

# ¿Cambian sus preferencias los participantes en la deliberación?

*Do Participants Change Their Preferences in the Deliberative Process?*

**Ernesto Ganuza, Francisco Francés, Regina Lafuente y Fernando Garrido**

## Palabras clave

Foro deliberativo  
 • Medidas de actitud  
 • Democracia • Eficacia política

## Key words

Deliberative Forum  
 • Attitude Measures  
 • Democracy • Political Efficacy

## Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar el cambio de opinión de los participantes en un foro deliberativo. Su contribución reside en estudiar hasta qué punto esos cambios perduran en el tiempo. Partiremos de la hipótesis de Mackie que sostiene que los cambios de opinión en un contexto deliberativo no pueden ser interpretados considerando variables de forma aislada, sino que deben basarse en la red actitudinal de los individuos de la que emergen sus preferencias. Los resultados nos muestran que algunos cambios no se mantienen tiempo después de la deliberación entre algunos individuos. El trabajo detalla la importancia que adquieren determinadas variables en el cambio de opinión a corto y a largo plazo, así como la interrelación que se da entre diferentes actitudes en tres momentos distintos antes y después de la deliberación.

## Abstract

This paper analyzes the way participants change their mind in a deliberative forum. Its contribution lies in studying the extent to which these changes persist over time. We start from Mackie's assumption that changes of opinion in a deliberative context cannot be interpreted by considering isolated variables, but must be based on individual attitudinal networks in which preferences are embedded. The results show that certain changes after deliberation are not maintained by some individuals. The paper details the importance of certain variables in the change of opinion in the short and long term, as well as the relationship that exists between different attitudes (information, preferences, beliefs and political efficacy) at three different times before and after deliberation.

## INTRODUCCIÓN<sup>1</sup>

La teoría deliberativa parte de un supuesto central para entender la política en términos deliberativos: las preferencias de los individuos tienen una naturaleza endógena, lo que

significa que estas son susceptibles de cambiar y no son determinadas exclusivamente por razones materiales externas al individuo (Besette, 1980). De este principio se deriva la naturaleza argumentativa de las decisiones adoptadas deliberativamente, es decir, en un

<sup>1</sup> Este artículo ha sido posible gracias a la financiación recibida por la Agencia Andaluza del Agua y el proyec-

to intramural del Ministerio de Ciencia e Innovación 2010101014.

**Ernesto Ganuza:** Instituto de Estudios Sociales Avanzados (CSIC) | [eganuza@iesa.csic.es](mailto:eganuza@iesa.csic.es)

**Francisco Francés:** Universidad de Alicante | [francisco.frances@ua.es](mailto:francisco.frances@ua.es)

**Regina Lafuente:** Instituto de Estudios sociales Avanzados (CSIC) | [rlafuente@iesa.csic.es](mailto:rlafuente@iesa.csic.es)

**Fernando Garrido:** Instituto de Estudios sociales Avanzados (CSIC) | [fgarrido@iesa.csic.es](mailto:fgarrido@iesa.csic.es)

contexto no-coercitivo las decisiones se fundamentarían en argumentos, precisamente porque aquellas descansarían en otras actitudes individuales (Gutman y Thompson, 2004; Mendelberg, 2002). La potencialidad de la teoría deliberativa estribaría básicamente en su capacidad para abrazar normativamente un proceso político (no coercitivo) que descansa en un mecanismo individual (reflexión) que reclama la argumentación (deliberación) como principal procedimiento político. Este será el eje de contrastación empírica de la teoría normativa, además del escollo general de la deliberación: ¿es la argumentación el eje principal de una discusión entre individuos libres e iguales? ¿Son los resultados de una deliberación siempre argumentados? ¿Cambian efectivamente los individuos de opinión en un proceso deliberativo?

El estudio que presentamos parte de la idea que lanzó Chambers (2003: 318) al plantear que el elemento central de la deliberación era precisamente la capacidad que aquella tenía para cambiar y transformar las opiniones de los participantes. Se supone que bajo un escenario no coercitivo, las preferencias se transformarán a la luz de la nueva información y tras el intercambio de razones que se realiza en el proceso deliberativo. Las preferencias obtenidas después de la deliberación se supone que estarán por ello mejor informadas. El desafío de la teoría deliberativa se encuentra precisamente en este punto (Thompson, 2008: 508) al intentar explicar de forma no aleatoria los cambios de opinión. Conocer mejor ese proceso de transformación puede permitir entender mejor cómo tiene lugar y cómo afecta la deliberación al proceso comunicativo entre los participantes.

Landwehr y Holzinger (2010: 379) dicen a este respecto que la teoría deliberativa carece de una teoría consistente sobre la transformación de las preferencias que pueda explicar cómo y por qué la comunicación afecta a estas. Diversos trabajos recopilato-

rios (Thompson, 2008; Delli Carpini *et al.*, 2004) confirman esta falta de congruencia entre los distintos esfuerzos realizados con el objetivo de explicar los cambios de opinión. Este diagnóstico puede que describa el proceso habitual del desarrollo científico, con los aciertos y desaciertos a la hora de identificar los elementos que explicarían mejor la transformación de preferencias. Pero dentro de la teoría deliberativa no faltan propuestas para comprender y explicar la transformación de las preferencias. La teoría de la estructuración de las preferencias (Dryzek y List, 2003) es un buen ejemplo de lo que decimos, pero también los intentos de explicar la transformación de opinión siguiendo el teorema de Bayes (Barabas, 2004), los avances en psicología (Mackie, 2006) o la teoría de la acción (Landwehr y Holzinger, 2010).

Dentro de los estudios sobre los efectos de la deliberación, la teoría de la estructuración de las preferencias ofrece la hipótesis más consolidada y ha permitido entender que la variabilidad de las preferencias se reduce tras un proceso deliberativo, desafiando la idea clásica de que las preferencias de los individuos se manifiestan en mayorías cíclicas. Los estudios muestran cómo la deliberación agrupa las diferentes alternativas existentes para el individuo bajo un mismo eje, sobre el cual los participantes acuerdan expresar su mayor o menor compromiso en una ordenación decreciente de las alternativas (Dryzek y List, 2003). Si las preferencias tienden a una ordenación en un proceso de debate público, se confirma la teoría normativa que plantea que la deliberación reduce el número global de dimensiones relevantes y el número de alternativas consideradas en cada una de ellas. Eso significa que la deliberación facilitaría una interpretación compartida de la situación dada. No obstante, la teoría de la estructuración de las preferencias deja aún sin responder cuál es la relación entre las preferencias y otras actitudes, para explicar razonablemente por qué y cómo la comunicación afecta al cam-

bio de opinión. Seguimos por ello sin conocer bien por qué la estructuración de las preferencias se produce y qué factores influyen en ella. Esa relación es básica, pues si las preferencias no tienen relación alguna con otras actitudes endógenas, se podría perder el sentido distintivo de la teoría deliberativa, dado que el significado de una elección dejaría de descansar en la dimensión respecto a la cual las diversas opciones son evaluadas (Landwehr, 2005: 46), cerrándose en falso el problema de la aleatoriedad de las preferencias.

Este trabajo tiene como objeto contribuir a analizar el cambio de opinión considerando las preferencias en su contexto mental, a partir de la hipótesis de Mackie (2006). Para este autor la preferencia se encuentra dentro de una red actitudinal y el cambio de opinión no puede ser observado como un proceso aislado, sino a partir de una relación entre diversas actitudes. Desde esta perspectiva el cambio de una preferencia debe entenderse como el cambio de una red actitudinal de la que esa preferencia forma parte. Mackie ha planteado que el cambio de preferencias no puede racionalmente ser observado de forma inmediata, porque según su hipótesis los cambios se sitúan en un proceso a largo plazo. Habría siempre un proceso racional de resistencia a corto plazo y una conversión racional a largo plazo (Mackie, 2006: 299). En un contexto deliberativo *ad hoc*, como el de la encuesta deliberativa (ED) en la que se basa este trabajo, esta apreciación es más relativa. El diseño institucional de una ED facilita la predisposición de los participantes a escuchar y atender la visión de los otros (Barabas, 2004), algo muy diferente de lo que ocurre en la vida cotidiana (Mutz, 2006). Por eso una experiencia como la ED ofrece una oportunidad para conocer mejor por qué cambian las opiniones considerando que estas están vinculadas con una red actitudinal. Respecto a la hipótesis del cambio de opinión a largo plazo, contrastaremos empíricamente si los cambios dados en un experi-

mento deliberativo perduran en el tiempo después de su realización.

El artículo se divide en cuatro secciones. En el primer apartado se revisan los puntos de encuentro entre la teoría deliberativa y los estudios sobre la transformación de las preferencias a partir del análisis de los efectos de la interacción discursiva de los participantes. En segundo lugar describimos la investigación realizada y nuestra hipótesis de trabajo. A continuación, presentamos la metodología empleada para analizar la red actitudinal de los individuos. En el siguiente apartado presentamos los resultados obtenidos de nuestra investigación y, por último, discutimos esos resultados en el marco de la teoría deliberativa.

### **¿CAMBIA LA OPINIÓN DE LOS PARTICIPANTES EN LA DELIBERACIÓN?**

Hoy día parece haber suficiente material empírico para sostener que los efectos de la deliberación sobre los cambios de opinión son ambivalentes. La teoría deliberativa ha vinculado esta ambivalencia a dos problemas distintos. El primero se deriva de la insistencia de los estudios empíricos por analizar la deliberación solo a partir de la variación de los datos agregados (Delli Carpini *et al.*, 2004: 336). El segundo problema estriba en operacionalizar las preferencias y las actitudes de los individuos como variables aisladas (Mackie, 2006; Barabas, 2004). La teoría deliberativa ha trabajado el primer problema ampliamente durante los últimos diez años, lo que ha permitido hablar sobre las diferencias entre los individuos que participan en la deliberación (Mutz, 2006) y los procesos internos que median entre la deliberación y sus resultados (Delli Carpini *et al.*, 2004; Barabas, 2004; o Wojcieszak *et al.*, 2010). El segundo problema ha sido trabajado a partir de la hipótesis de que la opinión de los participantes en una deliberación no cambia

aisladamente, sino con relación a las actitudes ya existentes. Por eso, los cambios nunca son iguales entre los individuos que participan en una deliberación y el proceso de transformación de preferencias es más complejo de lo que habitualmente se podía imaginar.

