados que se relacionan con la asociación que mantienen las diversas formas de identificación con otras variables, tanto de carácter sociodemográfico como de actitud hacia la UE: por un lado, los valores postmaterialistas muestran una correlación negativa con las tres escalas de identificación etnoculturales, y únicamente con la teórica étnica en el caso de la escala de posición social de Galtung. Estas escalas de identificación, en cambio, muestran una asociación positiva con la actitud global hacia la UE, una correlación más fuerte que las que aparecen en las escalas cívico-instrumentales. Ello se explica porque la escala de actitud global está formada por variables que en su mayoría se refieren al componente afectivo, y las asociaciones que muestran estas variables tomadas por separado con las

escalas de identificación son más fuertes en el caso de los componentes etnoculturales, como muestra la tabla 6.2.3.5. -p. 204-. Por tanto, se confirma la hipótesis de que existen formas de identificación, tanto nacionales como europeas, que favorecen el tener una actitud favorable hacia la Unión.³¹

Otra hipótesis de esta investigación es la que afirma que existe una relación entre la familiaridad con la Unión y la actitud positiva, una familiaridad que puede provenir de un mayor contacto con otros países europeos y sus ciudadanos, o bien a través de conocimientos adquiridos a través del consumo de medios, discusión política, etc. En la tabla 6.2.3.6. -p. 205- se comprueba que existe asociación entre las escalas de experto teórico y práctico y la actitud global positiva hacia la Unión, aunque dicha correlación es mayor en el caso del experto teórico que del práctico. Además, la escala de afectividad-utilitarismo se relaciona positivamente con el primer tipo pero no muestra relación significativa con el segundo.

Desgraciadamente, no se puede comprobar si existen personas que actúan de puentes entre una parte de la red local y otra cosmopolita, dado que la gran mayoría de las personas tienen redes locales y sus relacionados se encuentran en la misma ciudad.³² Por otro lado, el análisis de las regresiones lineales permiten estimar modelos estructurales que muestran resultados muy interesantes. En el caso de la variable dependiente actitud global hacia la UE, el cuadro 6.2.3.1. -p. 210- muestra que las identificaciones con la Unión son relevantes para mejorar la varianza explicada por el modelo, especialmente la etnocultural, aunque no las identificaciones personales y teóricas con España. Además, la actitud que tienen los *alteri* muestra una correlación positiva bastante fuerte con la actitud de *ego*, y el hecho de ser un experto teórico. En el estudio de la identidad europea -cuadro 6.2.3.2., p. 212-, la actitud que mantiene *ego* se correlaciona positivamente con considerarse europeo, y la escala de afectividad-utilitarismo tiene una correlación negativa, es decir, los que se definen europeos con esta variable tienen una actitud utilitarista hacia la Unión, hecho que resulta esperable tras ver la débil asociación que mostró la variable dependiente con el resto de variables actitudinales de carácter afectivo. La actitud que mantienen los *alteri*, al contrario que en el caso anterior, no resulta significativa. Tampoco es relevante en esta ocasión la

³¹ Esta hipótesis está recogida en el capítulo 2, así como las que se mencionan en el próximo párrafo.

³² Esta hipótesis se recoge en el capítulo 3.

escala de experto teórico, pero sí la de experto práctico, por lo que se comprueba la hipótesis de que las personas que desarrollan sus actitudes hacia la Unión con un fuerte componente emocional –viajar, tener relaciones, vivir un cierto tiempo en otro país- se identifican más como europeos que aquellos que basan sus actitudes en elementos más cognitivos y evaluativos. En este caso, no existe una asociación positiva con la identificación etnocultural con la Unión, pero sí con la identificación cívico-instrumental, lo que resulta coherente con el hecho visto anteriormente de que las actitudes más utilitaristas –es decir, instrumentales- se relacionan con la variable dependiente. En este caso, sí resulta significativa una correlación negativa con la identificación nacional, la teórica étnica: las personas que tienden a ver como poco importantes los elementos étnicos para clasificar a alguien como nacional, tienden a sentirse más europeos.

6.2.4. Características de la red de discusión política

A continuación se comentan algunas características de las 332 relaciones que se mantienen entre todos los entrevistados –el total de relaciones nombradas son 800-. Los porcentajes de relaciones que no son nombradas en el generador de discusión política son bastante similares en las dos redes: en la primera, son un 12,6% (22 de 175) y en la segunda un 11,5% (18 de 157). En las tablas –incluidas en el anexo 1- se muestra hasta qué punto se “solapan” los tres generadores de la red más íntima con el generador de la red política. También se ofrece la información de qué rol(es) une(n) a *ego* con *alter* y si existen múltiples roles entre ellos. Aunque el cuestionario incluye una detallada tabla de todos los tipos de relaciones que se pueden tener, por motivos de claridad expositiva se han agrupado en cinco: roles familiares, de amistad, de compañeros de trabajo y/o estudios, de vecindad y otro tipo de relaciones (participación en actividades organizadas, asociaciones, partidos, sindicatos, etc.). En teoría, el valor máximo que se puede encontrar es 5 (*ego* mantiene un rol con *alter* en cada uno de estos ámbitos) es posible, en las dos redes lo máximo que se ha encontrado es el valor 4.

Se pidió a los entrevistados que definieran la intensidad de la relación con cada uno de los mencionados en la red política. Las posibilidades que se ofrecían eran: valor

1 para las personas que se conocen superficialmente, valor 2 para las personas consideradas “amigas” y valor tres para los “amigos íntimos”. En ambas redes, el porcentaje de personas con las que se habla de política sin ser íntimos es alrededor del 20%, aunque es algo más frecuente en la red segunda (20,2%) que en la primera (18,4%).³³ Este dato es relevante porque muestra que la mayor parte de la información sobre asuntos políticos se comparte entre personas que tienen lazos fuertes, pero existe un grupo de relaciones que, si bien son minoritarias, pueden ser fundamentales –tal y como apunta Granovetter- para difundir información novedosa por tratarse de lazos débiles que tienen contacto exterior con otras personas.

Para profundizar en quiénes son estas personas con lazos débiles, se ha comprobado qué roles tienen *ego* y *alter* en estos casos. En la red primera, el rol que tiene más amigos no íntimos es el vecinal (un 44%), al que le sigue, precisamente, el rol de amistad (33%); en cambio, son mucho más minoritarios los amigos no íntimos entre los compañeros de trabajo y/o estudio (13%) y las personas con las que se mantienen otro tipo de relaciones (8%). Como dato curioso, se puede comentar que el 3% de las relaciones familiares de esta red se califican como de no íntimas, algo que no ocurre en ningún caso en la segunda red. Precisamente, en la red segunda el rol más común entre las personas que no son íntimos es el de amistad (30%), seguido de otro tipo de relaciones (25%) y el rol vecinal (20%), mientras que el caso más minoritario es el de los compañeros de trabajo/estudios (17%), aunque la cifra es superior a la encontrada en la primera red. Por tanto, aunque la distribución es diferente en ambas redes, parece común a ambas que la intimidad es mayor, aparte de en las relaciones familiares, en las de los compañeros de trabajo/estudios, mientras que alrededor de un tercio de las personas con las que se mantiene un rol de amistad se califica de no íntimos. La diferente distribución de los no íntimos en las otras relaciones tiene, probablemente, su explicación en que en la primera red fueron clasificadas en este rol las personas con las que se comparte la pertenencia a instituciones religiosas, en las que se fomenta precisamente la hermandad y estrechamiento de lazos, mientras que en la segunda se comparte la afiliación a partidos políticos, en los que la intimidad entre los participantes no es tan necesaria, requerida ni valorada como en el caso anterior. Por otro lado, los vecinos de la red segunda se consideran mucho más íntimos que los de la red primera,

³³ De estas relaciones, sólo una se ha definido como “conocido superficialmente” y se trata de una relación vecinal, el resto de mencionados son considerados amigos aunque sin llegar a ser íntimos.

pero en este caso hay que tener en cuenta que en la segunda ocurre con más frecuencia que los vecinos sean además familiares. Por tanto, volviendo a la propuesta de Granovetter, parece que la forma más probable –a través de lazos débiles- de que llegue nueva información a una persona es mediante sus relaciones de amistad con personas no íntimas, mientras que resulta más improbable a través de la familia y de los compañeros de trabajo/estudios.³⁴

En la red primera es más frecuente hablar de política cuanto más polivalencia de contenidos exista, en la red segunda ocurre al contrario. En la red primera se habla más de política con personas a las que se les cuenta un problema que en la segunda (56% frente a 40%) y se les pide dinero (26% frente a 16%), mientras que tiene porcentajes similares en las dos redes la frecuencia con que se habla de ella con personas a las que se les pide consejo (alrededor del 45%). En la red primera, cuantos más roles se establecen entre *ego* y *alter* –cuanto más multiplicidad de roles exista- más probable es que ambos hablen de política, en la red segunda la tendencia no es lineal, ya que las personas con dos roles hablan más que las que tienen rol único, pero las de tres roles hablan menos que las de dos. En todo caso, el número de personas con dos o tres roles en la segunda red es alrededor de la mitad que en la red primera. En ambas redes todas las personas que tienen cuatro roles habla de política con *ego*, aunque son muy pocas, tres en total.

Es interesante observar cuáles son los roles que se “solapan” con más frecuencia: en la red primera es más frecuente que las relaciones múltiples se den entre familiares: el 35% de las personas que tienen dos roles son familiares, el 61,5% de los que tienen tres roles y una de las dos personas que tienen cuatro. Sólo un 52,6% % de las relaciones familiares son exclusivamente de este carácter. En la segunda red, en cambio, el 91% de las relaciones familiares no tiene otro rol y sólo son familiares el 7% de las personas que desempeñan dos roles, el 20% de tres roles y no es un familiar la única persona que tiene cuatro roles. También es interesante observar las diferencias en las relaciones de amistad, pues en la red primera son exclusivamente amigos el 8,6% de

³⁴ Berelson *et al* también destacan en su investigación sobre cómo se decide el voto que las amistades actúan como puntos de contacto a través de los que los individuos se conectan con las redes globales de relaciones sociales que afectan a su comportamiento político (Berelson, B. R., Lazarsfeld, P. F. y McPhee, W.N.; *Voting. A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*; University of Chicago Press, Chicago, 1954, p. 94).

éstos, mientras que en la red segunda ascienden al 38%. En lo que coinciden ambas redes es que ninguna persona mencionada como vecino o como otra relación tiene exclusivamente ese rol, sino que, al menos, mantiene otro rol adicional con el entrevistado. Por último, en la red primera todos los compañeros de trabajo/estudios tienen relaciones múltiples con *ego*, mientras que en la red segunda un 13% es exclusivamente colega.

Los miembros de la red primera hablan menos de política con los amigos que los de la segunda (dos puntos porcentuales de diferencia) y con las personas con las que tienen otro tipo de relaciones, pero hablan más con los familiares (tres puntos) y compañeros de trabajo/estudio.³⁵ En las dos redes se habla con los vecinos de este asunto, excepto un caso en la red segunda, aunque el número de estas relaciones es la mitad en la red primera que en la segunda. Las dos mayores diferencias (siete puntos en ambos casos) entre las dos redes se encuentran en las personas con las que existen otro tipo de relaciones (miembros de asociaciones, etc.) y en los compañeros de trabajo/estudio: en la red segunda se habla mucho más con los primeros de política –y el número de estas relaciones duplica al de la otra red- mientras que en la red primera es con los colegas de trabajo o estudio.

El primer fenómeno se puede explicar porque parte de los miembros de la red son militantes de un partido político y se reúnen semanalmente para, precisamente, hablar de asuntos de la arena política. En la red primera, en cambio, la mayoría de las “otras relaciones” se refieren a miembros de agrupaciones religiosas, cuyo motivo principal de reunión no es la discusión política. En cuanto al segundo fenómeno, ya se ha visto que en la red primera gran parte de los mencionados que fueron entrevistados formaban parte del ámbito laboral de *ego*, de hecho el número de este tipo de relaciones en la red primera quintuplica a la de la red dos. Todos estos compañeros mantienen otro tipo de relación adicional con *ego*, sea familiar, de amistad u otra, y por ello es más probable que se produzca una discusión política, no necesariamente en el contexto laboral, que si únicamente se compartiera el tiempo y espacio de trabajo.

³⁵ Estos datos están recogidos en una tabla que se puede encontrar en el anexo 1.

6.2.5. Medidas estructurales de la red y de los actores

En este apartado se van a analizar algunas medidas estructurales que caracterizan a las redes en su conjunto y a sus miembros individualmente, para relacionarlas posteriormente con las escalas de experto práctico y teórico. Se pretende comprobar la hipótesis de que los expertos ocupan posiciones centrales en la red de discusión política a la que pertenecen porque se percibe su pericia en este tipo de asuntos y se les nombra más a menudo que al resto de los miembros no expertos.

Una de las medidas más extendidas es la que pretende medir la cohesión de la red, una red cohesionada contiene muchos lazos y para medir hasta qué punto lo está se utiliza la medida de densidad de la red, que se define como el porcentaje de todos los posibles lazos que están presentes en una red.³⁶ La densidad está inversamente relacionada con el tamaño de la red, pues cuantos más grande es ésta, el número de posibles líneas se incrementa rápidamente al aumentar el número de vértices –nodos-³⁷, mientras que el número de relaciones que una persona puede mantener es limitada. El grado o rango (*degree*) de un vértice es el número de líneas incidentes con él, es decir, el número de lazos directos. Los vértices con un rango alto es más probable que se encuentren en las partes más densas de la red. La medida de densidad de la red no es muy útil porque depende del tamaño de ésta, por eso se utiliza el grado medio de todos los vértices para medir la cohesión de la red, porque con esta medida pueden compararse redes de distinto tamaño. Se puede distinguir entre el rango de entrada (*indegree*) y de salida (*outdegree*). El primero se refiere al número de lazos que llegan a un nodo, y el segundo al número de lazos que salen de él.

Las personas son centrales si la información llega fácilmente a ellas. El indicador más simple de centralidad es el tamaño de la red personal. Cuanto mayor es la red, más fuentes de información tiene a su disposición, más rápidamente llega información y más central es. Una red es más centralizada si los vértices varían más con respecto a su centralidad. El grado de centralización es la variación de los grados de los

³⁶ Todas las definiciones que se incluyen en este epígrafe han sido extraídas de De Nov, W., Mrvar, A. y Batagelj, V.; *Exploratory social network analysis with Pajek*; Cambridge University Press, Cambridge, 2004.

³⁷ Los vértices o nodos de una red pueden ser empresas, países, familias, personas, etc. En la presente investigación, se trata de personas, por lo que nos referiremos a ellos indistintamente como actores, personas, vértices o nodos.

vértices dividido por el máximo de variación de grado que es posible en una red del mismo tamaño. La división por el máximo grado de variación asegura que el grado de centralización varíe entre cero –no hay variación- y uno – máxima variación- en el caso de una red en forma de estrella.

Tabla 6.2.5.1. Propiedades estructurales de las redes

Propiedades de la red	Red 1	Red 2
Centralización total (<i>in</i> y <i>out</i>)	0,08902	0,10438
Centralización <i>indegree</i>	0,18185	0,13950
Centralización <i>outdegree</i>	0,10188	0,12099
Densidad de la red ³⁸	0,0569382	0,0448052
Grado de intermediación de la red	0,17676	0,28981

Observando la tabla 6.2.5.1. se comprueba que la red segunda está más centralizada si se tiene en cuenta el rango total (es decir, la suma de los rangos de entrada y salida), y el rango de salida, (*outdegree*) aunque las diferencias con la red primera no son muy altos, y en ambos casos estas cifras son pequeñas, de no más del 14%. La mayor centralización se produce en el rango de entrada (*indegree*) en la red primera, que sobrepasa el 18%. La red primera es más densa que la segunda, hecho en parte esperable dado que es más pequeña.

Si se quiere analizar la estructura de comunicación de una red hay que saber quién está conectado con quién en la red entera y prestar atención a las relaciones indirectas porque la información puede fluir de una persona a la siguiente, y de allí a otras personas. El concepto de distancia en la red se refiere al número de pasos o intermediarios que se necesitan para que la información viaje de una persona a otra. Una persona es alcanzable por otra si hay un camino del último al primero. En una red no dirigida dos personas son mutuamente alcanzables si existe un camino entre ellas, pero se necesitan dos –uno en cada dirección- si la red está dirigida –es decir, si los lazos entre dos nodos van en una dirección concreta-, como es el caso de las redes de discusión política que se analizan en esta investigación.

³⁸ La medida de densidad que se incluye aquí no permite “*loops*”, es decir, autoelecciones, ya que no tienen sentido en una red de discusión política.

Existen diversas formas de concebir y operativizar la centralidad de un actor. Por ejemplo, se habla de la cercanía (*closeness*) de un vértice, que se basa en la distancia total entre un vértice y todos los otros vértices. Sin embargo, para elaborar esta medida es necesario que la red esté fuertemente conectada –que exista un camino entre cada par de vértices–, porque es imposible computar distancias entre vértices que no son alcanzables entre sí porque no existen caminos. Como en el caso de las redes de esta investigación existen personas aisladas porque no han sido mencionadas por nadie como interlocutor frecuente en asuntos políticos, es más útil en el presente estudio emplear otra medida de centralidad, que es la intermediación (*betweenness*), que se basa en la idea de que una persona es más central cuanto más importante sea como intermediario en la red de comunicación. Una geodésica es el camino más corto entre dos vértices, por lo que la centralidad medida como intermediación de un actor es la proporción de todas las geodésicas entre pares de actores que incluyen a este actor. La ventaja de esta medida respecto a la anterior es que se puede emplear en redes que no están conectadas. Observando la tabla 6.2.5.1, se comprueba que existe una mayor concentración de los valores de intermediación en la red segunda, una diferencia bastante sensible (28% frente a 17%). Este hecho se ve corroborado en la tabla 6.2.5.2., en la que se muestra que la persona con mayor intermediación en la red segunda tiene una puntuación mucho más alta que la de su equivalente de la red primera.

En las redes dirigidas, se considera que son prestigiosas las personas que reciben muchas elecciones positivas. El prestigio se convierte en especialmente importante si las elecciones positivas no son recíprocas, en estos casos el prestigio social está conectado con el poder social. El prestigio estructural no es idéntico al concepto de prestigio social que se utiliza normalmente en las ciencias sociales, aunque probablemente esté relacionado con él. El rango de entrada o *indegree* de un vértice es el número de flechas que recibe en una red dirigida. Es la medida más simple de prestigio estructural pero sólo se puede emplear en redes dirigidas. Es una medida restringida porque toma en cuenta únicamente las elecciones directas, no importa si quien elige es gente que a su vez es elegida por muchos o que no es elegida por nadie, por lo que la estructura entera de la red no se toma en consideración. Para tener en cuenta las elecciones indirectas, se han utilizado medidas como el dominio *input* –de entrada– de un actor, que es el número o porcentaje de otros actores que están conectados por un camino con él. En una red muy bien conectada con muchas relaciones recíprocas, los vértices son alcanzables por

la mayoría de los otros vértices, por lo que las puntuaciones del dominio varían poco. En estos casos es más interesante para capturar la estructura de la red usar un índice restringido, por ejemplo las personas que son alcanzables en uno o dos pasos – directamente y a través de un único intermediario-.

Sin embargo, la elección de una distancia máxima dentro de un dominio de entrada restringido es arbitraria, problema que se supera con el concepto de prestigio de proximidad (*proximity prestige*). Este índice de prestigio considera todos los vértices dentro del dominio *input* de un vértice pero les concede más importancia a las nominaciones si son expresadas por un vecino próximo: es decir, las nominaciones de personas próximas contribuyen más al prestigio de proximidad de un actor que la nominación por parte de alguien distante, aunque varios distantes contribuyen tanto como uno cercano. Lo que hace esta medida es ponderar cada elección en función de la distancia que hay hasta el vértice. El cálculo se realiza dividiendo el dominio *input* de un vértice por la distancia media de todos los vértices en su dominio. Todas estas medidas basadas en las elecciones que recibe un actor están, obviamente, altamente relacionadas entre sí.

Tabla 6.2.5.2. Medidas reticulares de los actores de la red

VARIABLES RETICULARES DE LOS ACTORES³⁹	Red 1	Red 2
Valor más alto normalizado de todos los grados	0,1274510 (13)	0,1454545 (16)
Valor más alto normalizado de rango de entrada	0,2352941 (12)	0,1818182 (10)
Valor más alto normalizado de rango de salida	0,1568627 (8)	0,1636364 (9)
Valor más alto de intermediación	0,2010784	0,3117284
Valor más alto de prestigio de proximidad	0,3313968	0,2797203
Valor más alto normalizado de dominio de entrada	0,82352941 (42)	0,78181818 (43)
Valor más alto normalizado de dominio de entrada restringido	0,41176471 (23)	0,34545455 (19)

Esta tabla muestra que la persona que tiene un mayor número de nominaciones por parte del resto de los miembros de la red, tanto en números absolutos como en proporción al total de posibles lazos de entrada, forma parte de la red primera, mientras que la red segunda tiene a la persona con el valor más alto de rango de salida y con el valor más alto total, sumando salida y entrada. La persona de la red segunda con mayor

³⁹ Entre paréntesis se encuentran los números absolutos (número de personas con las que se tienen lazos).

intermediación puntúa sensiblemente por encima de su homónimo de la red primera (0,31 frente a 0,20, un 50% más). La medida de prestigio de proximidad, en cambio, es mayor en la red primera, así como el dominio de entrada, tanto total como restringido. La persona con un mayor dominio de entrada en la red primera está conectada al 82% de la red y la de la red segunda al 78%. Si sólo se tienen en cuenta las elecciones directas y las que se tienen a través de un intermediario, el sujeto que puntúa más alto en la red primera se relaciona con el 41% de la red, y el de la segunda con el 34%. Este hecho es esperable dado que la primera red es más densa que la segunda y, por tanto, todos sus miembros están mejor conectados y les resulta más fácil entrar en contacto entre sí, teniendo unos dominios de entrada mayores que los de la red segunda, menos densa. El índice de prestigio de proximidad, por otra parte, señala que en la red primera de discusión política hay personas con un prestigio mayor que en la segunda.

Se ha querido comprobar cuál es la relación entre estas medidas estructurales y las escalas de experto práctico y teórico que se crearon a partir de varias preguntas del cuestionario. Las escalas se crearon a posteriori, una vez recogida la información, pero se basan en la hipótesis de que las variables que se incluyen en ellas hacen percibir al sujeto que puntúa alto en ellas como alguien “que sabe”, alguien “experto” y que, por tanto, ocupa una posición relevante en la red de discusión política. Ya se ha visto que medidas como cuántas personas mencionan al individuo, a cuántas puede acceder de forma indirecta o sólo en dos pasos, si ocupa posiciones importantes de intermediario o su prestigio de proximidad son buenos indicadores de su centralidad y relevancia. Es de esperar, por tanto, que exista una relación entre la puntuación en dichas variables reticulares y la puntuación en las escalas de experto teórico y práctico.

Además, se analiza también la asociación con el rango de salida (*outdegree*), es decir, el número de flechas que envía en una red dirigida. Cabe suponer que los expertos –al menos los teóricos, dado las variables que se incluyen en su escala- son miembros activos de la sociedad e interesados por la política, por lo que probablemente mencionan a muchas personas con las que hablan de asuntos públicos. Por último, se ha tenido en cuenta que las probabilidades de ser mencionado por otros actores son distintas según a qué estrella pertenece el actor –es decir, en qué momento de la bola de nieve fue mencionado-: por ejemplo, una persona de la estrella de primer orden tiene probabilidad de ser mencionada –además de haber sido nombrada en primer lugar por *ego*- por otros

actores tanto de primer orden como de segundo y tercer orden, mientras que una que forma parte de la estrella de tercer orden –además de haber sido mencionada por al menos una persona de segundo orden- ya sólo puede ser mencionada por personas de su mismo orden. Por ello, se han querido incluir también las medidas de popularidad teniendo únicamente en cuenta por cuántas personas del mismo orden es mencionado un mismo actor, así como a cuántas personas de la misma estrella menciona dicho sujeto.

Tabla 6.2.5.3. Correlaciones entre las escalas de experto y medidas reticulares*

	Escala de experto teórico	Escala de experto práctico
Rango de entrada (<i>indegree</i>)	0,355**	0,022
Rango de entrada por estrellas	0,285**	-0,103
Intermediación	0,238*	0,002
Dominio de entrada (<i>input</i>)	0,384**	0,111
Dominio de entrada restringido	0,398**	0,059
Prestigio de proximidad	0,462**	0,076
Rango de salida (<i>outdegree</i>)	0,160	0,050
Rango de salida por estrellas	0,214*	-0,042

* Correlaciones de Pearson. Significación: * p<0,05 ** p<0,01

Los datos muestran que la hipótesis se confirma en el caso de los expertos teóricos pero no en el de los prácticos, ya que no existe ninguna correlación significativa entre la escala de experto práctico y las medidas reticulares. Parece, por tanto, que la experiencia internacional, a través de viajes y relaciones con otros países y ciudadanos de la UE, no se perciben como relevantes por el resto de miembros de la red para considerar que alguien es un experto, pero sí factores como el nivel de conocimientos de las instituciones comunitarias y de la ciudadanía europea, la participación en asociaciones, el interés por la política, etc. Excepto el rango de salida, todas las demás variables estructurales se relacionan positiva y significativamente con la escala de experto teórico.⁴⁰ Las variables más relevantes son el prestigio de proximidad (0,462**) y, a mayor distancia, el dominio de entrada restringido y dominio de entrada total (0,398** y 0,384**, respectivamente). Cabe destacar que las variables que tienen en cuenta los lazos de entrada y de salida para cada estrella por separado son significativas,

⁴⁰ Se han comprobado estas correlaciones para cada red por separado y los resultados son similares a las dos redes conjuntas, salvo que en la red segunda no existe correlación significativa entre la intermediación y la escala de experto teórico. Las correlaciones son más fuertes en todos los casos en la red primera que en la segunda.

aunque con una significación menor en el caso del rango de salida. Por último, también tiene una menor significación el grado de intermediación. En conclusión, las personas que puntúan alto en esta escala suelen ser muy mencionadas por el resto de los miembros de la red de forma directa o indirecta y tienen un prestigio estructural dentro de ésta.

Como ya se ha visto anteriormente, una hipótesis de investigación establece que las personas con puntuaciones altas en las escalas de experto práctico y teórico tienen una actitud hacia la UE más positiva que aquellos con puntuaciones bajas. Las correlaciones positivas –de carácter moderado- mostradas en el epígrafe 6.2.3, especialmente en el caso de experto teórico, confirma la hipótesis para el conjunto de todos los entrevistados. El siguiente análisis pretende confirmar dos hipótesis: la primera, que las personas que puntúan alto en las escalas de experto teórico y práctico ocupan posiciones centrales en la red; la segunda, que las personas que ocupan posiciones centrales en la red, tienen una actitud más positiva hacia la UE que el resto. Para comprobar ambas hipótesis, se han tomado dos variables reticulares que indican la centralidad de una persona: el grado de intermediación y el prestigio estructural. Ambas variables han mostrado correlaciones positivas significativas con la escala de experto teórico -recogidas en la tabla 6.2.5.3.- pero, en este caso, no se trata de ver qué asociación general existe entre las puntuaciones de todos los entrevistados en estas variables y sus puntuaciones en las escalas, sino estudiar únicamente tomar en consideración las diez personas con mayor intermediación y con mayor prestigio estructural en cada red. Por último, como se supone que son las personas más centrales en la estructura social las que desarrollan una actitud positiva hacia a la UE y, a su vez, se cree también que estas personas centrales son quienes ocupan posiciones relevantes de intermediación y de prestigio de proximidad, se ha incluido cuál es la posición social de Galtung para cada una de las diez personas estudiadas en cada red. Los resultados del análisis se muestran en las tablas 6.2.5.4. y 6.2.5.5.

Tabla 6.2.5.4. Relaciones entre el grado de intermediación, la posición social de Galtung, y las escalas de expertos y la actitud hacia la UE (en cuartiles)

Grado de intermediación de la persona en su red	RED PRIMERA				RED SEGUNDA			
	Posición social de Galtung	Actitud global hacia UE	Experto teórico	Experto práctico	Posición social de Galtung	Actitud global hacia UE	Experto teórico	Experto práctico
1	7	3	4	4	7	3	2	3
2	Inactivo (jubilada)	3	3	2	7	3	2	1
3	8	2	4	2	7	1	4	1
4	8	4	4	4	Inactivo (jubilado)	4	4	3
5	8	Nulo	4	1	Inactivo (jubilada)	4	4	3
6	7	3	3	3	8	2	3	1
7	Inactivo (jubilada)	4	4	1	Inactivo (jubilado)	Nulo	3	4
8	8	2	1	2	7	4	4	3
9	8	2	2	2	Inactivo (ama de casa)	2	4	2
10	7	4	3	4	8	4	4	4

La tabla 6.2.5.4. incluye las diez personas con mayor intermediación en cada una de las redes, la posición que ocupan en la escala de Galtung y en qué cuartil se sitúan en la escala de actitud hacia la UE, experto teórico y experto práctico. Con el fin de aumentar la claridad expositiva, se incluyen las puntuaciones que obtienen en la medida de intermediación se recogen, junto al resto de los miembros de su red, en las representaciones de las dos redes que se incluyen en las figuras 6.2.5.1. y 6.2.5.2.: las líneas azules representan relaciones recíprocas, en que ambos actores se han nombrado, mientras que las líneas negras incluyen una flecha que señala la dirección de la relación; y los vértices son proporcionales al valor de la medida – en el caso de los actores con valor 0, aparece únicamente su nombre pero no el vértice- por lo que los diez que tienen un mayor tamaño son los de los actores que se incluyen en el análisis.

