



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

jm

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
ICADE

**Determinantes socioeconómicos, ideológicos y demográficos de la
valoración**

de la situación económica nacional por parte de los españoles

Autor: Beltrán Dueñas Jiménez

Director: Francisco Borrás Pala

MADRID | Mayo 2026

RESUMEN

Este trabajo analiza los determinantes socioeconómicos, ideológicos y demográficos de la percepción ciudadana sobre la situación económica general de España, un fenómeno de creciente relevancia en contextos de polarización política y divergencia entre indicadores macroeconómicos agregados y experiencias económicas individuales. A partir de los microdatos del Barómetro de julio de 2025 del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS, Estudio nº 3517), se estima un modelo de regresión logística binaria sobre una muestra de 3.488 observaciones. La variable dependiente es una dicotomización de la valoración subjetiva de la situación económica general de España (P9), y las variables explicativas incluyen la situación económica personal, la autoubicación ideológica en el eje izquierda-derecha, el nivel de ingresos del hogar, el género, la edad, la clase social subjetiva y la situación laboral, entre otras. Los resultados confirman las tres hipótesis planteadas: la situación económica personal ejerce un efecto positivo y sustancial sobre la percepción nacional (+29,5 puntos porcentuales), la ideología política emerge como el determinante más potente del modelo con una pendiente de -9,6 puntos porcentuales por cada paso a la derecha en la escala ideológica y un efecto acumulado de unos 70 puntos porcentuales entre los extremos del espectro, y el nivel de ingresos del hogar presenta el signo positivo esperado. Adicionalmente, se identifican brechas significativas de percepción asociadas al género (-11,1 pp), la edad (+0,68 pp por año) y la clase social subjetiva (+1,8 pp por nivel). El modelo logit final alcanza un McFadden R^2 de 0,179 con un porcentaje de casos correctamente predichos del 71,2%. Los resultados apuntan a que la percepción económica en España está fundamentalmente mediada por la ideología política, con implicaciones relevantes para la calidad de la rendición de cuentas democrática en contextos de alta polarización.

Palabras clave: percepción económica, sesgo partidista, modelo logit, ideología política, barómetro CIS, España.

ABSTRACT

This paper analyzes the socioeconomic, ideological and demographic determinants of citizens' perceptions of Spain's general economic situation, a phenomenon of growing relevance in contexts of political polarization and divergence between aggregate macroeconomic indicators and individual economic experiences. Using microdata from the July 2025 Barometer of the Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS, Study No. 3517), a binary logistic regression model is estimated on a sample of 3,488 observations. The dependent variable is a dichotomization of the subjective assessment of Spain's general economic situation, and the explanatory variables include personal economic situation, ideological self-placement on the left-right scale, household income level, gender, age, subjective social class, and employment status, among others. Results confirm all three hypotheses: personal economic situation has a positive and substantial effect on national economic perception (+29.5 percentage points), political ideology emerges as the most powerful determinant with a slope of -9.6 percentage points per step to the right on the ideological scale and a cumulative effect of around 70 points across the ideological spectrum, and household income shows the expected positive sign. Additionally, significant perception gaps are identified associated with gender (-11.1 pp), age (+0.68 pp per year), and subjective social class (+1.8 pp per level). The final logit model achieves a McFadden R^2 of 0.179 with 71.2% of cases correctly predicted. Results suggest that economic perception in Spain is fundamentally mediated by political ideology, with relevant implications for the quality of democratic accountability in contexts of high polarization.

Keywords: economic perception, partisan bias, logit model, political ideology, CIS barometer, Spain.

ÍNDICE

<i>RESUMEN</i>	2
<i>ABSTRACT</i>	3
<i>ÍNDICE DE TABLAS</i>	5
<i>ÍNDICE DE FIGURAS</i>	5
<i>1. INTRODUCCIÓN</i>	6
<i>2. REVISIÓN DE LA LITERATURA</i>	7
2.1. La situación económica personal	8
2.2. La ideología política.....	9
2.3. El nivel de ingresos del hogar	11
2.4. La situación laboral	12
2.5. El nivel de estudios.....	12
2.6. El género.....	13
2.7. La edad	14
2.8. La clase social subjetiva	14
2.9. La confianza en el gobierno y la valoración política.....	15
<i>3. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN Y DEFINICIÓN DEL MODELO</i>	15
<i>4. MATERIAL Y MÉTODOS</i>	18
4.1. Fuente de datos.....	18
4.2. Construcción y recodificación de variables.....	18
4.3. Método de estimación	20
4.4. Análisis descriptivo de la muestra.....	20
<i>5. RESULTADOS</i>	23
5.1. Resultados del modelo inicial.....	23
5.2. Análisis de multicolinealidad y selección de variables	25
5.3. Resultados del modelo final	28
<i>6. DISCUSIÓN</i>	31
<i>7. CONCLUSIÓN</i>	36
<i>8. DECLARACIÓN DE USO DE HERRAMIENTAS DE IA</i>	38
<i>BIBLIOGRAFÍA</i>	39
<i>ANEXOS</i>	41
Anexo I: Preguntas relevantes del cuestionario CIS (Barómetro julio 2025, Estudio nº 3517).....	41
Anexo II: Ficha técnica del Barómetro CIS de julio de 2025	43
Anexo III: Datos brutos del modelo — Proceso de estimación	44

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Descripción de las variables del modelo	17
Tabla 2: Estadísticos descriptivos de las variables del modelo	21
Tabla 3: Estimación del modelo logit inicial	23
Tabla 4: Estadísticos del modelo logit inicial	24
Tabla 5: Factor de Inflación de la Varianza (VIF) - Modelo inicial	26
Tabla 6: Proceso de selección de variables - Backward Stepwise Selection	27
Tabla 7: Factor de Inflación de la varianza (VIF) - Modelo Final.....	27
Tabla 8: Estimación del modelo logit final.....	28
Tabla 9: Estadísticos del modelo logit final.....	28

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Distribución de las variables del modelo	22
<i>Figura 2: Matriz de correlación de las variables del modelo</i>	<i>22</i>

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la economía española ha atravesado un período de transformaciones profundas y a menudo contradictorias. Tras la recuperación de la crisis financiera de 2008 y el fuerte impacto de la pandemia de COVID-19, España ha experimentado un crecimiento económico sostenido que ha superado consistentemente la media de la zona euro: según datos del INE y Eurostat, el PIB español creció un 2,5% en 2023 y un 3,2% en 2024, frente a tasas de 0,4% y 0,8% en el conjunto de la eurozona (INE, 2025; Eurostat, 2025). Sin embargo, esta recuperación macroeconómica agregada se percibe desde realidades cotidianas muy distintas entre los hogares españoles. Por un lado, los grandes indicadores señalan fortaleza, y a su vez cuestiones como el acceso a la vivienda, el poder adquisitivo de los salarios o el coste de la vida continúan siendo motivo de preocupación para una parte significativa de la población.

Esta aparente paradoja, un país que aparentemente crece, pero en el que muchos ciudadanos no perciben mejora alguna en su situación, plantea una pregunta especialmente relevante para las ciencias sociales: ¿cómo se forma la percepción ciudadana sobre el estado de la economía nacional? La respuesta no es trivial. Los datos macroeconómicos son, por definición, abstracciones agregadas que resumen en una cifra realidades individuales muy diversas. Detrás de un dato de crecimiento del PIB o de una tasa de paro hay hogares que han mejorado sustancialmente su situación y hogares que la han visto empeorar, así como experiencias muy distintas en función del nivel de ingresos, la situación laboral, la edad o la clase social percibida. Comprender cómo se traducen esas diferencias de experiencias económicas en percepciones ciudadanas sobre la economía del país es un ejercicio fundamental para entender el funcionamiento del debate público y de la formación de opiniones políticas.

A esta diferencia de experiencias se suma un segundo factor igualmente relevante: la polarización política. El contexto político español actual, caracterizado por un gobierno de coalición de izquierdas liderado por Pedro Sánchez y una oposición fragmentada entre el Partido Popular y Vox, configura un escenario en el que la economía se ha convertido en uno de los principales campos de batalla ideológicos. Debates recientes como el del gasto en defensa, el incremento del Salario Mínimo Interprofesional o el de la política fiscal han puesto de manifiesto hasta qué punto las interpretaciones de los mismos datos económicos divergen en función de la adscripción política del ciudadano. Esta politización de la percepción económica no es un fenómeno exclusivamente español, sino que ha sido ampliamente documentada en la literatura internacional bajo el concepto de sesgo partidista, pero adquiere

en el contexto español una importancia particular dada la fragmentación y polarización del sistema de partidos.

La pregunta que se desprende de este contexto no es solo qué factores determinan la percepción de la economía, sino también en qué medida esa percepción refleja la experiencia económica objetiva del individuo o, por el contrario, viene condicionada por factores ideológicos e identitarios que influyen al margen de dicha experiencia. Esta tensión entre lo que uno vive y lo que uno cree es el hilo conductor del presente trabajo, cuya pregunta de investigación es la siguiente:

¿Qué factores socioeconómicos, demográficos e ideológicos determinan la percepción de los ciudadanos españoles sobre la situación económica general de España?

El objetivo de este trabajo consiste en identificar los factores más relevantes que influyen en esa percepción y cuantificar el peso relativo de cada uno de ellos. Para ello, se realiza un análisis cuantitativo mediante un modelo de regresión logística binaria estimado sobre los microdatos del Barómetro de julio de 2025 del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS, Estudio nº 3517). Los resultados no solo tienen interés académico, sino que son relevantes para el debate público sobre la calidad de la información que sustenta las decisiones electorales y la rendición de cuentas democrática en un contexto de creciente polarización política.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. La sección 2 revisa la literatura sobre percepción económica, distinguiendo entre la evaluación egocéntrica y sociotrópica e identificando los determinantes teóricos de cada variable explicativa. La sección 3 formula las hipótesis de investigación y especifica el modelo econométrico. La sección 4 describe la fuente de datos, la operacionalización de variables y la estrategia de estimación. La sección 5 presenta los resultados del modelo. La sección 6 discute los hallazgos en el contexto de la literatura revisada. La sección 7 expone las conclusiones, las limitaciones del estudio y las líneas de investigación futura.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

La percepción ciudadana sobre la situación económica de un país no es un reflejo neutro de la realidad objetiva, sino el resultado de un proceso complejo en el que intervienen factores personales, sociales e ideológicos. Comprender qué determina que un individuo valore la

economía nacional como buena o mala es una de las preguntas más relevantes de la economía política y la sociología electoral.