El problema central de la teoría deliberativa es demostrar que las preferencias después de un proceso deliberativo serán más razonadas de lo que eran antes. Los estudios más importantes realizados sobre la transformación de preferencias vienen del campo de la ciencia política. De forma muy esquemática, Converse (1964) señaló la variabilidad de las preferencias al demostrar que estas y las creencias no parecían estar estructuradas ideológicamente (Feldman, 1988). Eso dificultó durante muchos años la explicación de las variaciones en las preferencias políticas, consolidando la idea de su aleatoriedad. Zaller y Feldman (1992) dieron un impulso a este problema al considerar las respuestas (aleatorias) que daban los individuos en las encuestas como tendencias centrales dentro de una distribución de respuestas posibles. El cambio de opinión tendría lugar cuando un individuo decide aceptar o rechazar los argumentos que encuentra (Zaller, 1992). Esto consolidó el debate en torno a los efectos que tenían los discursos de la élite política (*framing effects*) y la persuasión en la opinión pública. La transformación de las preferencias vendría de la mano de las variaciones en el discurso de la élite política, las diferencias con que los individuos atienden estos mensajes y las predisposiciones políticas de los individuos, todo lo cual afectaría la distribución de la opinión pública (Barabas, 2004: 689).

La influencia del discurso de la élite política sobre las opiniones de los ciudadanos dejó la formación de las preferencias como un fenómeno externo a la dinámica individual. No obstante, estudios posteriores matizaron este problema y abrieron el estudio de los *frames* a las actitudes y la interacción con

los ciudadanos. Nelson *et al.* (1997) rechazaron la hipótesis de que el mensaje proporcionado ofrecía nueva información que podía transformar la actitud individual en caso de que el individuo fuera convencido. Para Nelson el *framing effect* no es reducible a la nueva información, sino que opera activando información ya disponible por los individuos y guardada en la memoria a largo plazo. De este modo, el efecto de los mensajes se dirige más a proveer al individuo de nuevas consideraciones para evaluar las alternativas existentes y, en este sentido, el mensaje activa creencias existentes más que a contribuir con nueva información (Nelson *et al.*, 1997: 235). El efecto de un mensaje puede ser despreciable en el caso de que no consiga actualizar las actitudes ya existentes. Este es un problema que en el seno de la psicología se ha trabajado como el sesgo de opinión (*confirmatory bias*) que sugiere que la mayoría de los individuos no utilizan la nueva información para revisar sus creencias, sino que interpretan esa información a partir de las viejas creencias (Kosnik, 2008). Unos años después, Druckman y Nelson (2003) relativizaron aún más los efectos de los mensajes de la élite política, demostrando experimentalmente que las conversaciones entre los participantes podían disminuir la influencia de los *framing*. La discusión interpersonal entre los individuos, decían finalmente Druckman y Nelson (2003: 742), afecta a la calidad de la opinión y compite con los mensajes de las élites políticas.

Desde el punto de vista de la teoría deliberativa, los avances en los estudios de los efectos de los *framing* tienen una especial continuación, por cuanto abren el problema al entender la transformación de las preferencias de acuerdo a la interacción discursiva de los participantes. La estructuración de las preferencias ha conseguido proporcionar un modelo explicativo de la variabilidad de las preferencias en un entorno deliberativo. No obstante, por ahora no permite conocer bien por qué y cómo cambian las preferencias. El

trabajo de Barabas (2004) constituye un avance enorme a este respecto. Partiendo de la literatura de los *framing effects* entiende el cambio de opinión a partir del teorema de Bayes, que muy resumidamente sugiere que cada individuo parte de lo que conoce, pero lo actualiza aprovechando los datos que recibe. Los resultados del trabajo de Barabas demostraron que no todos los individuos parten del mismo lugar en un proceso deliberativo, lo que afecta al propio hecho del cambio de opinión. Aquellos que tienen puntos de vista más fuertes cambian menos de opinión. A diferencia de la estructuración de preferencias, Barabas provee un modelo concreto de contrastación empírica que nos permite explicar los cambios de opinión en un proceso deliberativo.

Junto a Barabas, Gerry Mackie (2006) ha planteado una nueva forma de entender el problema de la transformación de las opiniones. Basándose en los estudios de psicología social y experimental, coge prestado de la teoría de la acción (Searle, 2004; Moya, 1990) la idea de red actitudinal, de modo que el cambio de preferencias sería un proceso que tiene lugar dentro de una estructura actitudinal de la que surgiría la elección final del participante (creencias, preferencias, información o actitudes políticas-cívicas). El interés que tiene la propuesta de Mackie radica en ofrecer un modelo explicativo más amplio que no solo depende de la relación entre la información de la que dispone el participante (e información nueva) y las preferencias.

Mackie (2006) cuestiona los resultados de los trabajos empíricos que afirman que los participantes en una deliberación no cambian de opinión, al considerar que las actitudes y las creencias no son variables aisladas, sino que se encuentran relacionadas en un sistema de red (Searle, 2004: 121). Como una creencia depende de otras creencias y actitudes, los efectos de la persuasión sobre las opiniones individuales no podrían verse directamente, sino que aparecerían como efectos indirectos y retardados dado que tienen

que ser consistentes con una red de actitudes (Mackie, 2006: 288). Debido a esa red, el cambio actitudinal no es inmediato ya que el individuo ofrece un proceso racional de resistencia a corto plazo (Mackie, 2006: 299). Mackie recoge la tradición de los estudios de psicología, desarrollada en el estudio de los *framing effects* y adoptada posteriormente por Barabas, y sugiere diferenciar entre creencias fuertes o débiles, según se basen en percepciones más o menos directas. Cuanto más apoyada está una creencia en percepciones directas, más fuerte es y más difícil resulta cambiarla. Tormala y Petty (2002) confirman esta presunción al señalar que las actitudes mantenidas con alta certidumbre son más resistentes al cambio que las mantenidas con dudas. Aceptar la información a la que se está expuesto estaría correlacionado negativamente con el conocimiento previo sobre el tema, y aunque quienes tienen más conocimiento muestran mayor disposición hacia el aprendizaje, son también los que ofrecen más resistencia a cambiar de opinión (Druckman y Nelson, 2003).

Nosotros vamos a partir en este trabajo de la hipótesis de Mackie (2006), según la cual la importancia de la deliberación no depende tanto de los cambios de determinadas actitudes o creencias, sino de la posibilidad de que se transforme la red actitudinal de los individuos sobre la que descansan su conocimiento, sus actitudes y creencias. El entorno deliberativo expone a los participantes a información nueva, visiones distintas a las propias y alternativas sobre un mismo tema, por lo que puede influir tanto en la adquisición de conocimiento como en el cambio de creencias y actitudes. Ahora bien, el potencial de la deliberación consistiría en cambiar las opiniones de modo que se facilite la apertura a las opiniones de otros. En este marco teórico, en el que el efecto de la deliberación descansa en una red de actitudes, vamos a analizar en qué medida los individuos que participan en una encuesta deliberativa ad-

quieran conocimiento y cambian sus posiciones considerando las relaciones de influencia en la red actitudinal del individuo, previa a la deliberación, al término de esta y una vez transcurridos seis meses.

## LA ENCUESTA DELIBERATIVA Y LA RED ACTITUDINAL

La encuesta deliberativa realizada en 2008/2009 por el IESA, en colaboración con la Agencia Andaluza del Agua, tenía como objetivo analizar el debate sobre la gestión de los recursos hídricos entre la ciudadanía residente en la región de Andalucía. Dado que esta región se encuentra sujeta a las irregularidades de las precipitaciones y a la distribución estacional que caracterizan el clima mediterráneo, los temas relacionados con la disponibilidad y abastecimiento de los recursos hídricos son objeto de debate público de forma recurrente, especialmente en períodos de sequía. En general, los ciudadanos expresan opiniones y asumen determinadas creencias y actitudes sobre el tema del agua que tienen implicaciones directas en los modelos de gestión pública, es decir, en los diferentes enfoques a la hora de regular el uso, utilización y consumo de los recursos hídricos. Aunque este no es el tema principal de este trabajo, solo hay que pensar que antes de la deliberación el 26% de los entrevistados sabía quién era el mayor consumidor de agua en la región (agricultura), mientras que después de la deliberación ese porcentaje se incrementó al 88% (tabla 1). Podemos suponer que las implicaciones de estos cambios son reseñables a la hora de pensar las distintas posibilidades de gestión pública de los recursos hídricos.

La encuesta deliberativa sobre el agua se basó en el modelo de James S. Fishkin (1997). La primera entrevista (t<sup>1</sup>) se realizó en la primera quincena de octubre de 2008 a una muestra representativa de la población andaluza formada por 1.200 personas. A

continuación se organizó un Foro Deliberativo (FD) celebrado en la ciudad de Córdoba los días 21, 22 y 23 de noviembre. Para la realización del FD se seleccionó una submuestra de 120 personas de los 1.200 entrevistados originariamente, respetando criterios de representatividad por sexo, edad y nivel de estudios. La Organización de la ED envió un dossier informativo sobre la problemática del agua en Andalucía a los entrevistados que formaron parte de esta submuestra.