FIGURA 6.2.5.1. Valores de intermediación de la red primera

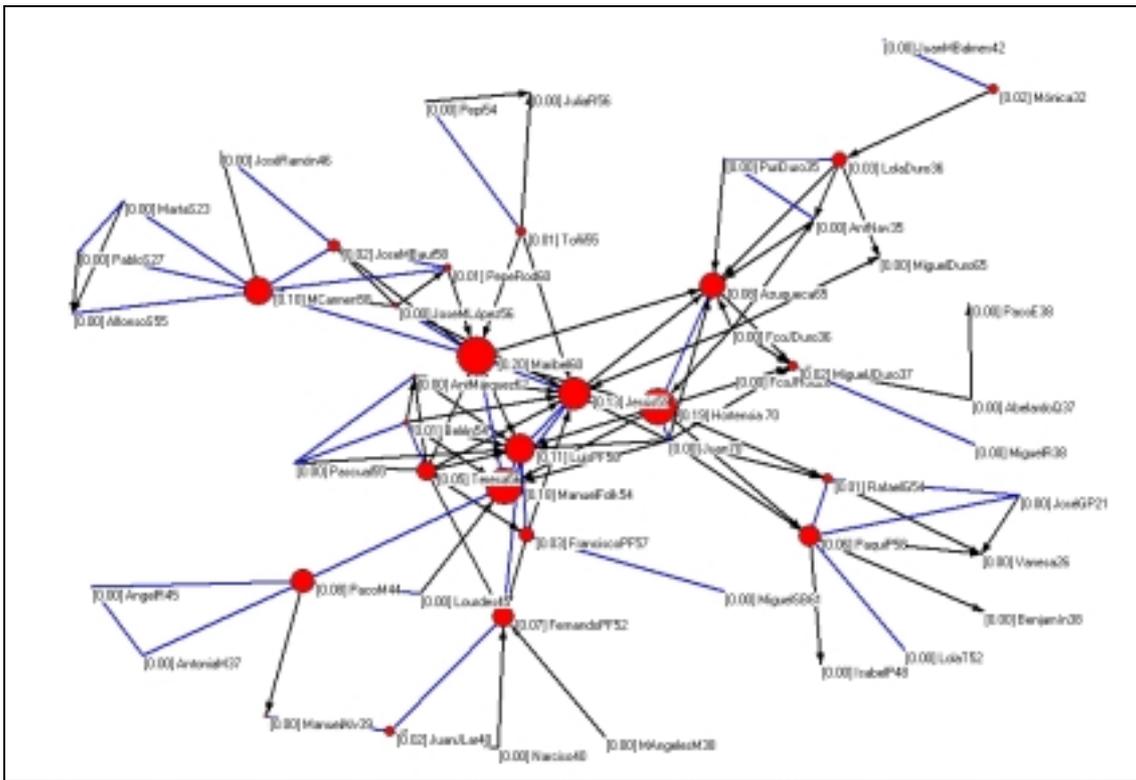
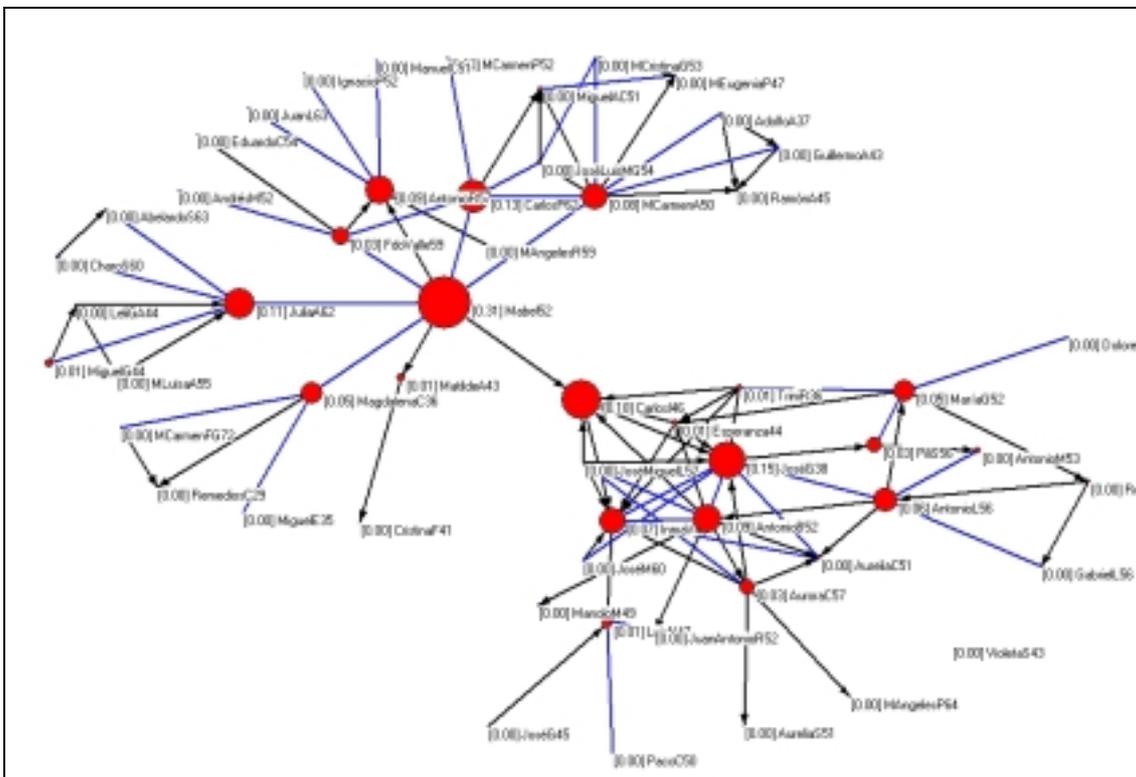


FIGURA 6.2.5.2. Valores de intermediación de la red segunda



Hay que recordar que sólo puntúan en el índice de Galtung las personas empleadas, ya que dos de sus ocho componentes se refieren al empleo del individuo. De los 108 entrevistados, 25 son inactivos y por ello no se ha calculado su puntuación en esta escala. La mayoría de las posiciones de Galtung de las dos redes son altas, pues el 80% de los entrevistados ocupan posiciones 7 y 8, entre otros motivos porque, salvo una excepción, todos viven en ámbitos urbanos y la mayoría en la capital.⁴¹ Por ello no sorprende que las personas con mayor intermediación puntúen precisamente 7 y 8. Los inactivos que ocupan posiciones relevantes de intermediación son en su mayoría jubilados jóvenes (no superando los 65 años). En el caso de las mujeres de la red 1, han sido nombradas sobre todo por sus familiares, mientras que en la red 2 los jubilados varones son mencionados sobre todo por amigos, y la mujer ama de casa por amigos y familiares. Todos los jubilados –si estuvieran aún activos- formarían parte también, por ocupación, ingresos, estudios, etc., del tramo más alto de la escala de Galtung. El ama de casa, en cambio, es muy mencionada entre sus amigos porque es militante de una agrupación local de un partido político y por ello es muy conocida en su distrito pero ocuparía posiciones intermedias.

Se ha comprobado la hipótesis de que las personas con puntuaciones altas en las escalas de experto práctico y teórico ocupan posiciones de intermediación más relevantes que el resto dentro de su red de discusión política. Para ello, se han dividido las puntuaciones para ambas escalas, en cada red por separado, en cuatro cuartiles, comprobando a qué cuartil pertenece, de menor puntuación (1) a mayor (4) las diez personas con mayor intermediación de cada red. En el caso de los expertos teóricos, la hipótesis se confirma porque sólo hay un 20% en los dos cuartiles inferiores y un 80% en los dos superiores, para ambas redes. En el caso de los expertos prácticos, se cumple en la red segunda y no en la primera, pero en ambos casos los dos tramos (los dos superiores y los dos inferiores) están mucho más igualados: en la red segunda el 60% pertenecen a los cuartiles 3 y 4, en la red uno solamente el 40%.

Por último, se ha querido comprobar si las personas con mayor intermediación tienen actitudes más positivas hacia la UE. Para ello, también aquí se ha utilizado el

⁴¹ En todo caso, las muestras españolas recogidas en los Eurobarómetros no se distribuyen de manera homogénea por toda la escala de Galtung. Los datos del EB 58.1 (2002) no incluyen a nadie en lo que el autor calificó de periferia (puntuación de 0 a 2), sólo un tercio de los entrevistados está en posiciones intermedias (de 3 a 5) y dos tercios en el centro social (de 6 a 8).

método de, para cada red, dividir en cuartiles la escala de actitud global hacia la UE y comprobar en qué cuartil se coloca cada una de las diez personas que tienen una mayor intermediación en la red. Hay que tener en cuenta que en la primera red hay un caso perdido, los nueve restantes se distribuyen por igual en los cuartiles 2, 3 y 4 (tres en cada uno): por tanto, en esta red no hay ningún caso de persona que puntúe muy bajo en la escala de actitud positiva hacia la UE (cuartil 1) y dos tercios están por encima de la media, es decir, del cuartil dos, por lo que se confirma la hipótesis. En el caso de la red 2, en el que también hay un caso perdido, un tercio están en los dos cuartiles inferiores (una persona en el 1 y dos en el cuartil 2) y dos tercios en los superiores (3 y 4), por lo que también queda confirmada la hipótesis.

El mismo método se ha empleado para ver la relación entre el prestigio de proximidad, las escalas de expertos y la actitud hacia la UE. Hay que aclarar que los resultados son muy similares a los anteriores porque, en gran parte, coinciden los individuos que tienen una mayor intermediación con los que tienen un mayor prestigio de proximidad (ocho coincidencias en la red primera y siete en la segunda).

Tabla 6.2.5.5. Relaciones entre el prestigio de proximidad, la posición social de Galtung, las escalas de expertos y la actitud hacia la UE (en cuartiles)

Grado de prestigio de proxim. de la persona en su red	RED PRIMERA				RED SEGUNDA			
	Posición social de Galtung	Actitud global hacia UE	Experto teórico	Experto práctico	Posición social de Galtung	Actitud global hacia UE	Experto teórico	Experto práctico
1	8	Nulo	3	2	7	3	2	1
2	8	3	3	4	7	1	4	1
3	8	2	4	2	8	2	3	4
4	Inactivo (jubilada)	4	3	1	Inactivo (jubilado)	4	4	3
5	7	2	4	4	Inactivo (ama de casa)	3	4	3
6	Inactivo (jubilada)	3	3	2	8	4	4	4
7	8	2	2	2	7	Nulo	1	2
8	8	4	4	4	8	2	3	1
9	7	4	2	4	Inactivo (jubilada)	4	1	4
10	8	4	2	2	Inactivo (jubilado)	Nulo	3	4

En la red primera, en lo que se refiere a la actitud global hacia UE (con un caso nulo) en el cuartil uno no hay nadie, en el segundo tres personas, en el tercero dos personas y en el cuarto cuatro: se confirma por tanto la hipótesis de que estas personas centrales en la red tienden a tener una actitud positiva hacia la UE porque dos tercios están por encima. En la escala de experto teórico no hay nadie en el cuartil 1, hay tres en el dos, cuatro en el tres y tres en el cuarto: se confirma la hipótesis porque sólo 30% está por debajo de media. Por último, en la escala de experto práctico hay uno en el primero, cinco en el segundo, nadie en el tercero y cuatro en el cuarto: no se confirma la hipótesis, puesto hay más gente por debajo que por encima de la media (60% frente a 40%, aunque ese 40% se sitúa únicamente en el cuartil más alto de la escala, mientras que en el 60% sólo un caso está en el cuartil más bajo).

En la red segunda, existen dos casos nulos en la escala de actitud global hacia la UE: en el cuartil primero hay una persona, dos en el segundo, dos en el tercero y tres en el cuarto, por lo que se confirma la hipótesis porque hay más gente en los cuartiles por encima de la media que en los de por debajo. En la escala de experto teórico hay dos en el cuartil primero, uno en el segundo, tres en el tercero y cuatro en el cuarto, por lo tanto el 70% está por encima de la media y existe una relación entre tener un prestigio de proximidad y ser un experto teórico. En el experto práctico hay tres individuos situados en el cuartil primero, uno en el segundo, dos en el tercero y cuatro en el cuarto. En esta ocasión, a diferencia de la red primera, se confirma la hipótesis porque el 60% está por encima de la media, como ya ocurrió al analizar la intermediación.

Como resumen de los análisis vistos en este punto, se puede concluir que la hipótesis de que los expertos ocupan posiciones centrales se ajusta mejor para ambas redes y para ambas medidas estructurales en el caso de los teóricos, tal vez porque sea más fácil percibir que son “expertos” con respecto a los prácticos, tal vez porque no se considere que la experiencia internacional sea una forma de ser experto sobre asuntos políticos –y téngase en cuenta que, como ya se explicó en el capítulo metodológico, se pidió mencionar a personas con las que se habla de todo tipo de asuntos políticos, no sólo comunitarios-.

6.2.6. La influencia de la red personal: relación entre las distancias en la actitud y las distancias reticulares de ego y alter

En esta parte de la exposición se va a comprobar una de las principales hipótesis de la investigación: la red de la que forma parte el individuo influye en sus actitudes y opiniones. Más concretamente, se contrasta si las relaciones que el sujeto establece con los miembros de su red de discusión política influyen la actitud hacia la Unión Europea. Para ello, se ha situado a cada actor, junto al resto de los miembros de la red de la que forma parte, en un plano de coordenadas cartesianas, ocupando cada persona una posición a partir del análisis factorial de componentes principales de los grupos de variables con los que, como ya se vio anteriormente, se han creado las escalas de actitud hacia la UE y de identificación personal con la UE y con España y la identificación teórica con España. Para lograr esta distribución de los actores en lo que se puede calificar de un “espacio actitudinal” se ha empleado el paquete estadístico Sphinx, que contempla la posibilidad de tratar a los actores como si fueran variables, a la manera del análisis factorial clásico que sitúa a las variables en ciertas posiciones de los ejes de abscisas y ordenadas. El resultado gráfico de esta operación se puede contemplar en los gráficos 6.2.6.1.a) y b), para el caso del análisis factorial que incluye las variables relacionadas con la actitud hacia la UE, y los gráficos 6.2.6.2.a) y b) para la pertenencia personal a la UE.⁴² La interpretación de estos gráficos es sencilla: las personas más cercanas en el gráfico han respondido de forma más parecida a las diferentes variables y, por ello, tienen opiniones y actitudes más parecidas que las personas alejadas entre sí –tégase en cuenta que las personas que ocupan la misma posición se solapan y no se diferencian en el gráfico-. Estos gráficos ofrecen una imagen intuitiva y directa de cómo se distribuyen las actitudes globalmente sobre una determinada materia.⁴³

A la vista de estos gráficos, se puede afirmar que, analizando la red globalmente, existe un mayor consenso en la red segunda, tanto en lo que se refiere a la actitud que se mantiene hacia la Unión como hacia la forma de identificarse con ésta. Ello se refleja en

⁴² En el anexo 1 se incluyen los gráficos para el resto de análisis factoriales: identificación personal con España e identificación teórica con España.

⁴³ Los gráficos generados por Sphinx posicionan también a las variables en función de su mayor o menor proximidad, aunque hay que tener en cuenta que no están rotadas con el método varimax, rotaciones que se han empleado en algunos análisis factoriales comentados en el epígrafe 6.2.2. Además, estos análisis factoriales se realizaron para el conjunto de los entrevistados, mientras que los gráficos representan la distribución según las redes, lo que puede modificar ligeramente las posiciones de las variables en cada red con respecto a los resultados obtenidos para el total.

que los puntos (actores) están mucho más concentrados en esta red que en la primera, aunque es la red segunda la que tiene al actor más alejado en el caso de la actitud global hacia la UE (cuadrante inferior derecho del gráfico 6.2.6.1.b).⁴⁴ Otro hecho destacable es que existe una mayor homogeneidad en las redes en lo que se refiere a la actitud hacia la UE que en lo que concierne a la identificación europea, ya que en ambas los actores están mucho más dispersos en esta última que en la primera. Como se verá a continuación, las conclusiones sobre el consenso y disenso de estos gráficos de las redes globales no implican que las redes personales de los *egos* de la red segunda sean más homogéneas que las de la red primera, ya que en estos gráficos no se distingue quién está relacionado con quién sino que se da una visión de conjunto.

⁴⁴ Hay que tener en cuenta que en la red primera no se incluye la variable “beneficio de la pertenencia a la UE” porque la respuesta es homogénea (sí se beneficia), salvo dos valores perdidos.

GRAFICO 6.2.6.1.a). Distribución de la actitud hacia la UE en la red 1

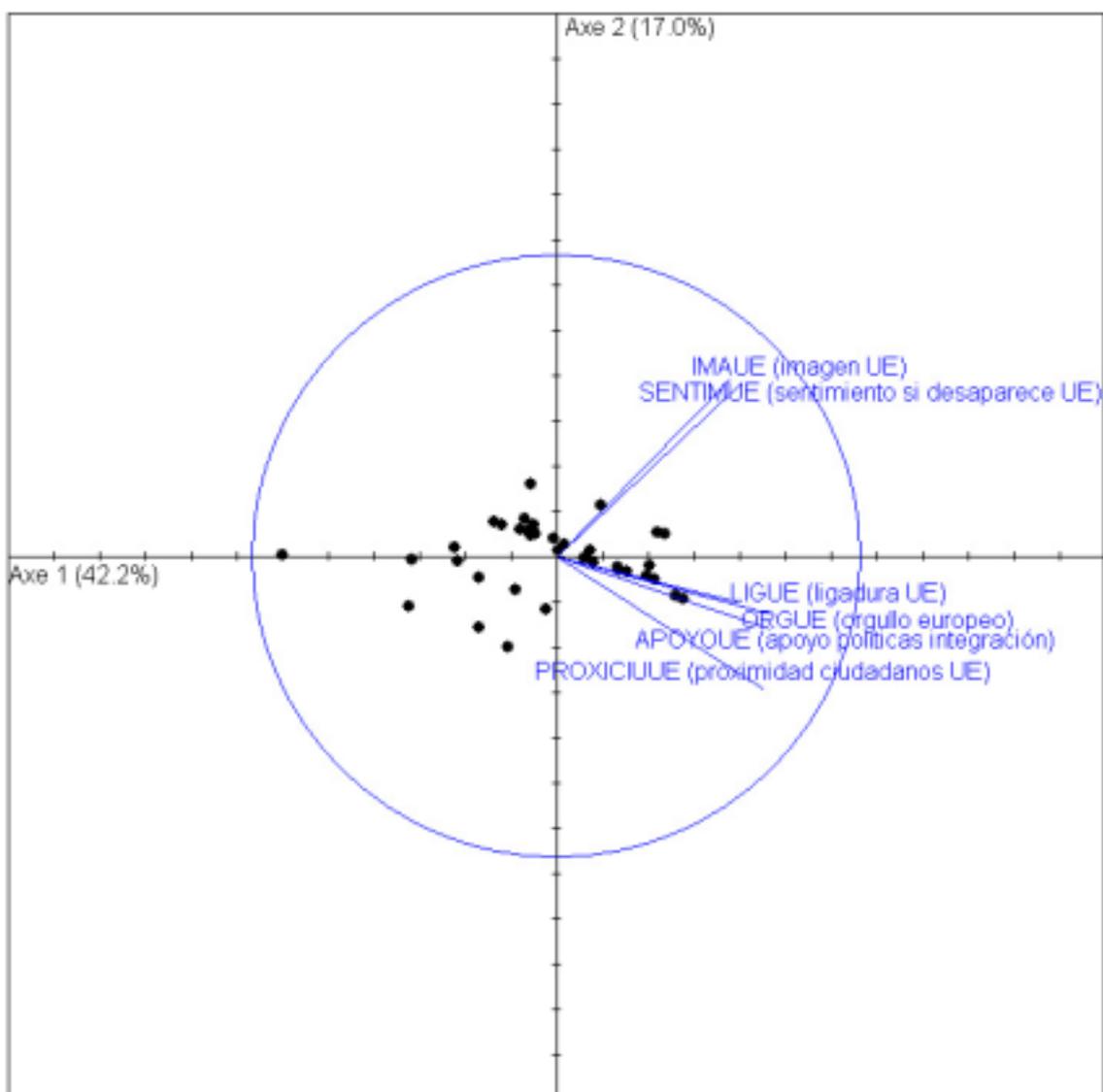


GRAFICO 6.2.6.1.b). Distribución de la actitud hacia la UE en la red 2

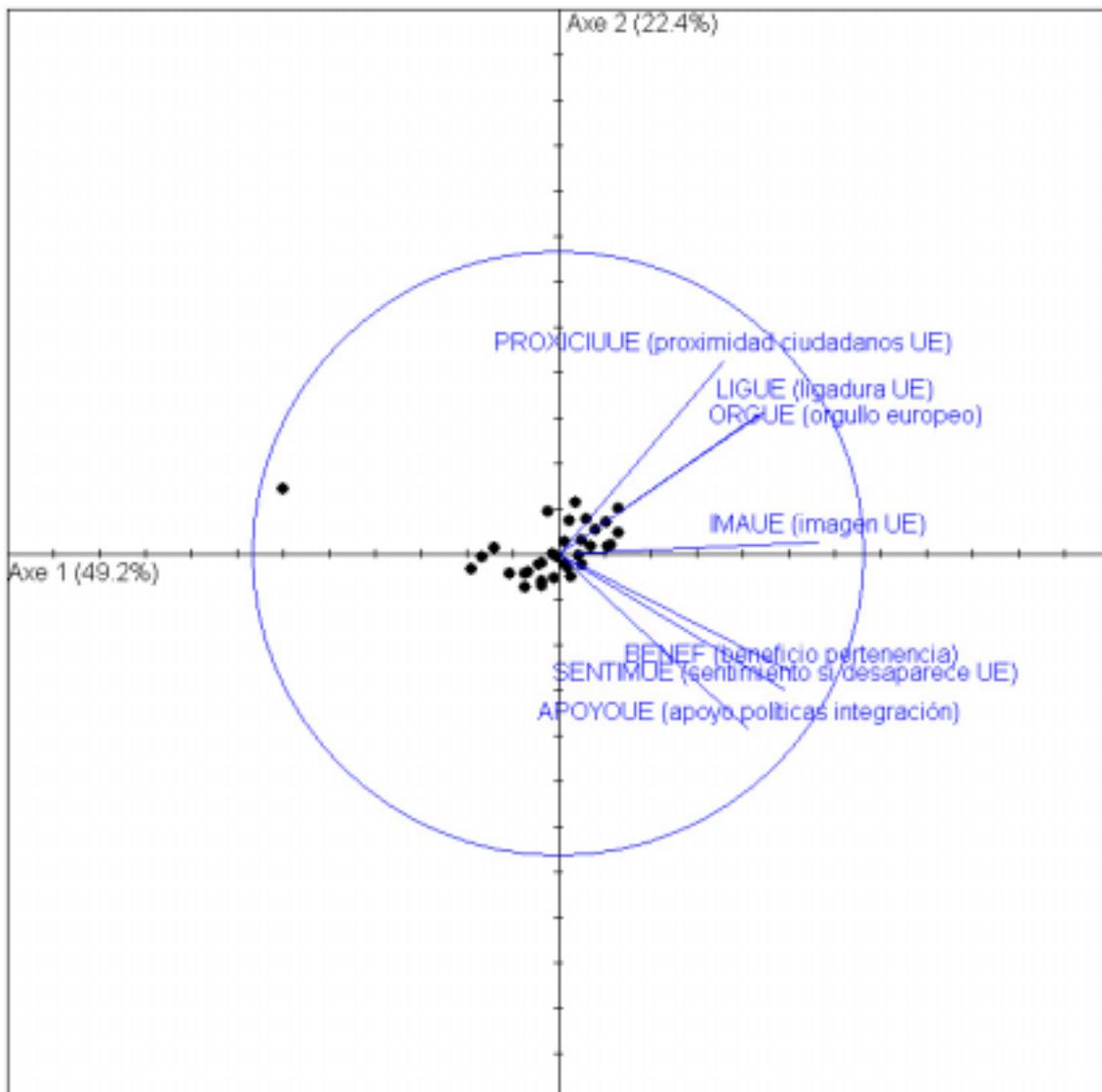


GRAFICO 6.2.6.2.a) Distribución de la identificación personal con la UE en la red 1

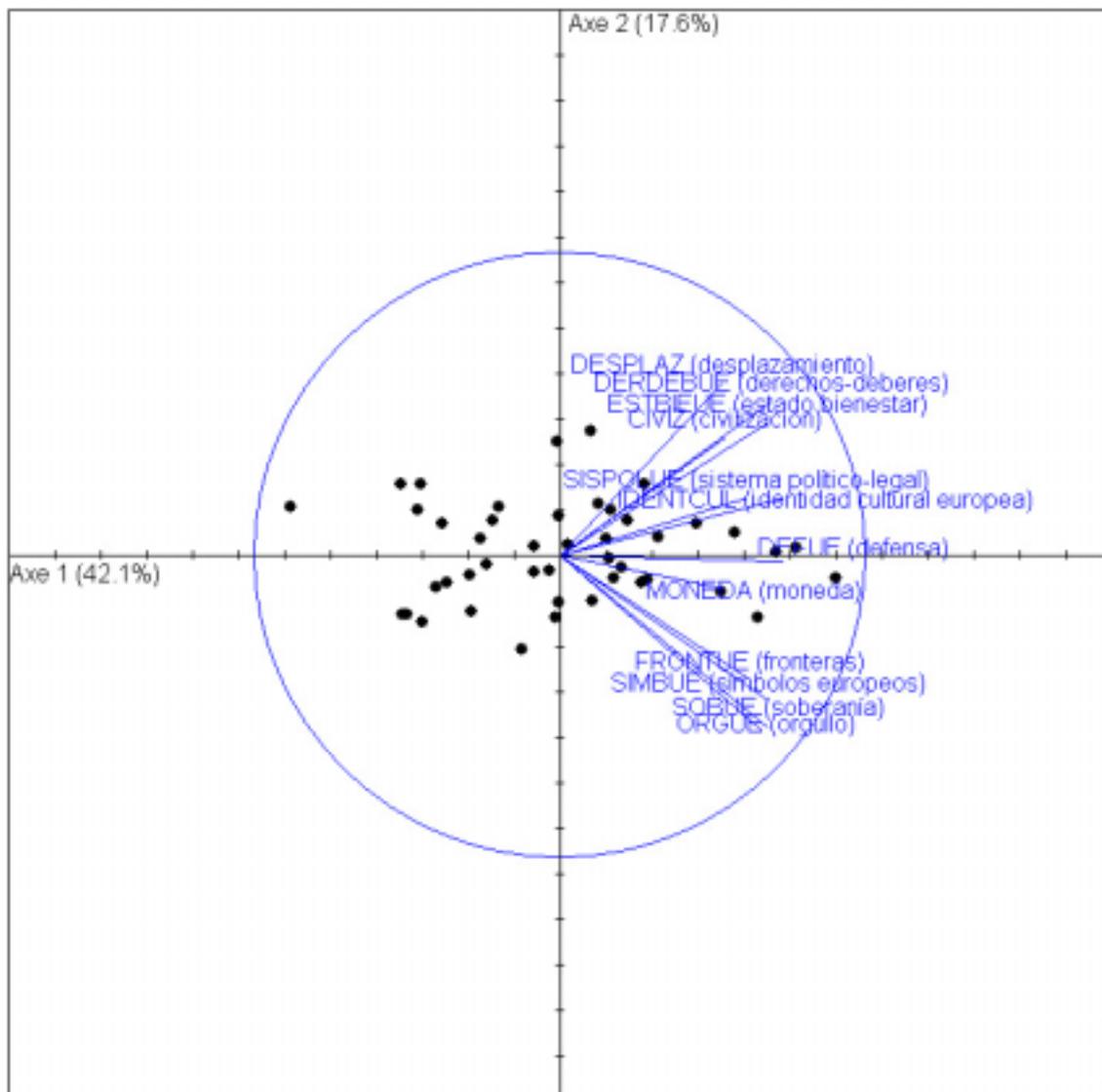
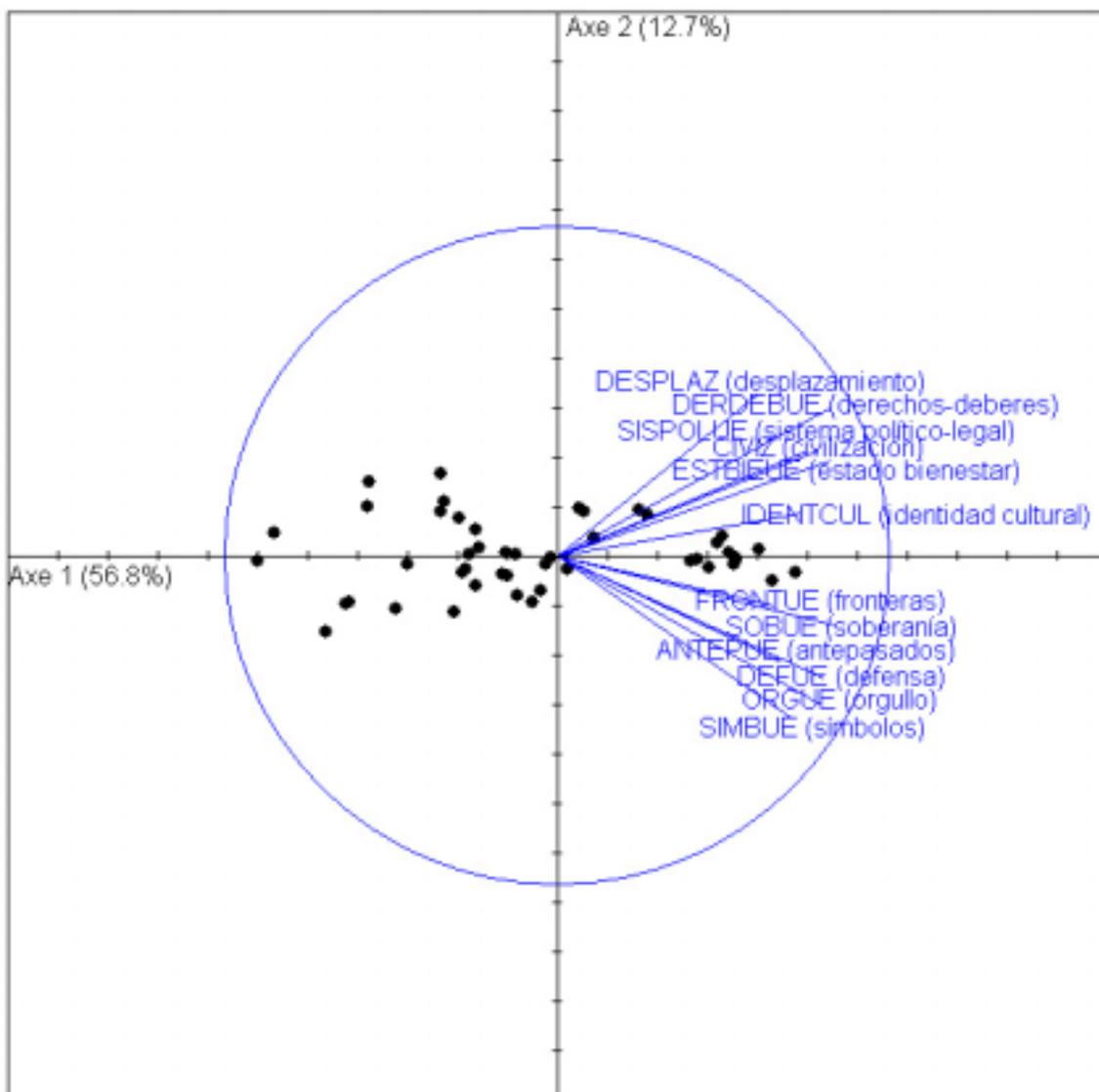


GRAFICO 6.2.6.2.b) Distribución de la identificación personal con la UE en la red 2



Tras este primer análisis global de la red, se analizan las redes personales, estudiando la distancia que existe entre cada par de relacionados, entre *ego* y cada una de las personas que menciona. Para calcular estas distancias entre *ego* y *alter*, la posición de cada individuo se ha guardado como una variable en el fichero de datos de relaciones de cada red. A continuación, se ha calculado la distancia que existe entre *ego* y cada una de las personas que ha mencionado.⁴⁵ Las dos siguientes tablas ofrecen algunas medidas de dispersión y distribución de estas distancias entre cada par de personas relacionadas para el conjunto de la red. Analizar en profundidad los cuatro espacios actitudinales sobrepasa los fines de esta investigación, aunque se comentarán brevemente algunos aspectos que resultan de interés.

En la red primera, la distancia media más grande entre *ego* y *alter* se produce en la pertenencia teórica a España y lo mismo ocurre con la desviación típica y con la máxima distancia entre *ego* y *alter*, mientras que la menor distancia media se da en la actitud global hacia la UE, pero no coincide esta medida con la de la mínima desviación típica, que está en la pertenencia personal a la UE. La máxima asimetría se produce en el espacio de actitud hacia la UE y en este mismo espacio es el único donde se produce una distancia entre *ego* y *alter* 0, es decir, ambos se sitúan exactamente en la misma posición en el espacio bidimensional. En la red segunda, la máxima distancia media se da en la pertenencia personal a la UE y la mínima en la pertenencia personal a España. La máxima desviación típica y la máxima distancia entre *ego* y *alter* se produce en la actitud hacia la UE, mientras que la mínima desviación y distancia tiene lugar en el espacio que se refiere a la pertenencia personal a España. Además, en esta red en todos los espacios de actitud existen casos de distancia 0 entre *ego* y *alter*, a diferencia de la red primera.

⁴⁵ Para calcular la distancia entre *ego* y *alter*, se disponía a través de Sphinx de la posición exacta para cada individuo en el eje de coordenadas y en el de abscisas, por lo que únicamente se debía calcular el tercer lado del triángulo, que es precisamente la distancia entre *ego* y cada uno de sus *alteri*. Para ello, se empleó la fórmula para calcular la hipotenusa. Agradecemos a Ainhoa de Federico su sugerencia de emplear esta fórmula para el cálculo de las distancias.