El punto de partida teórico de este trabajo es la distinción clásica entre la evaluación económica egocéntrica y la evaluación sociotrópica, introducida por Kinder y Kiewiet (1981). La evaluación egocéntrica hace referencia a cómo el individuo valora su propia situación económica personal, mientras que la sociotrópica alude a su percepción sobre el estado general de la economía del país. Aunque ambas dimensiones están relacionadas, la literatura ha mostrado reiteradamente que no son equivalentes: los ciudadanos son capaces de distinguir entre su experiencia económica individual y su lectura del contexto macroeconómico agregado (Lewis-Beck y Stegmaier, 2000). Esta distinción es precisamente la que justifica el diseño de este trabajo, que utiliza como variable dependiente la percepción de la situación económica general de España (evaluación sociotrópica) y como una de las variables explicativas la percepción de la situación económica personal (evaluación egocéntrica).

A continuación, se analizan las principales variables que la literatura ha identificado como determinantes de esta percepción, y que serán incorporadas al modelo econométrico de este trabajo.

2.1. La situación económica personal

La relación entre la experiencia económica individual y la percepción del entorno macroeconómico ha sido uno de los temas más estudiados en la economía política de las últimas décadas. Entender si los ciudadanos proyectan su situación personal sobre su lectura de la economía nacional es fundamental para comprender los mecanismos que subyacen a la formación de opiniones económicas agregadas.

La hipótesis de que la experiencia económica personal influye en la evaluación de la economía general parte de un supuesto intuitivo: quienes viven una situación económica favorable tienden a percibir su entorno de manera más optimista, mientras que quienes atraviesan dificultades económicas propias proyectan esa experiencia negativa sobre su valoración del conjunto del sistema. Esta idea conecta directamente con la psicología cognitiva, concretamente con los mecanismos de disponibilidad heurística descritos por Tversky y Kahneman (1973), según los cuales los individuos tienden a realizar juicios sobre fenómenos complejos a partir de la información más accesible y cercana a su experiencia inmediata. En el ámbito económico, pocas fuentes de información son tan accesibles e inmediatas como la propia situación financiera del hogar.

No obstante, la literatura empírica ha matizado considerablemente esta relación. El trabajo seminal de Kinder y Kiewiet (1981) fue el primero en distinguir de forma sistemática entre la evaluación egocéntrica y la evaluación sociotrópica. Sus resultados, obtenidos a partir de encuestas estadounidenses, mostraron sorprendentemente que la evaluación sociotrópica tenía mayor poder explicativo sobre el comportamiento electoral que la egocéntrica, lo que sugería que los ciudadanos son capaces de separar su experiencia personal de su lectura del contexto macroeconómico. Lewis-Beck y Stegmaier (2000), en su influyente revisión de la literatura sobre voto económico, señalan que ambas dimensiones están correlacionadas y que la evaluación personal actúa en muchos casos como un ancla cognitiva desde la que el individuo construye su percepción más amplia de la economía. Duch y Stevenson (2008), en su análisis comparado de diecisiete democracias avanzadas, confirman que la situación económica personal tiene un efecto positivo y significativo sobre la percepción de la economía nacional, aunque su magnitud varía según el contexto institucional.

En el caso español, Fraile y Lewis-Beck (2014) analizan el papel de la información económica en la formación de opiniones de los ciudadanos españoles y concluyen que la experiencia económica personal funciona como un filtro a través del cual se interpreta la información macroeconómica disponible. Los ciudadanos con una situación personal más desahogada tienen mayor tendencia a valorar positivamente la economía del país, no necesariamente porque dispongan de más información objetiva, sino porque su experiencia vital les predispone a una lectura más optimista del entorno. Stevenson y Wolfers (2008) muestran además que la situación económica percibida a nivel personal sigue siendo uno de los predictores más robustos del bienestar subjetivo y, por extensión, de la valoración del contexto económico del país.

Algunos autores, como Haller y Norpoth (1997), han advertido sobre la posibilidad de causalidad inversa: que la percepción general de la economía, fuertemente mediada por la ideología, acabe influyendo en cómo el individuo valora su propia situación económica. Esta advertencia metodológica es relevante para el diseño del modelo econométrico de este trabajo, en el que la inclusión simultánea de variables ideológicas y de situación personal permitirá aislar mejor el efecto específico de cada una.

2.2. La ideología política

La ideología política es, junto con la situación económica personal, uno de los factores que la literatura ha identificado de manera más consistente como determinante de la percepción

ciudadana sobre la economía. La idea de que los ciudadanos no evalúan la economía de forma neutral y objetiva, sino a través del prisma de sus creencias políticas previas, ha dado lugar a una de las líneas de investigación más prolíficas de la economía política contemporánea, conocida como la hipótesis del sesgo partidista en la percepción económica.

El punto de partida de esta literatura es el trabajo de Bartels (2002), quien a partir de datos de encuesta estadounidenses demostró que la percepción de la situación económica varía de forma sistemática y sustancial en función de la identificación partidista del encuestado. Sus resultados mostraron que los seguidores del partido gobernante tendían a valorar la economía de forma considerablemente más positiva que los simpatizantes de la oposición, incluso cuando las condiciones económicas objetivas eran idénticas para ambos grupos. Este mecanismo, conocido como *motivated reasoning* o razonamiento motivado, ha sido ampliamente documentado en la psicología política y constituye uno de los pilares explicativos del sesgo partidista en la percepción económica (Taber y Lodge, 2006). Mian, Sufi y Khoshkhou (2023), en un estudio reciente publicado en la *Review of Economics and Statistics*, confirman que el sesgo partidista en las expectativas económicas ha aumentado significativamente en las últimas dos décadas, y que los individuos adoptan una visión más optimista de la economía cuando el partido con el que se identifican controla el gobierno.

Evans y Andersen (2006) ampliaron esta perspectiva al contexto europeo, demostrando que los cambios en la identificación partidista preceden y predicen cambios en la percepción económica, lo que sugiere que la ideología no es simplemente una variable de control, sino uno de sus determinantes causalmente prioritarios. Anderson et al. (2004), en su análisis de las percepciones económicas en múltiples democracias europeas, confirman que los votantes del partido en el gobierno siempre tienden a evaluar la economía de forma más positiva que los votantes de la oposición. Gonthier (2023), en un estudio sobre simpatizantes de partidos populistas en Europa, muestra que este sesgo se mantiene incluso entre votantes de partidos que no forman parte de la coalición gobernante pero que simpatizan con su orientación ideológica general.

En el contexto español, Fraile (2010) concluye que la autoubicación ideológica en el eje izquierda-derecha es uno de los predictores más potentes de la valoración de la economía nacional, por encima incluso de variables económicas objetivas como el nivel de ingresos o la situación laboral. En un contexto de alta polarización partidista, la economía se convierte en un campo de batalla ideológico en el que la percepción de la realidad queda fuertemente condicionada por la identificación política del ciudadano. Finalmente, Soroka (2006) ha

demostrado que la cobertura mediática de la economía tiene un efecto asimétrico sobre la opinión pública, con las noticias negativas generando reacciones más intensas que las positivas, lo que amplifica el sesgo ideológico en entornos mediáticos polarizados como el español.

2.3. El nivel de ingresos del hogar

El nivel de ingresos del hogar constituye una de las variables más directamente vinculadas a la percepción económica, aunque su relación con la evaluación sociotrópica de la economía es más compleja de lo que podría parecer a primera vista. La hipótesis más intuitiva, respaldada por buena parte de la literatura, es que los hogares con mayor capacidad económica tienden a valorar más favorablemente la situación del país, en tanto que su experiencia material cotidiana les predispone a una lectura más optimista del entorno macroeconómico. Kahneman y Deaton (2010) muestran que el nivel de renta no solo afecta al bienestar material sino también al bienestar evaluativo, es decir, a cómo los individuos valoran globalmente su entorno, lo que incluye su percepción sobre el estado de la economía nacional.

Sin embargo, la literatura también ha matizado esta relación. Duch, Palmer y Anderson (2000), en su análisis comparado de países europeos, encuentran que una vez que se controla por la identificación partidista, el efecto del nivel de ingresos sobre la evaluación sociotrópica se reduce considerablemente. Su argumento es que la renta influye principalmente sobre la evaluación egocéntrica, pero que su traslado a la percepción de la economía nacional está fuertemente mediado por variables políticas e informativas. En el contexto español, Fraile y Lewis-Beck (2014) documentan una divergencia muy pronunciada en la percepción económica entre hogares de distintos niveles de renta, especialmente en períodos de cambio político, lo que sugiere que la renta del hogar tiene una capacidad explicativa relevante en contextos de desigualdad creciente como el actual.

Resulta particularmente interesante considerar que en un contexto político caracterizado por un gobierno de izquierdas que promueve políticas redistributivas y mayores tipos impositivos sobre las rentas altas, los hogares de mayor renta podrían valorar negativamente la economía no por razones de experiencia material directa, sino por su posicionamiento respecto a la dirección de las políticas fiscales. Este argumento, desarrollado en la literatura sobre voto económico de clase (Evans, 1999), sugiere que el signo del efecto de los ingresos sobre la percepción económica puede variar en función del color político del gobierno en el poder, lo que convierte a esta variable en un caso especialmente interesante de analizar en el contexto del Barómetro de julio de 2025.

2.4. La situación laboral

La situación laboral del individuo es otra de las variables que la literatura ha identificado como determinante de la percepción económica ciudadana. El empleo es, para la mayoría de los hogares, la principal fuente de ingresos y de seguridad económica, por lo que la posición que ocupa el individuo en el mercado de trabajo condiciona de forma muy directa su experiencia económica cotidiana y, por extensión, su lectura del contexto macroeconómico general.

La hipótesis más directa es que los individuos en situación de desempleo tenderán a valorar más negativamente la situación económica general del país, tanto por su experiencia personal de exclusión del mercado laboral como por el efecto señalizador que el desempleo tiene sobre la percepción del estado de la economía. Di Tella, MacCulloch y Oswald (2001) muestran que el desempleo tiene un efecto negativo sobre el bienestar evaluativo que va más allá de la mera pérdida de ingresos, afectando también a la percepción del entorno económico y social del individuo. Luechinger, Meier y Stutzer (2010) muestran que la seguridad percibida en el empleo tiene un efecto significativo sobre el bienestar: los trabajadores con contratos estables tienden a valorar más favorablemente la economía que aquellos en situaciones de precariedad, incluso cuando sus ingresos son similares.