Al foro llegaron finalmente 113 participantes de los 120 seleccionados. Allí pudieron contrastar sus opiniones con las de los invitados en calidad de expertos (científicos y representantes de grupos de intereses) cuyos discursos recogían la pluralidad de posiciones enfrentadas en torno a la gestión del agua. La dinámica deliberativa se basó en plenarios en los que los participantes podían hacer preguntas o reflexiones a los expertos y asistían a reuniones en pequeños grupos de ocho a diez personas en los que el debate era moderado por un facilitador (Cuesta *et al.*, 2008). Al finalizar el FD los participantes autocumplimentaron el mismo cuestionario (t<sup>2</sup>) que habían contestado hacía un mes en sus hogares (t<sup>1</sup>).

Como se ha venido incorporando en recientes encuestas deliberativas realizadas en Finlandia (Grönland *et al.*, 2010) o Dinamarca (Andersen y Hansen, 2007), también se entrevistó a los participantes en el FD una vez transcurrido algún tiempo desde su celebración, lo cual nos permite abordar el análisis a largo plazo. En la primera quincena de mayo de 2009, seis meses después de la celebración del FD, se contactó telefónicamente con todos los participantes para que volviesen a contestar las preguntas del cuestionario, obteniendo en esta ocasión la colaboración de 100 (t<sup>3</sup>). Los resultados que se presentan en este trabajo se ciñen a las respuestas de los 100 participantes de los que se ha obtenido información en las tres fases de la encuesta deliberativa.

El objetivo principal que nos marcamos al analizar los resultados obtenidos en  $t^1$ ,  $t^2$  y  $t^3$  fue conocer la red actitudinal de los individuos y en qué medida esta red es influenciada por la deliberación. A nivel agregado sabemos que la deliberación tiene un efecto diferente sobre los individuos (Barabas, 2004; Fishkin, 2003), pero nuestra pregunta se centra en saber qué ocurre con la red actitudinal de aquellos. ¿Es cierto que la adquisición de conocimiento influye sobre las preferencias? ¿Cuál es la relación entre el conocimiento y las creencias o entre estas y las preferencias? ¿La inconsistencia aparente de las preferencias está relacionada con el conocimiento y las creencias?

Para poder contrastar si efectivamente cambia o no la red actitudinal de los individuos, vamos a analizar las relaciones de dependencia que se dan entre cuatro dimensiones actitudinales que suelen ocupar un lugar determinante en la literatura sobre la deliberación: el conocimiento, las preferencias, las creencias y la eficacia política interna. La actitud es un término complejo que habitualmente en psicología se entiende como la evaluación general que hace una persona sobre otras personas (incluido uno mismo), cosas o asuntos (Petty *et al.*, 1997). Así, la actitud de una persona se refiere a cómo de favorable o cómo de positivo ve un objeto susceptible de juicio. La evaluación puede variar dependiendo de si está apoyada en emociones, creencias o experiencias, aunque, en cualquier caso, está ampliamente aceptado, con independencia de las diferencias individuales, que todo el mundo hace evaluaciones de su entorno en algún momento (Petty *et al.*, 1997).

La hipótesis de la red actitudinal significa que conocimiento, preferencias, creencias, deseos y emociones forman parte de una red o estructura mental y, por tanto, el objetivo es comprobar si la red actitudinal de los individuos varía después de la deliberación y, en caso afirmativo, cómo. La teoría de la acción habla de estados mentales para describir

cualquier fenómeno que ocurra desde un punto de vista subjetivo. Cualquier estado mental implica todo un sistema de estados mentales (Moya, 1990: 62). De este modo, aquí no pretendemos averiguar si los participantes aprenden más o menos (Barabas, 2004; Fishkin, 2003), sino de qué modo se relacionan las actitudes entre sí antes, después y mucho después de la deliberación. La elección de las cuatro dimensiones actitudinales analizadas responde, primero, a que se encuentran fácilmente debatidas en la mayoría de los estudios empíricos sobre los efectos de la deliberación. En segundo lugar, hay un supuesto normativo. Si redujésemos la deliberación a una relación entre información y preferencias, nos olvidaríamos precisamente la influencia y relación de las preferencias con las creencias, sean estas fuertes o débiles, lo que supondría volver al paradigma de las preferencias reveladas (Landwehr, 2005).

La relación entre las preferencias, el conocimiento y las creencias no es del todo concluyente. Además, si se muestran las variaciones a nivel agregado que registran las variables contempladas en cada uno de los tres momentos, puede observarse que los cambios se difuminan con el tiempo (tabla 1). Justo después de la deliberación los cambios a los que asistimos son muy notables, pero seis meses después dichos cambios se relativizan. Una tesis de trabajo habitual dentro de la psicología es el denominado sesgo de opinión (Kosnik, 2008), que ya vimos cómo la ciencia política lo había analizado dentro del estudio de los efectos de los mensajes políticos (*framing effects*). Aceptar esta tesis tiene consecuencias cruciales para la deliberación porque, en última instancia, vendría a defender que los individuos registran la nueva información solo para re-pensar las alternativas existentes, pero no para modificar sus creencias. Ya vimos en el apartado anterior cómo Druckman y Nelson (2003) habían demostrado que la interacción discursiva de los participantes podía aceptar o rechazar la nueva información y que los

TABLA 1. Resultados de las tres encuestas (porcentajes en filas)

Dimensiones	Indicadores	Momento en el que se realizó la encuesta								
		T1			T2			T3		
		Acierta	Falla	Total	Acierta	Falla	Total	Acierta	Falla	Total
<b>Conocimiento</b>	El principal consumidor de agua es la agricultura	26	74	100	88	12	100	57	43	100
		Acuerdo	Desa- cuerdo NS/NC	Total	Acuerdo	Desa- cuerdo NS/NC	Total	Acuerdo	Desa- cuerdo NS/NC	Total
<b>Creencias</b>	1: El agua que no es consumida se pierde y se vierte al mar 2: Los acuíferos no se aprovechan lo suficiente	52	48	100	25	75	100	41	59	100
		65	35	100	44	56	100	57	43	100
<b>Preferencias</b>	Ahorro urbano: ahorrar en los hogares Ahorro agrario: mejorar regadíos Control demanda: disminuir agua para regadío o controlar las extracciones ilegales de pozos Oferta: construir más pantanos, hacer más pozos, realizar trasvases Oferta tecnológica: construir desaladoras o reutilizar el agua	Medida más importante	Otras medidas	Total	Medida más importante	Otras medidas	Total	Medida más importante	Otras medidas	Total
		29	71	100	6	94	100	18	82	100
<b>Eficacia política interna</b>	Es difícil que una persona como yo pueda hacer algo para mejorar la calidad del agua	22	78	100	49	51	100	35	65	100
		9	91	100	17	83	100	20	80	100
		30	70	100	8	92	100	21	79	100
		10	90	100	20	80	100	6	94	100
		Acuerdo	Desa- cuerdo NS/NC	Total	Acuerdo	Desa- cuerdo NS/NC	Total	Acuerdo	Desa- cuerdo NS/NC	Total
		64	36	100	58	42	100	67	33	100

participantes podían adoptar nuevas posturas a partir de su intercambio comunicativo. Siguiendo las hipótesis de Mackie (2006), vamos a contrastar la relación que se produce entre información, creencias y preferencias con el objeto de estudiar si es cierto que a largo plazo, como dice Mackie (2006), se produce un cambio en la red actitudinal. En nuestro caso comprobaremos si las creencias no varían con la nueva información y si esta modifica las preferencias, además de ver si los cambios producidos durante la deliberación se mantienen o se transforman de nuevo.

Por último, proponemos contrastar los efectos de la deliberación en la eficacia política interna. Esta es una variable actitudinal muy común en los estudios deliberativos. Se puede entender como el sentimiento que el participante tiene de su propia competencia para implicarse en la política o como una medida subjetiva de la evaluación individual de la propia competencia política (Mattei y Niemi, 2005). Nuestro interés por abordar el tema de la eficacia política interna radica en su influencia positiva en la participación política, siendo esta uno de los pilares sobre los que se fundamenta la teoría deliberativa. Sin embargo, según la literatura, los efectos de la deliberación sobre la eficacia política interna son poco claros. Mutz (2006) piensa que la exposición a visiones diferentes, como sucede en un entorno deliberativo, puede disminuir el sentido de eficacia interna. En la misma línea, Huckfeldt (*et al.*, 2004) defiende que a mayor exposición a información heterogénea, aumenta la actitud ambivalente hacia temas concretos, por tanto, disminuye el sentido de eficiencia política. Por otro lado, Hansen (2004) encontró que la deliberación en mini-públicos incrementaba la eficacia política interna, aunque otras investigaciones sobre experiencias deliberativas ofrecen datos contrarios (Grönland *et al.*, 2010: 98). Para Morrel (2005) la influencia de la deliberación sobre la eficacia interna es muy escasa. Ahora bien, ¿cuál es la relación

de la eficacia política interna cuando la ponemos en relación con las otras actitudes? Más que analizar si la eficacia política varía o no con la deliberación, en nuestro estudio pretendemos comprobar si se transforma con la nueva información y si tiene relación con las modificaciones en las preferencias o las creencias en caso de que estas tengan lugar.

## METODOLOGÍA

El análisis se ha hecho a partir del modelado estructural SEM (Structural Equation Modeling), posiblemente la técnica estadística multivariante más apropiada para estudiar y analizar las relaciones múltiples de dependencia que se establecen entre las variables que forman parte de un proceso social. Una de las principales ventajas en el uso de esta técnica frente a otras técnicas de análisis multivariante es la posibilidad de analizar relaciones múltiples entre subconjuntos de variables. El objetivo es situar en un mismo plano analítico las distintas variables vinculadas a las cuatro dimensiones que nos proponemos estudiar (conocimiento, creencias, preferencias y eficacia política interna). Cada una de ellas actúa como un subconjunto de variables en una estructura ligada al proceso deliberativo de los participantes. El estudio de las posibles variaciones en la estructura, a partir de los tres momentos temporales en los que se ha aplicado la encuesta, debe posibilitar apreciar los cambios que produce el hecho deliberativo, no ya en una observación de las dimensiones por separado, sino integrando en la práctica los distintos planos que perfilan el comportamiento actitudinal de aquellos.