Tabla 6.2.6.1. a) Medidas de dispersión y distribución de las distancias entre *ego* y *alter* en la red primera

		Distancia actitud global <i>ego-alter</i>	Distancia pertenencia personal UE <i>ego-alter</i>	Distancia pertenencia personal España <i>ego- alter</i>	Distancia pertenencia teórica España <i>ego- alter</i>
N	Válidos	142	153	169	175
	Perdidos	33	22	6	0
Media		1,2471	1,4916	1,5621	2,0114
Mediana		1,2202	1,4743	1,5181	1,8807
Desv. típ.		,73711	,70760	,78299	1,01028
Varianza		,543	,501	,613	1,021
Asimetría		,876	,510	,707	,457
Error típ. de asimetría		,203	,196	,187	,184
Índice de asimetría tipificado		4,31	2,60	3,78	2,48
Curtosis		1,400	-,255	,189	,130
Error típ. de curtosis		,404	,390	,371	,365
Índice de curtosis tipificado		3,46	-,65	,50	,35
Mínimo		,00	,21	,04	,18
Máximo		3,77	3,37	3,81	4,89
Percentiles	25	,6425	,9716	,9223	1,2930
	50	1,2202	1,4743	1,5181	1,8807
	75	1,7176	1,8740	1,9693	2,6723

Al analizar la asimetría en ambas redes, se observa que los valores son positivos en todos los casos, lo que significa que existen muchas puntuaciones bajas y pocas altas, es decir, que son numerosas las distancias entre *ego* y *alter* pequeñas y son menos numerosas las distancias mayores. De todas formas, en la red segunda los valores son más pequeños que en la red primera -excepto en el caso de la actitud hacia la UE- y estas cifras próximas a cero indican que existe una distribución bastante simétrica.

En las tablas se recoge también el error típico del índice de asimetría -la desviación típica de la distribución muestral del índice de asimetría-, el cual permite tipificar el valor del índice de asimetría e interpretarlo como una puntuación z con distribución aproximadamente normal tipificada. Índices tipificados mayores que 1,96 en valor absoluto permiten afirmar que existe asimetría, positiva o negativa, dependiendo del signo del índice. Se ha tipificado el valor del índice y se comprueba que, en la red primera, todos los espacios de actitud tienen asimetrías positivas; en la red segunda, en cambio, sólo se puede afirmar que existe dicha asimetría, aunque es mucho más pronunciada que en la red primera, en el espacio de actitud hacia la UE, ya que el resto de espacio tienen un valor tipificado inferior a 1,96. Además, las tablas recogen la

curtosis, el error típico de curtosis y los valores tipificados que se pueden interpretar como una puntuación z con distribución aproximadamente normal tipificada. La curtosis es un índice que expresa el grado en que una distribución acumula casos en sus colas en comparación con los casos acumulados en las colas de una distribución normal con la misma varianza. Los índices de curtosis próximos a cero indican semejanza con la curva normal. En ambas redes -aunque el fenómeno es más acusado en la segunda-, los valores más altos de curtosis se dan en el espacio de actitud hacia la UE y, al observar los valores tipificados, es únicamente en este espacio cuando el valor es superior a 1,96 y, por tanto, se confirma que la distribución de las distancias de actitud entre *ego* y *alter* no siguen una distribución normal, en los otros espacios los valores son inferiores y no se puede afirmar que tengan una distribución alejada de la normal.⁴⁶

Tabla 6.2.6.1. b) Medidas de dispersión y distribución de las distancias entre *ego* y *alter* en la red segunda

		Distancia actitud global <i>ego-alter</i>	Distancia pertenencia personal UE <i>ego-alter</i>	Distancia pertenencia personal España <i>ego- alter</i>	Distancia pertenencia teórica España <i>ego- alter</i>
N	Válidos	133	128	157	157
	Perdidos	24	29	0	0
Media		1,6556	1,9094	1,5141	1,7953
Mediana		1,2646	1,8540	1,4653	1,8489
Desv. típ.		1,34519	,89744	,81291	,83385
Varianza		1,810	,805	,661	,695
Asimetría		2,196	,188	,246	,236
Error típ. de asimetría		,210	,214	,194	,194
Índice de asimetría tipificado		1',45	,87	1,26	1,21
Curtosis		7,506	-,433	-,591	-,733
Error típ. de curtosis		,417	,425	,385	,385
Índice de curtosis tipificado		18	-1,01	-1,53	-1,90
Mínimo		,00	,00	,00	,17
Máximo		8,42	3,94	3,45	3,76
Percentiles	25	,7429	1,3068	,8691	1,1335
	50	1,2646	1,8540	1,4653	1,8489
	75	2,4911	2,4486	2,0876	2,3414

Por último, cabe señalar que los valores de los cuartiles muestran que la red primera tiene una menor distancia entre *ego* y *alter* que la red segunda cuando se refiere al

⁴⁶ Para una explicación sobre cómo interpretar las medidas de dispersión y distribución, *cfr.* Pardo Merino, A. y Ruiz Díaz, M.A.; *op.cit.*, p. 200 y *ss.*; y García Ferrando, M.; *Socioestadística. Introducción a la estadística en sociología*; Alianza Editorial, Madrid, 1995, p. 107 y *ss.*

espacio de actitud hacia la UE y de pertenencia personal hacia la UE, mientras que la red segunda tiene posiciones más parecidas entre *ego* y *alter* en lo que se refiere a la pertenencia personal y teórica a España, con la única excepción del último cuartil (el que está por encima del 75%) en el espacio de pertenencia personal a España. En todo caso, la diferencia entre la red primera y la segunda es mucho menor en el caso de las pertenencias a España, es decir, la red primera tiene una distancia en cada cuartil sólo ligeramente superior a la de la red segunda, pero esta última sí se diferencia sensiblemente de la red primera en el caso de la actitud hacia la UE y la pertenencia a la UE.

La hipótesis principal de esta parte de la investigación es que las personas se ven influidas en sus opiniones y actitudes por su red personal. De ello se deduce que debería existir una distancia –es decir, diferencia- entre las opiniones menor entre aquellas personas que tienen una distancia relacional menor, es decir, que están a menos “pasos”, con menos intermediarios, dentro de la red, siendo la distancia mínima 1, que representa un vínculo directo entre *ego* y *alter*.⁴⁷

Para comprobar esta hipótesis, los miembros de cada red se han agrupado en cuatro cuartiles –la división se ha realizado, de forma separada, para cada red-, según la puntuación que tienen en las ocho escalas creadas a partir del análisis factorial de cuatro grupos de variables ya vistos anteriormente (actitudes hacia la UE, y afectividad-utilitarismo hacia UE, identificación personal etnocultural y cívico-instrumental con la UE, identificación personal etnocultural y cívico-instrumental con España, identificación teórica étnica y cívica con España). Se ha calculado la distancia media relacional en cada cuartil con respecto a sí mismo y con respecto a los otros tres cuartiles. Si la distribución de las distancias medias relacionales no tuviera ninguna lógica y fuera al azar, las probabilidades para cada cuartil de tener la menor distancia consigo mismo sería de un 25% de las veces, y de que esa distancia relacional fuera con cualquiera de los otros tres cuartiles sería el 75% de las veces. De manera global, para los ocho campos, la distancia relacional es menor entre las personas que piensan de forma similar en el 40,6% de los casos en la red primera y en el 28,1% de los casos de la

⁴⁷ Agradecemos a los profesores Alexis Ferrand y Ainhoa de Federico las discusiones teóricas mantenidas con la autora y sus sugerencias metodológicas para poder comprobar esta hipótesis.

segunda.⁴⁸ Parece, por tanto, que al menos en la primera red la hipótesis se confirma, aunque no se pueda asegurar lo mismo de la segunda dado que el porcentaje es sólo ligeramente superior al que podría aparecer por azar. Además, existe otro dato que corrobora la hipótesis aunque desde una perspectiva distinta. Si las personas más cercanas en la red tienden a pensar de manera más parecida, entonces cabe suponer que es menos probable que se compartan una actitud similar con las personas más distantes de la red: efectivamente, en ningún campo de actitud en ninguna de las dos redes (16 posibilidades) ocurre que la menor distancia relacional se produzca entre personas que pertenezcan a los dos cuartiles extremos, el 1 y el 4.

Cabe señalar, no obstante, que el porcentaje de “aciertos” (el número de veces en que la distancia relacional es menor con las personas del propio cuartil, como predice la hipótesis) es muy distinto para cada espacio actitudinal y en la red primera se confirma con mayor claridad la hipótesis que en la segunda. En la red segunda, donde más veces ocurre lo predicho (el 50%) es en el espacio actitudinal sobre la pertenencia teórica a España, mientras que en la red primera es el espacio que se refiere a la actitud hacia la Unión el que más a menudo (el 75% de las veces) presenta una menor distancia relacional entre los que forman parte del mismo cuartil. Por el lado contrario, cuando menos se produce esta relación entre distancia actitudinal y distancia relacional es, en el caso de la red primera, en la pertenencia teórica a España (el 25% de las veces, cifra que podría deberse al azar) y en el caso de la red segunda en la pertenencia personal a la Unión Europea (el 12,5% de las veces, por debajo de lo esperable puramente al azar).⁴⁹

⁴⁸ Las tablas con todas las distancias relacionales medias para cada cuartil en cada campo de actitud y cada red se encuentran en el anexo 1.

⁴⁹ Estos datos coinciden con las mayores y menores distancias medias que se recogen en las tablas 5.2.5.6.1 a) y b). Es decir, los espacios actitudinales con mayor distancia media entre *ego* y *alter* y mayor desviación típica coinciden con el menor porcentaje de “aciertos” en las dos redes, y lo mismo ocurre en el caso de la red primera con la menor distancia media, que es la del espacio de actitud hacia la UE. En cambio, la menor distancia media en la red segunda es la pertenencia personal a España pero la hipótesis se confirma más en la pertenencia teórica.

6.2.7. Factores que influyen en la distancia en las actitudes de ego y alter

El último punto de esta exposición estudia cuáles son los factores que influyen en la distancia entre *ego* y *alter*, aumentándola o disminuyéndola. Se trata de comprobar la hipótesis, ya mencionada con anterioridad, de que los expertos ejercen una mayor influencia en el resto de los miembros de la red que los no expertos precisamente porque se les reconoce su pericia en los asuntos comunitarios. Para ello, se ha realizado un análisis de regresión con todas las relaciones entre *ego* y *alter* para las dos redes conjuntamente y para cada red por separado, distinguiendo cinco grupos de variables: las variables de expertos, variables reticulares, similitudes sociodemográficas, roles entre *ego* y *alter* y contenidos de la relación entre ambos.

El grupo de “expertos” está formado por cuatro variables, las escalas de experto teórico y práctico de *ego* y de *alter*. Es de esperar que, si las personas consideradas expertas influyen en aquellos que las perciben como tales, existirá una distancia menor entre *ego* y *alter* cuando uno de ellos tenga alta puntuación en alguna de estas escalas. El grupo de “variables reticulares” incluye el rango de entrada, el grado de intermediación y la proximidad de prestigio tanto de *ego* como de *alter*. Se espera que las personas que puntúan más alto en estos indicadores tengan menor distancia con sus relacionados. Como ya se ha visto, estas medidas indican que una persona ocupa una posición central en su red y, por ello, pueden considerarse influyentes. El conjunto de variables de “similitudes” está formado por cinco variables nuevas dicotómicas, categorizadas como “1” si *ego* y *alter* tienen los mismos valores en las variables originales, y como “0” si difieren. Los factores que se analizan son sexo, edad (dividida en seis grupos), posición social de Galtung, nivel educativo (siete categorías) y posición política (tres grupos). Se espera que las personas similares entre sí tengan menor distancia en sus actitudes que las personas diferentes en alguna o todas estas variables.⁵⁰

⁵⁰ Esta hipótesis aparece recogida en los capítulos 3 y 4. La idea de que las personas que comparten las mismas condiciones materiales y sociales tienen muchas posibilidades de desarrollar las mismas creencias colectivas está presente en el enfoque del individualismo metodológico representado por Boudon. En esta investigación se emplea esta perspectiva, aunque aplicándola a las actitudes en vez de a las creencias colectivas, y se complementa con el enfoque estructural, dado que todas las personas que comparten –o no- ciertas características sociales tienen, además, una relación directa, no tratándose, por tanto, de individuos aislados. (Boudon,R.; “L’explication cognitive des croyances collectives”, en Boudon,R., Bouvier, A. y Chazel, F.; *Cognitions et sciences sociales*; Ed. Puf, París, 1997).

Por último, se incluyen dos grupos de variables que se refieren específicamente a los roles que existen entre *ego* y *alter* y a los contenidos de su relación. En el primer conjunto se recogen el rol familiar, de amistad, de compañero de trabajo/estudios, vecindad, otro tipo de roles y, por último, se incluye la variable que recoge la multiplicidad de roles. La hipótesis sobre cuál es la influencia de estos roles en la distancia entre *ego* y *alter* es más compleja que en los casos anteriores. Los estudios de sociología electoral –especialmente los desarrollados en EE.UU.- muestran una homogeneidad en el seno familiar a la hora de votar, por lo que podría suponerse que la existencia de un rol familiar entre *ego* y *alter* favorece que exista una distancia menor entre sus respectivas actitudes y formas de identificación. Sin embargo, las relaciones familiares no son elegidas –salvo el caso del matrimonio- y tienen un carácter estable y duradero, por lo que los disensos en las actitudes hacia una determinada materia no hacen peligrar su vínculo, salvo casos excepcionales. Como señala Ferrand, en muchas ocasiones el disenso no tiene consecuencias para la interacción,⁵¹ y parece que en el caso de la Unión Europea ello es especialmente cierto, si se tiene en cuenta que la UE no es un tópico sobre el que se hable a menudo y que sea “visible” en la interacción cotidiana, por lo que posiciones divergentes sobre esta materia son compatibles con una convivencia sin conflictos.

En cambio, cabe esperar una mayor homogeneidad de actitudes –y por tanto menos distancia- con los amigos, que son elegidos y, en menor medida, con los compañeros de trabajo/estudio con los que se comparten vivencias que pueden ser factores relevantes en el desarrollo de ciertas actitudes y opiniones. No se ha supuesto ninguna tendencia concreta con las relaciones vecinales –que en principio también son “obligadas”-, dado que, como se ha visto anteriormente, ninguna relación vecinal lo es exclusivamente sino que se mantienen otros roles. Por último, la variable “otro tipo de relaciones” incluye diversos tipos de roles y, por ello, tampoco se ha formulado una hipótesis. En conclusión, cabe suponer que la multiplicidad de roles disminuirá la distancia en las actitudes entre *ego* y *alter*, porque el compartir varias relaciones simultáneamente facilita el consenso.⁵²

⁵¹ Ferrand, A.; “Reciprocal approbation and the forming of public opinion”, comunicación presentada en el Congreso “Reciprocity as a Human Resource”, Barcelona, septiembre 2001, p. 4.

⁵² Lógicamente, la variable que recoge la multiplicidad de roles está correlacionada con todos los roles, puesto que está formada por la suma de los valores que tienen éstos. Sin embargo, se ha incluido en el

La relevancia de la multiplicidad de roles en el análisis de redes ha sido puesta de manifiesto por numerosos investigadores en diferentes campos. En su estudio sobre las redes lingüísticas, Milroy, y Margrain afirman que “cuanto más densa y múltiple sea la red de un individuo, mayor será su capacidad para imponerle sus propias normas de conducta lingüística”.⁵³ Más recientemente, Ferrand, en su teoría del intercambio social para explicar la formación de opiniones comunes,⁵⁴ señala cómo la multiplicidad de roles hace posible una forma de interacción más compleja y sofisticada entre *ego* y *alter*, pudiendo cada uno ofrecer una aprobación más global que la que es posible con un rol más especializado, entendiendo por aprobación la expresión, por parte de *alter*, de un acuerdo con las opiniones y comportamientos de *ego*. En su análisis de cómo se forman opiniones comunes en la población francesa sobre el sistema sanitario, encuentra que es en este tipo de relaciones múltiples en las que es más frecuente la aprobación, mientras los vínculos más especializados tienen un mayor número de desacuerdos.

Por último, el grupo de los contenidos incluye las variables de los generadores de nombres: pedir consejo, contar un problema, pedir dinero y hablar de política. Se incluye también una variable que recoge la polivalencia de contenidos. La hipótesis afirma que, cuanto más polivalentes sean los contenidos de la relación entre *ego* y *alter*, menor será la distancia. En todo caso, se espera que todos los contenidos disminuyan la distancia entre ambos, especialmente el hablar de política, dado que las personas tienden a mantener este tipo de conversaciones con sujetos que comparten sus opiniones.

El primer análisis de regresión que se ha realizado incluye cada grupo de variables de manera independiente, para comprobar cuál es el grupo que explica mayor varianza en la distancia entre *ego* y *alter* en las dos redes conjuntamente y en cada red por separado (ver tabla 6.2.7.1.). Posteriormente, se han realizado regresiones combinando distintos tipos de variables y se han escogido aquellos modelos que combinan, por un lado, un porcentaje explicado de la varianza aceptable y una

análisis porque es fundamental para corroborar la hipótesis de que las personas se ven más influidas por aquellos con los que mantienen simultáneamente distintos tipos de relaciones.

⁵³ Milroy, L. y Margrain, S.; “Lealtad lingüística vernácula y red social”, en Requena Santos, F. (comp.); *Análisis de redes sociales. Orígenes, teorías y aplicaciones*; CIS, colección Monografías, nº 198, Madrid, 2003, p. 424.

⁵⁴ Ferrand, (2001), *op. cit.* El autor califica de relaciones múltiples a los roles familiares y de amistad, y de especializados a los colegas de trabajo, vecinos y otras relaciones.

significación elevada, con la inclusión de (relativamente) pocas variables. En ocasiones, la inclusión de más variables mejora muy poco la capacidad explicativa del modelo -no aumenta la R^2 del modelo y/o no disminuye el error típico de la estimación-, por lo que se han descartado en pro de una mayor parsimonia (cuadro 6.2.7.1).

Tabla 6.2.7.1. Grupos de variables más significativas

	Redes conjuntamente	Red primera	Red segunda
Actitud hacia UE	SIMILITUDES R ² c: 0,140 Sig: ,000	CONTENIDOS R ² c: 0,162 Sig: ,000	SIMILITUDES R ² c: 0,259 Sig: ,000
Identificación con la Unión	ROLES R ² c: 0,040 Sig: ,006	EXPERTOS R ² c: 0,052 Sig: ,018	ROLES R ² c: 0,050 Sig: ,045

El análisis de la tabla 6.2.7.1. muestra que los modelos para las dos redes conjuntamente son peores que para las redes por separado. Ello se explica porque las variables más relevantes para explicar las distancias en las actitudes entre *ego* y *alter* son distintas en cada red. En la red primera, el grupo de factores que explican una mayor R^2 corregida - el 16%- son los contenidos de la relación entre *ego* y *alter*, mientras que en la red segunda el mejor modelo -y mucho mejor que el de la red primera- es el de las similitudes, que explica la cuarta parte de la varianza. Los modelos que explican las distancias en el espacio de la identificación con Europa son mucho peores y la varianza explicada es muy similar en los tres casos, superando apenas el 5% en el mejor de los casos. Las escalas de expertos son las que mejor explican estas distancias en la red primera, mientras en la segunda son los roles. Cabe destacar que, para la red total, son los grupos de variables que aparecen en la red segunda los que son más significativos.⁵⁵

Al analizar el cuadro 6.2.7.1 se observa que, como ocurrió con los resultados de los análisis de los grupos de variables por separado, las regresiones para las dos redes

⁵⁵ Luego cabe suponer que en la red primera los grupos de variables que son los más relevantes en la segunda explican una mayor proporción de varianza que la que explican en la red segunda los grupos de variables más importantes en la primera.

conjuntamente explican menos varianza que los que estudian las redes por separado, y en todos los casos los modelos para la actitud hacia la UE son mejores que los modelos que explican la identificación europea. Ello resulta esperable dado que las medidas de dispersión y distribución recogidas en las tablas 6.2.5.6.1.a) y b) muestran que la distancia entre *ego* y *alter* es mayor en ambas redes en el caso de la identificación. Además, la red segunda tiene una R^2 corregida muy superior a la red primera en el caso de la actitud hacia la Unión.

Para las dos redes consideradas conjuntamente, el mejor modelo (R^2 corregida: 0,140) que explica las distancias que se producen entre *ego* y *alter* en su actitud hacia la UE es el que incluye únicamente las variables del grupo de similitudes (es el mismo modelo, por tanto, que aparece en la tabla 6.2.7.1): se confirma la hipótesis de que las similitudes acercan las posiciones de los sujetos, en el caso de la similitud de nivel educativo (-0,307***) y de la posición social de Galtung (-0,207*) pero, curiosamente, las personas que comparten la misma posición política tienden a tener una actitud diferente hacia la UE, si bien es cierto que es la variable con menor fuerza (0,161*). Una varianza muy similar de la identificación europea (el 13%) explica el modelo que incluye las similitudes y los roles entre *ego* y *alter*: en este caso, el primer grupo de variables deja de ser significativos, y las relaciones de amistad, familiares y vecinales -por este orden y con una significación de $p < 0,05$ - contribuyen a aumentar las distancias entre *ego* y *alter*. El resultado de las relaciones de amistad no concuerda con la hipótesis, aunque sí el de la familia. Sin embargo, lo más destacable de este modelo es que la variable más relevante, tanto por fuerza como por significación, es la multiplicidad de roles, que disminuye sensiblemente la distancia entre *ego* y *alter* (-0,649**), tal y como preveía la hipótesis.

Cuadro 6.2.7.1. Análisis de regresión de los factores que influyen en la distancia de actitud entre *ego* y *alter*⁵⁶

	Distancia en actitud hacia Unión Europea		Distancia en identificación con la Unión Europea	
	Variables	Beta	Variables	Beta
Redes conjuntamente	Constante	1,784 (***)	Constante	1,838 (***)
	Sim. nivel educativo	- 0,307 (***)	Sim. nivel educativo	-0,065
	Similitud posición social de Galtung	-0,207 (*)	Similitud posición social de Galtung	-0,162
	Sim. posición política	0,161 (*)	Sim. posición política	0,04
	Similitud edad	-0,074	Similitud edad	-0,001
	Similitud sexo	0,046	Similitud sexo	0,190
			Relaciones familiares	0,413 (*)
			Relaciones amistad	0,583 (*)
			Relac. laborales/estudio	0,121
			Relaciones vecinales	0,182 (*)
			Multiplicidad roles	-0,649 (**)
		R²: 0,168	R²: 0,190	
	R² corregida: 0,140	R² corregida: 0,131		
	Sig.: ,000	Sig.: ,001		
	F del modelo: 5,897	F del modelo: 3,235		
Red primera	Constante	1,811 (***)	Constante	0,689
	Escala exp. práct. <i>ego</i>	0,294 (***)	Sim. nivel educativo	0,106
	Escala exp. teór. <i>ego</i>	-0,222 (**)	Similitud posición social de Galtung	-0,366 (*)
	Escala exp. práct. <i>alter</i>	0,117	Sim. posición política	0,048
	Escala exp. teór. <i>alter</i>	-0,138 (°)	Similitud edad	0,117
	Contar un problema	0,165 (°)	Similitud sexo	0,523 (**)
	Pedir consejo	-0,114	Relaciones familiares	0,928 (**)
	Pedir dinero	-0,200 (**)	Relaciones amistad	0,876 (°)
	Hablar de política	-0,293 (***)	Relac. laborales/estudio	0,307
			Relaciones vecinales	0,044
			Multiplicidad roles	-0,600 (°)
			Contar un problema	-0,306 (**)
			Pedir consejo	0,017
		Pedir dinero	0,185	
		Hablar de política	0,005	
	R²: 0,304	R²: 0,316		
	R² corregida: 0,263	R² corregida: 0,192		
	Sig.: ,000	Sig.: ,005		
	F del modelo: 7,274	F del modelo: 2,544		
Red segunda	Constante	1,990 (***)	Constante	2,485 (***)
	Escala exp. práct. <i>ego</i>	-0,152	Escala exp. práct. <i>ego</i>	-0,299 (*)
	Escala exp. teór. <i>ego</i>	0,270 (**)	Escala exp. teór. <i>ego</i>	0,117
	Escala exp. práct. <i>alter</i>	-0,163	Escala exp. práct. <i>alter</i>	-0,324 (*)
	Escala exp. teór. <i>alter</i>	0,295 (**)	Escala exp. teór. <i>alter</i>	-0,075
	Sim. nivel educativo	-0,293 (**)	Sim. nivel educativo	-0,406 (*)
	Similitud posición social de Galtung	0,007	Similitud posición social de Galtung	0,097
	Sim. posición política	0,430 (**)	Sim. posición política	0,526 (**)
	Similitud edad	-0,342 (**)	Similitud edad	-0,132
	Similitud sexo	-0,335 (*)	Similitud sexo	-0,283
			Relaciones familiares	0,367
			Relaciones amistad	0,657
			Relac. laborales/estudio	0,439 (*)
		Relaciones vecinales	0,449 (*)	
		Multiplicidad roles	-0,929 (**)	
	R²: 0,493	R²: 0,399		
	R² corregida: 0,414	R² corregida: 0,199		
	Sig.: ,000	Sig.: ,043		
	F del modelo: 6,269	F del modelo: 1,994		

Coefficientes estandarizados Beta

Significación: * p<0,05 ** p<0,01 *** p<0,001; ° para valores de p entre 0,05 y 0,01

⁵⁶ En algunos modelos, el propio programa SPSS ha excluido variables que no cumplían alguno de los criterios de significación del programa –probabilidad de F y valor de F-. Se trata de la variable “otro tipo de relaciones” (en la red total) y la variable “polivalencia de contenidos” (en la red 1).

En la red primera, el modelo que explica más de la cuarta parte de la varianza de la distancia en la actitud hacia la UE incluye las escalas de experto y los contenidos de la relación. Lo interesante de este análisis es que ser un experto práctico o teórico tiene un efecto distinto: los expertos prácticos tienen una mayor distancia con *alter* (0,294***), mientras que los expertos teóricos tienen una menor (-0,222**): ello podría explicarse porque la experiencia vital de un mayor contacto con otros países europeos, en el caso de los expertos prácticos, les ayuda a desarrollar una actitud más positiva hacia la UE que el resto, lo que los alejaría de sus mencionados que no sean expertos. En cambio, los expertos teóricos tienen una menor distancia con sus *alteri* que puede deberse a que su actitud está más cercana a la media del resto de miembros de su red y, también, a que precisamente por ser considerado experto influye en las opiniones y actitudes que mantienen los que se relacionan con él, acercando posiciones. La escala de experto teórico de *alter* muestra el mismo comportamiento, aunque su significación es pequeña ($p < 0,01$). En cuanto a los contenidos, se confirma la hipótesis de que las personas que hablan frecuentemente de política tienden a tener una distancia en su actitud hacia la Unión más pequeña (-0,293***), y la misma relación se encuentra con la persona a la que se pide dinero (-0,200**). En cambio, contar un problema tiene el efecto de alejar a *ego* y *alter*, aunque es un coeficiente poco significativo ($p < 0,01$).

El modelo de identificación con la UE explica algo menos del 20% de la varianza en la distancia entre *ego* y *alter* en la primera red, e incluye las similitudes, los roles y los contenidos. En el grupo de las similitudes, las únicas variables significativa son la que se refiere a la posición social de Galtung, que acerca a los actores (-0,366*) y la similitud de sexo, que los aleja (0,523**), un resultado contrario al esperado y que, como se verá posteriormente, tiene signo contrario en la red segunda. Las relaciones familiares aumentan las distancias entre *ego* y *alter* con más fuerza que en las dos redes conjuntamente, y lo mismo ocurre con las relaciones de amistad, aunque con una significación menor que en el anterior caso ($p < 0,01$). También aparece de nuevo la multiplicidad de roles como una variable que acerca las posiciones entre *ego* y *alter* (aunque su significación es pequeña, $p < 0,01$) y, por último, y al contrario que en el modelo sobre la actitud hacia la UE, contar un problema acerca la forma de identificarse con la Unión (-0,306**).

Por último, la red segunda es la que consigue el modelo que explica una mayor varianza (más del 41%) en el caso de la actitud hacia la UE. Las variables incluidas son las escalas de experto y las similitudes. Contrasta cómo el efecto de ser experto en esta red difiere del de la red primera: en este caso, el experto teórico –tanto *ego* como *alter*– es el único significativo y aumenta las distancias (0,270** para *ego* y 0,295** para *alter*). Parece, por tanto, que la dinámica en esta red es distinta a la primera y las personas con mayores conocimientos de la Unión se alejan de sus relacionados, por lo que se deduce que no existe una influencia por parte del experto. En cuanto a las similitudes, casi todas las variables son significativas: el compartir el mismo nivel educativo acerca la actitud hacia la UE (-0,293**), así como lo hace el tener el mismo sexo (-0,335*, al contrario que la red primera) y edad (-0,342**). De nuevo, curiosamente, mantener la misma posición política aleja a *ego* y *alter* (0,430**).

En cuanto a la identificación con la Unión, el modelo explica el 20% de la varianza, incluyendo las escalas de expertos, las similitudes y los roles. De nuevo, la escala de experto muestra un comportamiento diferente en esta red respecto a la primera y con respecto a la primera variable dependiente: en este caso, son las variables de expertos prácticos, tanto *ego* como *alter*, las únicas significativas, y su efecto es acercar las distancias entre los actores (-0,299* y -0,324*, respectivamente). Parece que, en el caso de la identidad europea, las personas familiarizadas con otros países y ciudadanos europeos no se diferencian de sus relacionados. También acerca posiciones la similitud en el nivel educativo (-0,406*), mientras que la posición política, de nuevo, aleja (0,526**). Por último, en este caso las relaciones familiares y de amistad no son significativas y adquieren relevancia los compañeros de trabajo/estudio y los vecinos, ambos roles tienen el efecto de alejar a los actores (0,439* y 0,449*, respectivamente), mientras que la multiplicidad de roles es la variable más relevante del modelo para disminuir las distancias entre *ego* y *alter* (-0,929**).

El estudio de estas regresiones muestra la complejidad que reviste analizar los factores que pueden relacionarse con la mayor o menor distancia entre dos personas. Como se explicó en la metodología, se eligieron dos *egos* de perfiles distintos –en edad, estudios, profesión, origen geográfico– para intentar que las redes que se crearan tuvieran características diferenciadas. Parece que, efectivamente, las dinámicas que se producen en ambas redes no son similares y, por ello, una misma variable puede llegar a

tener un comportamiento diferenciado en ambas. Sin embargo, se pueden extraer algunas conclusiones de carácter general: en primer lugar, que dos personas compartan el mismo nivel educativo y la posición social de Galtung tiende a acercar sus posiciones en lo que se refiere a la actitud hacia la UE y la forma de identificarse con ella. La multiplicidad de roles se ha mostrado como un factor importante para explicar que dos personas tengan forma similar de identificarse con la Unión. En cambio, el resto de roles tiende a alejar a los dos actores en ambas redes, aunque en la red primera las variables significativas son las relaciones familiares y de amistad y en la segunda las vecinales y laborales o de estudio. Se confirma la suposición de que es posible mantener una actitud diferente a la de un familiar en lo que respecta a la UE o la identificación europea, aunque se muestra falsa la hipótesis de que los amigos y compañeros de trabajo/estudios tienden a tener una distancia menor. Resultan necesarios análisis más detallados, que combinen estos roles con otras variables, para tratar de explicar por qué se produce este aumento de las distancias entre *ego* y *alter*.