En el modelo de este trabajo, la situación laboral se incorpora mediante variables dicotómicas tomando como categoría de referencia a los trabajadores en activo, distinguiendo entre parados, jubilados, estudiantes, personas dedicadas al trabajo doméstico no remunerado y otras situaciones. Esta distinción entre trabajo doméstico no remunerado y otras situaciones responde a la observación de que ambas categorías pueden tener perfiles muy distintos en cuanto a su experiencia económica y su relación con el mercado laboral.

2.5. El nivel de estudios

El nivel de estudios es una de las variables que más debate ha generado en la literatura sobre percepción económica, precisamente porque su efecto no opera a través de un único mecanismo sino de varios canales simultáneos y en ocasiones contrapuestos. A diferencia de variables como el nivel de ingresos o la situación laboral, el nivel de estudios actúa sobre la forma en que el ciudadano accede, procesa e interpreta la información económica disponible.

Fraile (2010) muestra que los ciudadanos con mayor nivel educativo son más capaces de identificar correctamente indicadores macroeconómicos básicos y de relacionarlos con la situación económica general. Zaller (1992) argumenta que los individuos más informados y con mayor capacidad cognitiva son más capaces de resistir los mensajes persuasivos de los

medios de comunicación, lo que les permite formar opiniones más autónomas. Sin embargo, Bartels (2002) y Taber y Lodge (2006) han mostrado que los ciudadanos más sofisticados políticamente no son necesariamente más objetivos, sino que pueden utilizar su mayor capacidad cognitiva para procesar la información en la dirección que confirma sus predisposiciones ideológicas previas, lo que se conoce como sofisticación sesgada o *motivated skepticism*.

Para el contexto español, la evidencia sobre el efecto del nivel de estudios en la percepción económica es menos concluyente. Fraile (2010) documenta una mayor capacidad de los ciudadanos formados para identificar indicadores macroeconómicos básicos, pero la dirección de su efecto sobre la valoración de la economía nacional depende en gran medida de su interacción con la ideología —en el sentido de la sofisticación sesgada descrita por Taber y Lodge (2006), razón por la cual esta variable se incorpora al modelo como control sin hipótesis direccional firme.

2.6. El género

El género es una variable que la literatura sobre percepción económica ha tratado tradicionalmente como variable de control sociodemográfica. La hipótesis más extendida es que las mujeres tienden a mostrar percepciones económicas ligeramente más pesimistas que los hombres. Conover y Feldman (1986) apuntan a que esta diferencia puede explicarse en parte por la distinta posición que hombres y mujeres ocupan en el mercado laboral y en la estructura de ingresos del hogar. En España, donde la brecha salarial de género y la mayor precariedad laboral femenina siguen siendo realidades documentadas, este argumento cobra especial relevancia.

Stantcheva (2024), en un reciente estudio sobre la percepción de la inflación en la población estadounidense, documenta que las mujeres perciben inflaciones sistemáticamente más altas y tienen expectativas económicas más pesimistas que los hombres, incluso controlando por nivel de ingresos e ideología política. Su argumento es que las mujeres, al asumir mayoritariamente las decisiones de consumo cotidiano del hogar, están más expuestas a los efectos directos de la inflación en bienes básicos como la alimentación o los suministros, lo que se traduce en una percepción más crítica del contexto macroeconómico. Duch, Palmer y Anderson (2000) muestran, sin embargo, que las diferencias de género en la percepción económica se reducen considerablemente cuando se introducen controles por nivel de ingresos y situación laboral.

En definitiva, el género se incorpora al modelo de este trabajo como variable de control sociodemográfica, sin una expectativa teórica firme sobre la dirección de su efecto una vez controladas el resto de variables del modelo, pero reconociendo su pertinencia metodológica.

2.7. La edad

La edad es una de las variables sociodemográficas clásicas en los modelos de percepción económica. Sears y Funk (1990) argumentan que el interés económico personal, entendido como la posición patrimonial y de ingresos del individuo, tiene un efecto positivo sobre la percepción económica que tiende a ser más pronunciado en los tramos de edad más avanzados, precisamente porque la acumulación de recursos a lo largo de la vida hace que la situación económica personal sea más estable y menos vulnerable a los ciclos económicos. Este argumento predice una relación positiva entre edad y percepción favorable de la economía.

Sin embargo, Bosch y Espasa (2012) señalan que en España la preocupación por la sostenibilidad del sistema de pensiones y el debate sobre el envejecimiento de la población han generado una mayor incertidumbre económica entre los ciudadanos de más edad, lo que puede moderar el efecto positivo esperado. Por otro lado, los ciudadanos más jóvenes, especialmente aquellos que se incorporan al mercado laboral en condiciones de precariedad, pueden mostrar percepciones económicas especialmente negativas como consecuencia de su experiencia directa con el desempleo juvenil y la dificultad de acceso a la vivienda, fenómenos particularmente acusados en el contexto español.

La edad se incorpora al modelo de este trabajo como variable de control sociodemográfica, sin una hipótesis direccional firme dado que su efecto depende en gran medida de la interacción con otras variables como la situación laboral o el nivel de ingresos.

2.8. La clase social subjetiva

La clase social subjetiva, entendida como la posición que el propio individuo cree ocupar en la estructura social, añade una dimensión interesante al modelo porque no es un simple reflejo de la posición económica objetiva del hogar, sino el resultado de un proceso de comparación social y construcción identitaria. Evans y Kelley (2004) muestran que la clase social subjetiva tiene efectos significativos e independientes sobre actitudes económicas y políticas, incluso después de controlar por indicadores objetivos de posición socioeconómica. Los individuos que se perciben como pertenecientes a clases sociales bajas o trabajadoras tienden a evaluar más negativamente la situación económica general del país, mientras que quienes se identifican con

las clases medias o altas tienden a valorar más favorablemente el funcionamiento de la economía (Svallfors, 2006).

En España, Martínez García (2013) muestra que la identificación de clase tiene un efecto significativo sobre las actitudes redistributivas y la valoración de las políticas económicas del gobierno. Esta variable se incorpora al modelo como variable de control ordinal, con la expectativa de que una identificación con clases más altas se asocie positivamente con una percepción más favorable de la economía, aunque su efecto puede verse modulado por la variable ideológica dado el ya mencionado fenómeno de inversión del signo de los ingresos.

2.9. La confianza en el gobierno y la valoración política

La confianza en el gobierno y en sus principales representantes completa el bloque político-ideológico del modelo. Mientras que la ideología captura una predisposición estructural del individuo, la confianza en el gobierno en funciones refleja una evaluación más concreta y coyuntural de la gestión del ejecutivo actual. Anderson (2000) muestra que los ciudadanos que confían en el gobierno tienden a atribuirle el mérito de las condiciones económicas favorables, mientras que quienes desconfían del ejecutivo tienden a responsabilizarle de los problemas económicos con mayor intensidad, en lo que se conoce como mecanismo de claridad de responsabilidad.

Hetherington (1998) documenta que la confianza política tiene un efecto bidireccional con la percepción económica: una buena situación económica percibida genera mayor confianza en el gobierno, pero la confianza previa predispone al ciudadano a valorar más favorablemente la economía independientemente de las condiciones objetivas. Este efecto bidireccional implica una posible endogeneidad entre confianza y percepción económica que se reconoce como limitación del estudio. En el contexto español de julio de 2025, la confianza específica en Pedro Sánchez como presidente del gobierno es una variable especialmente pertinente, cuya correlación con la autoubicación ideológica (-0,57) ha sido verificada en el análisis descriptivo de los datos.

3. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN Y DEFINICIÓN DEL MODELO

La revisión de la literatura desarrollada en el apartado anterior ha permitido identificar las variables más relevantes para explicar la percepción ciudadana sobre la situación económica general de España, y ha fundamentado teóricamente las relaciones esperadas entre cada una de

ellas y la variable dependiente. A partir de este marco teórico, se plantean a continuación tres hipótesis principales que serán objeto de contraste empírico en este trabajo, mientras que el resto de variables identificadas en la literatura se incorporan al modelo como variables de control.

Las hipótesis son las siguientes:

Hipótesis I: Una valoración positiva de la situación económica personal se asocia positivamente con una mayor probabilidad de percibir favorablemente la situación económica general de España. ($H_0: \beta_{\text{SituaciónPersonal}} \leq 0 / H_1: \beta_{\text{SituaciónPersonal}} > 0$)

Hipótesis II: Una mayor ubicación a la derecha en el espectro ideológico se asocia negativamente con la probabilidad de percibir favorablemente la situación económica general de España, en coherencia con el signo político del gobierno en el momento de la encuesta. ($H_0: \beta_{\text{ideología}} \geq 0 / H_1: \beta_{\text{ideología}} < 0$)

Hipótesis III: Un mayor nivel de ingresos del hogar se asocia positivamente con una mayor probabilidad de percibir favorablemente la situación económica general de España. ($H_0: \beta_{\text{ingresos}} \leq 0 / H_1: \beta_{\text{ingresos}} > 0$)

A partir de estas hipótesis se formula el siguiente modelo de regresión logística binaria:

$$P(\text{Percepción positiva} = 1) = F(\beta_1 + \beta_2 \cdot \text{SituaciónPersonal} + \beta_3 \cdot \text{Ideología} + \beta_4 \cdot \text{Ingresos} + \beta_5 \cdot \text{Estudios} + \beta_6 \cdot \text{Parado} + \beta_7 \cdot \text{Jubilado} + \beta_8 \cdot \text{Estudiante} + \beta_9 \cdot \text{AmaDeCasa} + \beta_{10} \cdot \text{OtraSit} + \beta_{11} \cdot \text{Género} + \beta_{12} \cdot \text{Edad} + \beta_{13} \cdot \text{ClaseSocial} + \beta_{14} \cdot \text{ConfianzaSánchez} + \beta_{15} \cdot (\text{Ideología} \times \text{SituaciónPersonal}) + u)$$

Donde $F(\cdot)$ representa la función logística acumulada, que transforma la combinación lineal de las variables explicativas en una probabilidad comprendida entre 0 y 1. Cabe precisar que, aunque la especificación incluye $\beta_{14} \cdot \text{ConfianzaSánchez}$ como candidato inicial, esta variable fue excluida antes de la estimación por razones de endogeneidad (véase sección 8.2), por lo que el modelo estimado prescinde de ella. Los coeficientes β no se interpretan directamente como en un modelo lineal: un β positivo indica que la variable aumenta la probabilidad de percepción positiva, mientras que un β negativo la reduce. Para facilitar la interpretación económica de los resultados, se calcularán los efectos marginales (pendientes) de cada variable evaluados en la media muestral, que representan el cambio en puntos porcentuales en la

probabilidad de percibir favorablemente la economía asociado a un cambio unitario en cada variable explicativa.