El objetivo es testar las variaciones estructurales que se dan en las cadenas explicativas entre variables a partir de la estructura inicial que se obtiene antes de la deliberación ( $t_1$ ), comprobando la varianza o invarianza de dicha estructura en  $t_2$  y  $t_3$ . El modo de proceder ha sido sencillo. Partimos de las cuatro

**TABLA 2.** *Indicadores actitudinales*

Dimensión	VARIABLES
<b>Conocimiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acierta en la identificación del mayor consumidor de agua</li> </ul>
<b>Creencias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (Creencia I) De acuerdo/Desacuerdo ante la afirmación «<i>El agua que no es consumida se pierde y se vierte al mar</i>»</li> <li>• (Creencia II) De acuerdo/Desacuerdo ante la afirmación «<i>Los acuíferos no se aprovechan lo suficiente</i>»</li> </ul>
<b>Preferencias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Medidas de ahorro urbano: «<i>ahorrar agua en los hogares</i>»</li> <li>• Medidas de ahorro agrario: «<i>mejorar regadíos para que consuman menos</i>»</li> <li>• Medidas de control: «<i>disminuir el agua para regadíos</i>» o «<i>controlar las extracciones ilegales de agua de pozos</i>»</li> <li>• Medidas de oferta: «<i>hacer pozos para extraer más agua</i>», «<i>construir más pantanos</i>» o «<i>trasvasar agua de otras regiones</i>»</li> <li>• Medidas de oferta tecnológica: «<i>aprovechar el agua de mar</i>» o «<i>reutilizar aguas</i>»</li> </ul>
<b>Eficacia política interna</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De acuerdo/Desacuerdo ante la afirmación «<i>Es difícil que una persona como yo pueda hacer algo para mejorar la calidad del agua</i>»</li> </ul>

dimensiones (conocimiento, creencias, preferencias y eficacia política interna) y las variables que actúan como indicadores empíricos de ellas.

Estas dimensiones adquieren sentido dentro del problema del agua, por lo que vamos a describir brevemente su significado. Las dos creencias que utilizamos en este trabajo hacen alusión al valor ambiental y productivo del agua que fueron aspectos centrales en los debates que estructuraron el foro y al que hicieron referencia los expertos en sus exposiciones. Además en España, sobre todo a partir de 2004, los partidos políticos también se hicieron eco de este debate para justificar sus posturas sobre los modelos de gestión pública de los recursos hídricos. De este modo, si se afirma que «el agua que no es consumida, se vierte al mar, se pierde y no tiene ninguna utilidad», se acepta que hay que aprovechar toda el agua antes de que llegue al mar. Plantea una postura que nosotros hemos calificado de *productivista*, pues sobrevalora el sentido productivo del agua. Si se niega la sentencia, se sugiere lo contrario, lo que hemos denominado postura *ambiental*. Igualmente, expresar acuerdo con la sentencia «los acuíferos son una fuente de

agua que no se aprovecha lo suficiente» responde a un posicionamiento productivista mientras que expresar rechazo denota una posición ambiental.

Las preferencias sobre las mejores políticas públicas para gestionar los recursos hídricos nos revelan también preferencias por posturas *productivistas* o *ambientales*. Por ejemplo, si un participante dice estar a favor de *construir más pantanos, más pozos o realizar trasvases*, aboga por incrementar las infraestructuras que permitan almacenar una mayor cantidad de agua y extraerla del cauce natural del río o del acuífero (aumentar la oferta del recurso) para destinarla a la economía productiva. Por tanto comparte una posición productivista. En cambio, si el participante estuviera a favor de *mejorar los regadíos o ahorrar agua en los hogares*, es decir en disminuir el consumo de agua (eficiencia urbana o agrícola), eso significaría que piensa en mejorar la gestión de la demanda de agua, por tanto, sostendría una postura *ambiental*.

A partir de la disposición de las variables que conforman estas cuatro dimensiones, se ha formulado un modelo explicativo para  $t^1$ ,

basado en las hipótesis de trabajo, buscando identificar la estructura subyacente en los datos, y ajustando posteriormente el modelo. En este sentido el primer modelo plantea las relaciones explicativas que se muestran significativas empíricamente entre las variables que ponemos en juego. Para los modelos de  $t^2$  y  $t^3$  el objetivo ha sido comprobar la varianza o invarianza de la estructura inicial y los posibles cambios en los coeficientes de relación entre las variables. Entendemos que así se hará visible cómo cambia la naturaleza de las cargas explicativas en los diferentes modelos a partir del impacto del proceso deliberativo y cómo las magnitudes de los coeficientes ganan peso en unos casos y disminuyen en otros. El resultado es la identificación y testado de los tres modelos.

Al margen de ello, cabe reseñar que, a fin de evitar posibles sesgos de los resultados, se ha comprobado la especificidad de los modelos confirmando la variabilidad de los coeficientes de las distintas variables en los tres tiempos. De este modo se han descartado posibles singularidades muestrales que pudieran desvirtuar los resultados en la secuencia de las estructuras presentadas en los modelos.

### **Valoración del ajuste empírico de los modelos**

El proceso de evaluación de los modelos se realiza habitualmente a partir de tres fuentes. En el trabajo presentamos dos de ellas. La primera es la valoración de los índices globales de bondad de ajuste. La segunda, la consideración de la significación de los coeficientes de relación entre las variables que figuran en los diagramas de los modelos. Dichos coeficientes, que irán tomando forma en el hilo narrativo del texto, nos ayudarán a evaluar de una forma gráfica las relaciones de dependencia entre las variables que forman parte de los modelos. Hay que recordar que únicamente se expresan en los diagramas aquellos coeficientes con suficiente sig-

nificación empírica. Hemos dejado de lado la tercera fuente de evaluación, la presentación de las ecuaciones estructurales, ya que no siendo directamente pertinentes para las hipótesis propuestas, pueden dificultar la exposición final del texto.

Los índices de ajuste más habituales que se utilizan para la validación de modelos son el Chi-square, grados de libertad (degrees of freedom), RMSEA (Root Mean Square Error of Approximation) y  $p$ -Value. El Chi-cuadrado es una medida de ajuste global del modelo sobre los datos. En los tres modelos manejados, la magnitud del chi-square y los grados de libertad presentan magnitudes relativamente equilibradas, lo que nos indica ajustes adecuados. En cualquier caso los tests estadísticos basados en Chi-cuadrado son poco sensitivos en el caso de muestras pequeñas y para nuestro análisis, dado que trabajamos con una muestra limitada (100 casos), hemos acudido a indicadores adicionales para evaluar el ajuste de los modelos.

Jöreskog y Sörbom (1989), creadores del programa Lisrel, que es el que hemos utilizado para la realización de los modelos, recomiendan el uso de dos índices de bondad de ajuste: GFI (Goodness of Fit Index) y AGFI (Adjusted Goodness of Fit Index). Rex Kline (1998), en la valoración de ajustes de modelos estructurales, recomienda además la lectura de los resultados de otros tres tests estadísticos: NFI (Normed Fit Index), NNFI (Non Normed Fit Index) y SRMR (Standardized Root Mean Square Residual). En la tabla 3 podemos ver los resultados de todos estos índices para los tres modelos propuestos.

Como se puede observar, los índices de ajuste poseen valores dentro de los márgenes asumidos como aceptables. Las pruebas de ajuste muestran coeficientes RMSEA muy bajos (0,000 en los tres modelos), así como una probabilidad muy superior a 0,05 ( $p = 0,76$  en  $t^1$ ,  $0,54$  en  $t^2$  y  $0,84$  en  $t^3$ ), lo que nos indica que los modelos que proponemos ajustan co-

**TABLA 3.** *Coefficientes de bondad de ajuste*

Estadísticos	Variación	Valores recomendables	Valores modelo t <sup>1</sup>	Valores modelo t <sup>2</sup>	Valores modelo t <sup>3</sup>
RMSEA		< 0,05	0,000	0,000	0,000
p- Value	0 – 1	> 0,05	0,76044	0,54153	0,84207
GFI	0 – 1	> 0,90	0,98	0,95	0,97
AGFI	0 – 1	> 0,90	0,94	0,90	0,93
NFI	0 – 1	> 0,80	0,91	0,77	0,90
NNFI	0 – 1	> 0,95	1,00	0,98	1,00
SRMR		Cercanos a 0	0,058	0,061	0,065

rectamente sobre los datos y se muestran capaces de captar la realidad estudiada.