Por otro lado, los contenidos de la relación tienden a acercar las posiciones de *ego* y *alter*, salvo la variable que se refiere a pedir consejo, que no ha sido significativa en ningún análisis. La variable contar un problema ha mostrado un comportamiento distinto en las dos redes, en la primera alejando y en la segunda acercando, si bien la significación fue mucho mayor y la fuerza más grande en el modelo en que acercaba las posiciones que en el que las alejaba.

Tal vez el comportamiento más inesperado ha sido el de la similitud de posición política, que aumenta las distancias entre *ego* y *alter* en el caso de la red segunda, aunque no es una variable significativa en la red primera. En principio, resulta sorprendente que las personas que se definen políticamente de la misma manera tiendan a tener una actitud hacia la UE y una identificación muy diferenciadas. Puede que ello se deba a que, en las sociedades complejas como lo es hoy la española, las etiquetas políticas son tan amplias y vagas que caben multitud de posturas dentro de ellas y se necesitan otras variables adicionales para conseguir un análisis más detallado de la realidad, dado que, como reflexionaba Simmel, las personas pertenecen en estas

sociedades a múltiples círculos sociales, y ello les otorga una mayor libertad individual.⁵⁷

Por último, merece un comentario el distinto comportamiento de las escalas de experto práctico y teórico en ambas redes y de las propias escalas entre sí: en la red primera, los expertos prácticos se alejan de sus relacionados en la actitud hacia la UE y los teóricos se acercan, mientras en la segunda los teóricos se alejan y los prácticos no son significativos; en cambio, en la propia red segunda las escalas de experto práctico son significativas para estudiar la identificación europea, acercando posiciones con sus relacionados, mientras que los teóricos dejan de ser relevantes para el análisis.⁵⁸

Se concluye este capítulo resumiendo los hallazgos más relevantes del análisis de las dos redes de discusión política y poniéndolos en relación con las hipótesis propuestas en los capítulos 3 y 4.⁵⁹ En primer lugar, se confirma la hipótesis⁶⁰ de que la red personal del individuo influye en la actitud que tiene hacia la Unión y en su grado de identificación con ésta, aunque la influencia resulta mayor en el primer caso que en el segundo. Cuando se analizan las distancias en el espacio actitudinal entre cada par de *ego* y *alter*, se comprueba que existen muchas puntuaciones bajas y pocas altas, por lo tanto, en general la distancia entre los dos actores relacionados es pequeña -tablas 6.2.6.1.a) y b), pp. 238-239-. Analizando las redes globalmente, en ambas se detecta un mayor consenso en la actitud que se tiene hacia la Unión que en las formas de identificarse con ella y dicho consenso es mayor, en ambos casos, en la red segunda que en la primera. También se ha comprobado la influencia interpersonal de la distancia media relacional en cada cuartil con respecto a sí mismo y con respecto a los otros tres

⁵⁷ El comportamiento diferenciado en la similitud de sexo en las dos redes –alejando en la primera y acercando en la segunda- es difícil de explicar sin cruzar esta variable con otras características de la relación entre *ego* y *alter*, tarea que se podría realizar en futuros análisis. Por ejemplo, las relaciones entre personas de distinto sexo puede que se produzcan más a menudo en el caso de roles familiares, mientras que las relaciones entre individuos del mismo sexo sean más frecuentes en los roles de amistad.

⁵⁸ Los motivos para este comportamiento diferenciado en las dos redes pueden ser varios y serán necesarias investigaciones posteriores para estudiar en profundidad las diferentes dinámicas que se pueden producir en las redes y confirmar lo que, por ahora, son meras hipótesis. Puede que, por ejemplo, los roles entre un *ego* experto y un *alter* no experto (o viceversa) sean distintos en ambas redes, que las relaciones múltiples entre un experto y un no experto sean más frecuentes en una red que en otra, o que existan más relaciones entre dos expertos –*ego* y *alter*- en una red que en otra. Otro tipo de explicaciones, que no tienen relación con los roles que mantienen *ego* y *alter*, podrían tener en cuenta cuál es el perfil de los expertos en características como la edad y nivel educativo, y cuáles son los perfiles de sus relacionados. Se puede observar que el análisis es complejo y requerirá de más investigaciones para profundizar en el conocimiento del efecto que tiene ser un “experto” dentro de la red.

⁵⁹ Las hipótesis del capítulo 2 han sido contrastadas en el epígrafe 6.2.3.

⁶⁰ Esta hipótesis se planteó en los capítulos 3 y 4.

cuartiles para cada espacio actitudinal. Los resultados confirman la hipótesis claramente en el caso de la red primera, dado que en ella el 40% de las veces se da la menor distancia relacional consigo mismo, mientras que en la segunda sólo ocurre ligeramente por encima de lo que podría deberse al azar, un 30%. Otra corroboración de la hipótesis proviene del hecho de que en ningún campo de actitud en ninguna de las dos redes ocurre que la menor distancia relacional se produzca entre personas que pertenezcan a los dos cuartiles extremos. Parece que el motivo por el que en la red segunda la hipótesis aparece menos corroborada es que las distancias en las actitudes y la identificación hacia la Unión son muy altas, sin embargo, la hipótesis sí se confirma cuando se trata de estudiar las distancias con respecto a las identificaciones con España.

Se ha comprobado también que las personas más familiarizadas con la UE ocupan posiciones más relevantes en la red de discusión política, centralidad medida con diferentes variables reticulares (tabla 6.2.5.3., p. 224).⁶¹ Sin embargo, esa familiaridad que permite a la persona ocupar una posición influyente en la red sólo funciona en el caso de la escala de experto teórico, dado que la escala de experto práctico no muestra asociaciones significativas con estas medidas. Puede que ello se deba a que los elementos que forman la escala de experto teórico son mucho más visibles y están más reconocidos socialmente que los que componen la de experto práctico. Sin embargo, cuando se toma en consideración no todos los miembros de la red sino únicamente las diez personas que puntúan más alto en prestigio de proximidad y en intermediación, también la escala de experto práctico resulta relevante, pues la mayoría de estos individuos se sitúan tienen puntuaciones por encima de la media (tablas 6.2.5.4. -p. 226- y 6.2.5.5. -p. 229-), aunque los porcentajes son superiores en el caso de las puntuaciones de la escala de experto teórico. También se ha comprobado cómo todas las personas que ocupan posiciones centrales en su red también tienen una alta posición social según la escala de Galtung. De todas formas, se debe tomar con precaución esta conclusión porque la mayor parte de los entrevistados tenían una alta puntuación en esta escala y por ello era probable que se diera esta relación: no obstante, alrededor de la quinta parte de los miembros de ambas redes no pertenecen a las posiciones centrales según el índice de Galtung y, sin embargo, ninguno de ellos

⁶¹ Esta hipótesis aparece en los capítulos 3 y 4.

aparece entre las personas con mayores puntuaciones en las variables estructurales, por lo que parece que existe cierta coherencia entre ambas medidas.

El análisis de cuáles son los factores que acercan y alejan las actitudes entre *ego* y *alter* permite extraer algunas conclusiones. En primer lugar, las escalas de experto práctico y teórico son un factor relevante para explicar la distancia que existe entre las actitudes de *ego* y *alter*, aunque la dirección de la relación no siempre sea la esperada por la hipótesis. Así, en la red primera en el caso de la actitud hacia la UE la escala de experto teórico acerca posiciones y la de práctico la aleja, lo que podría relacionarse con dos motivos: por un lado, las personas con una mayor experiencia vital internacional desarrollan actitudes diferenciadas con respecto al resto de los miembros de la red; por otro, ya se ha comentado que parece que las personas que puntúan alto en la escala de experto teórico son percibidas con mucha mayor facilidad como expertos que los de la otra escala. Sin embargo, estas explicaciones no son válidas para el caso de la red segunda, en la que ser experto teórico aumenta la distancia actitudinal en el caso de la actitud hacia la Unión, y los expertos prácticos disminuyen la distancia con sus relacionados en el caso de la identificación.

Las regresiones comprueban también que las similitudes entre *ego* y *alter* tienden, salvo excepciones, a acercar sus actitudes e identificaciones. Compartir la misma posición social de Galtung, en el caso de la red primera, o compartir el mismo nivel educativo, sexo y edad, en el de la segunda, acerca las posiciones. Los contenidos de la relación tienden también a disminuir la distancia entre ambos actores, aunque sólo se han incluido en los modelos de la red primera, donde son variables que resultan significativas para mejorar la varianza explicada: hablar de política y pedir dinero, en el caso de la actitud hacia la UE, y contar un problema, en el caso de la identificación europea. Por último, el tipo de roles que se establece entre *ego* y *alter* ha demostrado ser una variable poderosa para explicar tanto el acercamiento como el alejamiento de posiciones entre *ego* y *alter*. En la red primera, las relaciones familiares y de amistad aumentan la distancia entre los actores –la hipótesis esperaba lo primero pero no lo segundo– mientras que en la red segunda estos roles no son significativos pero aleja el hecho de ser vecinos y compañeros de trabajo/estudio. El resultado resulta algo sorprendente, sobre todo en el primer caso, pues las investigaciones sobre comportamiento político muestran que las personas tienden a coincidir en gran medida

en sus posturas con las de sus familiares y amigos. Quizá aquí la explicación se encuentre en que, como ya se comentó en el capítulo 2, la Unión Europea no es un asunto de prioridad pública, no se habla mucho de él y las actitudes que se desarrollen hacia este objeto político no son centrales, en términos de Katz, o salientes, como diría Newcomb. Quizá por ello los propios sujetos no sepan definir con claridad qué piensan las personas con las que se relaciona y, en todo caso, el disenso no es conflictivo.

Pese a que los roles tomados individualmente separan a *ego* de *alter*, uno de los mayores hallazgos de esta regresión es que la multiplicidad de roles tiende a acercar las posiciones de *ego* y *alter* en ambas redes y, además, es una de las variables que lo hace con mayor fuerza en ambas, aunque es más acusado en el caso de la red segunda que en el de la primera. Se puede afirmar que las personas que comparten con *ego* varios tipos de relaciones tienden a tener una actitud hacia la Unión y una forma de identificarse similar a la suya. Este resultado confirma la pertinencia de incluir un índice de multiplicidad de roles en los análisis reticulares y, en definitiva, refleja la importancia que tiene para el desarrollo, tanto de sus cogniciones como de sus emociones, las relaciones que mantiene una persona con los miembros de su red.

7. CONCLUSIONES

En estas últimas páginas se comentan los hallazgos más relevantes de la investigación y si confirman o refutan las hipótesis esbozadas en la introducción. También se señalan las implicaciones que tienen estos resultados para el estudio de las actitudes hacia la Unión y la identidad europea, por un lado, y para el análisis de los procesos de influencia interpersonal, por otro. La primera parte del capítulo de resultados comprueba las hipótesis, con datos para España extraídos de los Eurobarómetros entre 1989 y 2002, de que las personas que desarrollan primero la actitud favorable hacia la Unión y se identifican como europeos son las que ocupan posiciones centrales en la estructura social y, progresivamente, esta actitud e identificación se difunden hacia posiciones más periféricas. La segunda parte se centra en las redes personales del individuo y en la influencia que ejercen en el desarrollo de sus actitudes y de su identificación.

Para confirmar las hipótesis de la primera parte de la investigación, se han diseñado modelos estructurales que progresivamente incorporan distintos tipos de variables –actitudinales, de carácter sociodemográfico y socioeconómico- y se han comparado modelos estáticos con modelos dinámicos, en los que estos últimos incluyen la variable temporal como un componente del modelo. Para situar a las personas en posiciones centrales o periféricas se ha empleado el índice de posición social que Galtung creó en los años sesenta. Esta escala puntúa del 0 al 8 a las personas, otorgando un punto por cada ítem recompensado socialmente que la persona ocupa (centro social) y un 0 si ocupa la posición no recompensada (periferia social).¹

1. En el caso de la actitud favorable hacia la Unión, se han realizado dos análisis de regresión logística en que existe un periodo dilatado de tiempo entre las dos recogidas de datos –más otros dos con pocos años de diferencia-, y se encuentra una correlación positiva entre la escala de Galtung y la variable dependiente en uno de ellos. Probablemente, esto se explique porque no todos los componentes que la conforman

¹ Se han adaptado algunos de los ítems de la escala de Galtung. Puntúa 1 ser varón, tener entre 30 y 64 años, tener estudios superiores al nivel secundario obligatorio, ocupación no manual, empleo en el sector secundario o terciario, ingresos superiores a la media, residir en municipios urbanos y en una localización geográfica central. Para una explicación detallada de la escala original creada en los sesenta y de la adaptación para España realizada posteriormente por Díez Nicolás, *cfr.* capítulo 3, epígrafe 3.1.

van en el sentido esperado en esta escala: en algunos modelos la variable hábitat rural/urbano está significativa y negativamente asociada con la actitud favorable a la UE, un hecho que se puede explicar por las importantes ayudas que ha recibido en España este entorno gracias a los fondos comunitarios. También existe una asociación negativa, en uno de los análisis, con la variable ocupación manual/no manual, que probablemente se pueda explicar por las ayudas recibidas en el sector agrícola y pesquero. Además, aunque no sean significativas en ningún caso, las variables de edad –que diferenciaba a las personas entre 30 y 64 años del resto- y el hábitat de gran ciudad muestran una asociación negativa con la variable dependiente. En el caso de la edad, varios estudios han mostrado que los jóvenes tienden a tener una actitud más positiva hacia la UE que el resto de la población y a sentirse más europeístas, por lo que puede que, el hecho de que este colectivo puntúe 0 en la variable edad, explique en parte la relación negativa que tiene con la variable dependiente. Por todo ello, no resulta extraño que la escala de Galtung no resulte significativa en muchos casos, dado las tendencias contradictorias entre varios de sus componentes.

Además, la muestra española que se incluye en el análisis se encuentra restringida porque hay muchos casos perdidos –debido principalmente a la negativa de declarar los ingresos-, por lo que sería necesario realizar investigaciones con muestras representativas que respondan a todos los componentes de la escala de Galtung para comprobar cuál es su poder explicativo en estas circunstancias. En todo caso, la escala de Galtung resulta relevante en el modelo en que se incluye como variable independiente una variable actitudinal de tipo cognoscitivo, pero no muestra correlación significativa cuando la variable actitudinal es de tipo emocional. De hecho, las variables con este componente emotivo son las que tienen una mayor capacidad explicativa dentro del conjunto de variables incluidas, por encima de las de carácter sociodemográfico y socioeconómico. Además, los análisis dinámicos muestran una mayor bondad de ajuste del modelo que los análisis transversales.

2. Para estudiar la identificación con la Unión, se han realizado análisis de regresión lineal múltiple incluyendo el mismo tipo de variables que en los análisis de regresión logística comentados anteriormente. A la vista de los datos, se concluye que el uso de las variables sociodemográficas y socioeconómicas “clásicas” es poco fructífero, ya que en todos los modelos se ha explicado, como máximo, el 10% de la varianza. Es

cierto que estos factores mejoran la R^2 pero, por sí solos, son insuficientes para conseguir explicar un alto porcentaje de varianza, incluso aunque se añadan algunas variables actitudinales. Las variables actitudinales de carácter cognitivo, como la satisfacción con los sistemas democráticos nacional y europeo, explican bastante peor la identificación con Europa que la actitud a favor de la UE. La propia variable de actitud a favor de la UE es significativa en los dos análisis de regresión lineal pero no en todos los modelos. Ello se puede explicar porque las identificaciones sociales son conceptos mucho más ricos y complejos que las actitudes hacia un objeto político o hacia una categoría social. Por ello resulta apropiado incluir variables más relacionadas con las identificaciones, como la cercanía a los ciudadanos europeos, el orgullo de ser europeo o el grado de ligadura hacia la Unión, elementos que raramente aparecen en los Eurobarómetros de manera conjunta y con una cierta regularidad temporal. En todo caso, con los datos disponibles el índice de movilización cognitiva muestra una relación positiva con considerarse europeo, cuando se controlan otras variables sociodemográficas y socioeconómicas como la edad, el sexo o el nivel de estudios, pero no se encontró dicha asociación con la actitud a favor de la UE. Parece confirmarse –al menos en parte, dado que en el análisis de regresión logística no ha sido relevante- la hipótesis de Inglehart según la cual las personas con más habilidades políticas ven a la Unión como más familiar, menos amenazante y ello facilita la identificación con ella, aunque no parece influir en la actitud positiva hacia ella cuando se controlan otras variables. El nivel educativo es, sin embargo, la variable más relevante por su fuerza y significación y aparece en los dos análisis, lo que vuelve a confirmar lo que numerosos estudios han comprobado ya: la educación es uno de los factores sociodemográficos más relevantes para explicar las identificaciones con diferentes territorios.

La escala de Galtung es significativa en uno de los dos análisis realizados y en el sentido esperado por la hipótesis: las personas que ocupan posiciones centrales en la estructura social tienden a considerarse europeos más frecuentemente que los de la periferia social. Desafortunadamente, el corto periodo de tiempo que separa los diferentes Eurobarómetros empleados en esta segunda variable dependiente hace que el efecto del análisis temporal sea menor que en el estudio de las actitudes hacia la UE, pero incluso así, un breve plazo como es tres años muestra ya una mejora en la varianza explicada cuando se incorporan las variables temporales. Por tanto, también en este caso se confirma la hipótesis de la difusión paulatina de una identificación con Europa desde

posiciones centrales hacia la periferia: la escala de Galtung es significativa en un modelo y, en todo caso, el nivel educativo – un factor indispensable en la sociedad del conocimiento para ocupar posiciones privilegiadas en la estructura social- es una variable correlacionada positivamente en ambos análisis con la consideración como europeo. Por último, cabe señalar que los modelos dinámicos son más adecuados que los estáticos para analizar los factores que influyen en la actitud hacia la Unión Europea y la identificación con Europa. Estos modelos, cuando el periodo de tiempo considerado es suficientemente amplio, mejoran la varianza explicada en el caso de los análisis de regresión múltiple y la bondad de ajuste en el caso de las regresiones logísticas.

3. En el capítulo dedicado a las identidades colectivas se formuló la hipótesis de que existen formas de identificarse con la Unión Europea y con España que favorecen el desarrollo de una actitud positiva hacia la UE y una identidad europea, por ello, se emplearon preguntas extraídas de los Eurobarómetros –que recogían los elementos relevantes para la identificación personal nacional y europea- y del International Social Survey Program (ISSP) –que interrogaba sobre los factores importantes para considerar a alguien del mismo país que el entrevistado- para estudiar cuáles son las formas de identificación con España y con Europa de las personas estudiadas, si la forma de identificarse con ambos ámbitos difiere, si los elementos considerados importantes en la identificación personal coinciden con los relevantes en la identificación teórica y, por último, si existe alguna forma de identificación nacional y europea que se relaciona con una actitud favorable a la Unión y una identidad europea.

La discusión teórica sobre la interacción entre ambas identidades colectivas, europea y nacional, ha sido frecuente en los últimos años. Smith considera que, en un nivel conceptual, la contradicción que algunos encuentran entre la identidad europea y las identidades nacionales es más aparente que real, ya que depende de la versión de la doctrina nacionalista que es mantenida: si mantenemos una doctrina romántica y se ve la nación como unidad cultural orgánica, la contradicción es aguda, pero si se emplea una concepción más voluntarista y pluralista de la nación y se la ve como una asociación racional de leyes comunes y una cultura dentro de un territorio determinado,

entonces la contradicción es mínima.² La postura de Habermas centra su atención no en el tipo de identidad nacional que se mantiene, sino en el tipo de ligadura con la Unión que se puede establecer, una pertenencia que se puede basar en el patriotismo constitucional. Para este autor, la constitución de una colectividad europea es posible si los europeos comparten un conjunto de valores, reglas y procedimientos. El autor se refiere a dos niveles de pertenencia: el primero, más abstracto y que concierne a los valores universalistas y procedimientos democráticos, está contenido en una Constitución; el segundo se relaciona con la propia etnia y nación de pertenencia, y es el resultado de la historia particular de los pueblos europeos. Entre los dos niveles no existe necesariamente una contraposición ni el primer nivel es necesariamente demasiado abstracto como para impedir que se cree un sentimiento de pertenencia.³

Analizando las identificaciones de las personas entrevistadas, los datos confirman que existe una coherencia en las formas de identificarse de las personas: hay una fuerte correlación entre las tres formas de identificación con un componente etnocultural (identificación personal con la UE y con España, e identificación teórica con España), así como entre las tres formas cívico-instrumentales. La asociación es más fuerte entre las identificaciones de carácter personal que de éstas con la teórica, lo que se puede deber a dos motivos: primero, las escalas personales se han creado a partir de las respuestas a preguntas con una estructura muy similar y ello puede facilitar que las contestaciones sean parecidas en ambas, frente a la escala teórica, que procede de las preguntas a otra encuesta en la que, además, existían menos elementos; una segunda razón para esta menor asociación se puede encontrar en que el sujeto diferencia qué es lo importante para él en su forma de identificarse con su nación de qué es lo importante para clasificar a alguien como nacional. Además, las correlaciones son mayores en las formas de identificarse etnoculturales que en las cívico-instrumentales: este fenómeno parece indicar que las personas que otorgan importancia a los elementos de carácter cultural y étnico lo hacen frecuentemente para todos los territorios con los que se identifican, mientras que las personas que dan relevancia a componentes cívicos e instrumentales de la identificación en un determinado territorio no necesariamente lo hacen en el caso de otro.

² Smith, A. ; "National identity and the idea of European identity"; *International Affairs*, nº 68 (I), 1992, pp. 55-76.

³ Habermas, J.; *Staatsbürgerschaft und nationale Identität. Überlegungen zur europäischen Zukunft*; Erker, St. Gallen, 1991.

4. Los datos del análisis de regresión lineal de la variable dependiente identidad europea muestran que no existe una asociación positiva con la identificación etnocultural con la Unión, en cambio sí se produce esta correlación con la identificación cívico-instrumental. Además, existe una correlación negativa con la identificación nacional, la teórica étnica: las personas que tienden a ver como poco importantes los elementos étnicos para clasificar a alguien como nacional, tienden a sentirse más europeos. Por tanto, parece confirmarse la suposición de Smith de que las personas que dan relevancia a los elementos de una identidad nacional etnocultural experimentan una relación de competencia y conflictividad con la europea. Por otro lado, se confirma la idea de Habermas de que el sentirse europeo se relaciona con dar importancia a una serie de elementos cívicos e instrumentales, como los derechos y deberes comunes a todos los ciudadanos europeos, aunque no existen correlaciones positivas entre las identificación etnocultural nacional y la cívico-instrumental europea.

5. En cuanto a la relación que existe entre estas formas de identificación y la actitud que se tiene hacia la Unión, el análisis de regresión lineal muestra que las identificaciones con la Unión son variables relacionadas de manera significativa con una actitud favorable hacia la Unión, especialmente la etnocultural, aunque no las identificaciones personales y teóricas con España. Este fenómeno se confirma también en las correlaciones de Pearson, en que las escalas de identificación etnoculturales muestran una asociación positiva con la actitud global hacia la UE, una correlación más fuerte que las que aparecen en las escalas cívico-instrumentales. Ello se explica porque la escala de actitud global -creada *a posteriori* a través de un análisis factorial- está formada por variables que en su mayoría se refieren al componente afectivo, y las asociaciones que muestran estas variables tomadas por separado con las escalas de identificación son más fuertes en el caso de los componentes etnoculturales. Por tanto, se confirma la hipótesis de que existen formas de identificación, tanto nacionales como europeas, que favorecen el desarrollo de una actitud favorable hacia la Unión y son precisamente aquellas formas de identificación las que dan más importancia a los factores de carácter étnico y cultural.

6. Existe también una coherencia entre las distintas variables actitudinales hacia la Unión. En este caso, la asociación más fuerte se da entre el orgullo europeo y la cercanía a los europeos, entre la cercanía a los ciudadanos y el grado de ligadura a la

Unión y entre el orgullo europeo y la imagen que se tiene de la Unión. La variable que menores asociaciones muestra con el resto es la de la consideración europea, es decir, la variable que desde hace años emplean los Eurobarómetros para medir la identidad europea. Esta débil correlación muestra que, tal y como está formulada la pregunta - haciendo elegir al entrevistado entre considerarse nacional, nacional y europeo, europeo y nacional o sólo europeo- esta variable detecta pobremente cuál es la actitud afectiva hacia la Unión, una afectividad que es fundamental para sentirse europeo.

7. Otra hipótesis de esta investigación es la que afirma que existe una relación entre la familiaridad con la Unión y la actitud positiva, una familiaridad que puede provenir de un mayor contacto con otros países europeos y sus ciudadanos -lo que se ha calificado como de “experto práctico”-, o bien a través de conocimientos adquiridos a través del consumo de medios, discusión política, etc. -“experto teórico”-. Para comprobar la hipótesis, se crearon las escalas de experto práctico y teórico a partir de una serie de ítems recogidos en el cuestionario, y los datos corroboran que existe asociación entre las escalas de experto teórico y práctico y la actitud global positiva hacia la Unión, aunque dicha correlación es mayor en el caso del experto teórico que del práctico.

8. Se han estimado modelos estructurales en los que progresivamente se han incorporado distintos tipos de variables para explicar la actitud hacia la Unión y la identidad europea, algunos de cuyos resultados se han comentado en párrafos anteriores al hablar de la relación entre las formas de identificación y la actitud hacia la Unión y la identidad europea. Estos modelos incluyen paulatinamente variables de carácter actitudinal, reticulares, formas de identificación, escalas de experto teórico y práctico, escala de posición social de Galtung, la movilización cognitiva, los valores postmaterialistas y la posición política. Los mejores modelos llegan a explicar el 60% de la varianza en el caso de la actitud hacia la Unión y el 40% en el de la identidad europea. En el caso de la primera variable dependiente mencionada, la actitud que tienen los *alteri* muestra una correlación positiva bastante fuerte con la actitud de *ego*, y el hecho de ser experto, tanto práctico como teórico. En el estudio de la identidad europea, la actitud que mantiene *ego* se correlaciona positivamente con considerarse europeo, y la escala de afectividad-utilitarismo tiene una correlación negativa, es decir, los que se definen europeos con esta variable tienen una actitud utilitarista hacia la

Unión, hecho que resulta esperable tras ver la débil asociación que mostró la variable dependiente con el resto de variables actitudinales de carácter afectivo. La actitud que mantienen los *alteri*, al contrario que en el caso anterior, no resulta significativa. Tampoco es relevante en esta ocasión la escala de experto teórico, pero sí la de experto práctico, por lo que se comprueba la hipótesis de que las personas que desarrollan sus actitudes hacia la Unión con un fuerte componente emocional -viajar, tener relaciones, vivir un cierto tiempo en otro país- se identifican más como europeos que aquellos que basan sus actitudes en elementos más cognitivos y evaluativos.

9. En el análisis de las dos redes sociales estudiadas en esta investigación, se quiso aplicar la teoría de la fuerza de los lazos débiles de Granovetter para comprobar si estos vínculos tienen un papel importante en la difusión de información sobre la Unión Europea. En ambas redes, el porcentaje de personas con las que se habla de política sin ser íntimos es alrededor del 20%. Este dato es relevante porque muestra que la mayor parte de la información sobre asuntos políticos se comparte entre personas que tienen lazos fuertes, pero existe un grupo de relaciones que, si bien son minoritarias, pueden ser fundamentales -tal y como apunta Granovetter- para difundir información novedosa por tratarse de lazos débiles que tienen contacto exterior con otras personas.

10. Para profundizar en quiénes son estas personas con lazos débiles, se ha comprobado qué roles tienen *ego* y *alter* en estos casos. En la red primera, el rol que tiene más amigos no íntimos es el vecinal y el segundo en importancia es el rol de amistad; en cambio, son mucho más minoritarios los amigos no íntimos entre los compañeros de trabajo y/o estudio y las personas con las que se mantienen otro tipo de relaciones. En la red segunda el rol más común entre las personas que no son íntimos es el de amistad, seguido de otro tipo de relaciones y el rol vecinal, mientras que el caso más minoritario es el de los compañeros de trabajo/estudios, aunque la cifra es superior a la encontrada en la primera red. Por tanto, aunque la distribución es diferente en ambas redes, parece común a ambas que la intimidad es mayor, aparte de en las relaciones familiares, en las de los compañeros de trabajo/estudios, mientras que alrededor de un tercio de las personas con las que se mantiene un rol de amistad se califica de no íntimos. Por tanto, volviendo a la propuesta de Granovetter, parece que la forma más probable de que llegue, a través de vínculos débiles, nueva información a una persona es mediante sus relaciones de amistad con personas no íntimas, mientras

que resulta más improbable a través de la familia y de los compañeros de trabajo/estudios.

11. También se ha querido comprobar la hipótesis de que, dentro de la red, las personas más familiarizadas con la Unión -los expertos, sean prácticos o teóricos- ocupan posiciones centrales en la red de discusión política. La hipótesis se confirma para ambos tipos de expertos pero, en las dos redes, los datos se ajustan más a la hipótesis en el caso de los teóricos, tal vez porque sea más fácil percibir que son “expertos” con respecto a los prácticos, tal vez porque no se considere que la experiencia internacional sea una forma de ser experto sobre asuntos políticos.

12. La hipótesis principal de esta segunda parte de la investigación es que las personas se ven influidas en sus opiniones y actitudes por su red personal. Analizando las redes globalmente, en ambas se detecta un mayor consenso en la actitud que se mantiene hacia la Unión que en las formas de identificarse con ella y dicho consenso es mayor, en ambos casos, en la red segunda que en la primera. De esta hipótesis se deduce que debería existir una distancia -es decir, diferencia- entre las actitudes menor entre aquellas personas que tienen una distancia relacional menor, es decir, que están a menos “pasos”, con menos intermediarios, dentro de la red, siendo la distancia mínima 1, que representa un vínculo directo entre *ego* y *alter*.⁴ La hipótesis queda confirmada aunque la influencia resulta mayor en el primer caso que en el segundo. Cuando se analizan globalmente las distancias en el espacio actitudinal entre cada par de *ego* y *alter*, se comprueba que existen muchas puntuaciones bajas y pocas altas, por lo tanto, en general la distancia entre los dos actores relacionados es pequeña.

Asimismo, se ha comprobado -dividiendo a los encuestados en cuatro grupos según las actitudes mantenidas- si las personas más cercanas en su actitud hacia la Unión y en sus formas de identificación nacional y europea son también las personas con una distancia menor en la red. Para el análisis de la actitud hacia la Unión y la identificación europea, los resultados confirman la hipótesis claramente en el caso de la red primera, mientras que en la segunda sólo ocurre ligeramente por encima de lo que podría deberse al azar. Otra corroboración de la hipótesis proviene del hecho de que en

⁴ Puede encontrarse la explicación metodológica de cómo se ha comprobado esta hipótesis en el epígrafe 6.2.6.

ningún campo de actitud en ninguna de las dos redes ocurre que la menor distancia relacional se produzca entre personas que tengan las posiciones más divergentes. Parece que el motivo por el que en la red segunda la hipótesis aparece menos corroborada es que las distancias en las actitudes y la identificación hacia la Unión son muy altas, sin embargo, la hipótesis sí se confirma cuando se trata de estudiar las distancias con respecto a las identificaciones con España, tanto personal como teórica.

13. Una última hipótesis esbozada en la introducción es que las personas más familiarizadas con la Unión y más informadas sobre ella ejercen una mayor influencia que el resto de los miembros de la red personal. Para comprobarla, se han realizado análisis de regresión lineal para explicar cuáles son las variables que influyen en la distancia entre *ego* y *alter*. Las escalas de experto práctico y teórico son un factor relevante para explicar la distancia que existe entre las actitudes de *ego* y *alter*, aunque la dirección de la relación no siempre sea la esperada por la hipótesis. Así, en la red primera en el caso de la actitud hacia la UE la escala de experto teórico acerca posiciones y la de práctico la aleja, lo que podría relacionarse con dos motivos: por un lado, las personas con una mayor experiencia vital internacional desarrollan actitudes diferenciadas con respecto al resto de los miembros de la red; por otro, parece que las personas que puntúan alto en la escala de experto teórico son percibidas con mucha mayor facilidad como expertos que los de la otra escala. Sin embargo, estas explicaciones no son válidas para el caso de la red segunda, en la que ser experto teórico aumenta la distancia actitudinal en el caso de la actitud hacia la Unión, y los expertos prácticos disminuyen la distancia con sus relacionados en el caso de la identificación.