En la Tabla 1 se muestra la descripción detallada de cada variable incluida en el modelo, indicando su nombre en el modelo, tipo, valores posibles, correspondencia con el cuestionario del CIS y signo esperado según la revisión de literatura. Los signos esperados reflejan las predicciones derivadas de la literatura revisada en el apartado anterior y no constituyen hipótesis formales salvo en el caso de las variables H1, H2 y H3.

Tabla 1: Descripción de las variables del modelo

Variable	Nombre modelo	Tipo	Valores posibles / Variable CIS	Signo esperado	Hipótesis
Percepción económica general (dependiente)	percep_pos	Dicotómica	0 = Mala/Muy mala/Regular 1 = Buena/Muy buena (P9 del Barómetro CIS)	N/A	—
Situación económica personal	sit_personal_pos	Dicotómica	0 = Mala/Muy mala/Regular 1 = Buena/Muy buena (P8 del Barómetro CIS)	$\beta_2 > 0$	H1
Ideología política	ideologia	Continua 1-10	Escala 1 (extrema izq.) a 10 (extrema dcha.) (P23 del Barómetro CIS)	$\beta_3 < 0$	H2
Ingresos del hogar	ingresos	Ordinal 1-6	6 tramos: 1=<1.100€; 2=1.100-1.800€; 3=1.801-2.700€; 4=2.701-3.900€; 5=3.901-5.000€; 6=>5.000€ (P28 del Barómetro CIS)	$\beta_4 > 0$	H3
Nivel de estudios*	estudios	Ordinal 1-6	1=Sin estudios; 2=Primaria; 3=Sec. 1ª etapa; 4=Sec. 2ª etapa; 5=FP/Bach.; 6=Estudios superiores (P24aa del Barómetro CIS)	$\beta_5 > 0$	Control
Sit. laboral: parado	parado	Dicotómica	0=No; 1=Sí (P27; ref.=Trabajador en activo)	$\beta_6 < 0$	Control
Sit. laboral: jubilado	jubilado	Dicotómica	0=No; 1=Sí (P27; ref.=Trabajador en activo)	β_7 ambiguo	Control
Sit. laboral: estudiante	estudiante	Dicotómica	0=No; 1=Sí (P27; ref.=Trabajador en activo)	β_8 ambiguo	Control
Sit. laboral: ama de casa	ama_de_casa	Dicotómica	0=No; 1=Sí (P27; ref.=Trabajador en activo)	β_9 ambiguo	Control

Sit. laboral: otras situaciones	otra_sit	Dicotómica	0=No; 1=Si (P27; ref.=Trabajador en activo)	β_{10} ambiguo	Control
Género	mujer	Dicotómica	0=Hombre; 1=Mujer (P0A1 del Barómetro CIS)	β_{11} ambiguo	Control
Edad	edad	Continua	Valores enteros 18-95 (P0A2 del Barómetro CIS)	β_{12} ambiguo	Control
Clase social subjetiva	clase_social	Ordinal 1-5	1=Baja/Pobre; 2=Trabajadora; 3=Media-baja; 4=Media-media; 5=Alta/Media-alta (P29a del Barómetro CIS)	β_{13} ambiguo	Control
Categoría base situación laboral	—	—	Trabajador en activo (P27=1)	—	—

Nota: Todas las variables de situación laboral parten de una misma pregunta, de la que sacamos varias variables dicotómicas que se utilizan para la variable categórica (situación laboral) junto con Sit. Laboral: Activo que se usa como categoría base y por eso se omite. Fuente: elaboración propia a partir del Barómetro CIS julio 2025 (Estudio nº 3517).

4. MATERIAL Y MÉTODOS

4.1. Fuente de datos

Los datos utilizados en este trabajo proceden del Barómetro de julio de 2025 del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), identificado como Estudio nº 3517. El CIS es el organismo público de referencia en España para la realización de encuestas de opinión pública, y sus barómetros mensuales constituyen una de las fuentes de datos más completas y fiables disponibles para el estudio de las actitudes y percepciones de la ciudadanía española.

El Barómetro de julio de 2025 fue realizado mediante entrevista telefónica asistida por ordenador (CATI), con una muestra inicial de 4.018 individuos representativa de la población española mayor de 18 años. El diseño muestral es polietápico estratificado, con selección de unidades primarias de muestreo (secciones censales) y selección aleatoria de los entrevistados con número de teléfono (fijo o móvil) dentro de cada sección. La elección de esta encuesta como fuente de datos responde al amplio tamaño muestral, a la disponibilidad de todas las variables identificadas en la revisión de literatura, y al acceso público y gratuito a los microdatos individuales a través del repositorio del CIS.

4.2. Construcción y recodificación de variables

Antes de proceder a la estimación del modelo, fue necesario realizar una serie de transformaciones sobre las variables originales del cuestionario para adaptarlas a los requerimientos del modelo logit. A continuación se describen las principales decisiones de recodificación adoptadas.

La variable dependiente se construyó a partir de la pregunta P9 del cuestionario, que recoge la valoración de la situación económica general de España en cuatro categorías: muy buena, buena, mala y muy mala, más una categoría de respuesta espontánea "regular". Para su incorporación al modelo logit, esta variable fue recodificada como variable dicotómica, asignando el valor 1 a las respuestas muy buena y buena, que representan una percepción positiva de la economía, y el valor 0 a las respuestas mala, muy mala y regular, ya que esta última implica ausencia de valoración positiva. Las no respuestas (NS/NC) fueron excluidas del análisis. La situación económica personal (P8) fue recodificada de forma análoga.

La situación laboral (P27) fue transformada en un conjunto de variables dicotómicas tomando como categoría de referencia a los trabajadores en activo, por ser el grupo más numeroso de la muestra (n=2.463, 70,7%). Se crearon cinco dummies: parado (P27=4 o 5), jubilado (P27=2 o 3), estudiante (P27=6), ama_de_casa (P27=7, trabajo doméstico no remunerado) y otra_sit (P27=8). El desglose específico entre trabajo doméstico no remunerado y otras situaciones responde a la distinta naturaleza socioeconómica de ambas categorías: mientras el trabajo doméstico no remunerado corresponde mayoritariamente a mujeres con una relación indirecta con el mercado laboral, otras situaciones agrupa perfiles heterogéneos que no encajan en ninguna categoría convencional.

El nivel de ingresos del hogar (P28) se incorpora como variable ordinal con seis categorías asignando valores de 1 a 6 en orden creciente de renta. El nivel de estudios (P24aa) se incorpora como variable ordinal con seis categorías que van de 1 (sin estudios) a 6 (estudios superiores), siguiendo la recodificación disponible en el cuestionario. La clase social subjetiva (P29a) se recodificó invirtiendo su escala original para que valores más altos correspondan a clases más altas (1=baja/pobre, 2=trabajadora, 3=media-baja, 4=media-media, 5=alta/media-alta). Aunque la confianza en Pedro Sánchez (P18) fue inicialmente considerada como variable explicativa, finalmente fue excluida del modelo por su potencial endogeneidad con la variable dependiente, ya que la causalidad entre percepción económica y confianza política puede operar en ambas direcciones (Hetherington, 1998). Tras aplicar todas las exclusiones por no

respuesta, la muestra final utilizada en el análisis comprende 3.488 observaciones, lo que representa el 86,8% de la muestra original.

Todas las preguntas utilizadas en el presente trabajo figuran en el Anexo I.

4.3. Método de estimación

Para el contraste de las hipótesis planteadas se utiliza un modelo de regresión logística binaria o modelo logit. La elección de este método frente a la regresión lineal por mínimos cuadrados ordinarios responde a la naturaleza dicotómica de la variable dependiente: cuando la variable a explicar solo puede tomar dos valores, la estimación por MCO puede producir predicciones fuera del intervalo (0,1) y genera estimaciones ineficientes (Greene, 2012). El modelo logit resuelve estos problemas garantizando que las probabilidades predichas se encuentren siempre en el intervalo (0,1) mediante la función logística acumulada.

La bondad del ajuste se evaluará mediante la pseudo- R^2 de McFadden, equivalente en modelos logit al R^2 de los modelos lineales, considerándose un buen ajuste valores entre 0,2 y 0,4 (McFadden, 1974). Para facilitar la interpretación de los resultados se calcularán los efectos marginales de cada variable evaluados en la media muestral. Se analizará también la posible presencia de multicolinealidad mediante el Factor de Inflación de la Varianza (VIF), y se aplicará un proceso de selección de variables Backward Stepwise para obtener el modelo final más parsimonioso. Toda la estimación se llevará a cabo mediante el software econométrico Gretl.

4.4. Análisis descriptivo de la muestra

Antes de proceder a la estimación del modelo, se presenta en este subapartado un análisis descriptivo de las variables utilizadas en el análisis, con el objetivo de caracterizar la muestra y facilitar la comprensión e interpretación de los resultados posteriores. Tras aplicar los filtros de limpieza y recodificación descritos en el subapartado anterior, la muestra final comprende 3.488 observaciones, procedentes de las 4.018 entrevistas originales del Barómetro de julio de 2025 del CIS, lo que representa el 86,8% de la muestra original.

La Tabla 2 recoge los principales estadísticos descriptivos de todas las variables incluidas en el modelo. Para las variables dicotómicas, la media recoge la proporción de casos con valor 1, que es el estadístico más informativo para este tipo de variables.