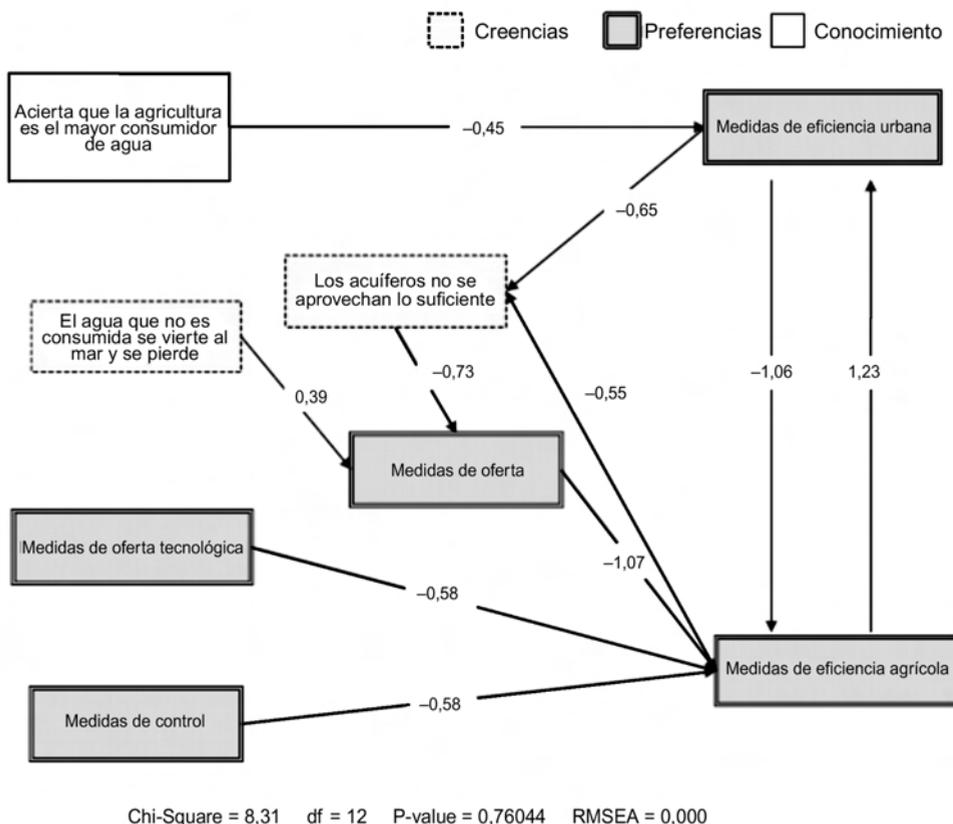
### LA RED ACTITUDINAL Y LAS PREFERENCIAS SOBRE LA GESTIÓN DEL AGUA

Los resultados obtenidos antes de la participación en el foro deliberativo muestran (figura 1) cómo el conocimiento de los participantes sobre la distribución del consumo de agua está significativamente relacionado con las preferencias sobre la gestión de este recurso. Con independencia de que los ciudadanos manejen una información correcta o errónea sobre este tema, existe una fuerte identificación y coherencia entre quién es el que se piensa que es el principal consumidor de agua y a quién se debe exigir un mayor esfuerzo en el consumo eficiente. La mayoría de los encuestados antes de la deliberación tiene un conocimiento erróneo sobre el principal consumidor de agua y señalan a los hogares. A su vez, ellos apostaron por medidas de eficiencia urbana. En cambio, quienes sabían que el sector agrícola era el máximo consumidor de agua en la región se inclinaron por el ahorro de agua en la agricultura (la mejora de regadíos).

Según los resultados arrojados por la primera encuesta (véase la tabla 1), las creencias de los andaluces sobre el agua subrayan su carácter productivo. La mayoría consideraba que el agua que se vierte al mar se pier-

de (creencia I) y que los acuíferos están infra-explotados (creencia II). Sin embargo, no existe consistencia entre ambas creencias, es decir, no están relacionadas entre sí y además reflejan una inconsistencia actitudinal frente al problema del agua. Entre quienes piensan que «el agua que se vierte al mar se pierde» y apoyan medidas de oferta hay coherencia, pero entre quienes piensan que los acuíferos no se aprovechan lo suficiente y no apoyan medidas de oferta hay cierta inconsistencia. Cabría suponer que si las creencias de los individuos sitúan a estos frente al problema del agua del lado de los productivistas, podemos pensar que defenderán los modelos de gestión orientados a incrementar, por ejemplo, las infraestructuras que permitan almacenar una mayor cantidad de agua (aumentar la oferta del recurso). Esto es cierto parcialmente. En el modelo 1 hay una relación positiva entre la creencia I y la preferencia por las medidas de oferta del recurso, pero encontramos una relación negativa entre estas medidas y la creencia II. Este resultado refleja una inconsistencia actitudinal, pues la misma creencia sobre el valor del agua (naturaleza productiva), medida con dos indicadores distintos (el agua del río y el agua subterránea), se relaciona de forma opuesta con las mismas opciones de gestión. El fenómeno pondría en evidencia la inconsistencia de las actitudes individuales, al ser los participantes capaces de sostener dos cosas aparentemente contradictorias.

FIGURA 1. Modelo T1



En definitiva, la red actitudinal de los individuos antes de la deliberación parece relacionar el tipo de información que manejan (acertada o no) con las preferencias por las medidas de gestión, pero no así con las creencias que sostienen en torno al agua, que además no tienen relación significativa alguna con la información. A su vez las creencias no mantienen relación entre sí y se relacionan de forma inconsistente con las opciones de gestión. Por último, la eficacia política interna no aparece vinculada estadísticamente a ninguno de los elementos incluidos en el modelo. Por tanto, entendemos que esta dimensión no tiene ninguna influencia antes de la deli-

beración sobre el resto de las actitudes analizadas.

Al igual que la mayoría de los procesos deliberativos analizados por la literatura, las actitudes y opiniones de los participantes en la encuesta deliberativa del agua variaron una vez celebrado el foro deliberativo. Con el modelo 2 analizamos en qué medida los cambios fueron significativos y cómo se relacionan, en esta nueva fase, las distintas dimensiones analíticas (conocimiento, creencias, preferencias y autoeficacia política interna). Si la deliberación genera opiniones más razonadas tendrían que darse relaciones significativas entre las dimensiones, es

decir, los cambios de opinión provocados por la adquisición de conocimiento deberían asentarse en la red actitudinal de los individuos modificando algunos de sus componentes y relaciones, de lo contrario, los cambios no dejarían de ser superficiales.

Como vemos en el modelo 2, tras la deliberación las preferencias han adquirido una independencia extraordinaria en la red actitudinal. La gestión pública del agua centró los debates del FD, creándose el espacio para que los distintos grupos de interés y expertos expresaran sus propuestas de gestión. Cada propuesta fue debatida y evaluada por todos los participantes, llegando a valorar las ventajas e inconvenientes de todas las medidas incluidas en el modelo. A nivel agregado (tabla 1) los participantes han trasladado la responsabilidad del esfuerzo del ahorro desde los hogares a la agricultura: mientras que en la primera encuesta 29 personas consideraban que el esfuerzo debía recaer en los hogares frente a 22 que citaron la mejora de regadíos, en la segunda encuesta el mayor esfuerzo se le exige al sector agrícola (49) y el ahorro doméstico recoge solo 6 apoyos. Solo la medida relativa al ahorro agrario se vincula al resto de dimensiones analizadas en la red actitudinal, aunque no se encuentra relacionada directamente con el conocimiento. De hecho, a diferencia de lo observado en el modelo 1, el conocimiento esta vez no se relaciona directamente con las preferencias, sino que la relación con estas se encuentra mediada por las creencias.

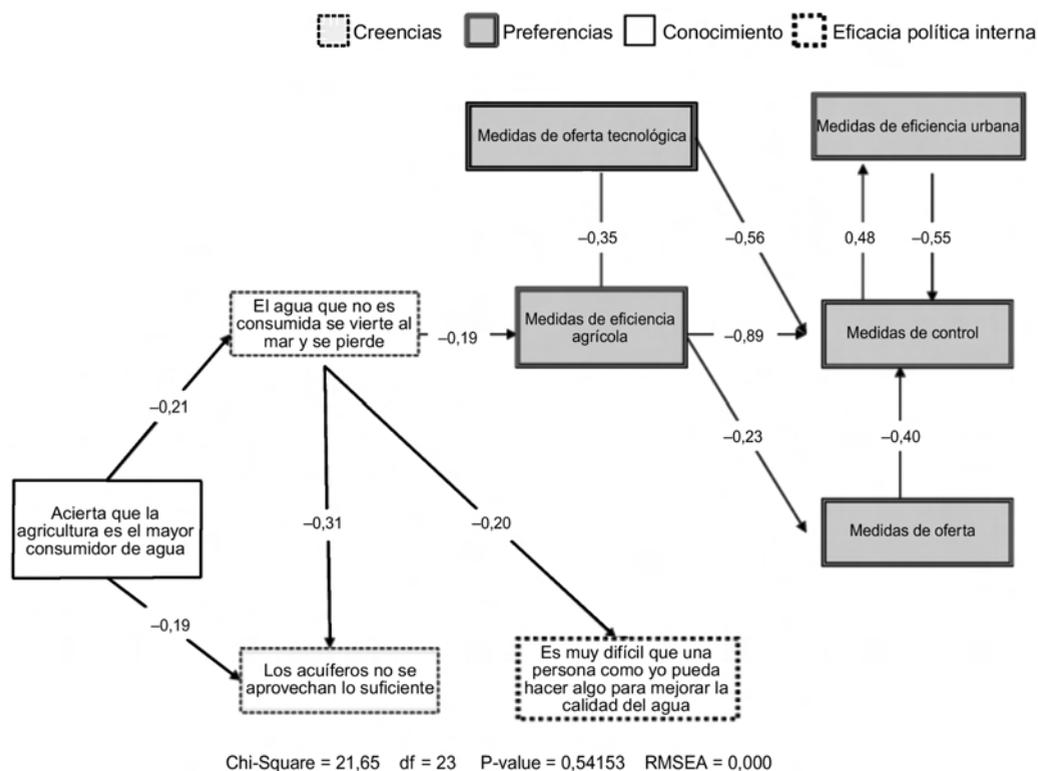
Una vez que los participantes adquieren información correcta sobre cómo se distribuye el agua entre los sectores productivos, el conocimiento sobre este tema se generaliza y 88 encuestados aciertan la pregunta relativa a esta cuestión. Es lógico que si en el nuevo contexto el conocimiento se ha generalizado, este no ayude a discriminar las elecciones de los participantes sobre las medidas más adecuadas para mejorar la gestión del recurso. Las preferencias se encuentran ahora vinculadas a las creencias de los par-

ticipantes sobre el agua, creencias que en este modelo adquieren un papel central en la red actitudinal, y a su vez han sido modificadas a partir de la adquisición de conocimiento.

Por tanto, en este caso, el conocimiento y el proceso deliberativo son usados para revisar las creencias de los ciudadanos sobre el agua, que, en términos agregados, giran hacia posiciones más ambientales (tres de cada cuatro participantes consideran ahora que el agua que desemboca en el mar tiene una utilidad). Además, en el modelo 2 las creencias guardan una relación significativa y coherente entre sí. Todo este giro explica razonablemente la centralidad que ocupa la preferencia por el ahorro de agua en el sector agrario, apoyando la hipótesis de la estructuración de las preferencias y la marginalidad, por ejemplo, que experimentan las preferencias por medidas de oferta o de ahorro urbano con relación al modelo 1.