14. El análisis de regresión lineal comprueba también que las similitudes entre *ego* y *alter* tienden, salvo excepciones, a acercar sus actitudes e identificaciones. Compartir la misma posición social de Galtung, en el caso de la red primera, o compartir el mismo nivel educativo, sexo y edad, en el de la segunda, acerca las posiciones. Los contenidos de la relación tienden también a disminuir la distancia entre ambos actores, aunque sólo se han incluido en los modelos de la red primera, donde son variables que resultan significativas para mejorar la varianza explicada: hablar de política y pedir dinero, en el caso de la actitud hacia la UE, y contar un problema, en el caso de la identificación europea. Por último, el tipo de roles que se establece entre *ego* y *alter* ha demostrado ser una variable poderosa para explicar tanto el acercamiento

como el alejamiento de posiciones entre *ego* y *alter*. En la red primera, las relaciones familiares y de amistad aumentan la distancia entre los actores –la hipótesis esperaba lo primero pero no lo segundo- mientras que en la red segunda estos roles no son significativos pero aleja el hecho de ser vecinos y compañeros de trabajo/estudio. El resultado se muestra algo sorprendente, sobre todo en el primer caso, pues las investigaciones sobre comportamiento político muestran que las personas tienden a coincidir en gran medida en sus posturas con las de sus familiares y amigos. Quizá aquí la explicación se encuentre en que la Unión Europea no es un asunto de prioridad pública, no se habla mucho de él y las actitudes que se desarrollen hacia este objeto político no son centrales, en términos de Katz, o salientes, como diría Newcomb. Quizá por ello los propios sujetos no sepan definir con claridad qué piensan las personas con las que se relaciona y, en todo caso, el disenso no es conflictivo, fenómeno que queda reflejado en el análisis de las redes globales, en que las actitudes son mucho más cercanas en el caso de la actitud hacia la Unión que en el de la identidad europea, pero ambos muestran una mayor dispersión que la identidad nacional.

Pese a que los roles tomados individualmente separan a *ego* de *alter*, uno de los mayores hallazgos de esta regresión es que la multiplicidad de roles tiende a acercar las posiciones de *ego* y *alter* en ambas redes y, además, es una de las variables que lo hace con mayor fuerza en ambas, aunque es más acusado en el caso de la red segunda que en el de la primera. Se puede afirmar que las personas que comparten con *ego* varios tipos de relaciones tienden a tener una actitud hacia la Unión y una forma de identificarse similar a la suya. Este resultado se relaciona con la reflexión de Simmel sobre la pertenencia a diversos círculos sociales en las sociedades modernas. El sociólogo alemán afirma que cuanto más variados sean los círculos de intereses a los que pertenece una persona, más consciente será de su propia individualidad,⁵ pero esta reflexión se puede hacer en sentido contrario: cuanto más se solapan los círculos de intereses de una persona, más presentes estarán los miembros de un círculo en otro, lo que conduce a una mayor homogeneidad en los comportamientos y pensamientos de estos individuos, como pone de manifiesto el índice de multiplicidad de roles entre *ego* y *alter*.

⁵ Simmel, G., *Sociología. Estudios sobre las formas de socialización*; vol. II, Biblioteca de la Revista de Occidente, Madrid, 1977, pp. 436-437.

La influencia interpersonal, por tanto, es mayor en el caso de que los individuos tengan más de un rol en común. Desde la teoría de la identidad social desarrollada por Tajfel este fenómeno se explica por el hecho de que la identidad social compartida es la base de la influencia mutua entre las personas. Los grupos de los que forma parte el individuo, como el familiar, el círculo de amigos o el laboral son componentes de su identidad social y la percepción de similaridad entre los miembros del endogrupo no sólo lleva a un mayor consenso conductual en términos de normas y valores que definen el grupo de uno, sino que también produce expectativas compartidas entre los miembros del endogrupo.

Algunos datos recogidos en el trabajado de campo no han sido aún estudiados y serán empleados en análisis futuros. Por ejemplo, una pregunta abierta pedía a los entrevistados que recordaran cómo vivieron la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea, qué pensaron en ese momento, qué sentimientos experimentaban y cuáles eran sus expectativas, también se les pedía que reflexionaran sobre cómo había evolucionado, a lo largo de casi dos décadas, su percepción del proyecto político, cómo lo valoraba en la actualidad y cuáles eran sus elementos positivos y negativos. Esta pregunta permite estudiar los marcos de referencia de los individuos, fundamentales como señala Newcomb para entender y explicar las actitudes hacia la Unión y la identificación con ella.⁶

Cabe preguntarse cómo se desarrollará en los próximos años la actitud hacia la Unión y, sobre todo, la identidad europea, ya que el sentirse parte de la Unión se relaciona con apoyar las políticas comunitarias. Mientras que la integración económica puede considerarse desde una perspectiva puramente instrumental y no necesitar una vinculación emocional, la apuesta de los Estados miembros por una progresiva integración política y social difícilmente podrá sostenerse sin el apoyo de una ciudadanía implicada en el proceso, y esta implicación es mayor cuando los individuos se sienten parte del colectivo europeo. En el caso de España, alrededor de la mitad de la

⁶ A partir de los años sesenta, los españoles mostraron cada vez con mayor frecuencia su deseo de pertenecer a la Comunidad Europea. Para una revisión histórica, *cf.* Díez Nicolás, J.; “Spaniards’ Long March Towards Europe”; *South European Society & Politics*; vol. 8, nº 1-2, Summer-Autumn 2003, pp. 119-146. Existe una versión electrónica disponible en el Banco de datos ASEP: <http://www.jdsurvey.net>.

población dice estar muy o bastante ligada a la Unión y la otra mitad dice estar poco o nada ligada.⁷ Sin embargo, para analizar la hegemonía de un valor, en este caso, de la identidad europea, hay que tener en cuenta no sólo la extensión social -cuántas personas se adhieren a él- sino el poder social de quienes lo sustentan: su prestigio, su poder, su capacidad de hacerse oír.⁸ En ese sentido, aunque el sentirse europeo siga siendo un sentimiento minoritario en la población o que tiene una importancia secundaria, las personas que se declaran en mayor medida europeos son los que ocupan las posiciones centrales de la estructura social española, las posiciones más recompensadas y con mayor capacidad de actuación.

Las políticas comunitarias de progresiva integración de los Estados miembros y los discursos políticos europeos (nivel macro-objetivo) pretenden fortalecer el grado de lealtad e implicación de los ciudadanos europeos y aumentar la legitimidad democrática de la Unión aunque, para ello, es fundamental tener presentes los marcos de referencia nacionales establecidos en los distintos Estados miembros y que no entren en conflicto con las instituciones comunitarias (nivel macro-subjetivo). En todo caso, las identidades colectivas son el producto de un proceso histórico en el que las élites no son las únicas protagonistas, pese a tener un papel relevante, porque, como señala Hobsbawm al estudiar los nacionalismos, los movimientos pasan a ser nacionales cuando sus ideales, reivindicaciones y anhelos se extienden por toda la población.⁹ Por ello, es necesario tener en cuenta el nivel de análisis micro, en el que la interacción personal es un elemento que influye en la identificación con el colectivo europeo (nivel micro-objetivo) y ciertas experiencias vitales y características individuales pueden ayudar o dificultar dicha identidad (nivel micro-subjetivo). Sólo teniendo en cuenta simultáneamente estos cuatro niveles de análisis se puede dar cuenta de un fenómeno tan complejo como el de la difusión de una nueva identidad colectiva, la europea, y su consolidación como un componente más de la identidad social -que no compite ni excluye a la identidad nacional- de los ciudadanos europeos.

⁷ Eurobarómetro 58.1 (2002).

⁸ Del Pino Artacho, J. y Bericat Alastuey, E.; *Valores sociales en la cultura andaluza. Encuesta Mundial de Valores. Andalucía 1996*; CIS, Colección Monografías, nº 156, Madrid, 1998, p. 258.

⁹ Hobsbawm, E.J.; *Nations and nationalism since 1780. Programme, Myth, Reality*; Cambridge University Press, Cambridge, 1990.

BIBLIOGRAFIA

- Allport, G. W.; "Attitudes", en Murchison, C. (Dir.); *A Handbook of Social Psychology*; Clark University Press, Worcester, Massachusetts, 1935, pp. 789-844.
- Anderson, B.; *Imagined communities. Reflections on the origin and spread of nationalism*; Verso, Londres, 1983.
- Anderson, C. y Reichtert, M. S.; "Economic benefits and Support for Membership in the EU"; *Journal of Public Policy*; nº 15, 1996, pp. 231-249.
- Asch, S.E.; "Effects of Group Pressures Upon the modification and Distortion of Judgments", en Swanson, Newcomb y Hartley (eds.), *Readings in Social Psychology*; Henry Holt, Nueva York, 1952.
- Attina, F.; *Introducción al sistema político de la Comunidad Europea*; Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1992.
- AA.VV., *La sociedad: teoría e investigación empírica. Estudios en homenaje a José Jiménez Blanco*; CIS, Madrid, 2002.
- Barnes, J.; "Class and committees in a Norwergian Island parish", *Human Relations*, vol. 7, 1954, pp. 39-58. Versión española: "Clase y comités en una comunidad isleña noruega"; en Requena Santos, F. (comp.); *Análisis de redes sociales. Orígenes, teorías y aplicaciones*; CIS, Colección Monografías, nº 198, Madrid, 2003, pp. 121-146 .
- Becker, M. H.; "Sociometric Location and Innovativeness: Reformulation and Extension of the Diffusion Model"; *American Sociological Review*, nº 35, 1970, pp. 267-282.

- Belot, C. y Tournier, V.; “Les jeunes, l’Europe et la Nation”, en Bréchon, P. y Cautrès, B. (dir.); *Les enquêtes Eurobaromètres. Analyse comparée des dones socio-politiques*; ed. L’Harmattan, París, 1998, pp. 115-130.

- Berelson, B. R., Lazarsfeld, P. F. y McPhee, W.N.; *Voting. A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*; University of Chicago Press, Chicago, 1954.

- Berger, P.L.; " Identity as a problem in the sociology of knowledge"; *European Journal of Sociology*, nº 7, 1966, pp. 105-115.

- Berger, P. y Luckman, T.; *La construcción social de la realidad*; Amorrortu editores, Buenos Aires, 1978.

- Bettin Lattes, G., “Verso una comune identità europea: le appartenenze difficili”, en Bettin Lattes, G. (ed.), *Giovani, jeunes, jóvenes. Rapporto di ricerca sulle nuove generazioni e la política nell’Europa del sud*; Firenze University Press, Florencia, 2001, pp. 557-584.

- Bettin Lattes, G. (ed.), *Giovani, jeunes, jóvenes. Rapporto di ricerca sulle nuove generazioni e la política nell’Europa del sud*; Firenze University Press, Florencia, 2001.

- Birnbaum, P. y Leca, J. (eds.), *Individualism. Theories and methods*; Oxford University Press, Oxford, 1990.

- Blau, P. "Parameters on social structure"; *American Sociological Review*, 39, 1974, pp. 615-635.

- Blau, P.; *Inequality and Heterogeneity: A Primitive Theory of Social Structure*; Free Press, Nueva York, 1977.

- Blau, P., "A Macrosociological Theory of Social Structure"; *American Journal of Sociology*, 83, 1977, pp. 26-55.

- Blau, P.; *Intercambio y poder en la vida social*; Ed. Hora, Barcelona, 1983.
- Blau, P., "Multilevel structural analysis", *Social Networks*, 15, 1993, pp. 201-215.
- Bloom, W.; *Personal identity, national identity and international relations*; Cambridge University Press, Colección Cambridge Studies in International Relations, nº 9, Cambridge, 1990.
- Boudon, R.; "L'explication cognitiviste des croyances collectives", en Boudon, R., Bouvier, A. y Chazel, F.; *Cognitions et sciences sociales*; Ed. Puf, París, 1997.
- Breakwell, G.M. y Lyons, E.; *Changing European identities*; Butterworth-Heinemann, Oxford, 1996.
- Bréchon, P. y Cautrès, B. (dir.); *Les enquêtes Eurobaromètres. Analyse comparée des dones socio-politiques*; ed. L'Harmattan, París, 1998.
- Breckler, S.J.; "Empirical validation of affect, behavior and cognition as distinct components of attitude"; *Journal of Experimental Social Psychology*, nº 25, 1984, pp. 1191-1205.
- Brubaker, R.; "The Manichean Myth: Rethinking the Distinction Between "Civic" and "Ethnic" Nationalism", en Kriesi, H., Armingeon, K., Siegrist, H. y Wimmer, A. (eds.), *Nation and Nationaly Identity. The European Experience in Perspective*, Rüegger, Zurich, 1999, pp.55-71.
- Brubaker, R. y Cooper, F. ; "Beyond Identity"; *Theory and Society*; 29 (1), 2000, pp. 1-47.
- Buckingham, A. y Saunders, P.; *The survey methods workbook*; Polity Press, Cambridge, 2004.

- Burt, R., *Toward a structural theory of action*; Academic Press, Nueva York, 1982.
- Burt R.S.; "Social Contagion and Innovation: Cohesion versus Structural Equivalence"; *American Journal of Sociology*, 92, 1987, pp. 1287-1335.
- Burt, R. S.; "Entrepreneurs, distrust and third parties", en Thompson, L.L., Levine, J.M. y Messick, D.M. (eds), *Shared Cognition in Organizations*; Lawrence Erlbaum, Hillsdale, Nueva Jersey, 1999, pp. 213-243.
- Burt, R.S.; "Bandwidth and echo: trust, information, and gossip in social networks; en Casella, A. y Rauch, J.E. (eds.), *Integrating the Study of Network and Markets*; Russel Sage Foundation, Nueva York, 2001.
- Burt, R.; *Structure. Reference Manual (version 4.2)*; Columbia University, Nueva York.
- Burt, R.S.; "Structural Holes versus Network Closure as Social Capital", en Lin, N., Cook, K.S. y Burt, R.S. (eds.), *Social Capital: Theory and Research*; Aldine de Gruyter, 2001 (pre-impresión, mayo 2000).
- Casella, A. y Rauch, J.E. (eds.); *Integrating the Study of Network and Markets*; Russel Sage Foundation, Nueva York, 2001.
- Castilla, E.J.; *Análisis dinámico*; CIS, Serie Cuadernos metodológicos, nº 25, 1998.
- Cautrés, B.; "Les attitudes vis à vis de l'Europe", en Bréchon, P. y Cautrés, B. (dir.); *Les enquêtes Eurobaromètres. Analyse comparée des dones socio-politiques*; ed. L'Harmattan, París, 1998, pp. 91-114.
- Cautrés, B. y Reynié, D.(dir.); *L'opinion européenne*; Presses de Sciences Po, París, 2000.

- CEC, *Declaration on European Identity*, en *Bulletin of the EC 12*, Clause 2501, 1973.
- Chrysochoou, X.; “How Group Membership is Formed: Self Categorisation or Group Beliefs? The Construction of a European Identity in France and Greece”; en Breakwell, G.M. y Lyons, E.; *Changing European identities*; Butterworth-Heinemann, Oxford, 1996, pp. 297-313.
- Cialdini, R.B. y Trost, M.R.; “Social influence: social norms, conformity and compliance”; en Gilbert, T.D., Fiske, S.T. y Lindzey, G. (eds.); *The handbook of social psychology* (vol. 2); McGraw-Hill, Nueva York, 1998, pp.151-192.
- Cinnirella, M.; “A social identity perspective on European integration”, en Breakwell, G.M. y Lyons, E.; *Changing European identities*; Butterworth-Heinemann, Oxford, 1996, pp. 253-274.
- Coleman, J. *et al*; *Medical Innovation: A Diffusion Study*; Bobbs-Merry, Nueva York, 1966.
- Coleman, J. *et al*; “The difussion of an Innovation among Physicians”; *Sociometry*, vol. 20, 1957. Versión española: “La difusión de una innovación entre los médicos”, en Requena Santos, F. (comp.); *Análisis de redes sociales: orígenes, teorías y aplicaciones*; CIS, Madrid, 2003, pp. 377-398.
- Coleman, J.S.; "Social capital in the creation of human capital"; *American Journal of Sociology*, 94, 1988, pp. 95-120.
- Coleman, J.S.; *Foundations of Social Theory*; Harvard University Press, Cambridge, MA, 1990.
- Connor, W.; *Etnonacionalismo*; Trama, Madrid, 1998.
- Cooley, C.H.; *Social Organization*; Charles Scribner's Sons, 1909.

- Cotesta, V., “Introduzione”, en Cotesta, V. y Pendenza, M. (eds.); *Europei mediterranei*; Liguor Editore, Nápoles, 2004, pp.1-13.
- Cotesta, V. y Pendenza, M. (eds.); *Europei mediterranei*; Liguor Editore, Nápoles, 2004.
- Dargent, C.; “Citoyenneté européenne: la concurrence des identités territoriales et sociales; en Cautrès, B. y Reynié, D.(dir.); *L’opinion européenne*; Presses de Sciences Po, París, 2000, pp. 47-70.
- De Federico de la Rúa, A.; "Networks and Identities. Borders of solidarity and borders of identification of European exchange students", comunicación presentada en Conference "Networks and Transformations", organizada por Global Studies Association (GSA) en Manchester Metropolitan University, Manchester, Reino Unido, Julio 2001.
- De Federico de la Rúa, A.; *Redes de identificación con Europa. Amistad e identidades de estudiantes europeos*; Tesis doctoral. Université de Lille/Universidad Pública de Navarra, 2003.
- De Miguel, A.; *Los intelectuales bonitos*; Ed. Planeta, Barcelona, 1980.
- De Nov, W., Mrvar, A. y Batagelj, V.; *Exploratory social network análisis with Pajek*; Cambridge University Press, Cambridge, 2004.
- De Rosa, A.S.; “Reality changes faster than research: National and Supranational identity in social representations of the European Community in the context of changes in international relations”, en Breakwell, G.M. y Lyons, E.; *Changing European identities*; Butterworth-Heinemann, Oxford, 1996, pp. 381-404.
- Del Pino Artacho, J. y Bericat Alastuey, E.; *Valores sociales en la cultura andaluza. Encuesta Mundial de Valores. Andalucía 1996*; CIS, Colección Monografías, nº 156, Madrid, 1998.

- Deutsch, K. W.; *Nationalism and Social Communication*; MIT Press, Cambridge, 1952.

- Deutsch, K.W.; *Las naciones en crisis*; FCE, México, 1981.

- Deutsch, M. y Gerard, H.B.; “A study of normative and informational social influence upon individual judgment”; *Journal of Abnormal and Social Psychology*; nº 51, 1955, pp. 629-636.

- Díez Medrano, J.; *La opinión pública española y la integración europea: 1994*; CIS, Serie Opiniones y Actitudes, Madrid, 1994.

- Díez Medrano, J.; *Framing Europe: Attitudes to European Integration in Germany, Spain, and the United Kingdom*, Oxford, Princeton University Press, 2003.

- Díez Medrano, J., García-Mon, B. y Díez Nicolás, J.; “El significado de ser de izquierdas en la España actual”; *REIS*, nº 45, Madrid, 1989, pp. 9-41.

- Díez Medrano, J. y Gutiérrez, P.; “Nested identities: national and European identity in Spain”; *Ethnic and Racial Studies*, 24 (5), 2001, pp. 753-778. Existe una versión electrónica disponible en el Banco de datos ASEP: <http://www.jdsurvey.net>.

- Díez Nicolás, J. “Posición social, información y postmaterialismo”, *REIS*, nº 57, 1992, pp. 21-35.

- Díez Nicolás, J.; *Identidad nacional y cultura de defensa*; Ed. Síntesis, Madrid, 1999.

- Díez Nicolás, J.; “La escala de postmaterialismo como medida del cambio de valores en las sociedades contemporáneas”, en Andrés Orizo, F. y Elzo, J., *España 2000, entre el localismo y la globalidad. La encuesta europea de valores en su tercera aplicación, 1981-1999*; Editorial SM, Madrid, 2000, pp.

285-310. Existe una versión electrónica disponible en el Banco de datos ASEP:
<http://www.jdsurvey.net>.

- Díez Nicolás, J.; "Spaniards' Long March Towards Europe"; *South European Society & Politics*; vol. 8, nº 1-2, Summer-Autumn 2003, pp. 119-146. Existe una versión electrónica disponible en el Banco de datos ASEP:
<http://www.jdsurvey.net>.
- Doc. COM (90) 600, *Boletín CE*, suplemento 2/91.
- Duchesne, S. y Frogner, A. P.; "Is there a European identity?", en Niedermayer, O. y Sinnott, R. (eds), *Public opinion and internationalized governance*; Oxford University Press, New York, 1995, pp.193-226.
- Durkheim, E.; *Las reglas del método sociológico*; Ed. Morata, Madrid, 1986.
- *Éducation Formation Jeunesse*, SOCRATES Vade-mecum, 1995.
- Ellemers, N., Spears, R. y Doosje, B. (eds.); *Social identity: Context, commitment, content*; Blackwell Publishers, Oxford, 1999
- Emerson, R.; *From empire to nation*; Harvard University Press, Cambridge, 1960.
- Epstein, A.; "The Network and Urban Social Organization", en Mitchell, J. C. (ed.), *Social Networks in Urban Situations*; Manchester University Press, Manchester, 1969.
- Ferrand, A.; "Reciprocal approbation and the forming of public opinion"; comunicación presentada en el Congreso "Reciprocity as a Human Resource", Barcelona, septiembre 2001.
- Ferrand, A.; "Las comunidades locales como estructuras meso"; *Redes*, vol. 3/4, sept-nov. 2002.

- Ferrand, A.; *Structures relationnelles et transformations des représentations*; Artículos y notas de trabajo empleados en el seminario “Réseaux, Organisations, Cognitions”, de la Ecole Doctorale de Sciences Economiques et Sociales, 2004.
- Ferrand, A. y Snijders, T.; “Social networks and normative tensions”, en Van Campenhoudt, L, Cohen, M, Guizzardi, G. y Hauser, D. (eds.), *Sexual interactions and HIV risk: new conceptual perspectives in European research*, Taylor&Francis, Londres, 1997, pp. 6-21.
- Festinger, L.; “Informal social communication”, *Psychological Review*; nº 57, 1950, pp. 271-282.
- Festinger, L.; "A Theory of Social Comparison Processes"; *Human Relations*, nº 7, 1954, pp. 117-140.
- Festinger, L. Schachter, S. y Back, K; *Social Pressures in Informal Groups*; Harper and Brothers; Nueva York, 1950.
- Fiedler, F.E.; "El estudio del liderazgo: el modelo de la contingencia", en Torregrosa, J. R. y Crespo, E. (comp.); *Estudios básicos de Psicología Social*; CIS, Biblioteca "Hora", Barcelona, 1982, pp. 623-667.
- Fishman, J. A.; "Nation-nationalism and nation-nationism", en Fishman, J. A., Ferguson, C.A. y Gupta, J.D., *Language problems of developing countries*; Willey, Nueva York, 1968.
- Fishman, J. A., Ferguson, C.A. y Gupta, J.D., *Language problems of developing countries*; Willey, Nueva York, 1968
- Fleury, A. y Frank, R.; “Le rôle des guerres dans la mémoire des européens: leur effet sur leur conscience d’être européen”, en Girault, R. (dir.); *Identité et conscience européennes au XX^e siècle*; ed. Hachette, París, 1994, pp. 149-156.

- Franklin, M., Marsch y McLaren, L.; "The European Question: Opposition to European Unification in the Wake of Maastricht"; *Journal of Common Market Studies*; vol. 32, nº 4, 1994, pp. 455-472 .

- Franklin, M., Van der Eijk, C. y Marsh, M.; "Referendum outcomes and trust in government: public support for Europe in the wake of Maastricht"; *West European Politics*; vol. 18, nº 3, 1995, pp. 101-107.

- Freeman, L.C.; "Centrality in social networks: conceptual clarification"; *Social Networks*, 1, 1978/1979, pp. 215-219. Versión española: "La centralidad en las redes sociales. Clarificación conceptual"; *Política y sociedad*, nº 33, 2000, pp. 131-148.

- Gabel, M.; "Public Support for European Integration: An Empirical Test of Five Theories", *The Journal of Politics*, 60 (2), 1998, pp. 333-354.

- Gabel, M. y Palmer, H.; "Understanding Variation in Public Support for European Integration"; *European Journal of Political Research*, nº 27, 1995, pp. 3-19.

- Galtung, J.; "Foreign policy opinion as a function of social position"; *Journal of Peace Research*, 3-4, 1964, pp. 206-231.

- García Ferrando, M., López Aranguren, E. y Beltrán, M.; *La conciencia nacional y regional en la España de las autonomías*; CIS, Madrid, 1994.

- García Ferrando, M.; *Socioestadística. Introducción a la estadística en sociología*; Alianza Editorial, Madrid, 1995.

- Gehrke, G.; *Europe without the Europeans: A question of communication?*; The European Institute for the Media, Düsseldorf, 1998.

- Gellner, E. ; *Nations and nationalism*; Basil Blackwell, Oxford, 1988. Versión española : *Naciones y nacionalismo* ; Alianza, Madrid, 1988.

- Giddens, A., *La constitución de la sociedad: bases para la teoría de la estructuración*; Ed. Amorrortu, Buenos Aires, 1998.
- Gilbert, T.D., Fiske, S.T. y Lindzey, G. (eds.); *The handbook of social psychology* (vol. 2); McGraw-Hill, Nueva York, 1998.
- Girault, R. (dir.); *Identité et conscience européennes au XX^e siècle*; ed. Hachette, París, 1994.
- Gobernado Arribas, R.; "Los sistemas de identidades: un punto de vista cultural", en AA.VV., *La sociedad: teoría e investigación empírica. Estudios en homenaje a José Jiménez Blanco*; CIS, Madrid, 2002, pp. 875-889.
- Granovetter, M.; "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*; nº 78, 1973, pp. 1360-1380. Versión española: "La fuerza de los vínculos débiles", *Política y sociedad*, nº 33, 2000, pp. 41-56.
- Granovetter, M.S.; "The Strenght of Weak Ties. A Network Theory Revisited", en Marsden, P.V. y Nan Lin, N. (eds.) *Social Structure and Network Analysis*, SAGE, Beverly Hills, 1982, pp. 105-130. Versión española: "La fuerza de los lazos débiles. Revisión de la teoría reticular", en Requena Santos, F. (comp.); *Análisis de redes sociales: orígenes, teorías y aplicaciones*; CIS, Madrid, 2003, pp.196-230.
- Granovetter, M.; "Economic action and social structure: The problem of embeddedness"; *American Journal of Sociology*, 91, 1985, pp. 481-510.
- Guillén, M. F.; *Análisis de regresión múltiple*; CIS, Serie Cuadernos metodológicos, nº 4, Madrid, 1992.
- Gurvitch, G.; *The Spectrum of Social Time*; D. Reidel, Dordrecht, Países Bajos, 1964.

- Habermas, J.; *Staatsbürgerschaft und nationale Identität. Überlegungen zur europäischen Zukunft*; Erker, St. Gallen, 1991. Versión española: "Ciudadanía e identidad nacional. Consideraciones sobre el futuro europeo"; Debats, nº 39, 1992, pp. 11-18.
- Habermas, J.; "Citizenship and national identity", en Van Steenbergen, B. (ed.), *The condition of citizenship*; SAGE publications, Londres, 1994, pp.20-35.
- Haller, M.; "Voiceless Submission or Deliberate Choice?", en Kriesi, H., Armingeon, K., Siegrist, H. y Wimmer, A. (eds.), *Nation and National Identity. The European Experience in Perspective*; Rüegger, Zürich, 1999, pp.263-296.
- Hansen, P.; "European citizenship, or where neoliberalism meets ethno-culturalism", *European Societies*, 2 (2), Amsterdam, 2000, pp. 139-165.
- Harary, F., Norman, R. y Cartwright, D.; *Structural Models*; Wiley, Nueva York, 1965.
- Hayes, C.J.H., *El nacionalismo una religión*, Ed. Uheta, México, 1966.
- Herranz de Rafael, G.; *La vigencia del nacionalismo*; CIS, Colección Monografías, nº 128, Madrid, 1992.
- Herranz de Rafael, G.; "Estructura social e identificación nacionalista en la España de los noventa"; *REIS*, nº 76, 1996, pp. 9-35.
- Herranz de Rafael, G.; "El modelo autonómico y nuevas formas de identidad. Antecedentes para un equilibrio de futuro"; *Papers. Revista de Sociología*, 2006 (en prensa).
- Hewstone, M.; *Understanding attitudes to the European Community. A Social-psychological Study in Four Member-states*; Cambridge University Press, Cambridge, 1986.

- Hilton, D.J.; "Social representations of history and attitudes", en Breakwell, G.M. y Lyons, E.; *Changing European identities*; Butterworth-Heinemann, Oxford, 1996, pp. 275-296.
- Hobsbawm, E.J.; *Nations and nationalism since 1780. Programme, Myth, Reality*; Cambridge University Press, Cambridge, 1990. Versión española: *Naciones y nacionalismo desde 1780*; Crítica, Barcelona, 1992.
- Hogg, M. A. y Williams, K.A.; "From *I* to *We*: Social identity and the collective self"; *Group Dynamics: Theory, research and practice*, 4 (1), 2000, pp. 81-97.
- Homans, G. C.; *The Human Group*; Harcourt, Brace, Nueva York, 1950.
- Informe Tindemans, *Boletín CE*, suplemento 1/1976.
- Inglehart, R.; "An End to European Integration?", *American Political Science Review*; 61, 1967, pp. 91-105.
- Inglehart, R.; "Public opinion and regional integration", *International Organization*, 24, 1970, pp. 746-795.
- Inglehart, R.; "Cognitive Mobilization and European Identity", *Comparative Politics*; 3, 1970, pp. 45-70.
- Inglehart, R.; "Changing Value Priorities and European Integration", *Journal of Common Market Studies*; 10, 1971, pp. 1-36.
- Inglehart, R.; "Long Term Trends in Mass Support for European Unification"; *Government and Opposition*; 12, 1977, pp. 150-177.
- Inglehart, R.; *The silent revolution: Changing Values and Political Styles among Western Publics*; Princeton University Press, Nueva Jersey, 1977.

- Inglehart, R.; *Cultural Shift in Advanced Industrial Society*; Princeton University Press, Nueva Jersey, 1990.
- Janssen, J. I. H.; "Postmaterialism, Cognitive Mobilization and Public Support for European Integration", *British Journal of Political Science*; Cambridge University Press, vol. 21, nº 4, 1991, pp. 443-468.
- Jiménez Blanco, J., García Ferrando, M., López Aranguren, E. y Beltrán, M.; *La conciencia regional en España*; CIS, Madrid, 1977.
- Jovell, A.J.; *Análisis de regresión logística*; CIS, Serie Cuadernos Metodológicos, Madrid, 1995.
- Katz, D.; "El enfoque funcional en el estudio de las actitudes", en Torregrosa, J. R. y Crespo, E. (comp.); *Estudios básicos de Psicología Social*; CIS, Biblioteca "Hora", Barcelona, 1982, pp. 261-297.
- Katz, E. y Lazarsfeld, P. F.; *Personal Influence. The Part Played by People in the Flow of Mass Communications*; Free Press, Glencoe, Illinois, 1954.
- Keating, M.; *Nations Against the State: The New Politics of Nationalism in Quebec, Catalonia and Scotland*; St. Martins Press, Nueva York, 1996.
- Kohli, M.; "The battlegrounds of European identity", *European Societies*, 2 (2) pp. 113-137, Amsterdam, 2000.
- Kriesi, H., Armingeon, K., Siegrist, H. y Wimmer, A. (eds.), *Nation and National Identity. The European Experience in Perspective*, Rüegger, Zurich, 1999.
- Lazarsfeld, P. y Stanton (eds.), *Communication Research 1948-49*; Harper and Brothers, Nueva York, 1949.