Tabla 2: Estadísticos descriptivos de las variables del modelo

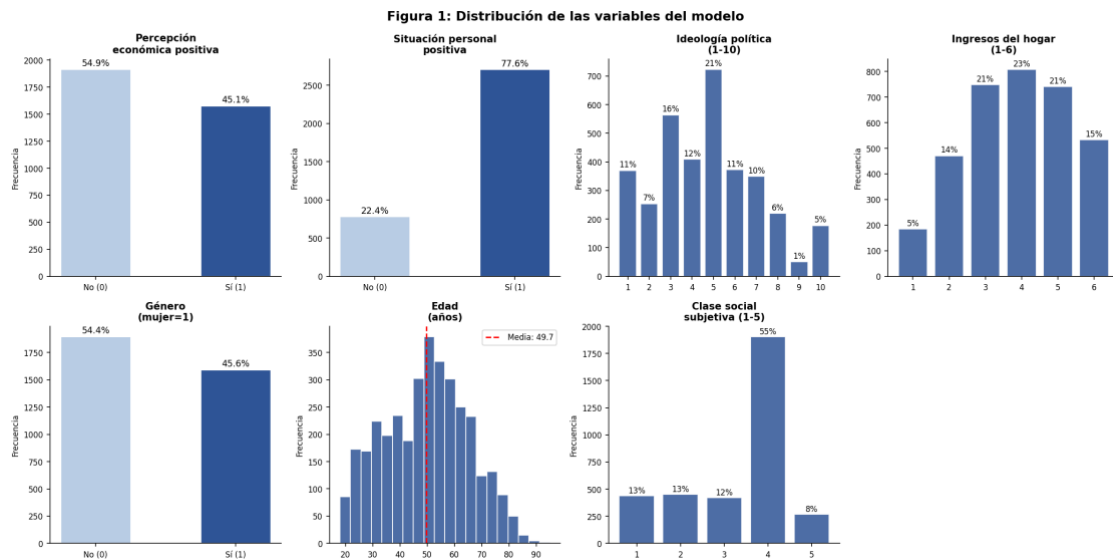
Variable	Media	Mediana	Mínimo	Máximo	Desv. típica	C.V.	Asimetría
Percepción económica positiva (dep.)	0,451	0,000	0	1	0,498	—	0,196
Situación económica personal positiva	0,776	1,000	0	1	0,417	—	-1,325
Ideología política (1-10)	4,724	5,000	1	10	2,369	0,502	0,329
Nivel de ingresos del hogar (1-6)	3,125	3,000	1	6	1,429	0,457	0,179
Género (mujer=1)	0,456	0,000	0	1	0,498	—	0,175
Edad (años)	49,651	50,000	18	95	15,534	0,313	-0,015
Clase social subjetiva (1-5)	3,317	4,000	1	5	1,179	0,355	-0,815
Confianza en Sánchez (1-4)	1,831	2,000	1	4	0,954	0,521	0,731

Nota: para las variables dicotómicas (percep_pos, sit_personal_pos, mujer) la media representa la proporción de casos con valor 1. El coeficiente de variación (C.V.) no se calcula para variables dicotómicas por carecer de interpretación directa. N = 3.488 observaciones. Fuente: elaboración propia a partir del Barómetro CIS julio 2025 (Estudio nº 3517).

Los estadísticos descriptivos revelan varios aspectos relevantes de la muestra. En primer lugar, la variable dependiente presenta una distribución razonablemente equilibrada: el 45,1% de los entrevistados tiene una percepción positiva de la economía y el 54,9% restante una percepción negativa o regular, lo que garantiza una variabilidad suficiente para la estimación del modelo logit. En segundo lugar, la situación económica personal es valorada de forma positiva por el 77,6% de los entrevistados, lo que pone de manifiesto la paradoja central del trabajo: la mayoría valora bien su situación personal, pero solo una minoría valora bien la economía del país en su conjunto. En tercer lugar, la ideología media de la muestra se sitúa en 4,72, ligeramente a la izquierda del centro del espectro ideológico, coherente con la distribución ideológica de la población española documentada en barómetros anteriores del CIS. En cuarto lugar, la edad media de la muestra es de 49,7 años, con un rango que va de los 18 a los 95 años, y la mujer representa el 45,6% de la muestra, distribución ajustada a la composición de la población española mayor de 18 años.

La Figura 1 muestra la distribución gráfica de cada una de las variables incluidas en el modelo, lo que permite apreciar visualmente su variabilidad y detectar posibles sesgos o concentraciones en determinadas categorías.

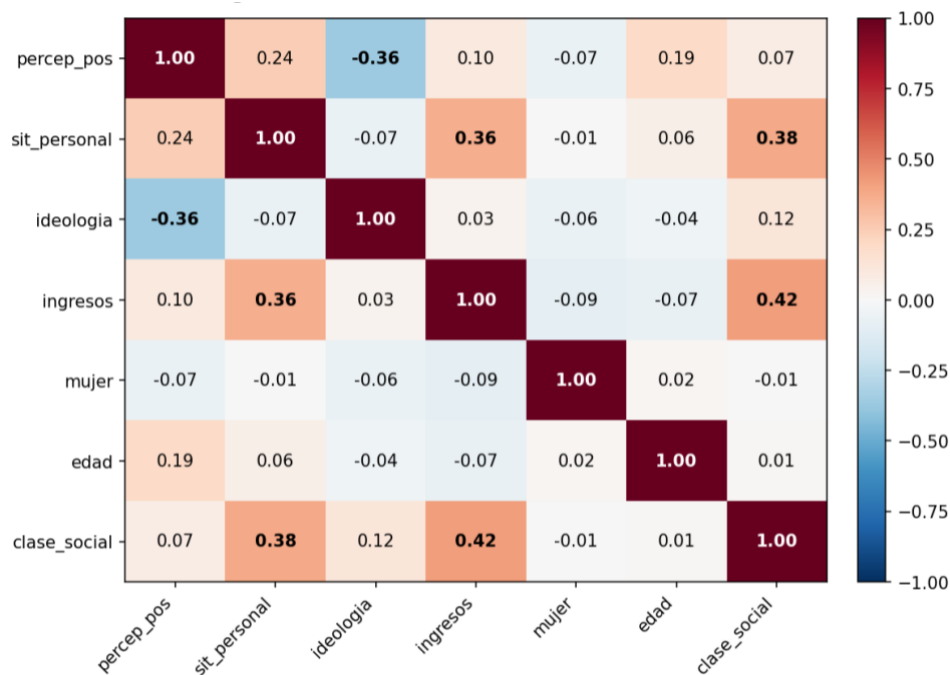
Figura 1: Distribución de las variables del modelo



Fuente: elaboración propia a partir del Barómetro CIS julio 2025 (Estudio nº 3517).

Finalmente, la Figura 2 presenta la matriz de correlación entre las variables del modelo final. La correlación más destacable en valor absoluto es la existente entre ideología y percepción económica (-0,36), confirmando la centralidad del factor ideológico. Se aprecia también una correlación positiva entre ingresos y clase social subjetiva (+0,42), coherente con la relación teórica esperada entre posición económica objetiva e identidad de clase. El resto de correlaciones son moderadas o bajas, lo que descarta problemas graves de multicolinealidad entre las variables del modelo, si bien este aspecto se analiza formalmente mediante el VIF en el apartado de resultados.

Figura 2: Matriz de correlación de las variables del modelo



Nota: valores cercanos a 1 (azul oscuro) indican correlación positiva fuerte; valores cercanos a -1 (rojo) indican correlación negativa fuerte. Fuente: elaboración propia.

5. RESULTADOS

En este apartado se presenta el análisis de los resultados obtenidos mediante la estimación del modelo logit desarrollado en Gretl. Se sigue una estructura en tres partes: en primer lugar, se exponen los resultados del modelo inicial con todas las variables explicativas; en segundo lugar, se aplica un proceso de selección de variables y se analiza la presencia de multicolinealidad; y en tercer lugar, se realiza una interpretación detallada de las variables significativas en el modelo final.

5.1. Resultados del modelo inicial

Los resultados del modelo logit estimado por máxima verosimilitud, que incluye las catorce variables explicativas identificadas en la revisión de literatura más el término de interacción entre ideología y situación económica personal, se muestran en la Tabla 3. La tabla recoge los coeficientes estimados, las desviaciones típicas, los estadísticos z, los p-valores y los efectos marginales (pendientes) evaluados en la media muestral.

Tabla 3: Estimación del modelo logit inicial

Variable	Coefficiente	Desv. típica	Estadístico z	p-valor	Pendiente	Sig.	Hip.
----------	--------------	--------------	---------------	---------	-----------	------	------

Constante	-1,2047	0,3011	-3,657	0,0003	—	***	—
sit_personal_pos	+1,3350	0,1132	5,998	0,0000	0,3306	***	H1
ideologia	-0,3618	0,0193	-8,707	0,0000	-0,0896	***	H2
ingresos	+0,0820	0,0329	2,493	0,0128	0,0203	**	H3
estudios	0,0009	0,0407	0,023	0,9818	0,0002	NS	Control
parado	+0,1596	0,1603	0,967	0,3192	0,0395	NS	Control
jubilado	+0,1219	0,1343	0,909	0,3635	0,0302	NS	Control
estudiante	+0,3699	0,2385	1,549	0,1214	0,0916	NS	Control
ama_de_casa	+0,7535	0,3213	2,338	0,0189	0,1866	**	Control
otra_sit	+0,4054	0,3370	1,204	0,2286	0,1004	NS	Control
mujer	-0,4733	0,0798	-5,928	0,0000	-0,1172	***	Control
edad	+0,0264	0,0036	7,285	0,0000	0,0065	***	Control
clase_social	+0,0702	0,0392	1,791	0,0734	0,0174	*	Control
ideo_x_personal	-0,0333	0,0476	-0,720	0,4714	-0,0083	NS	—

Nota: *** significativo al 1%, ** al 5%, * al 10%, NS no significativo. Las pendientes recogen el efecto marginal de cada variable evaluado en la media muestral (probabilidad = 0,451). Fuente: elaboración propia a partir del Barómetro CIS julio 2025 (Estudio nº 3517).

Tabla 4: Estadísticos del modelo logit inicial

Estadísticos del modelo	Valor
N (observaciones)	3.488
Media variable dependiente	0,4513
McFadden R ²	0,1813
McFadden R ² ajustado	0,1758
Log-verosimilitud	-1.731,51
Criterio de Akaike (AIC)	3.491,03

Criterio de Schwarz (BIC)	3.577,11
Casos correctamente predichos	2.477 (71,0%)
Sensibilidad	66,6%
Especificidad	74,5%
Likelihood ratio test: Chi ² (13)	870,36 [p<0,0001]

Fuente: elaboración propia.

El contraste de razón de verosimilitudes arroja un valor $\text{Chi}^2(13) = 870,36$ con un p-valor inferior a 0,0001, lo que permite rechazar la hipótesis nula de no significatividad conjunta del modelo al 1% de significación. El modelo es, por tanto, conjuntamente significativo. El R^2 de McFadden alcanza un valor de 0,181, que aunque por debajo del rango considerado como buen ajuste por McFadden (1974), es razonable para un modelo sin variables de carácter político-evaluativo y con variables exclusivamente materiales e ideológicas. El porcentaje de casos correctamente predichos es del 71,0%, claramente superior al 54,9% que se obtendría con la regla de la mayoría, lo que indica una capacidad predictiva sustancial. La matriz de confusión revela una sensibilidad del 66,6% y una especificidad del 74,5%.

A pesar de la buena bondad de ajuste global, el modelo inicial presenta varias variables con p-valores elevados que no alcanzan el umbral de significatividad del 10%. En particular, las variables relacionadas con la situación laboral (parado, jubilado, estudiante, ama_de_casa, otra_sit), el nivel de estudios y el término de interacción entre ideología y situación económica personal presentan valores p superiores a dicho umbral, lo que justifica el proceso de selección de variables descrito en el siguiente subapartado.