Al contrario de lo que habían atestado otros trabajos (Morrel, 2005; Grönland *et al.*, 2010), tras la deliberación la eficacia política interna es incluida en la red actitudinal de los ciudadanos de forma significativa. En concreto, el indicador que mide la eficacia política interna se relaciona positivamente con la *creencia 1*: quienes comparten un posicionamiento más ambientalista respecto a esta creencia (piensan que el agua que lleva el río y alcanza el mar no se pierde), muestran un nivel mayor de eficacia política interna. El hecho de que esto pase en la misma dirección en la que se desplaza la opinión agregada de los participantes en  $t^2$ , muestra el efecto que puede tener la estructuración de las preferencias sobre los participantes. No solo sirve para compartir una interpretación de la situación dada, sino que incrementa la eficiencia política interna de aquellos. Parece que está claro que las posiciones ambientales consiguieron contagiar a los participantes un sentido de eficacia política, al transmitir que desde esos posicionamientos eran capaces de contribuir a la solución del agua. Lo intere-

FIGURA 2. Modelo T2



sante del cambio es que tiene lugar con relación a las creencias y no respecto al conocimiento o las preferencias. Eso nos puede ayudar a matizar el problema sobre el sesgo de opinión, pues de alguna manera podemos ver que el contexto deliberativo ayuda a revisar las creencias, lo que tiene a su vez una influencia significativa en otras dimensiones actitudinales. Ahora bien, ¿qué ocurre seis meses después? Pasado este tiempo cabe suponer que cualquier efecto deliberativo se ha difuminado y, por tanto, podremos saber en qué medida la deliberación influyó realmente sobre la red actitudinal de los participantes a largo plazo.

El modelo 3 se construye a partir de los resultados obtenidos seis meses después de

la celebración del foro deliberativo, un período en el que la intensidad deliberativa en torno al tema del agua es inexistente. Según observamos en la figura 3, la red actitudinal que configura el tercer modelo se asemeja bastante a la analizada en el primero (véase la figura 1), cuando los participantes respondieron la primera entrevista sin haber participado en el foro deliberativo. Como entonces, el desconocer que el mayor consumidor de agua en Andalucía es la agricultura se encuentra asociado a favorecer el ahorro de agua urbano. Igualmente, el conocimiento deja de asociarse a las creencias, que fue uno de los principales efectos que tuvo la participación en el foro sobre la red actitudinal de los individuos (véase la figura 2). Además, mantener posiciones productivistas

respecto a las creencias se asocia con defender medidas orientadas a aumentar la oferta del recurso. Si bien estas son las principales similitudes del modelo 3 y el modelo 1 (las creencias dejan de estar relacionadas con la información y las preferencias se relacionan más intensamente con esta), que nos sugieren que los efectos del foro deliberativo han sido algo efímeros en la red actitudinal de los individuos, también encontramos algunos elementos que evidencian la huella de la deliberación en la red actitudinal de los participantes.

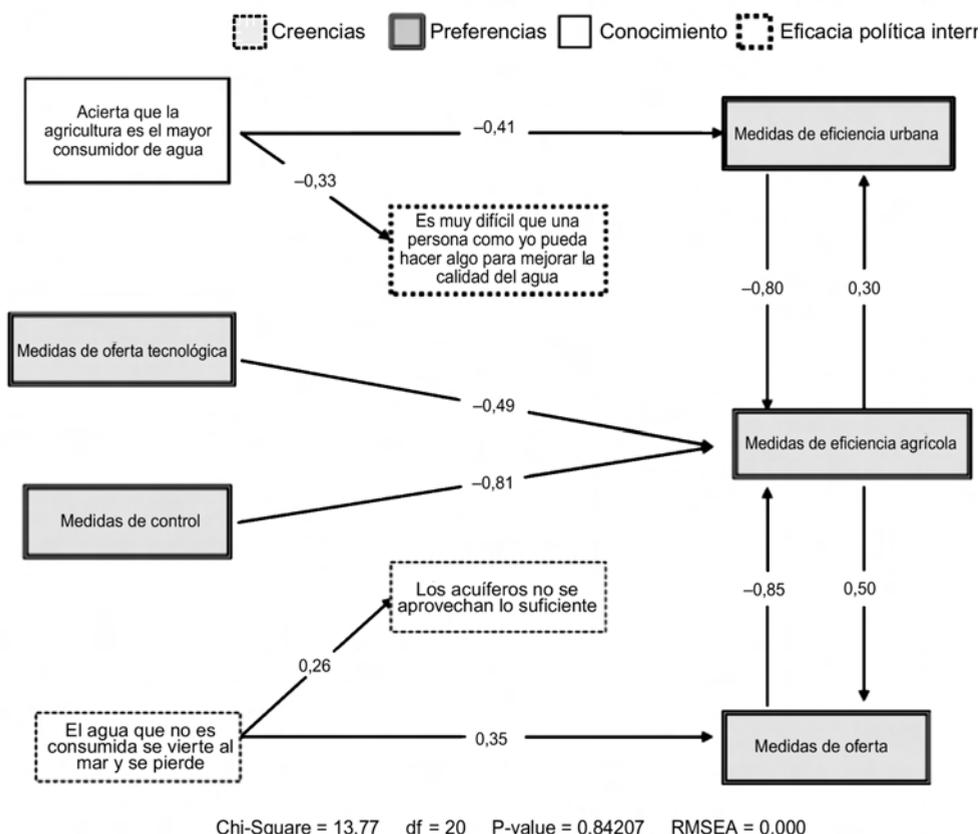
En primer lugar, el foro deliberativo ha sido eficaz a la hora de transmitir información sobre el tema del agua. De las 88 personas que respondieron correctamente en la segunda encuesta, 21 ya conocían este dato, mientras que de los 67 que lo «aprendieron» durante el foro, 33 han mantenido ese conocimiento seis meses después, aunque la otra mitad lo ha olvidado (34). La relación negativa entre conocimiento y medidas de gestión basadas en el ahorro urbano viene a indicar que quienes mantienen el conocimiento adquirido durante el foro abogan por otro tipo de medidas de gestión pública del agua (en línea con las posiciones adoptadas tras la deliberación).

En segundo lugar, tras la celebración del foro deliberativo la eficacia política interna se mantiene en la red de actitudes de los ciudadanos. En el tercer modelo no aparece asociada a las creencias, sino que aparece relacionada positivamente con el conocimiento. En el modelo 2 la relación de la eficacia política interna y el conocimiento era indirecta, por tanto, la nueva relación muestra que la adquisición de conocimiento no es un fenómeno aislado, sino que está relacionado con otras actitudes. Esto puede deberse a que en el modelo 3 el conocimiento vuelve a discriminar entre los participantes, al menos en mayor medida que lo hacía en  $t^2$ . Hay que observar que los niveles agregados de la eficacia política interna (tabla 1) no han variado mucho a lo largo de las tres encuestas, sin

embargo, dentro de la red actitudinal la eficacia política interna se torna significativa después de la deliberación, sobre todo, para quienes conservan el aprendizaje. Eso nos dice que los cambios ocurridos en la deliberación han hecho significativa la variable con relación a las otras dimensiones actitudinales, cuando no lo era antes.

En tercer lugar, las creencias de los ciudadanos sobre el agua continúan guardando la coherencia interna que adquirieron tras celebrarse el foro deliberativo (véase la figura 2). Pese a que los indicadores utilizados en la encuesta para medir si los andaluces reconocen un valor productivo o ambiental al agua correlacionan positivamente, su relación con las preferencias han arrojado trayectorias algo distintas. Los resultados agregados sobre las creencias (tabla 1) muestran que para la población es más fácil reconocer el valor ambiental del agua en el cauce de los ríos que en los acuíferos. En la tercera encuesta la mayoría de los participantes elige medidas más ambientales, basadas en un consumo eficiente (de los hogares o la agricultura), con independencia de pensar en los acuíferos o en los caudales de los ríos en términos productivos o ambientales. Como muestra el modelo 3, las creencias ya no guardan relación significativa con este bloque de medidas. Sin embargo, los apoyos a las medidas basadas en la construcción de infraestructuras para aumentar la oferta del recurso corresponden mayoritariamente a quienes piensan que el agua que se vierte al mar se pierde y no tiene ninguna utilidad y, de forma indirecta, que los acuíferos no se aprovechan lo suficiente. De alguna manera, podemos pensar que el giro ocurrido tras la deliberación en la opinión de los participantes (hacia preferencias de gestión que racionalicen el consumo) pierde su consistencia con las creencias, a diferencia de lo que había ocurrido en el modelo 2, si bien aquellos participantes que se alejan de la mayoría al elegir medidas orientadas a incrementar la oferta se siguen apoyando de forma significativa en las creencias.

FIGURA 3. Modelo 3



## CONCLUSIONES

El foro deliberativo tiene un poder extraordinario para variar la red actitudinal de los participantes. No solo hablamos de un cambio de opinión, sino que este se sustenta en otras actitudes. Como muestra Barabas, la información adquirida sirve para actualizar las opiniones, pero siguiendo a Mackie, todo se apoya, a su vez, en la transformación de otras actitudes. Antes de la deliberación, la mayoría de los participantes que creían «que el agua que no se consume se vierte al mar y se pierde» preferían medidas de oferta en las políticas hidrológicas, para almacenar o captar mayor volumen de agua, como son la

construcción de pantanos o de pozos. Además, la mayoría creía erróneamente que la mayor parte de los recursos hídricos se destinaban al consumo doméstico, lo que influía decididamente en sus preferencias para gestionar el agua con el ahorro de este recurso en los hogares. Tras el foro de debate, esa conexión se transforma. La información sobre la distribución real del consumo del agua entre los distintos sectores productivos afectará a ambas creencias, tanto a la relativa a los cauces de los ríos como a la de las aguas subterráneas, y estas a su vez influirán en que los participantes prefieran medidas de ahorro de agua en la agricultura. Además, los que aprendieron que la mayor parte del agua

se destina a los regadíos adoptaron posiciones ambientales respecto a ambas creencias, una coordinación que no se daba antes de su participación en el foro. Por si fuera poco, la eficacia política interna, a diferencia de los resultados de otros estudios (Morrel, 2005), la encontramos significativamente relacionada con esta nueva red actitudinal, cuando antes ni siquiera aparecía.