- Lazarsfeld, P. F., Berelson, B. R. y Gaudet, H.; *The People's Choice. How the voter makes up his mind in a presidential campaign*; Columbia University Press, Nueva York, 1954.
- Leavitt, H. J.; "Some Effects of Certain Communications Patterns on Group Performance", en Swanson, Newcomb y Hartley (eds.), *Readings in Social Psychology*; Henry Holt, Nueva York, 1952.
- Leca, J.; "Individualism and citizenship", en Birnbaum, P. y Leca, J. (eds.), *Individualism. Theories and methods*; Oxford University Press, Oxford, 1990, pp. 141-189.
- Lin, N., Cook, K.S. y Burt, R.S. (eds.), *Social Capital: Theory and Research*; Aldine de Gruyter, 2001.
- Lindberg, L. N. y Scheingold, S. A., (eds.) *Regional integration. Theory and Research*; Harvard University Press, Cambridge, 1971.
- Lippitt, R. y White, R. K.; "An Experimental Study of Leadership and group Life", en Swanson, Newcomb y Hartley (eds.), *Readings in Social Psychology*; Henry Holt, Nueva York, 1952.
- Marsden, P.V. y Nan Lin, N. (eds.) *Social Structure and Network Analysis*, SAGE, Beverly Hills, 1982.
- Marshall, T. H.; "The Development of Citizenship to the End of the Nineteenth Century", en Marshall, T. H. y Bottomore, T.; *Citizenship and social class*; Pluto Press, Londres, 1992, pp.8-17.
- Marshall, T. H. "The Early Impact of Citizenship on Social Class", en Marshall, T. H. y Bottomore, T.; *Citizenship and social class*; Pluto Press, Londres, 1992, pp. 17-27.

- Marshall, T. H. y Bottomore, T.; *Citizenship and social class*; Pluto Press, Londres, 1992.
- Mayall, J.; *Nationalism and international society*; Cambridge University Press, Colección Cambridge Studies in International Relations, nº 10, Cambridge, 1990.
- Menzel, H.; "Innovation, integration and marginality: A survey of physicians"; *American Sociological Review*, nº 25, 1960, pp. 704-713.
- Merico, M.; "Gli ambiti territoriali", en Cotesta, V. y Pendenza, M. (ed.); *Europei mediterranei*; Liguori editori, Nápoles, 2004, pp. 77-88.
- Merton, R.K.;" Insiders and Outsiders: A Chapter in the Sociology of Knowledge"; *American Journal of Sociology*, 78, 1972, pp. 9-47.
- Merton, R.K.; *Teoría y estructura sociales*; FCE, México, 1995.
- Merton, R.K.; "Patterns of influence. A study of interpersonal influence and communication behavior in a local community", en Lazarsfeld, P. y Stanton (eds.), *Communication Research 1948-49*; Harper and Brothers, Nueva York, 1949.
- Milroy, L. y Margrain, S.; "Vernacular language loyalty and social network"; *Language and society*, vol. 9, 1980, pp.43-70. Versión española:"Lealtad lingüística vernácula y red social", en Requena Santos, F. (comp.); *Análisis de redes sociales. Orígenes, teorías y aplicaciones*; CIS, Colección Monografías, nº 198, Madrid, 2003, pp.417-455.
- Mitchell, J. C. (ed.), *Social Networks in Urban Situations*; Manchester University Press, Manchester, 1969.

- Mohedano-Brethes, R.; "La evolución de la identificación europeísta, a través del análisis de la opinión pública europea. 1982-1997", en Tezanos, J. F. (ed.), *Tecnología y sociedad en el nuevo siglo*; Madrid, 1998, pp.132-143.
- Molina, J.L.; *El análisis de redes sociales. Una introducción*; Edicions Bellaterra, Barcelona, 2001.
- Moral, F.; *La opinión pública española ante Europa y los europeos*; CIS, Serie Estudios y Encuestas, nº 17, Madrid, 1989.
- Morales, J. F., "Actitudes", en Morales, J. F. y Huici, C. (Coord.); *Psicología Social*; McGraw-Hill, Madrid, 1999, pp.81-107.
- Morales, J. F. y Huici, C. (coord.); *Psicología Social*; McGraw-Hill, Madrid, 1999.
- Morin, E.; *Penser l'Europe*; Gallimard, París, 1987.
- Moscovici, S.; *La psychoanalyse, son image et son public*; PUF, París, 1961.
- Moscovici, S.; *Psicología social, I. Influencia y cambio de actitudes. Individuos y grupos*; Paidós, Barcelona, 1985.
- Moscovici, S.; *La era de las multitudes. Un tratado histórico de la psicología de las masas*; FCE, México, 1985.
- Moya, M.; "Persuasión y cambio de actitudes", en Morales, J. y Huici, C. (Coord.); *Psicología social*; McGraw Hill, Madrid, 1999, pp. 153-170.
- Murphy, G., Murphy, L. B. y Newcomb, T.M.; *Experimental Social Psychology*; Harper and Row, Nueva York, 1937.
- Newcomb. T. M.; *Manual de Psicología Social*; Editorial Universitaria de Buenos Aires, Buenos Aires, 1964.

- Newcomb, T. M., Turner, R.H. y Converse, P. E.; *Social Psychology: The Study of Human Interaction*; Holt, Rinehart and Winston, Nueva York, 1965.
- Niedermayer, O. y Sinnott, R. (eds), *Public opinion and internationalized governance*; Oxford University Press, Nueva York, 1995.
- Pardo Merino, A. y Ruiz Díaz, M.A.; *SPSS 11. Guía para el análisis de datos*; Ed. McGraw Hill, Madrid, 2002.
- Parsons, T.; *Politics and social structure*; Free Press, Nueva York, 1969.
- Pendenza, M.; “Le idee di Europa”, en Cotesta, V. y Pendenza, M. (eds.); *Europei mediterranei*; Liguor Editore, Nápoles, 2004, pp.15-39.
- Pérez, J. A. y Mugny, G.; *Psicología de la influencia social*; Promolibro, Valencia, 1988.
- Pérez Díaz, V.; *La esfera pública y la sociedad civil*; Santillana, Madrid, 1997.
- Pérez-Agote, A.; "Hacia una concepción sociológica de la Nación", en Pérez-Agote, A. (ed.), *Sociología del Nacionalismo*; Universidad del País Vasco, Bilbao, 1989, pp. 177-192.
- Pérez-Agote, A. (ed.), *Sociología del Nacionalismo*; Universidad del País Vasco, Bilbao, 1989.
- Recchi, E.; “Il legame con il territorio tra sradicamento e bricolage”, en Bettin Lattes, G. (ed.), *Giovani, jeunes, jóvenes. Rapporto di ricerca sulle nuove generazioni e la política nell’Europa del sud*; Firenze University Press, Florencia, 2001, pp. 535-556.
- Requena Santos, F.; *Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional*; CIS, Monografías, nº 119, Madrid, 1991.

- Requena Santos, F. ; "Relaciones de amistad en los barrios de la ciudad de Málaga"; *Anuario de la UNED*, nº 7, 1993, pp. 215-223.
- Requena Santos, F.; *Redes sociales y cuestionarios*; CIS, Cuadernos metodológicos, nº 18, Madrid, 1996.
- Requena Santos, F.; "Hacia una perspectiva reticular de la teoría sociológica"; *Papers. Revista de Sociología*, 62, 2000, pp. 133-145.
- Requena Santos, F. (comp.); *Análisis de redes sociales: orígenes, teorías y aplicaciones*; CIS, Madrid, 2003.
- Ritzer, G., *Teoría sociológica moderna*, McGraw-Hill, Madrid, 2002.
- Rodrigues, A.; *Psicología social*; Editorial Trillas, México, 1979.
- Rogers, E.M., Ascroft, J.R. y Röling, N. (eds.); *Diffusion of innovations in Brazil, Nigeria, and India*; texto no publicado, Michigan State University, Michigan, 1970.
- Rogers, E. M.; *Diffusion of innovations*; MacMillan, Nueva York, 1983.
- Rogers, E.M. y Kincaid, D.L.; *Communication networks: A new paradigm for research*; Free Press, Nueva York, 1981.
- Rommetveit, R.; *Social norms and values*; University of Minnesota Press, Minneapolis, 1965.
- Ros, M. y Schwartz, S. H.; "Jerarquía de valores en países de la Europa Occidental: una comparación transcultural"; *REIS*, nº 69, Madrid, 1995, pp. 69-88.

- Rosales; J.M.; “Sobre la idea de patriotismo constitucional”, en Rubio Carracedo, J., Rosales, J. M. y Toscano Méndez, M., *Ciudadanía, nacionalismo y derechos humanos*; ed. Trotta, Madrid, 2000, pp. 133-150.
- Rosenberg, M. J.; "A Structural Study of Attitude Dynamics", *Public Opinion Quarterly*; vol. 24, 1960, pp. 319-340.
- Rosenberg, M.J.; “An analysis of afective cognitive consistency”; en Hovland, C.I. y Rosenberg, M.J. (Dir.), *Attitude Organization and Change*; Yale University Press, New Haven, 1960.
- Rubert de Ventós, X.; *Nacionalismos. El laberinto de la identidad*; Espasa-Calpe, Madrid, 1994.
- Rubio Carracedo, J., Rosales, J. M. y Toscano Méndez, M., *Ciudadanía, nacionalismo y derechos humanos*; ed. Trotta, Madrid, 2000.
- Ruiz Jiménez, A.; “National and European identities of Spanish citizens. A quantitative study of survey research”; EURONAT Project, mayo 2003.
- Ruiz Jiménez, A.M. *et al*; “European and National Identities in EU’s Old and New Member States: Ethnic, Civic, Instrumental and Symbolic Components”, *EIOP*, 29-7-2004.
- Sánchez, José C.; *Psicología de los grupos. Teorías, procesos y aplicaciones*; McGraw-Hill, Madrid, 2002.
- Schmidberger, M.; "EU-Akzeptanz und europäische Identität im deutsch-französischen Grenzgebiet"; *Aus Politik und Zeitgeschichte*; B 25-6, 1998, pp. 18-25.
- Sherif, M.; *The psychology of social norms*; Harper Brothers, Nueva York, 1936.

- Sherif, M.; "Social Factors in Perception", en Swanson, Newcomb y Hartley (eds.); *Readings in Social Psychology*; Henry Holt, Nueva York, 1952.
- Sherif, M. y Sherif, C.; *Social psychology*; Harper and Row, Nueva York, 1969.
- Simmel, G.; "Come si conservano le forme sociali", en Mongardini, C. (dir.), *Il conflitto della cultura moderna*, ed. Bulzoni, Roma, 1975.
- Simmel, G., *Sociología. Estudios sobre las formas de socialización*; Biblioteca de la Revista de Occidente, Madrid, 1977.
- Sinnott, R.; *European public opinion and the European Union: the knowledge gap*; Institut de Ciències Polítiques i Socials, Barcelona, 1997.
- Smith, A.; *Las teorías del nacionalismo*; Ed. Península, Barcelona, 1976.
- Smith, A. D.; *The Ethnic Origins of Nations*; Blackwell, Oxford, 1986.
- Smith, A.; *National identity*; Penguin Books, Londres, 1991. Versión española: *La identidad nacional*; Trama, Madrid, 1997.
- Smith, A. ; "National identity and the idea of European identity"; *International Affairs*, nº 68 (I), 1992, pp. 55-76.
- Sousa, E.S.; "Components of social identity or the Achilles Heel of the fiedl in the case of European integration?", en Breakwell, G.M. y Lyons, E.; *Changing European identities*; Butterworth-Heinemann, Oxford, 1996, pp. 315-328.
- Stoetzel, J.; *La psychologie sociale*; Flammarion, París, 1978.
- Swanson, Newcomb y Hartley (eds.), *Readings in Social Psychology*; Henry Holt, Nueva York, 1952.
- Tajfel, H.; *Grupos humanos y categorías sociales*; Ed. Herder, Barcelona, 1984.

- Terry, D.J. y Hogg, M.A.; “Group norms and the attitude-behavior relationship: A role for group identification”; *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22 (8), 1996, pp. 776-793.
- Tezanos, J. F. (ed.), *Tecnología y sociedad en el nuevo siglo*; Madrid, 1998.
- Thompson, L.L., Levine, J.M. y Messick, D.M. (eds), *Shared Cognition in Organizations*; Lawrence Erlbaum, Hillsdale, Nueva Jersey, 1999.
- Thurstone, L. L.; "Attitudes can be measured", *American Journal of Psychology*, nº 33, 1928, pp. 289-368.
- Torregrosa, J. R. y Crespo, E. (comp.); *Estudios básicos de Psicología Social*; CIS, Biblioteca "Hora", Barcelona, 1982.
- Troyano, J. F.; "De la identidad social", en AA.VV., *La sociedad: teoría e investigación empírica. Estudios en homenaje a José Jiménez Blanco*; CIS, Madrid, 2002, pp. 1089-1099.
- Turner, J.C.; *Redescubrir al grupo social*; Ed. Morata, Madrid, 1990.
- Turner, J.C.; “Some current issues in research on social identity and self-categorization theories”, en Ellemers, N., Spears, R. y Doosje, B. (eds.); *Social identity: Context, commitment, content*; Blackwell Publishers, Oxford, 1999, pp. 6-34.
- Valente, *Network models of the diffusion of innovations*; Hampton Press, Nueva York, 1995.
- Van Campenhoudt, L, Cohen, M, Guizzardi, G. y Hauser, D. (eds.), *Sexual interactions and HIV risk: new conceptual perspectives in European research*, Taylor&Francis, Londres, 1997.

- Van Schuur, W.H.; “Nonparametric IRT Models for Dominance and Proximity Data”, en Wilson, M, Engelhard, G. y Draney, K. (eds.), *Objective measurement: theory into practice, vol. 4*; JAI Press Ltd, Londres, 1997, pp. 313-332.
- Van Steenberghe, B. (ed.), *The condition of citizenship*; SAGE publications, Londres, 1994.
- Wasserman, S. y Faust, K.; *Social Network Analysis. Methods and Applications*; Cambridge University Press, Cambridge, 1994.
- Weber, M.; *Ensayos de sociología contemporánea*; Ed. Martínez Roca, Barcelona, 1972.
- Weber, M.; *Economía y sociedad*; Fondo de Cultura Económica, México, 1984.
- Wellman, B.; “El análisis estructural: del método y la metáfora a la teoría y la sustancia”; *Política y Sociedad*, nº 33, Madrid, 2000, pp. 11-40.
- Wilson, M, Engelhard, G. y Draney, K. (eds.), *Objective measurement: theory into practice, vol. 4*; JAI Press Ltd, Londres, 1997.
- Wolf, M.; *La investigación de la comunicación de masas. Crítica y perspectivas*; Paidós, Barcelona, 1991.
- Zavalloni, M. y Louis-Guérin, C.; *Identité sociale et conscience*; Les presses de l’Université de Montréal, Montreal, 1984.

ANEXO 1

TABLAS DEL EPÍGRAFE 6.2.4. CARACTERÍSTICAS DE LA RED DE DISCUSIÓN POLÍTICA

Tabla de contingencia: red política- polivalencia de contenidos

POLIVALENCIA DE CONTENIDOS					
	Sin polivalencia de contenidos	Un solo contenido	Dos contenidos	Tres contenidos	TOTAL
Red 1					
Habla de política	55 (100%)	29 (82,9%)	42 (76,4%)	27 (90%)	153 (87,4%)
No habla de política		6 (17,1%)	13 (23,6%)	3 (10%)	22 (12,6%)
TOTAL	55 (100%)	35 (100%)	55 (100%)	30 (100%)	175 (100%)
Red 2					
Habla de política	55 (100%)	39 (90,7%)	35 (79,5%)	10 (66,7%)	139 (88,5%)
No habla de política		4 (9,3%)	9 (20,5%)	5 (33,3%)	18 (11,5%)
TOTAL	55 (100%)	43 (100%)	44 (100%)	15 (100%)	157 (100%)

Tabla de contingencia: Red política- otros contenidos

	Red 1			Red 2		
	Habla de política	No habla de política	TOTAL	Habla de política	No habla de política	TOTAL
Le cuenta problema	86 (56,2%)	19 (86,4%)	105 (60%)	55 (39,6%)	14 (77,8%)	69 (43,9%)
No le cuenta problema	67 (43,8%)	3 (13,6%)	70 (40%)	84 (60,4%)	4 (22,2%)	88 (56,1%)
TOTAL	153 (100%)	22 (100%)	175 (100%)	139 (100%)	18 (100%)	157 (100%)
Le pide consejo	68 (44,4%)	16 (72,7%)	84 (48%)	61 (43,9%)	14 (77,8%)	75 (47,8%)
No le pide consejo	85 (55,6%)	6 (27,3%)	91 (52%)	78 (56,1%)	4 (22,2%)	82 (52,2%)
TOTAL	153 (100%)	22 (100%)	175 (100%)	139 (100%)	18 (100%)	157 (100%)
Le pide dinero	40 (26,1%)	6 (27,3%)	46 (26,3%)	23 (16,5%)	9 (50%)	32 (20,4%)
No le pide dinero	113 (73,9%)	16 (72,7%)	129 (73,7%)	116 (83,5%)	9 (50%)	125 (79,6%)
TOTAL	153 (100%)	22 (100%)	175 (100%)	139 (100%)	18 (100%)	157 (100%)

Tabla de contingencia: red política- multiplicidad de roles

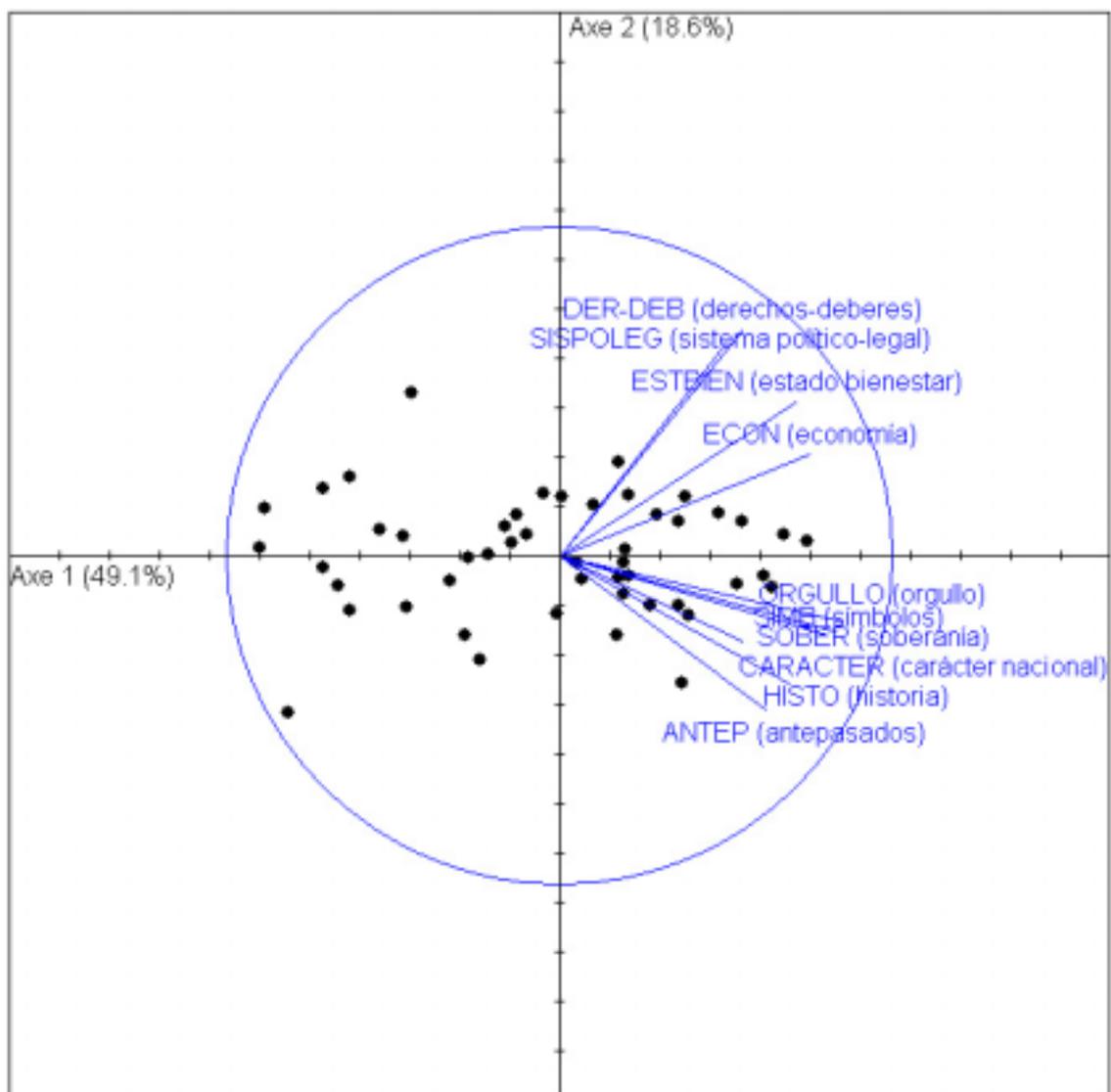
NUMERO DE ROLES ENTRE EGO Y ALTER					
	Un rol	Dos roles	Tres roles	Cuatro roles	TOTAL
Red 1					
Habla de política	47 (82,5%)	92 (89,3%)	12 (92,3%)		153 (87,4%)
No habla de política	10 (17,5%)	11 (10,7%)	1 (7,7%)	2 (100%)	22 (12,6%)
TOTAL	57 (100%)	103 (100%)	13 (100%)	2 (100%)	175 (100%)
Red 2					
Habla de política	82 (87,2%)	52 (92,9%)	4 (80%)	1 (100%)	139 (88,5%)
No habla de política	13 (13,8%)	4 (7,1%)	1 (20%)		18 (11,5%)
TOTAL	95 (100%)	56 (100%)	5 (100%)	1 (100%)	157 (100%)

Tabla de contingencia: red política- tipo de roles ego-alter

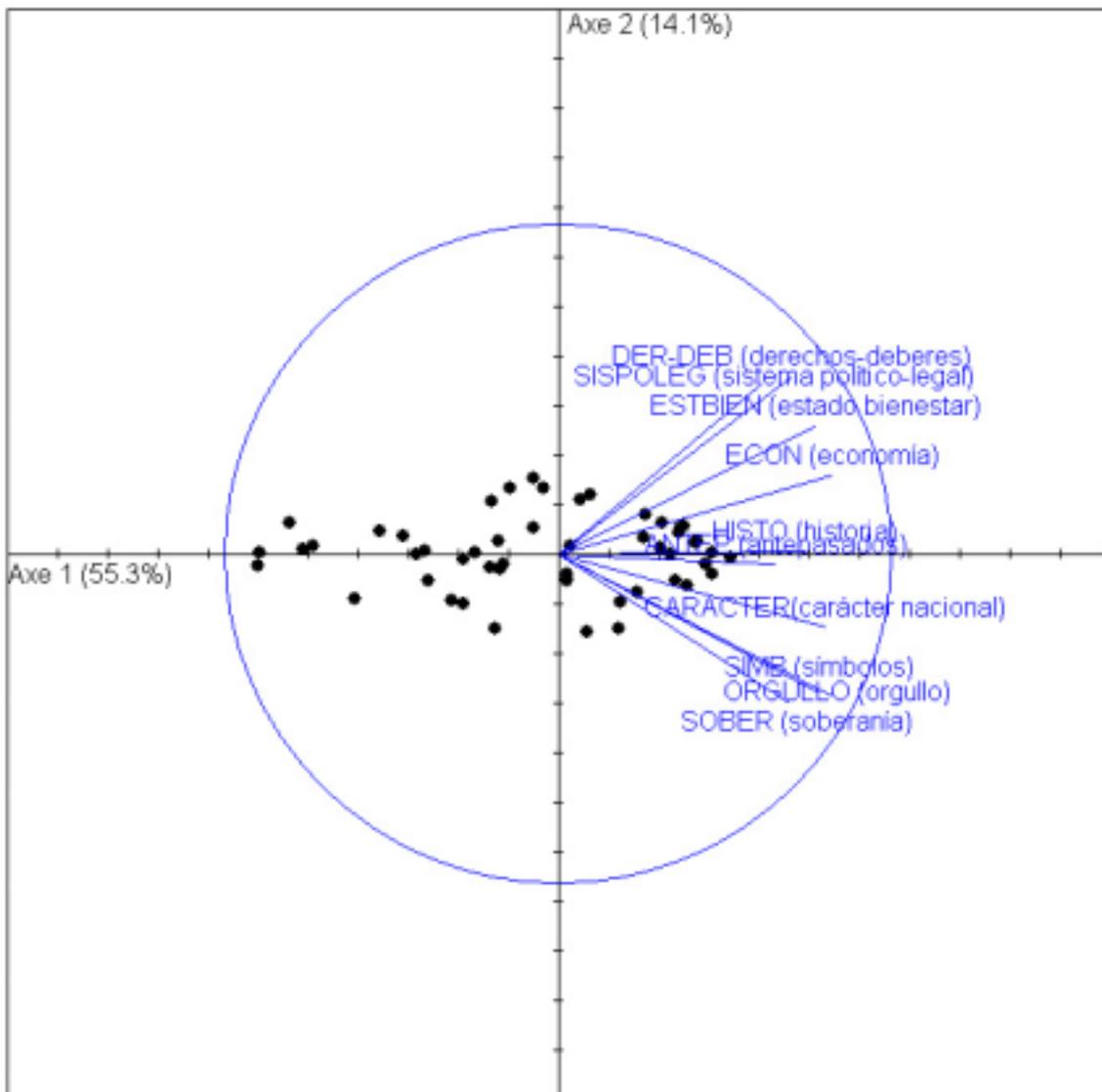
	Red 1			Red 2		
	Habla de política	No habla de política	TOTAL	Habla de política	No habla de política	TOTAL
Relaciones de amistad	76 (93,8%)	5 (6,2%)	81 (100%)	87 (95,6%)	4 (4,4%)	91 (100%)
Sin relaciones de amistad	77 (81,9%)	17 (18,1%)	94 (100%)	52 (78,8%)	14 (21,2%)	66 (100%)
TOTAL	153 (87,4%)	22 (12,6%)	175 (100%)	139 (88,5%)	18 (11,5%)	157 (100%)
Relaciones familiares	78 (82,1%)	17 (17,9%)	95 (100%)	49 (79%)	13 (21%)	62 (100%)
Sin relaciones familiares	75 (93,8%)	5 (6,3%)	80 (100%)	90 (94,7%)	5 (5,3%)	95 (100%)
TOTAL	153 (82,1%)	22 (12,6%)	175 (100%)	139 (88,5%)	18 (11,5%)	157 (100%)
Relaciones de trabajo y/o estudio	93 (90,2%)	10 (9,8%)	103 (100%)	19 (82,8)	4 (18,2%)	23 (100%)
Sin relaciones de trabajo y/o estudio	60 (83,3%)	12 (16,7%)	72 (100%)	120 (10,5%)	14 (89,5%)	134 (100%)
TOTAL	153 (87,4%)	22 (12,6%)	175 (100%)	139 (88,5%)	18 (11,5%)	157 (100%)
Relaciones de vecindad	9 (100%)		9 (100%)	19 (95%)	1 (5%)	20 (100%)
Sin relaciones vecindad	144 (86,7%)	22 (13,3%)	166 (100%)	120 (87,6%)	17 (12,4%)	137 (100%)
TOTAL	153 (87,4%)	22 (12,6%)	175 (100%)	139 (88,5%)	18 (11,5%)	157 (100%)
Otro tipo de relaciones	11 (84,6%)	2 (15,4%)	13 (100%)	22 (91,6%)	2 (8,4%)	24 (100%)
Sin otro tipo relaciones	142 (87,7%)	20 (12,3%)	162 (100%)	117 (88%)	16 (12%)	133 (100%)
TOTAL	153 (87,4%)	22 (12,6%)	175 (100%)	139 (88,5%)	18 (11,5%)	157 (100%)

GRAFICOS Y TABLAS DEL EPIGRAFE 6.2.6. LA INFLUENCIA DE LA RED PERSONAL

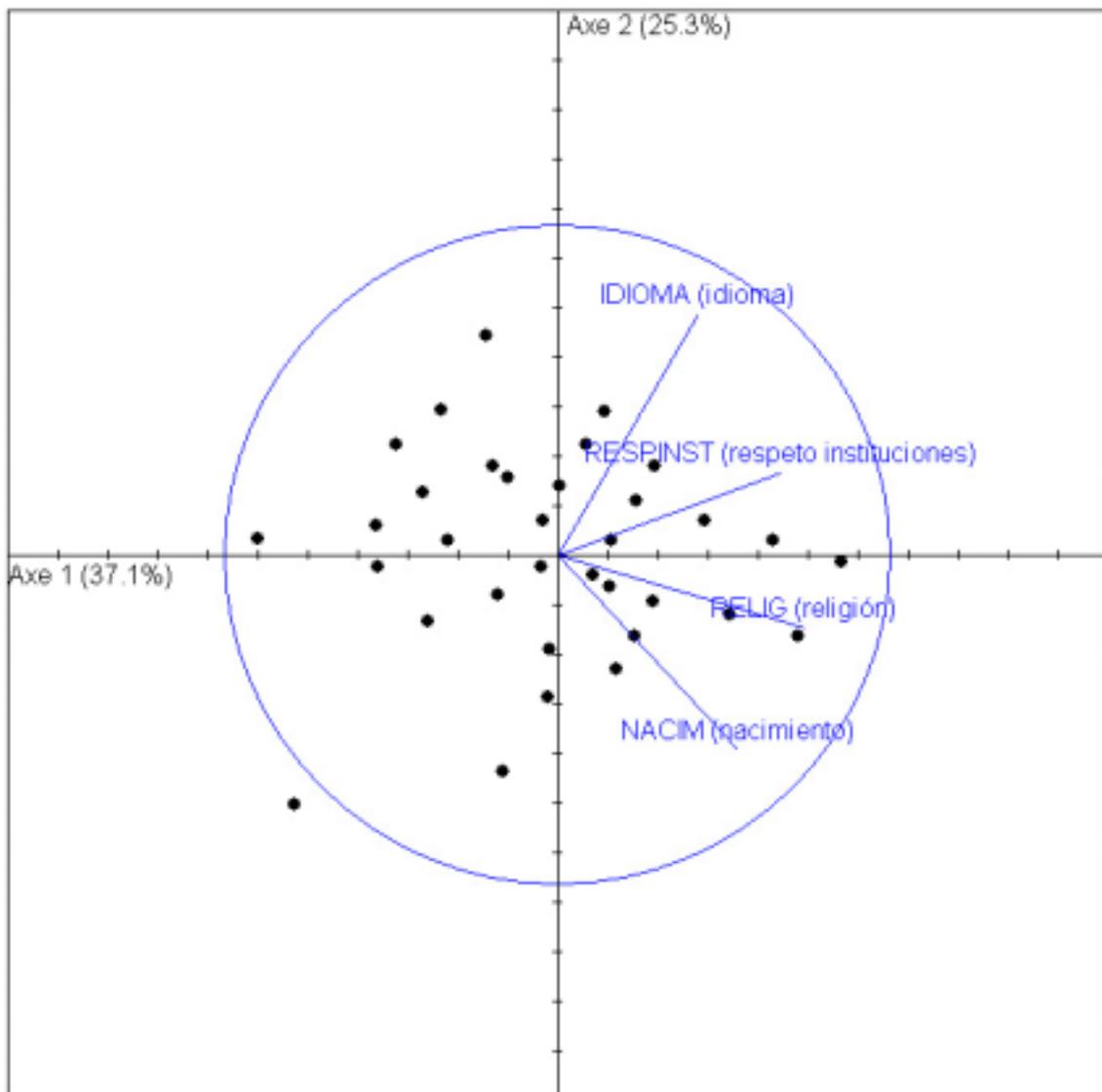
Distribución de la identificación personal con España en la red 1