5.2. Análisis de multicolinealidad y selección de variables

Antes de proceder al refinamiento del modelo, se analizó la presencia de multicolinealidad mediante el cálculo del Factor de Inflación de la Varianza (VIF) para cada variable explicativa. Los resultados, recogidos en la Tabla 5, muestran que el término de interacción `ideo_x_personal` presenta un VIF de 8,105, valor próximo al umbral crítico de 10. Asimismo, las dos variables componentes de la interacción presentan VIF moderadamente elevados (5,218 y 5,034 respectivamente), reflejando la multicolinealidad inducida por construcción matemática de los términos de interacción. El resto de variables presentan VIF inferiores a 2.

Tabla 5: Factor de Inflación de la Varianza (VIF) - Modelo inicial

Variable	VIF
sit_personal_pos	5,034
ideologia	5,218
ingresos	1,296
estudios	1,188
parado	1,136
jubilado	1,878
estudiante	1,194
ama_de_casa	1,095
otra_sit	1,093
mujer	1,029
edad	2,056
clase_social	1,421
ideo_x_personal	8,105

Nota: valores en rojo indican $VIF > 5$, señal de posible multicolinealidad. El umbral crítico habitualmente utilizado es $VIF > 10$. Fuente: elaboración propia.

Dada la combinación de no significatividad estadística del término de interacción y su contribución a la multicolinealidad del modelo, se procedió a aplicar un proceso de selección de variables mediante el método Backward Stepwise Selection, eliminando sucesivamente las variables con mayor p-valor hasta obtener un modelo en el que todas las variables presenten significatividad estadística al menos al 10%. Este proceso siguió las directrices metodológicas descritas por Zhang (2016).

El proceso de eliminación se realizó en siete etapas sucesivas, verificando en cada paso que el AIC disminuyera, lo que confirma la mejora en la parsimonia del modelo. La Tabla 6 resume el proceso completo.

Tabla 6: Proceso de selección de variables - Backward Stepwise Selection

Paso	Variable eliminada	p-valor eliminada	AIC	R ² McF	% correctos
0	Modelo inicial (13 vars. + interacción, sin confianza_pte)	—	3.491,03	0,1813	71,0%
1	ideo_x_personal	0,4714	3.489,25	0,1813	71,0%
2	estudios	0,9818	3.487,26	0,1813	71,0%
3	parado	0,3192	3.485,73	0,1812	71,0%
4	jubilado	0,3635	3.484,31	0,1811	71,1%
5	otra_sit	0,2286	3.483,05	0,1809	71,0%
6	estudiante	0,1214	3.481,78	0,1807	71,2%
7 ★	ama_de_casa (Modelo final)	0,3161	3.481,46	0,1803	71,2%

Nota: ★ indica el modelo final seleccionado (AIC mínimo). Fuente: elaboración propia.

Una vez obtenido el modelo final, se recalculó el VIF de las variables remanentes para verificar la resolución de los problemas de multicolinealidad. Los resultados, recogidos en la Tabla 7, confirman que todos los VIF del modelo final se sitúan por debajo de 1,5, lejos del umbral crítico, lo que permite descartar problemas de colinealidad en el modelo definitivo.

Tabla 7: Factor de Inflación de la varianza (VIF) - Modelo Final

Variable	VIF
sit_personal_pos	1,266
ideologia	1,036
ingresos	1,311
mujer	1,013
edad	1,015
clase_social	1,335

Fuente: elaboración propia.

5.3. Resultados del modelo final

La Tabla 8 presenta los resultados del modelo logit final tras el proceso de selección de variables. Este modelo incluye siete variables explicativas, todas ellas significativas al menos al 10%, y mantiene una capacidad explicativa prácticamente idéntica a la del modelo inicial pero con una formulación considerablemente más parsimoniosa.

Tabla 8: Estimación del modelo logit final

Variable	Coefficiente	Desv. típica	Estadístico z	p-valor	Pendiente	Sig.	Hip.
Constante	-1,0194	0,2060	-4,948	0,0000	—	***	—
sit_personal_pos	+1,1901	0,1117	10,654	0,0000	0,2947	***	H1
ideologia	-0,3887	0,0193	-20,149	0,0000	-0,0962	***	H2
ingresos	+0,0631	0,0311	2,031	0,0422	0,0156	**	H3
mujer	-0,4484	0,0786	-5,704	0,0000	-0,1110	***	Control
edad	+0,0274	0,0026	10,688	0,0000	0,0068	***	Control
clase_social	+0,0733	0,0388	1,888	0,0590	0,0181	*	Control

Nota: *** significativo al 1%, ** al 5%, * al 10%. La categoría de referencia para la situación laboral es 'trabajador en activo'. Las pendientes recogen el efecto marginal evaluado en la media muestral (probabilidad = 0,451).

Fuente: elaboración propia a partir del Barómetro CIS julio 2025 (Estudio nº 3517).

Tabla 9: Estadísticos del modelo logit final

Estadísticos del modelo	Valor
N (observaciones)	3.488
Media variable dependiente	0,4513
McFadden R ²	0,1791
McFadden R ² ajustado	0,1762
Log-verosimilitud	-1.733,73
Criterio de Akaike (AIC)	3.481,46

Criterio de Schwarz (BIC)	3.524,55
Casos correctamente predichos	2.485 (71,2%)
Sensibilidad	67,5%
Especificidad	74,3%
Likelihood ratio test: Chi ² (6)	860,24 [p<0,0001]

Fuente: elaboración propia.

La comparación entre el modelo inicial y el modelo final pone de manifiesto la idoneidad del proceso de selección. El R² de McFadden ajustado apenas varía (0,1758 frente a 0,1762) y el AIC se reduce de 3.491,03 a 3.481,46, lo que confirma que el modelo final ofrece un mejor balance entre ajuste y parsimonia. El porcentaje de casos correctamente predichos se mantiene prácticamente idéntico (71,2% frente al 71,0% inicial), confirmando que la eliminación de las variables no significativas no ha comprometido la capacidad predictiva del modelo. Cabe señalar que el R² de McFadden ajustado del modelo final (0,1762) es inferior al que se obtendría incluyendo la variable de confianza en el presidente del Gobierno, que fue excluida del modelo por razones metodológicas: la causalidad entre percepción económica y confianza política puede operar en ambas direcciones, lo que genera un problema de endogeneidad (Hetherington, 1998).

A continuación se realiza el análisis individualizado de las seis variables del modelo final, ordenadas por nivel de significatividad.

La ideología política es, con diferencia, la variable más potente del modelo ($z=-20,15$, $p<0,001$). Para un individuo con valores en la media del resto de covariables, cada paso a la derecha en la escala ideológica se asocia a una reducción de 9,6 puntos porcentuales en la percepción positiva de la economía. Este resultado confirma la Hipótesis II y convierte a la ideología en el determinante dominante de la percepción económica en el contexto político español de 2025.

La situación económica personal ($z=10,65$, $p<0,001$) confirma la Hipótesis I con notable magnitud: pasar de valoración negativa a positiva de la situación económica personal incrementa la probabilidad de percibir favorablemente la economía nacional en 29,5 puntos porcentuales. Sin la distorsión de la variable de confianza, el efecto de la situación personal se revela como el segundo determinante más importante del modelo.

El género ($z=-5,70$, $p<0,001$) muestra que las mujeres presentan una probabilidad 11,1 puntos porcentuales menor que los hombres de percibir favorablemente la economía, controlando por el resto de variables. Este hallazgo, no anticipado en las hipótesis principales, será objeto de particular atención en la discusión.

La edad ($z=10,69$, $p<0,001$) muestra una relación positiva y significativa con la probabilidad de percibir favorablemente la economía, con una pendiente de +0,68 puntos porcentuales por año adicional.

El nivel de ingresos del hogar ($z=2,03$, $p=0,042$) es significativo al 5% con pendiente positiva de +1,6 puntos porcentuales por tramo, confirmando la Hipótesis III: a mayor nivel de ingresos del hogar, mayor probabilidad de percibir favorablemente la economía nacional. Este resultado es coherente con la literatura y con la relación esperada entre bienestar material y percepción económica.

La clase social subjetiva ($z=1,89$, $p=0,059$) es significativa al 10%, con un efecto positivo de 1,8 puntos porcentuales por nivel de clase percibida, coherente con los planteamientos de Evans y Kelley (2004) sobre el efecto independiente de la identidad de clase respecto a la posición material objetiva. Aunque el umbral convencional es el 5%, se adopta aquí el umbral del 10% para las variables de control, siguiendo una práctica habitual en ciencia política cuando el tamaño muestral es elevado y la variable tiene respaldo teórico sólido (Evans y Kelley, 2004); con una muestra de 3.488 observaciones, el riesgo de error de Tipo II es reducido.

Una vez presentados e interpretados los coeficientes del modelo, es posible escribir la función logit estimada con los valores numéricos de los parámetros. El modelo logit final estimado es el siguiente:

$P(\text{percep_pos} = 1) = F(z)$, donde:

$$z = -1,019 + 1,190 \cdot \text{sit_personal_pos} - 0,389 \cdot \text{ideologia} + 0,063 \cdot \text{ingresos} - 0,448 \cdot \text{mujer} + 0,027 \cdot \text{edad} + 0,073 \cdot \text{clase_social}$$

$$\text{y } F(z) = e^z / (1 + e^z)$$

Esta función permite calcular la probabilidad estimada de percibir favorablemente la economía para cualquier perfil de individuo. Por ejemplo, para un hombre de 50 años, con ideología centrada (5), situación personal positiva, ingresos medios (tramo 3) y clase media (4): $z = -1,019 + 1,190 \cdot 1 - 0,389 \cdot 5 + 0,063 \cdot 3 - 0,448 \cdot 0 + 0,027 \cdot 50 + 0,073 \cdot 4 = 0,057$, lo que se

traduce en una probabilidad de $F(0,057) = 0,514$, es decir, un 51,4% de probabilidad de valorar positivamente la economía. Si ese mismo individuo se situara en la extrema derecha (ideología=10) en lugar de en el centro (5), la z caería en $0,389 \cdot 5 = 1,945$ puntos, resultando en $z = -1,888$ y una probabilidad de apenas el 13,1%, lo que ilustra la extraordinaria magnitud del efecto ideológico.

6. DISCUSIÓN

Los datos permiten responder con notable precisión a la pregunta que vertebra este trabajo: en España en julio de 2025, ¿qué pesa más en la percepción de la economía, la experiencia material del hogar o la ideología política del ciudadano?