Hasta aquí podemos cerciorar tanto la hipótesis de Barabas como la de Mackie. La deliberación puede transformar las opiniones y esto tiene lugar con el cambio también de la red actitudinal de los participantes. Sin embargo, seis meses después, la red actitudinal regresa parcialmente a sus fueros. Eso nos indica que un contexto deliberativo tan intenso como el que tiene lugar en una encuesta deliberativa produce cambios sustantivos en la red actitudinal, pero este cambio se diluye con el tiempo. Si nos imaginamos la ED como un laboratorio, podríamos decir que fuera de él los cambios se resienten.

¿Cómo podemos explicar esto? En lo primero que deberíamos pensar es en aquello en lo que Barabas insistía. Un escenario deliberativo *ad hoc* está expresamente diseñado para que los participantes asuman una actitud abierta a las opiniones de los demás y así lo confirman las investigaciones que han comparado un público que asiste a un proceso deliberativo con otro que no lo hace, en las que el primero aprende y cambia sus actitudes de forma más intensa (Barabas, 2004; Landwerh y Holzinger, 2010). La conclusión de que la deliberación tiene efectos significativos sobre las actitudes de los participantes no es por ello menos válida. Proceder al estudio de un fenómeno bajo condiciones controlables es un hábito en la ciencia. La cuestión más pertinente, planteada abiertamente por Thompson (2008), sería aquí cómo trasladar ese contexto deliberativo a las dinámicas políticas hoy existentes. Esta cuestión ya ha alentado en la teoría deliberativa estudios sobre las condiciones institucionales que favorecen más o menos la acti-

tud deliberativa de los participantes en diversos contextos (Landwerh y Holtzinger, 2010; Steiner *et al.*, 2005). La pregunta incluso ha empujado a estudiar la deliberación y sus condiciones en contextos diversos como los movimientos sociales (Della Porta, 2005) o los nuevos instrumentos de participación (Ganuza y Francés, 2012; Talpin, 2011). Mackie (2008) incluso habla de los efectos deliberativos que tienen las dinámicas electorales sobre los participantes. Este es un campo en el que con seguridad se va a desarrollar la teoría deliberativa, porque un «ensayo» no tiene la aspiración de quedarse en el «laboratorio», aunque transitar el camino que vaya de los micro-públicos al macro-público sea todavía una asignatura incierta.

En segundo lugar, no podemos despreciar la idea de que si un escenario deliberativo *ad hoc* favorece la predisposición deliberativa de los participantes, fuera de él, estos relativicen sus propias posiciones sobre los asuntos tratados. No todos los participantes tenían las mismas expectativas sobre el foro deliberativo al que fueron invitados, como no todos extrajeron las mismas conclusiones. Los datos nos muestran esta realidad de forma relevante. El hecho de que la eficacia política interna se torne significativa después de la deliberación y no antes, evidencia que el aprendizaje otorga a los participantes un sentido mayor de su capacidad de influencia. A pesar de que los trabajos sobre la deliberación son muy poco concluyentes respecto a sus efectos sobre la eficacia política interna de los individuos, las relaciones halladas entre esta variable y el resto de las actitudes analizadas permiten comprobar que la eficacia interna se afianza entre quienes conservan el aprendizaje, lo que supone una aportación muy interesante desde el punto de vista de la teoría normativa.

Podíamos pensar que el cambio de opinión y de creencias quizás solo perdure en el tiempo en caso de que ese cambio otorgue al individuo un horizonte plausible en el que pueda incidir desde sus propias posiciones y

redes vitales. Esto vendría a sostener las tesis que plantea que los individuos están más dispuestos a reconocer su interés, y actuar en consecuencia, cuando vinculan el debate político con los costes personales y los beneficios que una u otra opción pueden tener sobre sus vidas (Chong *et al.*, 2001). En nuestro caso, el foro deliberativo ha brindado a los participantes las condiciones necesarias para revisar sus posiciones sobre cómo debe gestionarse un recurso público como el agua, presente en su vida cotidiana y sobre el que asumen un determinado coste económico con el pago de sus facturas. Esta revisión tiene lugar sobre todo a partir de descubrir que el 80% de los recursos hídricos disponibles se destinan al regadío, junto al hecho de que todos los expertos sostuviesen en la deliberación que el abastecimiento urbano está siempre garantizado en una región en la que los ciudadanos se han convertido periódicamente en objeto de reclamo por parte de las autoridades para que gestionen de forma eficiente el agua que consumen en sus hogares. Brikman y Peterson (2006) también habían planteado que la influencia del debate público tenía mucho que ver con la capacidad de vincular las predisposiciones políticas de los individuos con sus actitudes sobre el problema. En el contexto del debate sobre los recursos hídricos este planteamiento se traduce en que la eficacia política interna se torna significativa entre aquellos participantes que aprenden que el principal consumidor de agua es la agricultura y empiezan a creer en la necesidad de preservar el ciclo integral del agua, bien sean los acuíferos o reconociendo el valor ambiental del agua del río que llega al mar. Frente a las referencias que los participantes tenían antes de asistir a la deliberación, todo este proceso ha supuesto para muchos incrementar su sensación de influencia (*empowerment*) respecto a su posición individual frente al agua. En cierta manera la deliberación les ha permitido mirar el problema desde otro ángulo, han modificado parte de sus actitudes frente

al agua y se sienten ahora agentes más competentes para incidir sobre el futuro de los recursos hídricos en la región.

En la otra cara del proceso se encuentran los participantes que aprendieron durante la deliberación, pero seis meses después no. Ellos tienen en comparación con el resto un nivel de eficacia política interna marginal. Desde esta perspectiva, cabría pensar que estos participantes no han conseguido vincular el debate con su propio interés y vuelven a su entorno actitudinal anterior. Resulta relevante que la eficacia política interna y las preferencias por el ahorro de agua se vinculen antes y después con el conocimiento, mientras que los que sostienen preferencias productivas son principalmente los que creen que el agua que llega al mar se pierde. Eso ocurre antes y después de la deliberación, pero no durante la celebración del foro deliberativo. Podríamos pensar que estos participantes tenían una posición actitudinal antes de la deliberación más cerrada o cohesionada y que seis meses después vuelve a aparecer. Barabas (2004) ya mostró la importancia que tenía la situación pre-deliberativa de los participantes a la hora de analizar los efectos del proceso deliberativo. Seis meses después estos participantes se vuelven a apoyar sobre sus creencias, por tanto, no sería tan cierto, como sugiere la hipótesis sobre el sesgo de opinión, que la nueva información no sirva para transformar las creencias, sino que la nueva información se desprecia a largo plazo para mantener la coherencia con las viejas creencias. Pero ¿por qué cambiaron de opinión durante la deliberación?

Atendiendo a los datos de nuestro estudio, la información supuso la clave de ese cambio. Hay que tener en cuenta que el tipo de información que estamos considerando es sencilla pero a la vez cambia cualitativamente la apreciación del mundo del agua. La agricultura consume casi el 80% de los recursos disponibles y los hogares únicamente el 15%. Si además el participante pensaba antes de acudir al foro que la mayor parte del

agua se destinaba al consumo de los hogares, su percepción del agua como problema resultará distinta. El cambio producido tras la deliberación lo muestra. La nueva información influyó de forma significativa sobre las creencias de los participantes, incluso en las de aquellos que tenían creencias productivistas sobre el destino del agua de los acuíferos y ríos. Además las preferencias pasaron a tener una relación más directa con las creencias que con la información. Asimismo la eficacia política interna se tornó también significativa para los participantes que modificaron su creencia sobre el agua. La deliberación modificó la red actitudinal de los participantes, pero no consiguió reemplazar la antigua a largo plazo.

El hecho de que una parte de los participantes vuelva al estado inicial confirmaría la existencia de diferencias individuales a la hora de atender un proceso deliberativo. Pero también evidencia los límites del aprendizaje cognitivo o que los cambios actitudinales tienen que ver con muchos más elementos de los que consideramos. Petty (*et al.*, 2003) sugiere que es un error pensar que un cambio actitudinal implica necesariamente el reemplazo completo de unas actitudes (nuevas) por otras (viejas), dado que estas perviven en la memoria y pueden influir en el comportamiento del individuo. Si es cierto que las viejas actitudes permanecen, se aportaría un indicio sobre la consistencia de los cambios deliberativos. Por ejemplo, cuanto más firmes sean las viejas o primeras actitudes el efecto de la deliberación será más débil a largo plazo. En nuestro caso eso puede mostrarse si vemos que los participantes que apoyaban sus preferencias en las creencias (siempre de corte productivista) vuelven a ellas seis meses después, incluso después de haberlas cambiado durante el foro deliberativo.