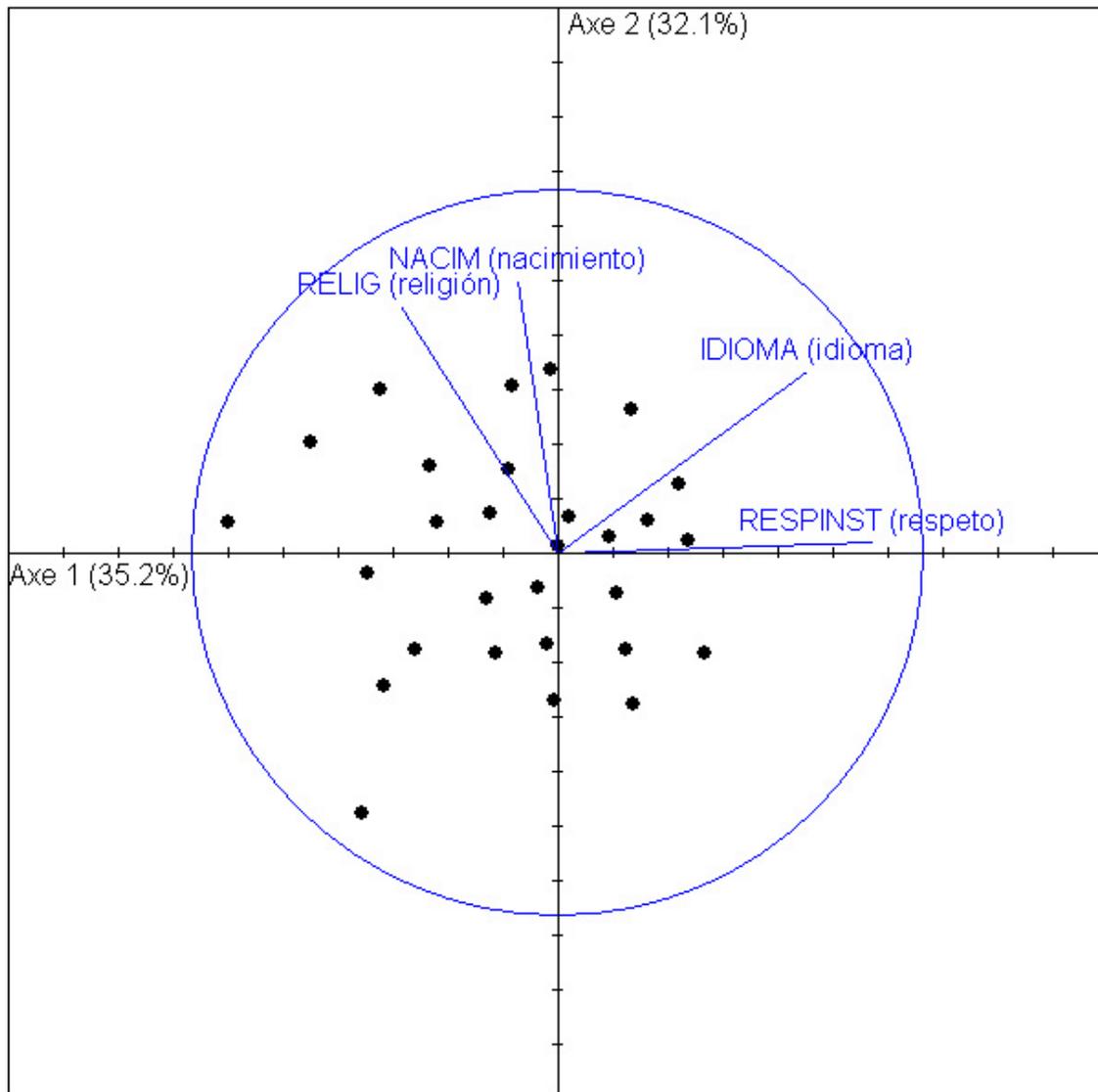
Distribución de la identificación personal con España en la red 2



Distribución de la identificación teórica con España en la red 1



Distribución de la identificación teórica con España en la red 2



**DISTANCIA RELACIONAL/DISTANCIA ACTITUDINAL
CON LOS DATOS DE LAS ESCALAS PARA RED 1 Y RED 2**

Red 1. Distancia relacional: Actitud global hacia UE

Cuartiles	1	2	3	4
1 (11)	3,654	3,832	3,148	3,404
2 (13)	3,832	3,030	3,132	3,237
3 (11)	3,148	3,132	2,745	3,163
4 (11)	3,404	3,237	3,163	2,436

Red 1. Distancia relacional: Afectividad-utilitarismo hacia UE

Cuartiles	1	2	3	4
1 (11)	3,018	3,159	3,143	3,256
2 (12)	3,159	3	3,340	3,280
3 (12)	3,143	3,340	3,575	3,371
4 (11)	3,256	3,280	3,371	3,254

Red 2. Distancia relacional: Actitud global hacia UE

Cuartiles	1	2	3	4
1 (12)	4	3,75	3,847	3,891
2 (15)	3,75	3,457	3,527	3,620
3 (12)	3,847	3,527	3,530	3,762
4 (13)	3,891	3,620	3,762	3,948

Red 2. Distancia relacional: Afectividad-utilitarismo hacia UE

Cuartiles	1	2	3	4
1 (13)	3,5	3,865	3,543	3,544
2 (12)	3,865	3,893	3,803	3,948
3 (14)	3,543	3,803	3,637	3,703
4 (13)	3,544	3,968	3,703	3,782

Red 1. Distancia relacional: Pertenencia personal a UE cívica

Cuartiles	1	2	3	4
1 (12)	4,272	3,596	3,666	3,611
2 (13)	3,596	2,923	3,115	3,147
3 (12)	3,666	3,115	2,878	2,944
4 (12)	3,611	3,147	2,944	3,030

Red 1. Distancia relacional: Pertenencia personal a UE étnica

Cuartiles	1	2	3	4
1 (12)	3,575	3,494	3,727	3,5
2 (14)	3,494	3,153	3,435	2,845
3 (11)	3,727	3,435	3,618	3,219
4 (12)	3,5	2,845	3,219	2,402

Red 2. Distancia relacional: Pertenencia personal a UE cívica

Cuartiles	1	2	3	4
1 (13)	3,384	3,551	3,634	3,456
2 (12)	3,551	3,833	3,937	3,791
3 (12)	3,634	3,937	4,257	3,892
4 (14)	3,456	3,791	3,892	3,868

Red 2. Distancia relacional: Pertenencia personal a UE étnica

Cuartiles	1	2	3	4
1 (13)	3,884	3,705	3,769	3,745
2 (12)	3,705	3,727	3,647	3,692
3 (13)	3,769	3,647	3,756	3,662
4 (13)	3,745	3,692	3,662	3,897

Red 1. Distancia relacional: Pertenencia personal España cívica

Cuartiles	1	2	3	4
1 (13)	3,871	3,337	3,583	3,396
2 (13)	3,337	2,910	2,786	3,25
3 (12)	3,583	2,786	3,454	3,237
4 (13)	3,396	3,25	3,237	3,076

Red 1. Distancia relacional: Pertenencia personal a España étnica

Cuartiles	1	2	3	4
1 (13)	3,641	3,487	3,313	3,497
2 (12)	3,487	3,545	3,005	3,358
3 (13)	3,313	3,005	2,846	2,863
4 (13)	3,497	3,358	2,863	2,674

Red 2. Distancia relacional: Pertenencia personal a España cívica

	1	2	3	4
1 (14)	3,648	3,678	3,192	3,912
2 (14)	3,678	3,857	3,292	4,178
3 (10)	3,192	3,292	2,933	3,594
4 (18)	3,912	4,178	3,594	4

Red 2. Distancia relacional: Pertenencia personal a España étnica

Cuartiles	1	2	3	4
1 (14)	3,186	3,791	3,638	3,729
2 (13)	3,791	3,910	3,733	3,967
3 (15)	3,638	3,733	3,504	3,595
4 (14)	3,729	3,967	3,595	3,857

Red 1. Distancia relacional: Pertenencia teórica a España cívica

Cuartiles	1	2	3	4
1 (13)	3,641	3,437	3,313	3,497
2 (13)	3,437	3,461	3,213	3,307
3 (13)	3,313	3,213	2,846	2,863
4 (13)	3,497	3,307	2,863	2,897

Red 1. Distancia relacional: Pertenencia teórica a España étnica

Cuartiles	1	2	3	4
1 (13)	3,333	3,455	3,093	3,218
2 (12)	3,455	3,651	3,267	3,429
3 (14)	3,093	3,267	3,043	3,087
4 (13)	3,218	3,429	3,087	3,205

Red 2. Distancia relacional: Pertenencia teórica a España cívica

Cuartiles	1	2	3	4
1 (14)	3,186	3,566	3,767	3,985
2 (15)	3,566	3,315	3,711	3,693
3 (12)	3,767	3,711	3,945	3,872
4 (15)	3,985	3,693	3,872	3,838

Red 2. Distancia relacional: Pertenencia teórica a España étnica

	1	2	3	4
1 (14)	3,186	3,791	3,638	3,729
2 (13)	3,791	3,910	3,733	3,967
3 (15)	3,638	3,733	3,504	3,595
4 (14)	3,729	3,967	3,595	3,857

ANEXO 2

ENTREVISTA

Buenos días. Esta entrevista tiene asuntos sobre los que me gustaría conversar. En primer lugar le haré algunas preguntas sobre con qué territorios se identifican y qué elementos son importantes para esa identificación. El segundo tema tiene que ver asuntos de interés político, especialmente de ámbito europeo, la opinión que tiene sobre la Unión Europea, sus instituciones y sus políticas. Por último, me gustaría preguntarle por su red de relaciones personales, es decir, sus familiares, amigos, vecinos, etc. para saber con quién habla normalmente sobre política. Si a usted no le molesta, esta entrevista será grabada. Le aseguro que toda la información y las opiniones que me facilite son anónimas y serán utilizadas únicamente con fines científicos, para la realización de mi tesis doctoral. Le agradezco mucho el tiempo que dedica a esta charla.

PRIMERA PARTE: UNION EUROPEA

En primer lugar me gustaría hablar sobre aquello que considera que es importante para definirse a sí mismo, para identificarse. Primero le preguntaré sobre diferentes territorios y a continuación sobre diversas comunidades de personas con las que se puede sentir identificado.

1. IDENTIFICACIONES TERRITORIALES

(Al hacer esta pregunta, procurar que el entrevistado se explaye y profundice en qué relaciones tiene con cada uno de estos territorios, qué le une a ellos en cada caso).

P.1. ¿Existen una o varias localidades (como una ciudad, un pueblo o una provincia), regiones, países u otros territorios (como Europa o América Latina) que estén relacionados con su vida, con los que se sienta ligado o que considere importantes para definirse, para identificarse? Si es así, nómbramelos y dígame cuál es el vínculo que tiene con ellos (nacimiento, residencia, familia, etc.).

(Apuntar literalmente TODOS LOS TERRITORIOS que nombre, el orden de importancia y los motivos de esa identificación, codificar después de la entrevista)

TERRITORIOS MENCIONADOS	SI	NO
Localidad/prov. donde nació, pero ya no vive allí y aún viven aún familiares y amigos (V1)	1	2
Localidad/prov. donde nació, pero ya no vive allí y tampoco viven familiares y amigos (V2)	1	2
Localidad/prov. donde nació y sigue viviendo allí en la actualidad (V3)	1	2
Región donde nació, pero ya no vive allí (V4)	1	2
Región donde nació y sigue viviendo allí en la actualidad (V5)	1	2
Localidad donde ha vivido un periodo pero en la que no nació y donde ya no vive (V6)	1	2
Provincia donde ha vivido un periodo pero en la que no nació y donde ya no vive (V7)	1	2
Región en la que ha vivido un periodo pero en la que no nació y donde ya no vive (V8)	1	2
Localidad donde vive actualmente (sin haber nacido en ella) (V9)	1	2
Provincia donde vive actualmente (sin haber nacido en ella) (V10)	1	2
Región donde vive actualmente (sin haber nacido en ella) (V11)	1	2
País en el que nació y sigue viviendo en la actualidad (V12)	1	2
País en el que vivió un periodo, pero en el que no nació y donde ya no vive (V13)	1	2
País en el que vive aunque no sea su país de nacimiento (V14)	1	2
Unión Europea (V15)	1	2
Otros territorios amplios (Latinoamérica, el Mediterráneo, el mundo árabe...) (V16)	1	2
Ciudades/regiones españolas que ha visitado (sin tener familia) (V17)	1	2
Ciudades/regiones españolas en las que tiene familia (V18)	1	2
Ciudades/regiones/países comunitarios que ha visitado (sin tener familia) (V19)	1	2
Ciudades/regiones/países comunitarios en los que tiene familia (V20)	1	2
Ciudades/regiones/países no comunitarios que ha visitado (sin tener familia) (V21)	1	2
Ciudades/regiones/países no comunitarios en los que tiene familia (V22)	1	2
Otros (apuntar) (V23)	1	2

Grado de importancia de cada territorio de identificación (no preguntar, codificar según las respuestas dadas, la categoría "no mencionado" es para personas que podrían haber mencionado un tipo de territorio por su experiencia vital pero que no lo hace). (Contrastar con la pregunta siguiente la respuesta espontánea y la respuesta condicionada por los ítems incluidos)

	Muy importante	Importante	Bastante importante	Poco importante	No mencionado
Localidad/provincia de nacimiento (V24)	1	2	3	4	5
Localidad/provincia de residencia actual (V25)	1	2	3	4	5
Región de nacimiento (V26)	1	2	3	4	5
Región donde reside actualmente (V27)	1	2	3	4	5
País de nacimiento (V28)	1	2	3	4	5
País donde reside actualmente (V29)	1	2	3	4	5
Unión Europea (V30)	1	2	3	4	5

P.2. Las personas pueden sentir diferentes grados de ligadura hacia su ciudad o pueblo, hacia su región, hacia su país o hacia Europa. Dígame, por favor, en qué medida se siente usted ligado/a a...

Ambito	Muy ligado/a	Bastante ligado/a	Poco ligado/a	Nada ligado/a	No sabe
Su ciudad/pueblo (V31)	1	2	3	4	9
Su ciudad/pueblo de origen (si reside en otro) (V32)	1	2	3	4	9
Su región (V33)	1	2	3	4	9
Su región de origen (si reside en otro) (V34)	1	2	3	4	9
España (V35)	1	2	3	4	9
Su país de origen (si no es español) (V36)	1	2	3	4	9
La UE (V37)	1	2	3	4	9
Su continente de origen (si no es comunitario) (V38)	1	2	3	4	9

P.3. (Sólo para los nacidos en la Unión Europea) Volvamos ahora a hablar de la identificación con una serie de territorios, ¿diría usted que está muy orgulloso, bastante orgulloso, poco orgulloso o nada orgulloso de pertenecer a los siguientes territorios? (Atención: Si el entrevistado ha nombrado varios territorios en cada nivel, que escoja aquel que sea más significativo).

- a) La Unión Europea.
- b) España (o su país de origen).
- c) Su región.
- d) Su localidad.

Ambito	a) Unión Europea (V39)	b) País de origen (V40)	c) Región (V41)	d) Localidad (V42)
Muy orgulloso	1	1	1	1
Bastante orgulloso	2	2	2	2
Poco orgulloso	3	3	3	3
Nada orgulloso	4	4	4	4
No sabe	9	9	9	9

P.4. (Sólo para personas nacidas en la UE) Y centrándonos en los territorios más amplios, diría usted que.... a) En la actualidad, ¿se considera.....? b) ¿y en un futuro cercano? (Atención: si la persona no tiene nacionalidad española, sustituirla por la correspondiente)

	a) En la actualidad (V43)	b) En un futuro cercano (V44)
Sólo español/a	1	1
Español/a y europeo/a	2	2
Europeo/a y español/a	3	3
Sólo europeo/a	4	4
Español y europeo por igual (espontáneo)	5	5
No sabe	9	9

P.5. Me gustaría que me dijera cómo de cercano se siente a cada uno de los siguientes grupos de personas. Dígame si se siente muy cercano, bastante cercano, poco cercano o nada cercano a... (Comentar que este sentimiento de cercanía, aunque no haya tenido contactos directos con algunos de estos grupos de personas, se puede basar en experiencias de otros conocidos, en lo que ha aprendido a través de medios de comunicación, libros de historia, lo que conoce de su cultura, etc.)

MOSTRAR TARJETA 1

Grupos de personas	Muy cercano	Bastante cercano	Poco cercano	Nada cercano	No sabe
1. Los habitantes de la ciudad o el pueblo donde usted vive / ha vivido la mayor parte de su vida (V45)	1	2	3	4	9
2. Los habitantes de la región donde usted vive (V46)	1	2	3	4	9
3. Los conciudadanos (NACIONALES) (V47)	1	2	3	4	9
4. Los ciudadanos de la Unión Europea (V48)	1	2	3	4	9
5. Los europeos (incluyendo ciudadanos de la UE y de otros países europeos no miembros) (V49)	1	2	3	4	9
6. Las personas de Europa Central y Oriental (V50)	1	2	3	4	9
7. Los árabes (V51)	1	2	3	4	9
8. Los turcos (V52)	1	2	3	4	9
9. Los rusos (V53)	1	2	3	4	9
10. Los ciudadanos norteamericanos (V54)	1	2	3	4	9
11. Los gitanos (V55)	1	2	3	4	9
12. Los judíos (V56)	1	2	3	4	9
13. Los latinoamericanos (V57)	1	2	3	4	9
14. Los magrebíes (marroquíes, argelinos...) (V58)	1	2	3	4	9
15. Los africanos subsaharianos (V59)	1	2	3	4	9

P.6. Diferentes elementos son cruciales para las personas en su sentimiento de pertenencia a la nación. Me gustaría que pensara por un momento cuáles son los elementos que hacen que usted se sienta, en mayor o menor medida, español/a. A continuación le voy a leer una serie de frases sobre este tema. Pensando en su caso personal, no en lo que puedan pensar la mayoría de los españoles, dígame si está muy de acuerdo, bastante de acuerdo, poco de acuerdo o nada de acuerdo con la frase "Me siento español porque comparto con el resto de españoles..." (Atención: si no es español, sustituir por la nacionalidad correspondiente)

MOSTRAR TARJETA 2

Elementos	Muy de acuerdo	Bastante de acuerdo	Poco de acuerdo	Nada de acuerdo	No sabe
1. Una cultura, costumbres y tradiciones comunes (V60)	1	2	3	4	9
2. Un lenguaje común (V61)	1	2	3	4	9
3. Antepasados comunes (V62)	1	2	3	4	9
4. Una historia común (V63)	1	2	3	4	9
5. Un destino común (V64)	1	2	3	4	9
6. Un sistema político y legal común (V65)	1	2	3	4	9
7. Derechos y deberes comunes (V66)	1	2	3	4	9
8. Un sistema común de seguridad social / estado de bienestar (V67)	1	2	3	4	9
9. Una economía nacional (V68)	1	2	3	4	9
10. Un ejército nacional (V69)	1	2	3	4	9
11. Fronteras comunes (V70)	1	2	3	4	9
12. Un sentimiento de orgullo	1	2	3	4	9

nacional (V71)					
13. Independencia y soberanía nacional (V72)	1	2	3	4	9
14. Nuestro carácter nacional (V73)	1	2	3	4	9
15. Nuestros símbolos nacionales (la bandera, el himno, etc.) (V74)	1	2	3	4	9

P.7. (Sólo para los que sean comunitarios). Diferentes elementos o sentimientos son cruciales para las personas en su sentimiento de pertenencia a Europa. Me gustaría que pensara por un momento cuáles son los elementos que hacen que usted se sienta, en mayor o menor medida, europeo/a. A continuación le voy a leer una serie de frases sobre este tema. Pensando en su caso personal, no en lo que puedan pensar la mayoría de los europeos o de los españoles, dígame si está muy de acuerdo, bastante de acuerdo, poco de acuerdo o nada de acuerdo con la frase "Me siento europeo porque comparto con el resto de europeos..."

MOSTRAR TARJETA 3

Elementos	Muy de acuerdo	Bastante de acuerdo	Poco de acuerdo	Nada de acuerdo	No sabe
1. Una civilización común (V75)	1	2	3	4	9
2. La pertenencia a una sociedad europea con muchas lenguas y culturas (V76)	1	2	3	4	9
3. Antepasados comunes (V77)	1	2	3	4	9
4. Una historia común (V78)	1	2	3	4	9
5. Un destino común (V79)	1	2	3	4	9
6. Las instituciones europeas y un sistema político y legal emergente (V80)	1	2	3	4	9
7. Derechos y deberes comunes (V81)	1	2	3	4	9
8. Un sistema común de seguridad social / estado de bienestar dentro de la Unión Europea (V82)	1	2	3	4	9
9. El derecho a desplazarme libremente y residir en cualquier parte de la Unión Europea (V83)	1	2	3	4	9
10. Un sistema de defensa común europeo emergente (V84)	1	2	3	4	9
11. Fronteras comunes (V85)	1	2	3	4	9
12. Un sentimiento de orgullo europeo (V86)	1	2	3	4	9
13. La soberanía de la Unión Europea (V87)	1	2	3	4	9
14. Una moneda común (V88)	1	2	3	4	9
15. Un conjunto de símbolos europeos (bandera, himno, etc.) (V89)	1	2	3	4	9
16. Una identidad cultural europea (V90)	1	2	3	4	9

P.8. Existen varios aspectos que se pueden tener en cuenta para que una persona pueda ser considerada española. Por favor, dígame si, en su opinión, los siguientes elementos son muy importantes, bastante importantes, poco importantes o nada importantes para que usted considere

que una persona es española (Atención: si no tiene nacionalidad española, sustituir por la correspondiente).

MOSTRAR TARJETA 4

Aspectos	Muy importante	Bastante importante	Poco importante	Nada importante	No sabe
1. Haber nacido en el país (V91)	1	2	3	4	9
2. Tener la nacionalidad del país (V92)	1	2	3	4	9
3. Haber vivido la mayor parte de la vida en el país (V93)	1	2	3	4	9
4. Ser capaz de hablar el idioma del país (V94)	1	2	3	4	9
5. Profesar la religión mayoritaria del país (V95)	1	2	3	4	9
6. Respetar las instituciones del país (V96)	1	2	3	4	9
7. Sentirse del país (V97)	1	2	3	4	9

2. CONOCIMIENTOS Y ACTITUDES HACIA LA UNION EUROPEA

A continuación le preguntaré por algunas cuestiones relacionadas con la Unión Europea. Me gustaría que empezara contándome cómo valora el hecho de que España forme parte de la Unión, qué sentimientos tiene hacia ella, qué pensó cuando nuestro país ingresó en 1986, qué expectativas tenía sobre este asunto y si su opinión sobre la UE ha cambiado desde entonces.

(Anotar ideas principales para contrastar después con la grabación)

P.9. Teniendo todo en cuenta, ¿diría usted que España se ha beneficiado o no de su pertenencia a la Unión Europea?

(V98)

Se ha beneficiado.....1
 No se ha beneficiado.....2
 No sabe.....9

P.10. En general, ¿le transmite la Unión Europea a usted, personalmente, una imagen muy positiva, bastante positiva, neutral, bastante negativa o muy negativa?

(V99)

Muy positiva 1
 Bastante positiva..... 2
 Neutral 3
 Bastante negativa..... 4
 Muy negativa 5
 No sabe 9

P.11. ¿Cree usted. que el hecho de que España sea miembro de la Unión Europea, para usted, personalmente, tiene ...?

(V100)

Muchas más ventajas..... 1
 Más ventajas.....2
 Tantas ventajas como desventajas.....3
 Más desventajas..... 4
 Muchas más desventajas.....5

No sabe9

P.12. En términos generales, ¿está usted a favor o en contra de las políticas comunitarias que se ponen en práctica para lograr una mayor integración europea?

(V101)

- Estoy muy a favor.....1
- Estoy un poco a favor.....2
- Estoy un poco en contra.....3
- Estoy muy en contra.....4
- No sabe.....9

P.13. Si le dijeran mañana que la Unión Europea había desaparecido, ¿cómo se sentiría, le daría pena, le daría igual, o se sentiría aliviado(a)? (Formular la pregunta de manera abierta, una vez que ha contestado espontáneamente, señalar las tres categorías de respuesta)

(Espacio para apuntar)

(V102)

- Me daría pena.....1
- Me daría igual.....2
- Me sentiría aliviado.....3
- No sabe.....9

P.14. Utilizando esta escala, ¿cuánto cree usted que sabe sobre la Unión Europea, sus políticas, sus instituciones?

MOSTRAR TARJETA 5

(V103)

No sé nada en absoluto	2	3	4	5	6	7	8	9	Sé muchísimo	No sabe
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99

P.15. Cuando quiere obtener información sobre la Unión Europea, sus políticas, sus instituciones, ¿cuáles de las siguientes fuentes de información utiliza? ¿Alguna más?

MOSTRAR TARJETA 6

Fuentes de información	Sí	No	No sabe
1. Reuniones / conferencias (V104)	1	2	9
2. Conversaciones con familiares, amigos, compañeros de trabajo (V105)	1	2	9
3. Prensa diaria (V106)	1	2	9
4. Otro tipo de prensa, revistas (V107)	1	2	9
5. Televisión (V108)	1	2	9
6. Radio (V109)	1	2	9
7. Internet (V110)	1	2	9
8. Libros, folletos, propaganda informativa (V111)	1	2	9
9. Cd-rom (V112)	1	2	9
10. Información sobre la Unión Europea en los tabloneros de anuncios de las bibliotecas, ayuntamientos, estaciones de trenes, oficinas de correos (V113)	1	2	9
11. Oficinas de información de la UE, euro-ventanillas, euro-bibliotecas, etc (V114)	1	2	9
12. Oficinas de información de la administración central o local (V115)	1	2	9
13. Sindicatos o asociaciones profesionales (V116)	1	2	9

14. Otras organizaciones (p. ej. del consumidor, etc.) (V117)	1	2	9
15. Un miembro del Parlamento Europeo o del Parlamento Español (V118)	1	2	9
Otras (espontáneo) (V119)	1	2	9
Nunca busco tal información/no me interesa (espontáneo) (V120)	1	2	9

P.16. ¿Ha oído usted hablar alguna vez de ...? (Animar a que expresen su opinión sobre estas instituciones, cómo trabajan, quiénes forman parte de ellas, su relevancia, etc.)

MOSTRAR TARJETA 7

Instituciones europeas	Sí	No	No sabe
1. El Parlamento Europeo (V121)	1	2	9
2. La Comisión Europea (V122)	1	2	9
3. El Consejo de Ministros de la Unión Europea (V123)	1	2	9
4. El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (V124)	1	2	9
5. El Defensor del Pueblo Europeo (V125)	1	2	9
6. El Banco Central Europeo (V126)	1	2	9
7. El Tribunal de Cuentas Europeo (V127)	1	2	9
8. El Comité de las Regiones de la Unión Europea (V128)	1	2	9
9. El Comité Económico y Social de la Unión Europea (V129)	1	2	9

P.17. Y para cada una de las instituciones de las que ha oído hablar alguna vez dígame, por favor, si tiende usted a confiar o a desconfiar de ella

MOSTRAR TARJETA 7

Instituciones europeas	Confía	Desconfía	No sabe
1. El Parlamento Europeo (V130)	1	2	9
2. La Comisión Europea (V131)	1	2	9
3. El Consejo de Ministros de la Unión Europea (V132)	1	2	9
4. El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (V133)	1	2	9
5. El Defensor del Pueblo Europeo (V134)	1	2	9
6. El Banco Central Europeo (V135)	1	2	9
7. El Tribunal de Cuentas Europeo (V136)	1	2	9
8. El Comité de las Regiones de la Unión Europea (V137)	1	2	9
9. El Comité Económico y Social de la Unión Europea (V138)	1	2	9

P.18. En 1992 entró en vigor el Tratado de la Unión Europea, conocido como Tratado de Maastricht. En este Tratado se establece la ciudadanía europea, una ciudadanía que se otorga automáticamente a todos los ciudadanos de los países miembros. Esta ciudadanía implica una serie de derechos. Me gustaría que me dijera, de la siguiente lista de derechos, ¿cuál(es) cree que está vinculado con "ser un ciudadano europeo"?

MOSTRAR TARJETA 8

Derechos	Sí	No	No sabe
1. El derecho a trasladarse de forma permanente a cualquier país de la Unión Europea (V139)	1	2	9
2. El derecho a trabajar en cualquier país de la Unión Europea (V140)	1	2	9
3. El derecho a votar en las elecciones locales del país miembro en el que se reside (V141)	1	2	9
4. El derecho a votar en las elecciones nacionales del país miembro en el que se reside (V142)	1	2	9
5. El derecho a votar en las elecciones al Parlamento Europeo en el país miembro en el que se reside (V143)	1	2	9
6. Acceder a los servicios y prestaciones sociales en cualquier lugar de Europa (V144)	1	2	9
7. Poder estudiar en cualquier país de la Unión Europea (V145)	1	2	9
Ninguna de las anteriores (espontáneo) (V146)	1	2	9

P.19. a) En general, ¿diría usted que está muy satisfecho/a, más bien satisfecho/a, poco satisfecho/a onada satisfecho/a con el funcionamiento de la democracia en España? b) ¿Y con el funcionamiento de la democracia en la Unión Europea?

	V147 (España)	V148 (UE)
Muy satisfecho/a	1	1
Más bien satisfecho/a	2	2
Poco satisfecho/a	3	3
Nada satisfecho/a	4	4
No sabe	9	9

P.20. ¿La Unión Europea le produce personalmente la sensación de....? (Elegir una opción)

MOSTRAR TARJETA 9

(V149)

Entusiasmo.....	1
Esperanza.....	2
Confianza.....	3
Indiferencia.....	4
Ansiedad.....	5
Desconfianza.....	6
Rechazo.....	7
No sabe.....	9

P.21. En su opinión, ¿cree que existen símbolos que representan a la Unión Europea? y, si lo cree, ¿cuáles son (Escribir respuestas literalmente)

(Espacio para escribir) Preparar una codificación de símbolos que no se muestra al entrevistado, más adelante hay preguntas sobre qué opinan de esos símbolos

(V150)

No existen símbolos europeos	1
La bandera europea.....	2
El euro.....	3
El himno europeo (Himno de la alegría de Bach).....	4
El pasaporte único.....	5
Otros.....	6
No sabe.....	9

P.22. ¿Cuál(es) de las siguientes afirmaciones describe mejor lo que la Unión Europea significa para usted personalmente? Elija entre dos y cuatro opciones (Pedir que expliquen su elección y preguntar, si no han sido escogidas, su opinión sobre las afirmaciones 8, 9 y 10).