La respuesta que los datos ofrecen es contundente: la ideología política domina de forma clara sobre todos los demás factores. La variable más potente del modelo es la autoubicación ideológica en el eje izquierda-derecha ($z=-20,15$, $p<0,001$), con una pendiente de -9,6 puntos porcentuales por cada paso a la derecha. El efecto acumulado entre los extremos del espectro ideológico ronda los 70 puntos porcentuales: para un perfil representativo, la probabilidad de percibir favorablemente la economía pasa de en torno al 83% en el extremo izquierdo a apenas el 13% en el extremo derecho, manteniendo todo lo demás constante. Este resultado, que respalda con contundencia la Hipótesis II, es coherente con la hipótesis del sesgo partidista desarrollada por Bartels (2002) y confirma que en un contexto de gobierno de izquierdas y elevada polarización política, la ideología actúa como el filtro interpretativo dominante de la realidad económica, por encima de la experiencia material propia. Los resultados de Mian, Sufi y Khoshkhou (2023) sobre el crecimiento del sesgo partidista en las últimas décadas encuentran aquí un correlato en el contexto español.

Conviene señalar aquí por qué la variable de confianza en el presidente del Gobierno, que inicialmente mostraba un efecto mayor que la ideología, fue excluida del modelo final. La razón es metodológica: como advierte Hetherington (1998), la causalidad entre confianza en el gobierno y percepción económica puede operar en ambas direcciones. Quien percibe bien la economía tiende a confiar más en el gobierno que la gestiona, y quien confía en el gobierno tiende a percibir mejor la economía: se trata de un problema de endogeneidad. Al excluir esta variable del modelo, la ideología absorbe toda su potencia explicativa (el coeficiente casi se triplica: de -0,137 a -0,389), lo que confirma que ambas variables capturaban en gran medida el mismo fenómeno subyacente: el posicionamiento político del ciudadano respecto al gobierno

en funciones. El modelo sin confianza es metodológicamente más sólido aunque pierda poder predictivo aparente, y permite aislar con mayor precisión el efecto estructural de la ideología.

La situación económica personal confirma la Hipótesis I con notable magnitud: pasar de valoración negativa a positiva de la economía personal aumenta en 29,5 puntos porcentuales la probabilidad de percibir bien la economía nacional ($z=10,65$, $p<0,001$). Este resultado respalda la distinción clásica de Kinder y Kiewiet (1981) y confirma que la evaluación egocéntrica actúa como ancla cognitiva de la percepción sociotrópica, coherente con Fraile y Lewis-Beck (2014). Sin embargo, la comparación de magnitudes con la ideología revela la asimetría fundamental del modelo: el efecto de la situación personal (29,5 pp) es comparable en magnitud al de moverse unas tres posiciones en la escala ideológica, pero el efecto acumulado de la ideología entre los extremos del espectro (en torno a 70 pp) supera ampliamente al de cualquier otra variable. Esto tiene implicaciones directas para la rendición de cuentas democrática: el ciudadano evalúa la economía tanto desde lo que vive como desde lo que cree, pero en condiciones de máxima polarización, el filtro ideológico puede dominar incluso la experiencia material cotidiana.

El nivel de ingresos del hogar muestra el signo positivo esperado en la Hipótesis III, confirmándola al 5% ($z=2,03$, $p=0,042$), con una pendiente de +1,6 puntos porcentuales por tramo de ingreso. Este resultado es coherente con la literatura: Kahneman y Deaton (2010) documentan que el nivel de renta afecta al bienestar evaluativo, y Duch, Palmer y Anderson (2000) confirman que los hogares de mayor renta tienden a percibir más favorablemente el contexto económico. Cabe señalar que en versiones previas del modelo, cuando se incluía la variable de confianza en el presidente, el coeficiente de ingresos aparecía con signo negativo, un resultado contraintuitivo que se debía en parte a un error de codificación en la escala de la variable y en parte a la distorsión que introducía la variable de confianza al absorber parte del efecto de los ingresos a través de la correlación ideológica. Corregido el error y excluida la confianza, el resultado es el esperado teóricamente. La magnitud del efecto es relativamente modesta en comparación con la ideología o la situación personal, lo que es coherente con los hallazgos de Duch, Palmer y Anderson (2000) sobre la mediación del efecto de la renta por variables políticas.

Las variables sociodemográficas ofrecen también hallazgos de interés sustantivo. El género muestra una brecha de percepción de 11,1 puntos porcentuales ($z=-5,70$, $p<0,001$), no atribuible a diferencias en ingresos o ideología —variables por las que el modelo controla— ni a la situación laboral, que no resultó significativa en el modelo inicial. Stantcheva (2024)

documenta un patrón similar en el contexto estadounidense vinculado a la mayor exposición de las mujeres a la inflación en bienes de consumo cotidiano. En España, la brecha salarial de género y la mayor tasa de empleo a tiempo parcial femenino configuran un escenario de presión económica diferencial que el modelo no captura completamente a través de las variables disponibles. García-Sánchez et al. (2024), en un estudio longitudinal sobre polarización afectiva en España, documentan además que las amenazas económicas percibidas de forma colectiva, como la insatisfacción con la situación del país, tienen efectos diferenciados según el grupo social, lo que podría contribuir a explicar esta brecha de género que el modelo no puede atribuir a variables observables. Este hallazgo abre una línea de investigación futura relevante sobre la economía política del género en España. La Tabla A3 del anexo ilustra la magnitud de esta combinación de efectos: el perfil de mujer de 30 años con ideología de izquierdas (2), situación personal negativa e ingresos bajos presenta una probabilidad de percepción positiva del 21,4%, a pesar de su orientación ideológica favorable al gobierno. Este resultado, aparentemente contraintuitivo, es coherente con la lógica del modelo: el efecto negativo de la situación personal (-29,5 pp) compensa parcialmente el efecto positivo de la ideología de izquierdas en un contexto de gobierno progresista, lo que pone de relieve que la experiencia material adversa puede superar, en ciertos perfiles vulnerables, la predisposición ideológica.

La edad presenta uno de los efectos más consistentes estadísticamente de todo el modelo ($z=10,69$, $p<0,001$). Su efecto de 0,68 puntos porcentuales por año puede parecer modesto, pero su magnitud acumulada entre una persona de 20 y una de 70 años asciende a aproximadamente 32 puntos porcentuales. Este resultado puede interpretarse a través de dos mecanismos complementarios: la acumulación de capital y estabilidad patrimonial que describen Sears y Funk (1990), y las diferencias generacionales en el marco de referencia desde el que se evalúa la economía. Quienes vivieron la transición, la crisis de los 80 o la reconversión industrial pueden percibir la situación actual como relativamente favorable en perspectiva histórica, mientras que las generaciones más jóvenes, con el acceso a la vivienda y el desempleo juvenil como telón de fondo inmediato, parten de un marco de expectativas muy distinto. Esta brecha generacional en la percepción económica, no reducible a diferencias de ingresos dado que el modelo controla por esta variable, es uno de los hallazgos más consistentes del trabajo.

La clase social subjetiva ($z=1,89$, $p=0,059$) y los ingresos objetivos muestran efectos en el mismo sentido positivo, ambos coherentes con la lógica teórica: a mayor clase social percibida y a mayor nivel de ingresos, mayor probabilidad de percibir bien la economía. Este resultado,

aunque esperado en su dirección, es uno de los hallazgos más interesantes del trabajo porque sugiere que la posición material objetiva y la identidad de clase subjetiva operan a través de canales distintos: la primera a través de la experiencia material directa y el interés económico del hogar, la segunda a través de un canal simbólico e identitario por el cual quien se percibe de clase alta tiende a evaluar más favorablemente el funcionamiento del sistema económico con independencia del nivel de renta medido objetivamente. Distinguir entre estas dos dimensiones de la posición social constituye una contribución metodológica relevante para la literatura sobre percepción económica.

En cuanto a las hipótesis rechazadas, su ausencia es también informativa. El nivel de estudios no alcanzó significatividad en ninguna especificación, lo que puede interpretarse a través de la sofisticación sesgada de Taber y Lodge (2006): los ciudadanos más formados neutralizan el efecto autónomo de la educación al usar su mayor capacidad cognitiva para confirmar sus predisposiciones previas. El término de interacción entre ideología y situación personal tampoco resultó significativo, lo que implica que el sesgo partidista opera de forma constante independientemente de si la experiencia material lo confirma o contradice. La ideología actúa como un filtro autónomo y relativamente estable, no como uno que se activa o desactiva según las circunstancias materiales, matizando los planteamientos de Bartels (2002) sobre el procesamiento selectivo de información. Conviene señalar que el método Backward Stepwise presenta limitaciones conocidas: es sensible al orden de eliminación de variables y puede descartar predictores teóricamente relevantes por razones puramente estadísticas. En este trabajo, sin embargo, la elección del método está justificada por la necesidad de obtener un modelo parsimonioso a partir de un conjunto amplio de variables con niveles de significatividad heterogéneos, y la comparación de AIC en cada iteración garantiza que no se produce un deterioro en el ajuste del modelo (Zhang, 2016).

En conjunto, los resultados permiten ofrecer una imagen empíricamente fundada de cómo los ciudadanos españoles construyen su percepción de la economía en 2025. Se trata de un fenómeno con un claro componente político: la ideología explica más variabilidad que cualquier variable de experiencia material objetiva, lo que pone de manifiesto el sesgo partidista documentado por Bartels (2002) y Gonthier (2023) en otros contextos. Pero la dimensión material no es irrelevante: la situación económica personal tiene un efecto de magnitud notable, los ingresos confirman su signo esperado, y el género, la edad y la clase social añaden capas adicionales de heterogeneidad. La percepción económica en España es un fenómeno profundamente diferenciado según la posición del individuo en el espectro

ideológico y en la estructura social, con implicaciones directas para la calidad de la rendición de cuentas democrática en contextos de alta polarización.

7. CONCLUSIÓN

Este Trabajo de Fin de Grado ha analizado los factores que determinan la percepción de los ciudadanos españoles sobre la situación económica general de España, en un contexto marcado por la divergencia entre los indicadores macroeconómicos agregados y la valoración subjetiva que de ellos hacen los hogares. Mediante una revisión exhaustiva de la literatura y la aplicación de un modelo de regresión logística binaria sobre los microdatos del Barómetro de julio de 2025 del CIS, se han identificado los principales determinantes de esta percepción sobre una muestra de 3.488 observaciones.