La hipótesis de Mackie (2006) acerca de la influencia de la deliberación en el largo plazo se puede sostener, aunque no es cierto que no haya un cambio de la red actitudinal en el corto plazo, al menos si hablamos de un

contexto deliberativo intenso como el de una encuesta deliberativa. Puede que en el diálogo abierto cotidiano que se imagina Mackie esa hipótesis sea cierta, pero en un foro deliberativo el cambio inmediato es considerable, aunque quizá, por eso mismo, es también más frágil. Tomemos las preferencias como ejemplo. Antes de la deliberación, las preferencias a nivel agregado eran coherentes con el conocimiento que compartía la mayoría de los participantes. Justo después del foro deliberativo las preferencias adquieren una autonomía descolante respecto al conocimiento y son influidas por las nuevas creencias. En cambio, seis meses después vuelven a dibujar el mismo esquema que antes de la deliberación. Tenemos, por un lado, una red actitudinal que vuelve a asentarse sobre sus orígenes y, por otro, un cambio de posición de la mayoría de los participantes dentro de esa red, lo que hace que pese a descansar sobre la misma estructura el resultado sea muy diferente. Básicamente porque es muy diferente pensar que lo adecuado es que ahorren agua los agricultores en lugar de los hogares. El impacto hipotético que eso tendría sobre la planificación hidrológica y las políticas públicas sería enorme. Por eso, independientemente de que las preferencias muestren inestabilidad a lo largo del tiempo en términos agregados, desde el punto de vista de la red actitudinal de los individuos aquellas muestran un patrón de comportamiento mucho más coherente, relacionado con el conocimiento. Así, por ejemplo, si la mitad de los participantes que habían aprendido en  $t^2$  mantienen ese aprendizaje seis meses después, podemos pensar que eso genera dentro de la red actitudinal habitual de los individuos un dibujo diferente, pues van a tener preferencias distintas a las que tenían antes de la deliberación dentro del mismo esquema actitudinal.

Seis meses después muchos participantes han sido capaces de trasladar lo aprendido a sus habituales redes actitudinales, pero ahora con más eficacia política interna, más

conocimiento y sin tener la inconsistencia actitudinal de la que hacían gala antes de la deliberación. Este resultado se ajusta a los postulados de la teoría normativa, pues no se trata de que los individuos que deliberan cambien por completo, sino que sean capaces de mostrarse abiertos a la opinión de otros y a aceptar decisiones independientemente de estar o no de acuerdo (Gutmann y Thompson, 2004) dentro de sus propias visiones comprensivas de la vida. La estructuración de las preferencias en torno al eje de ahorrar agua, bien por los hogares, bien por los agricultores, sería un buen ejemplo de ello. Nadie puede desterrar sus propios vínculos con la vida, por tanto, un proceso intenso de deliberación puede tener la virtud de hacer reflexionar al individuo sobre sus creencias y actitudes, aunque eso no signifique que a largo plazo se cambie completamente la visión que se tenía, sino que matice y transforme sus actitudes. De alguna manera, los resultados de este estudio nos permiten decir que tras una deliberación intensa, la red actitudinal de los individuos es más coherente que antes, por lo que nos podemos imaginar que sus opiniones serán más razonadas, lo que, además, permite a los individuos tener una percepción de eficacia política mayor.

## BIBLIOGRAFÍA

- Andersen, Vibeke N. y Kasper Hansen (2007): «How Deliberation Makes better Citizens: The Danish Deliberative Poll on the Euro», *European Journal of Political Research*, 46: 531-556.
- Barabas, Jason (2004): «How Deliberation Affects Policy Opinion», *The American Political Science Review*, 98, 4: 687-701.
- Besette, Joseph (1980): «Deliberative Democracy: The Majority Principle in Republican Government», en R. Goldwin y W. Schambra (eds.), *How Democratic is the Constitution*, Washington: American Enterprise Institute.
- Brikman, Dannete y David Peterson (2006): «Public Opinion Reaction to Repeated Events», *Political Behaviour*, 28, 1: 87-112.
- Chambers, Simone (2003): «Deliberative Democratic Theory», *Annual Review of Political Science*, 6: 307-326.
- Chong, Dennis, Jack Citrin y Patricia Conley (2001): «When Self-interest Matters», *Political Psychology*, 22, 3: 541-570.
- Cuesta, Maria, Joan Font, Ernesto Ganuza, Braulio Gómez y Sara Pasadas (2008): *Encuesta Deliberativa*, Cuadernos Metodológicos 42, Madrid: CIS.
- Della Porta, Donatella (2005): «Deliberation in Movement: Why and How to Study Deliberative Democracy and Social Movements», *Acta Politica*, 40: 336-350.
- Delli Carpini, Michael X., Fay L. Cook y Lawrence R. Jacobs (2004): «Public Deliberation, Discursive Participation and Citizen Engagement: A Review of the Empirical Literature», *Annual Review of Political Science*, 7: 315-344.
- Druckman, James y Kjersten Nelson (2003): «Framing and Deliberation: How Citizens' Conversations Limit Elite Influence», *American Journal of Political Science*, 47, 4: 729-745.
- Dryzek, John y Christian List (2003): «Social Choice Theory and Deliberative Democracy: A Reconciliation», *British Journal of Political Science*, 33: 1-28.
- Feldman, Stanley (1988): «Structure and Consistency in Public Opinion», *American Journal of Political Science*, 32, 2: 416-440.
- Fishkin, James (1997): *The Voice of the People: Public Opinion and Democracy*, New Haven, CT: Yale University Press.
- (2003): «Consulting the Public through Deliberative Polling», *Journal of Policy Analysis and Management*, 22: 128-133.
- Ganuza, Ernesto y Francisco Francés (2012): «The Deliberative Turn in Participation», *European Political Science Review* (DOI: <http://dx.doi.org/10.1017/S1755773911000270>).
- Grönland, Kimmo, Maija Setälä y Kaisa Herne (2010): «Deliberation and Civic Virtue: Lessons from a Citizen Deliberation Experiment», *European Political Science Review*, 2, 1: 95-117.
- Gutmann, Amy y Dennis Thompson (2004): *Why Deliberative Democracy?*, Princeton: Princeton University Press.
- Hansen, Kasper M. (2004): *Deliberative Democracy and Opinion Formation*, Odense: University of Southern Denmark Press.

- Huckfeldt, Robert, Jeannete M. Mendez y Tracy Osborn (2004): «Disagreement, Ambivalente and Engagement: The Political Consequences of Heterogeneous Networks», *Political Psychology*, 25, 1.
- Jöreskog Karl G. y Dag Sörbom (1989): *Lisrel 7: A Guide to the Program and Applications*, Chicago: SPSS.
- Kline, Rex B. (1998): *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*, Nueva York: Guilford Press.
- Kosnik, Lea-Rachel (2008): «Refusing to Budge: A Confirmatory Bias in Decision Making?», *Mind Society*, 7: 193-214.
- Landwehr, Claudia (2005): «Rational Choice, Deliberative Democracy and Preference Transformation», *Studies in Social and Political Thought*, 11: 40-68.
- y Katharina Holzinger (2010): «Institutional Determinants of Deliberative Interaction», *European Political Science Review*, 2, 3: 373-400.
- Mackie, Gerry (2006): «Does Democratic Deliberation Change Minds?», *Politics, Philosophy and Economics*, 5 (3): 279-303.
- (2008): «Deliberation, but Voting Too», Working Paper, University of California (en línea). <http://dss.ucsd.edu/~gmackie/documents/DeliberationButVotingToo.pdf>, ultimo acceso, 15 de enero de 2011.
- Mattei, Franco y Richard Niemi (2005): «Political Efficacy», en Sam Best y Benjamin Radcliffe (eds.), *Pollin America: An Encyclopedia of Public Opinion*, Westport, CT: Greenwood Press.
- Mendelberg, Tali (2002): «The Deliberative Citizen: Theory and Evidence», en Delli Carpini, L. Hudy y R. Y. Shapiro (eds.), *Research in Micropolitics, volumen 6: Political Decision Making, Deliberation and Participation*, Nueva York: Elsevier Press.
- Morrel, Michael (2005): «Deliberation, Democratic Decision-making and Internal Political Efficacy», *Political Behavior*, 27, 1: 49-69.
- Moya, Carlos (1990): *The Philosophy of Action*, Cambridge: Polity Press.
- Mutz, Diana (2006): *Hearing the Other Side. Deliberative versus Participatory Democracy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Nelson, Thomas E., Zoe M. Oxley y Rosalee A. Clawson (1997): «Toward a Psychology of Framing Effects», *Political Behavior*, 19, 3: 221-246.
- Petty, Richard E., Duane T. Wegener y Leandre R. Fabrigar (1997): «Attitudes and Attitude Change», *Annual Review of Psychology*, 48: 609-647.
- , Zakary L. Tormala, Pablo Briñol y Jarvis W. Blair (2003): «Implicit Ambivalence from Attitude Change: An Exploration of the PAST Model», *Journal of Personality and Social Psychology*, 90 (1): 21-41.
- Searle, John R. (2004): *Mind: A Brief Introduction*, Oxford: Oxford University Press.
- Steiner, Jurg, Andre Bächtiger, Markus Spörndli y Marco R. Steenbergen (2005): *Deliberative Politics in Action*, Cambridge: CUP.
- Talpin, Julien (2011): *Schools of Democracy*, Colchester: ECPR Press.
- Thompson, Dennis (2008): «Deliberative Democratic Theory and Empirical Political Science», *Annual Review of Political Sciences*, 11: 497-520.
- Tormala Zakary L. y Richard E. Petty (2002): «What Doesn't Kill me Makes me Stronger. The Effects of Resisting Persuasion about Persons: Some Determinants and Implications», *Journal of Personality and Social Psychology*, 37: 1660-1672.
- Wojcieszak, Magdalena, Young M. Back y Michael X. delli Carpini (2010): «Deliberative and Participatory Democracy? Ideological Strength and the Processes Leading from Deliberation to Political Engagement», *International Journal of Public Opinion Research*, 22, 2: 154-180.
- Zaller, John (1992): *The Nature and Origins of Mass Opinion*, Nueva York: CUP.
- y Stanley Feldman (1992): «A Simple Theory of the Survey Respond: Answering Question versus Revealing Preferences», *American Journal of Political Science*, 36: 579-616.

**RECEPCIÓN:** 09/05/2011

**REVISIÓN:** 27/10/2011

**APROBACIÓN:** 15/12/2011