MOSTRAR TARJETA 10

Afirmaciones	Sí	No	No sabe
1. Un futuro mejor para la gente joven (V151)	1	2	9
2. Un gobierno europeo (V152)	1	2	9
3. La capacidad para ir a cualquier lugar que quiera de Europa (V153)	1	2	9
4. Garantizar la paz duradera en Europa (V154)	1	2	9
5. La mejora de la situación económica en Europa (V155)	1	2	9
6. La creación de trabajos (V156)	1	2	9
7. La protección de los derechos de los ciudadanos (V157)	1	2	9
8. Mucha burocracia, una pérdida de tiempo y dinero (V158)	1	2	9
9. Un sueño, una idea utópica (V159)	1	2	9
10. El riesgo de perder nuestra diversidad cultural (V160)	1	2	9
Otros (espontáneo) (V161)	1	2	9

3. RELACIONES LOCALES Y COSMOPOLITAS

(Esta parte de la entrevista no se debe hacer preguntando rígidamente, sino conversando informalmente sobre los viajes que se han hecho y los motivos para realizarlos)

P.23. Le voy a preguntar a continuación si hay viajado a otros países. Aparte del país en el que normalmente vive, a) ¿ha visitado algún país extranjero en los últimos dos años, por cualquier motivo? b) ¿Y cuáles ha visitado en alguna ocasión, aunque hayan pasado más de dos años?
(Apuntar literalmente los países, codificar después)

Países	a) En los últimos dos años		Países	b) En alguna ocasión	
	Sí	No		Sí	No
Bélgica (V162)	1	2	Bélgica (V182)	1	2
Dinamarca (V163)	1	2	Dinamarca (V183)	1	2
Alemania (V164)	1	2	Alemania (V184)	1	2
Grecia (V165)	1	2	Grecia (V185)	1	2
España (V166)	1	2	España (V186)	1	2
Francia (V167)	1	2	Francia (V187)	1	2
Irlanda (V168)	1	2	Irlanda (V188)	1	2
Italia (V169)	1	2	Italia (V189)	1	2
Luxemburgo (V170)	1	2	Luxemburgo (V190)	1	2

Holanda (V171)	1	2	Holanda (V191)	1	2
Austria (V172)	1	2	Austria (V192)	1	2
Portugal (V173)	1	2	Portugal (V193)	1	2
Finlandia (V174)	1	2	Finlandia (V194)	1	2
Suecia (V175)	1	2	Suecia (V195)	1	2
Reino Unido (Gibraltar) (V176)	1	2	Reino Unido (Gibraltar) (V196)	1	2
Reino Unido (no Gibraltar) (V177)	1	2	Reino Unido (no Gibraltar) (V197)	1	2
Ninguno (V178)	1	2	Ninguno (V198)	1	2
Algún país árabe (V179)	1	2	Algún país árabe (V199)	1	2
Algún país latinoamericano (V180)	1	2	Algún país latinoamericano (V200)	1	2
Otros (V181)	1	2	Otros (V201)	1	2

P.24. (Si no han respondido "ninguno" en la 34) ¿Por cuál(es) razón(es) fue a este(os) país(es) de la Unión Europea principalmente?

Motivos	Hace dos años			En alguna ocasión		
	V202	V203	V204	V205	V206	V207
Para visitar el país, pasar mis vacaciones	1	1	1	1	1	1
En un programa de intercambio juvenil	2	2	2	2	2	2
Para aprender o mejorar el idioma	3	3	3	3	3	3
Para estudiar	4	4	4	4	4	4
Para trabajar, por negocios	5	5	5	5	5	5
Por motivos médicos	6	6	6	6	6	6
Para ver a mi novio/a	7	7	7	7	7	7
Para vivir allí con mi familia	8	8	8	8	8	8
Para visitar a amigos que viven allí	9	9	9	9	9	9
Otros (espontáneo)	10	10	10	10	10	10

P.25. (Si no ha respondido "ninguno" en la pregunta 34) ¿Cuál es el periodo más largo que ha estado en el(los) país (es) que ha visitado?

(V208)

- Unos días.....1
- Entre uno y seis meses.....2
- Entre seis y doce meses.....3
- Más de un año.....4
- No sabe.....9

P.26. ¿Cuál es el tipo de relación más estrecha que tiene con personas de otros países comunitarios? (Profundizar en cómo se conocieron, tipo de relación, nacionalidad, etc.)

(V209)

- No tengo ningún tipo de relación.....0
- Conozco superficialmente a alguno/s.....1
- Tengo un amigo de otro país comunitario.....2
- Tengo varios amigos de otros países comunitarios.....3
- Tengo un amigo íntimo de otro de otro país comunitario.....4
- Tengo varios amigos íntimos de otros países comunitarios.....5

P.27. (En caso de que haya respondido 2,3,4, o 5 a la pregunta anterior) ¿Dónde reside(n) esta(s) persona(s)?

(V210)

- Todas residen en España.....1

- La mayoría residen en España.....2
- La mayoría residen en otros países comunitarios.....3
- Todas residen en otros países comunitarios.....4

4. MOVILIZACIÓN COGNITIVA, PARTICIPACION SOCIAL, POSTMATERIALISMO, CONSUMO DE MEDIOS LOCALES Y COSMOPOLITAS

P.28. Cuando se habla de política, la gente habla de "Izquierda" y "Derecha". ¿Podría situar su posición en esta escala?

MOSTRAR TARJETA 11
(V211)

Izquierda									Derecha
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

- Rechaza responder.....11
- No sabe.....12

P.29. ¿En qué medida diría que está interesado/a en la política?
(V212)

- En gran medida.....1
- En alguna medida.....2
- No mucho.....3
- Nada.....4
- No sabe.....9

P.30. Cuando está usted entre sus amigos, ¿discuten sobre temas políticos frecuentemente, de vez en cuando o nunca? (Pedir que contextualicen sus discusiones de política: con quiénes habla, si son afines normalmente o de diferente tendencia, si se suele coincidir en las opiniones, si se tratan temas comunitarios o de ámbito nacional, o si son principalmente locales. Averiguar si se discute poco de la Unión Europea porque básicamente todo el mundo comparte la misma opinión y en general es positiva).

(V213)

- Frecuentemente1
- De vez en cuando..... 2
- Nunca3
- No sabe 9

P.31. Cuando usted está firmemente convencido de una cosa, ¿trata de convencer a sus amigos, familiares o compañeros de trabajo para que compartan su misma opinión? Si es así, ¿esto ocurre muy a menudo, de vez en cuando, raras veces o nunca?

(V214)

- Muy a menudo..... 1
- De vez en cuando..... 2
- Raras veces..... 3
- Nunca 4
- No sabe9

P.32. A continuación le voy a leer una serie de objetivos sociales que el país ha conseguido en los últimos años. Dígame cuáles consideran que son el primer y el segundo objetivo más importantes,

por los que cree que debería luchar España para mantenerlos. (Atención: si no es español, sustituir por su país de procedencia).

MOSTRAR TARJETA 12

Objetivos	Primero más importante (V215)	Segundo más importante (V216)
1. Mantener el orden en el país	1	1
2. Dar a la gente mayor participación en las decisiones importantes del gobierno	2	2
3. Luchar contra la subida de precios	3	3
4. Proteger la libertad de expresión	4	4
No contesta	8	8
No sabe	9	9

P.33. De la siguiente lista, ¿podría decirme de cuál(es) organización(es) es miembro o en cuál(es) actividad(es) participa?

MOSTRAR TARJETA 13

Organizaciones	Sí	No	No sabe
1. Organizaciones caritativas o de bienestar social (V217)	1	2	9
2. Organizaciones religiosas (V218)	1	2	9
3. Asociaciones culturales o artísticas (V219)	1	2	9
4. Sindicatos o partidos políticos (V220)	1	2	9
5. Organizaciones o movimientos de derechos humanos (V221)	1	2	9
6. Organizaciones para la protección de los animales, el medio ambiente (V222)	1	2	9
7. Organizaciones juveniles (scouts, clubs juveniles) (V223)	1	2	9
8. Organizaciones de consumidores (V224)	1	2	9
9. Clubs y asociaciones deportivas (V225)	1	2	9
10. Asociaciones o clubs con intereses o hobbies específicos (coleccionistas, clubs de fans) (V226)	1	2	9
11. Asociaciones profesionales (V227)	1	2	9
Otras organizaciones o clubs (espontáneo) (V228)	1	2	9
Ningún club ni organización (espontáneo) (V229)	1	2	9

P.34. ¿Con qué frecuencia...

- ve las noticias en televisión?
- escucha las noticias en la radio?
- lee las noticias en los diarios?

Frecuencia	Televisión (V230)	Radio (V231)	Diarios (V232)
Todos los días	1	1	1
Varias veces a la semana	2	2	2
Una o dos veces a la semana	3	3	3
Con menor frecuencia	4	4	4
Nunca	5	5	5

P.35. (En caso de que no hayan contestado "Nunca" a 34a) a) ¿Qué ámbito territorial tiene(n) la(s) cadena(s) de televisión que suele usted utilizar en primer y en segundo lugar para informarse?; (En caso de que no hayan contestado "Nunca" a 34c) b) ¿y los diarios? Habrá que codificar sí/no en cada ítem si es respuesta múltiple

Carácter	Televisión		Radio		Diarios	
	Primer lugar (V233)	Segundo lugar (V234)	Primer lugar (V235)	Segundo lugar (V236)	Primer lugar (V237)	Segundo lugar (V238)
Local	1	1	1	1	1	1
Regional	2	2	2	2	2	2
Nacional	3	3	3	3	3	3
Internacional	4	4	4	4	4	4
No sabe	9	9	9	9	9	9

SEGUNDA PARTE: RED PERSONAL

En esta parte voy a hacerle una serie de preguntas sobre su red de relaciones personales. Quisiera que no se limite a nombrar únicamente a personas de su entorno familiar más inmediato, sino que incluya también a amigos, vecinos, compañeros de trabajo, etc. en este comentario. Me gustaría saber qué tipo de relación mantiene con estas personas y algunas de sus características, como su edad o su ocupación. Como estoy interesada por los asuntos de política, especialmente europea, le preguntaré también por aquellas personas con las que mantiene conversaciones o intercambia información acerca de la Unión Europea, por ejemplo sobre el euro, los fondos estructurales, la política agrícola común, etc.

(Apuntar los comentarios que vaya haciendo el entrevistado sobre sus relaciones)

PRIMER GENERADOR DE NOMBRES (SUMA DE LAS PERSONAS NOMBRADAS EN LAS LISTAS 1, 2 Y 3)

P.36. Si tuviera un problema personal importante, sea en el ámbito sociolaboral o sea en el afectivo-familiar, ¿con quién hablaría sobre ello? Dígame el nombre y el primer apellido de esa/s persona/s. (Lista 1)

(Espacio para apuntar)

P.37. Si tuviera que tomar una decisión importante, sea en el ámbito sociolaboral o sea en el afectivo-familiar, ¿a quién le pediría consejo? Dígame el nombre y el primer apellido de esa/s persona/s. Una misma persona puede haber sido ya nombrada en la pregunta anterior. (Lista 2)

(Espacio para apuntar)

P.38. Si se viera en un apuro, ¿a quién le pediría prestada una importante suma de dinero? Dígame el nombre y el primer apellido de esa/s persona/s. Una misma persona puede haber sido ya nombrada en las dos preguntas anteriores. (Lista 3)

(Espacio para apuntar)

(Si al sumar las tres listas de nombres, hay más de ocho personas, pedir al entrevistado que elija a las ocho más importantes) NUMERAR PERSONAS

P. 39. ¿Qué relación tiene con las personas mencionadas en las preguntas anteriores? Mencione todas las respuestas posibles.

MOSTRAR TARJETA 14

Relación	Nombre							
1. Mi esposo/a, compañero/a.	(V239)	(V262)	(V285)	(V308)	(V331)	(V354)	(V377)	(V400)
2. Mi hijo/a.	(V240)	(V263)	(V286)	(V309)	(V332)	(V355)	(V378)	(V401)
3. Uno de mis padres o su pareja.	(V241)	(V264)	(V287)	(V310)	(V333)	(V356)	(V379)	(V402)
4. Mi hermano/a o hermanastro/a.	(V242)	(V265)	(V288)	(V311)	(V334)	(V357)	(V380)	(V403)
5. Uno de mis abuelos.	(V243)	(V266)	(V289)	(V312)	(V335)	(V358)	(V381)	(V404)
6. Mi tío/a.	(V244)	(V267)	(V290)	(V313)	(V336)	(V359)	(V382)	(V405)
7. Mi primo/a.	(V245)	(V268)	(V291)	(V314)	(V337)	(V360)	(V383)	(V406)
8. Mi cuñado/a.	(V246)	(V269)	(V292)	(V315)	(V338)	(V361)	(V384)	(V407)
9. Mi suegro/a.	(V247)	(V270)	(V293)	(V316)	(V339)	(V362)	(V385)	(V408)
10. Mi yerno/nuera.	(V248)	(V271)	(V294)	(V317)	(V340)	(V363)	(V386)	(V409)
11. Otra relación familiar (apuntar)	(V249)	(V272)	(V295)	(V318)	(V341)	(V364)	(V387)	(V410)
12. Es mi novio o novia.	(V250)	(V273)	(V296)	(V319)	(V342)	(V365)	(V388)	(V411)
13. Es un amigo que suelo ver a solas.	(V251)	(V274)	(V297)	(V320)	(V343)	(V366)	(V389)	(V412)
14. Es un amigo que suelo ver con su pareja y/o con la mía.	(V252)	(V275)	(V298)	(V321)	(V344)	(V367)	(V390)	(V413)
15. Es un amigo que suelo ver en un grupo de amigos.	(V253)	(V276)	(V299)	(V322)	(V345)	(V368)	(V391)	(V414)
16. Es o era un compañero de estudios.	(V254)	(V277)	(V300)	(V323)	(V346)	(V369)	(V392)	(V415)
17. Es o era un compañero de trabajo.	(V255)	(V278)	(V301)	(V324)	(V347)	(V370)	(V393)	(V416)
18. Es o era un colega de profesión, aunque no trabaja o trabajaba conmigo.	(V256)	(V279)	(V302)	(V325)	(V348)	(V371)	(V394)	(V417)
19. Es o era alguien con quien he compartido un piso o casa.	(V257)	(V280)	(V303)	(V326)	(V349)	(V372)	(V395)	(V418)
20. Es o era un vecino.	(V258)	(V281)	(V304)	(V327)	(V350)	(V373)	(V396)	(V419)
21. Es o era alguien que veo o veía en actividades organizadas por asociaciones o clubes	(V259)	(V282)	(V305)	(V328)	(V351)	(V374)	(V397)	(V420)
22. Es alguien que veo durante las vacaciones o cuando voy de viaje.	(V260)	(V283)	(V306)	(V329)	(V352)	(V375)	(V398)	(V421)
23. Otro (apuntar).	(V261)	(V284)	(V307)	(V330)	(V353)	(V376)	(V399)	(V422)

Hablemos ahora de política. Me gustaría que recordara con qué personas habla en alguna ocasión de temas de la actualidad política, bien sea de ámbito local, nacional o internacional. En el caso de la política internacional, puede que en algunas ocasiones se mencionan asuntos europeos (el euro, la política agrícola, los fondos estructurales para construir carreteras, etc.) o de aspectos relacionados con otros países miembros de la UE (lengua, tradiciones, gastronomía...) Es probable que algunas de estas personas con las que habla de política hayan sido mencionadas anteriormente, pero otras puede que sean conocidos con los que el contacto sea menos frecuente o menos íntimo. Me gustaría que me dijera si alguna de esas personas fue mencionada anteriormente y si existe alguna persona más que aún no ha sido nombrada. Si es así, dígame el nombre y su primer apellido.

SEGUNDO GENERADOR DE NOMBRES (LISTA 4)

P.40. Me gustaría que me dijera si alguna de esas personas fue mencionada anteriormente y si existe alguna persona más que aún no ha sido nombrada. Si es así, dígame el nombre y su primer apellido. (Lista 4) (Si el entrevistado nombra a más de cinco personas, apuntar todas y posteriormente pedirle que elija las cinco con las que más frecuentemente discute de política)

(Espacio para apuntar)

P. 41. ¿Qué relación tiene con las personas mencionadas en las preguntas anteriores? Mencione todas las respuestas posibles.

MOSTRAR TARJETA 14

Relación	Nombre	Nombre	Nombre	Nombre	Nombre
1 Mi esposo/a, compañero/a.	(V423)	(V446)	(V469)	(V492)	(V515)
2. Mi hijo/a.	(V424)	(V447)	(V470)	(V493)	(V516)
3 Uno de mis padres o su pareja.	(V425)	(V448)	(V471)	(V494)	(V517)
4. Mi hermano/a o hermanastro/a.	(V426)	(V449)	(V472)	(V495)	(V518)
5. Uno de mis abuelos.	(V427)	(V450)	(V473)	(V496)	(V519)
6. Mi tío/a.	(V428)	(V451)	(V474)	(V497)	(V520)
7. Mi primo/a.	(V429)	(V452)	(V475)	(V498)	(V521)
8. Mi cuñado/a.	(V430)	(V453)	(V476)	(V499)	(V522)
9. Mi suegro/a.	(V431)	(V454)	(V477)	(V500)	(V523)
10. Mi yerno/nuera.	(V432)	(V455)	(V478)	(V501)	(V524)
11. Otra relación familiar (apuntar)	(V433)	(V456)	(V479)	(V502)	(V525)
12. Es mi novio o novia.	(V434)	(V457)	(V480)	(V503)	(V526)
13. Es un amigo que suelo ver a solas.	(V435)	(V458)	(V481)	(V504)	(V527)
14. Es un amigo que suelo ver con su pareja y/o con la mía.	(V436)	(V459)	(V482)	(V505)	(V528)
15. Es un amigo que suelo ver en un grupo de amigos.	(V437)	(V460)	(V483)	(V506)	(V529)
16. Es o era un compañero de estudios.	(V438)	(V461)	(V484)	(V507)	(V530)
17. Es o era un compañero de	(V439)	(V462)	(V485)	(V508)	(V531)

trabajo.					
18. Es o era un colega de profesión, aunque no trabaja o trabajaba conmigo.	(V440)	(V463)	(V486)	(V509)	(V532)
19. Es o era alguien con quien he compartido un piso o casa.	(V441)	(V464)	(V487)	(V510)	(V533)
20. Es o era un vecino.	(V442)	(V465)	(V488)	(V511)	(V534)
21. Es o era alguien que veo o veía en actividades organizadas por asociaciones o clubes	(V443)	(V466)	(V489)	(V512)	(V535)
22. Es alguien que veo durante las vacaciones o cuando voy de viaje.	(V444)	(V467)	(V490)	(V513)	(V536)
23. Otro (apuntar).	(V445)	(V468)	(V491)	(V514)	(V537)

P. 42. Me gustaría saber cuánta relación tiene con las personas con las que habla de política (no mencionadas en el primer generador).

- Nos conocemos y nos llevamos mal.....-1
 Nos conocemos pero sólo superficialmente.....1
 Nos conocemos y nos llevamos bien, somos amigos.....2
 Nos conocemos y somos personas cercanas, amigos íntimos.....3

	Nombre	Nombre	Nombre	Nombre	Nombre
Grado de intimidad	(V538)	(V539)	(V540)	(V541)	(V542)

(Preguntar de manera informal y abierta por cada una de las personas de los dos generadores, para averiguar desde hace cuánto tiempo se conocen, con qué frecuencia tienen contacto personal y otro tipo de contactos y a qué distancia viven del entrevistado).

COMPLETAR LA TABLA SIGUIENTE CON LOS CODIGOS DE LAS RESPUESTAS
 CORRESPONDIENTES DE LAS PREGUNTAS 43 A 46

Personas	Tiempo	Contacto personal	Contacto no personal	Distancia
Nombre 1	(V543)	(V556)	(V569)	(V582)
Nombre 2	(V544)	(V557)	(V570)	(V583)
Nombre 3	(V545)	(V558)	(V571)	(V584)
Nombre 4	(V546)	(V559)	(V572)	(V585)
Nombre 5	(V547)	(V560)	(V573)	(V586)
Nombre 6	(V548)	(V561)	(V574)	(V587)
Nombre 7	(V549)	(V562)	(V575)	(V588)
Nombre 8	(V550)	(V563)	(V576)	(V589)
Nombre 9	(V551)	(V564)	(V577)	(V590)
Nombre 10	(V552)	(V565)	(V578)	(V591)
Nombre 11	(V553)	(V566)	(V579)	(V592)
Nombre 12	(V554)	(V567)	(V580)	(V593)
Nombre 13	(V555)	(V568)	(V581)	(V594)

P. 43. ¿Cuánto tiempo hace que conoce a cada una de estas personas?

(Apuntar literalmente en el cuadro)

P.44. ¿Con qué frecuencia se ve con cada una de ellas?

- Todos los días.....1
- Varias veces a la semana.....2
- Una vez a la semana.....3
- Varias veces al mes.....4
- Una vez al mes.....5
- Con menos frecuencia.....6

P.45. ¿Con qué frecuencia están en contacto por carta, teléfono o e-mail?

- Todos los días.....1
- Varias veces a la semana.....2
- Una vez a la semana.....3
- Varias veces al mes.....4
- Una vez al mes.....5
- Con menos frecuencia.....6

P.46. A qué distancia vive cada una de ellas de usted:

- En el mismo edificio que yo.....0
- En el mismo barrio que yo.....1
- En la misma ciudad que yo.....2
- En la misma provincia que yo, pero en otra ciudad.....3
- En la misma región que yo, pero en otra provincia.....4
- En otra región española.....5
- En otro país de la Unión Europea.....6
- En otro país europeo que no forma de la UE.....7
- En otro país no europeo.....8
- NS/NC.....9

(Intentar rellenar el cuadro a través de la conversación y codificar posteriormente, para lograr más matices del tipo de relación que tienen los conocidos del entrevistado entre sí. Comparar las respuestas del entrevistado a la pregunta 44 con lo que posteriormente dirán sus contactos).

P.47. Me gustaría saber cuál es el tipo de relación que tiene cada una de estas personas con el resto de personas que ha citado (Mostrar cuadro de página siguiente).

- 1. No se llevan bien.
- 0. No se conocen.
- 1. Se conocen pero sólo superficialmente.
- 2. Se conocen y se llevan bien, son amigos.
- 3. Se conocen y son personas cercanas, amigos íntimos.

	P.1	P.2	P.3	P.4	P.5	P.6	P.7	P.8	P.9	P.10	P.11	P.12	P.13
P.1		(V595)	(V596)	(V597)	(V598)	(V599)	(V600)	(V601)	(V602)	(V603)	(V604)	(V605)	(V606)
P.2			(V607)	(V608)	(V609)	(V610)	(V611)	(V612)	(V613)	(V614)	(V615)	(V616)	(V617)
P.3				(V618)	(V619)	(V620)	(V621)	(V622)	(V623)	(V624)	(V625)	(V626)	(V627)
P.4					(V628)	(V629)	(V630)	(V631)	(V632)	(V633)	(V634)	(V635)	(V636)
P.5						(V637)	(V638)	(V639)	(V640)	(V641)	(V642)	(V643)	(V644)
P.6							(V645)	(V646)	(V647)	(V648)	(V649)	(V650)	(V651)
P.7								(V652)	(V653)	(V654)	(V655)	(V656)	(V657)
P.8									(V658)	(V659)	(V660)	(V661)	(V662)
P.9										(V663)	(V664)	(V665)	(V666)
P.10											(V667)	(V668)	(V669)
P.11												(V670)	(V671)
P.12													(V672)
P.13													

	P.1	P.2	P.3	P.4	P.5	P.6	P.7	P.8	P.9	P.10	P.11	P.12	P.13
P.1													
P.2													
P.3													
P.4													
P.5													
P.6													
P.7													
P.8													
P.9													
P.10													
P.11													
P.12													
P.13													

- 1. No se llevan bien.
- 0. No se conocen.
- 1. Se conocen pero sólo superficialmente.
- 2. Se conocen y se llevan bien, son amigos.
- 3. Se conocen y son personas cercanas, amigos íntimos.

TERCERA PARTE- CARACTERISTICAS SOCIODEMOGRAFICAS

Ya estamos finalizando la entrevista. Para terminar, quisiera saber algunos datos sobre usted. Le recuerdo que la información es anónima y sólo será utilizada con fines científicos.

(Probablemente muchas de las preguntas hayan sido contestadas a lo largo de la conversación, omitirlas si es el caso)

48. En primer lugar, me gustaría saber dónde ha nacido usted y su nacionalidad (Atención: no leer al entrevistado, codificar después)

(Espacio para apuntar)

Nacionalidad:

(V673)

Española.....1

No española.....2

a) En caso de que haya respondido 1

(V674)

En la misma ciudad en la que resido.....1

En la misma provincia en la que resido, pero en otra ciudad.....2

En la misma región en la que resido, pero en otra provincia.....3

En una región española distinta a la que resido.....4

Nací en otro país pero tengo la nacionalidad española desde el nacimiento...5

Nací en otro país y adquirí la nacionalidad posteriormente.....6

Nací en otro país y tengo doble nacionalidad.....7

Nací en España y tengo doble nacionalidad.....8

b) En caso de que haya respondido 2

(V675)

En otro país de la Unión Europea.....1

En otro país europeo que no forma de la UE.....2

En otro país no europeo.....3

P.49. Anotar el sexo del entrevistado

(V676)

Hombre.....1

Mujer.....2

P.50. Dígame, por favor, qué edad tiene usted.

(V677)

P.51.¿Podría decirme cuál es la letra que mejor corresponde a su propia situación actual?

MOSTRAR TARJETA 15

(V678)

A) Casado/a (primera vez)	1
B) Casado/a (no por primera vez)	2
C) Soltero/a, actualmente viviendo en pareja.....	3
D) Soltero/a, nunca he vivido en pareja.....	4
E) Soltero/a, habiendo vivido anteriormente en pareja, pero actualmente viviendo solo/a	5
F) Divorciado/a.....	6
G) Separado/a	7
H) Viudo/a.....	8
I) Otros (espontáneo).....	9
J) Rehúsa contestar (espontáneo)	98

P. 52. ¿Tiene usted hijos?

(V679)

Sí.....	1
No.....	2

P.53. ¿Qué edad tenía usted cuando dejó los estudios que realizaba como única ocupación, es decir, cuando se dedicaba sólo a estudiar (no trabajaba a la vez)? Si aún sigue estudiando, codificar como 9 (Explicar al entrevistado que se refiere a cuando la mayor parte del tiempo la dedicaba a estudiar, aunque pudiera realizar algún trabajo esporádico de fin de semana, vacaciones, etc.)

(V680)

P.54. ¿Qué estudios ha realizado usted?

(V681)

Primaria incompleta.....	1
Primaria.....	2
EGB/Secundaria obligatoria/FP-II.....	3
Bachillerato/COU/FP-II.....	4
Estudios universitarios de grado medio.....	5
Estudios universitarios de grado superior.....	6
Estudios universitarios de tercer ciclo.....	7

P.55 a) ¿Cuál es su ocupación actual? Si no realiza ninguna actividad remunerada actualmente, escribir códigos 1 a 4 en la tabla, preguntar 52 b). P. 55 b) ¿Ha realizado alguna actividad remunerada en el pasado? ¿Cuál fue su última ocupación?

(Anotar literalmente la ocupación del entrevistado, **contrastar con él cuál sería la codificación más adecuada** enseñándole la tabla siguiente)

(V682)

	Ocupación actual (V58a)	Ultima ocupación (V58b)
INACTIVO		
Responsabilidad de comprar y del cuidado de la casa o sin ninguna actividad actual, no trabaja	1	
Estudiante	2	
	3	
En paro o temporalmente sin empleo		
Jubilado o de baja por enfermedad prolongada o crónica	4	
TRABAJA POR CUENTA PROPIA		
Agricultor / Ganadero	5	1
Pescador	6	2
Profesionales (Abogados, Médicos, Contables, Arquitecto, etc.)	7	3
Propietarios de tiendas / talleres de artesanía u otro tipo de trabajo por cuenta propia, autónomos	8	4
Propietarios de un negocio (total o parcialmente) o de una empresa	9	5
TRABAJA POR CUENTA AJENA / ASALARI ADO		
Profesionales Empleados (Abogados, Médicos, Contables, Arquitecto, etc.)	10	6
Alto Ejecutivo / Directivo (Presidente, Consejero Delegado, Director General, etc.)	11	7
Ejecutivo Medio, Gerente (Jefe de Departamento, Director Junior, Profesor, Técnico, etc.)	12	8
Empleados dedicados la mayor parte del tiempo a trabajos de oficina	13	9
Empleados no trabajando en oficina, pero viajando (Vendedor, Representante, Conductor, etc.)	14	19
Empleados no trabajando en oficina pero trabajando en empresas de servicios (Hospital, Restaurante, Policía, Bomberos, etc.)	15	11
Encargados / Capataces	16	12
Trabajador cualificado	17	13
Trabajador no cualificado (Personal doméstico, etc.)	18	14
NO HA REALIZADO NUNCA UNA ACTIVIDAD LABORAL		15

P.56. ¿Es usted la persona que contribuye en mayor medida a los ingresos del hogar?

(V683)

- Sí.....1
No.....2 (Ir a pregunta 57)
Ambos por igual3
No sabe.....4

P.57 a) ¿Cuál es la ocupación actual de la persona que contribuye en mayor medida a los ingresos del hogar? Si no realiza ninguna actividad remunerada actualmente, códigos 1 a 4 en la tabla y preguntar 57 b) P.57 b) ¿Ha realizado alguna actividad remunerada en el pasado? ¿Cuál fue su última ocupación? Anotar literalmente la ocupación de la persona que contribuye en mayor medida a los ingresos del hogar y codificar según la tabla anterior.
(V684)

P.58. (No preguntar a las personas estudiantes y amas de casa sin ingresos) También necesitamos información sobre sus ingresos. Por supuesto, sus respuestas a esta pregunta son estrictamente confidenciales. En esta tarjeta se muestran una serie de tramos de ingresos seguidos de una letra. Por favor, fíjese en las letras y dígame cuál es la letra a la que corresponde los ingresos de su ocupación (o de su jubilación), lo que usted recibe en la nómina.

MOSTRAR TARJETA 16

(V685)

Hasta 480 euros (Hasta 80.000 pts.).....	B
De 481 a 600 euros (De 80.000 a 100.000 pts.).....	D
De 691 a 900 euros (De 100.000 a 150.000 pts.).....	F
De 901 a 1.500 euros (De 150.000 a 250.000 pts.).....	E
De 1.501 a 2.100 euros (De 250.000 a 350.000 pts.).....	C
Más de 2.101 euros (Más de 350.000 pts.).....	A
Rehúsa contestar.....	8
No sabe.....	9

P.59. Por último le quisiera preguntar sobre los ingresos de su hogar. Por favor, cuente los salarios mensuales de todos los miembros del hogar, todas las pensiones, seguros de beneficio, total beneficios por los niños, rentas, etc. Fíjese de nuevo en las letras de la tarjeta y dígame cuál es la letra a la que corresponde los ingresos de su familia.

MOSTRAR TARJETA 16

(V686)

Hasta 480 euros (Hasta 80.000 pts.).....	B
De 481 a 600 euros (De 80.000 a 100.000 pts.).....	D
De 691 a 900 euros (De 100.000 a 150.000 pts.).....	F
De 901 a 1.500 euros (De 150.000 a 250.000 pts.).....	E
De 1.501 a 2.100 euros (De 250.000 a 350.000 pts.).....	C
Más de 2.101 euros (Más de 350.000 pts.).....	A
Rehúsa contestar.....	8
No sabe.....	9

(La despedida debe ser más informal, esto es sólo un guión) Ya hemos terminado la entrevista. Le agradezco su colaboración en esta investigación y el tiempo que le ha dedicado. Sólo me falta pedirle que me facilite el teléfono de las personas que ha nombrado en la parte de redes sociales y que hablara con estas personas para comentarles mi investigación y así poder contactar personalmente con ellas cuando mejor les convenga para realizarles esta entrevista. Muchas gracias.

A rellenar después de la entrevista (escala de Galtung)

P.60. Tamaño del municipio de residencia

(V687)

Mayor de 19.999 habitantes.....1

Menor de 19.999 habitantes.....0

P.61. Residencia en capital de provincia (Otra opción sería mirar si ha tenido saldo migratorio positivo o negativo entre 1981-2991?)

(V688)

Sí.....1

No.....0