En relación con las hipótesis formuladas, los resultados confirman las tres con distinto grado de significatividad. La Hipótesis I se confirma al 1%: la situación económica personal ejerce un efecto positivo y sustancial sobre la percepción sociotrópica de la economía (+29,5 puntos porcentuales al pasar de valoración negativa a positiva), respaldando la importancia de la evaluación egocéntrica en la formación de la percepción nacional. La Hipótesis II se confirma con contundencia: la ideología política es el determinante más potente del modelo, con una pendiente de -9,6 puntos porcentuales por cada paso a la derecha, y un efecto acumulado de unos 70 puntos entre los extremos del espectro ideológico. La Hipótesis III se confirma al 5% con el signo positivo esperado: a mayor nivel de ingresos del hogar, mayor probabilidad de valorar favorablemente la economía, coherente con la literatura sobre percepción económica y bienestar material.

Más allá del contraste de hipótesis, el análisis ha permitido identificar dos hallazgos adicionales de especial relevancia. El género muestra una brecha de percepción significativa (-11,1 pp) que no se explica por diferencias de ingresos ni de ideología, abriendo una línea de investigación futura sobre la exposición diferencial de las mujeres a la inflación de bienes básicos, en la línea documentada por Stantcheva (2024). La edad confirma la existencia de una brecha generacional relevante (+0,68 pp por año), coherente con las dificultades estructurales que afrontan las cohortes más jóvenes en el contexto español, particularmente en el acceso a la vivienda y el mercado laboral.

Las implicaciones de estos hallazgos son relevantes tanto para el ámbito académico como para el debate público. Si la percepción de la economía está tan mediada por la ideología y la valoración del ejecutivo, la rendición de cuentas democrática basada en el desempeño económico se ve seriamente complicada, ya que los ciudadanos tienden a evaluar la realidad económica a través del prisma de sus simpatías políticas previas.

Este análisis presenta algunas limitaciones. El carácter transversal de los datos impide establecer relaciones causales firmes, por lo que los resultados deben interpretarse como asociaciones estadísticas robustas y no como efectos causales. La posible endogeneidad entre confianza política y percepción económica constituye una limitación inherente al diseño, aunque su tratamiento mediante la exclusión de la variable endógena es la práctica habitual en la literatura. Asimismo, la muestra CIS, aunque representativa de la población española, no permite inferir con fiabilidad sobre subpoblaciones de reducido tamaño muestral, como los grupos ideológicos de los extremos del espectro. Futuras investigaciones podrían abordar estas limitaciones mediante análisis longitudinales que combinen los barómetros del CIS de 2020 a 2025 —período que abarca el cambio de gobierno y la crisis inflacionaria—, lo que permitiría examinar cómo ha evolucionado el sesgo ideológico en la percepción económica a lo largo del tiempo. El uso de variables instrumentales para la confianza política, o de experimentos de encuesta con tratamientos informativos sobre indicadores económicos objetivos, abre también una agenda de investigación de notable interés.

8. DECLARACIÓN DE USO DE HERRAMIENTAS DE IA


Por la presente, yo, Beltrán Dueñas Jiménez, estudiante de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado "Determinantes socioeconómicos, ideológicos y demográficos de la valoración de la situación económica nacional por parte de los españoles", declaro que he utilizado herramientas de Inteligencia Artificial Generativa únicamente en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. Brainstorming de ideas de investigación: para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. Búsqueda preliminar de referencias: para identificar referencias que luego he contrastado y validado.
3. Metodólogo: para descubrir métodos aplicables a problemas específicos de investigación.
5. Corrector de estilo y redacción: para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto y para desarrollar la redacción correcta y clara de ideas complejas
6. Revisor: para recibir sugerencias sobre cómo mejorar el trabajo.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario. Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: Mayo 2026

Firma: Beltrán Dueñas Jiménez

A handwritten signature in black ink, consisting of a vertical line that curves to the right and then loops back down and left, ending in a small hook.

BIBLIOGRAFÍA

Anderson, C. J. (2000). Economic voting and political context: a comparative perspective. *Electoral Studies*, 19(2-3), 151-170.

Anderson, C. J., Blais, A., Bowler, S., Donovan, T., y Listhaug, O. (2004). *Losers' consent: Elections and democratic legitimacy*. Oxford University Press.

Bartels, L. M. (2002). Beyond the running tally: Partisan bias in political perceptions. *Political Behavior*, 24(2), 117-150.

Bosch, N., y Espasa, M. (2012). *La percepción de la situación económica en España*. Institut d'Economia de Barcelona.

Conover, P. J., y Feldman, S. (1986). Emotional reactions to the economy: I'm mad as hell and I'm not going to take it anymore. *American Journal of Political Science*, 30(1), 50-78.

Di Tella, R., MacCulloch, R. J., y Oswald, A. J. (2001). Preferences over inflation and unemployment: Evidence from surveys of happiness. *American Economic Review*, 91(1), 335-341.

Duch, R. M., Palmer, H. D., y Anderson, C. J. (2000). Heterogeneity in perceptions of national economic conditions. *American Journal of Political Science*, 44(4), 635-652.

Duch, R. M., y Stevenson, R. T. (2008). *The economic vote: How political and economic institutions condition election results*. Cambridge University Press.

Evans, G. (1999). *The end of class politics? Class voting in comparative context*. Oxford University Press.

Evans, G., y Andersen, R. (2006). The political conditioning of economic perceptions. *Journal of Politics*, 68(1), 194-207.

Evans, G., y Kelley, J. (2004). Subjective social location: Data from 21 nations. *International Journal of Public Opinion Research*, 16(1), 3-38.

Fraile, M. (2010). Economic voting in harder times: The 2008 Spanish legislative election. *South European Society and Politics*, 15(4), 523-540.

Fraile, M., y Lewis-Beck, M. S. (2014). Economic vote instability: Endogeneity or robust turbulence? *Political Science Research and Methods*, 2(2), 249-266.

García-Sánchez, E., García-Castro, J. D., Willis, G. B., y Rodríguez-Bailón, R. (2022). Perception of economic inequality in Spain: Between daily-life and political ideology. *Revista de Estudios Sociales*, 79, 2-21.

García-Sánchez, E., Turner-Zwinkels, F., Kesberg, R., Marot, M., Rodríguez-Bailón, R., Willis, G. B., y Kuppens, T. (2024). Economic threats, political and national identification predict affective polarization: Longitudinal evidence from Spain. *International Review of Social Psychology*, 37(1).

Greene, W. H. (2012). *Econometric analysis* (7ª ed.). Pearson Education.

Eurostat (2025). Real GDP growth rate — volume. Eurostat Statistics Explained. Recuperado de <https://ec.europa.eu/eurostat>

INE (2025). Contabilidad Nacional Trimestral de España. Instituto Nacional de Estadística. Recuperado de <https://www.ine.es>

Haller, H. B., y Norpoth, H. (1997). Reality bites: News exposure and economic opinion. *Public Opinion Quarterly*, 61(4), 555-575.

Hetherington, M. J. (1998). The political relevance of political trust. *American Political Science Review*, 92(4), 791-808.

Kahneman, D., y Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(38), 16489-16493.

Kinder, D. R., y Kiewiet, D. R. (1981). Sociotropic politics: The American case. *British Journal of Political Science*, 11(2), 129-161.

Lewis-Beck, M. S., y Stegmaier, M. (2000). Economic determinants of electoral outcomes. *Annual Review of Political Science*, 3(1), 183-219.

Luechinger, S., Meier, S., y Stutzer, A. (2010). Why does unemployment hurt the employed? Evidence from the life satisfaction gap between the public and the private sector. *Journal of Human Resources*, 45(4), 998-1045.

Martínez García, J. S. (2013). *Estructura social y desigualdad en España*. Los Libros de la Catarata.

McFadden, D. (1974). Conditional logit analysis of qualitative choice behavior. En P. Zarembka (Ed.), *Frontiers in econometrics* (pp. 105-142). Academic Press.

- Mian, A., Sufi, A., y Khoshkhoh, N. (2023). Partisan bias, economic expectations, and household spending. *The Review of Economics and Statistics*, 105(3), 493-510.
- Sears, D. O., y Funk, C. L. (1990). Self-interest in Americans' political opinions. En J. J. Mansbridge (Ed.), *Beyond self-interest* (pp. 147-170). University of Chicago Press.
- Soroka, S. N. (2006). Good news and bad news: Asymmetric responses to economic information. *Journal of Politics*, 68(2), 372-385.
- Stantcheva, S. (2024). Why do we dislike inflation? *Brookings Papers on Economic Activity*, Spring 2024.
- Stevenson, B., y Wolfers, J. (2008). Economic growth and subjective well-being: Reassessing the Easterlin paradox. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2008(1), 1-87.
- Svallfors, S. (2006). *The moral economy of class: Class and attitudes in comparative perspective*. Stanford University Press.
- Taber, C. S., y Lodge, M. (2006). Motivated skepticism in the evaluation of political beliefs. *American Journal of Political Science*, 50(3), 755-769.
- Tversky, A., y Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207-232.
- Zaller, J. R. (1992). *The nature and origins of mass opinion*. Cambridge University Press.
- Zhang, Z. (2016). Variable selection with stepwise and best subset approaches. *Annals of Translational Medicine*, 4(7), 136.

ANEXOS

Anexo I: Preguntas relevantes del cuestionario CIS (Barómetro julio 2025, Estudio nº 3517)

A continuación se reproducen literalmente las preguntas del cuestionario del Barómetro de julio de 2025 del Centro de Investigaciones Sociológicas utilizadas en la construcción de las variables del modelo, junto con sus categorías de respuesta y los identificadores de variable empleados en el fichero de microdatos.

P8. ¿Cómo calificaría Ud. la situación económica personal de su hogar, actualmente? ¿La calificaría como...?

Muy buena (1) / Buena (2) / Regular (3) / Mala (4) / Muy mala (5) / N.S. (8) / N.C. (9)
Variable en fichero: ECOPER

P9. ¿Y cómo calificaría Ud. la situación económica general de España actualmente? ¿La calificaría como...?

Muy buena (1) / Buena (2) / Regular (3) / Mala (4) / Muy mala (5) / N.S. (8) / N.C. (9)
Variable en fichero: ECOESP Nota: la categoría 'Regular' fue recodificada como percepción negativa (0) junto con 'Mala' y 'Muy mala', ya que implica ausencia de valoración positiva de la economía.

P18. ¿Qué grado de confianza le merece a Ud. el/la Presidente/a del Gobierno, Pedro Sánchez?
¿Le merece mucha, bastante, poca o ninguna confianza?

Mucha (1) / Bastante (2) / Poca (3) / Ninguna (4) / N.S. (8) / N.C. (9) Variable en fichero: CONFIANZAPTE Nota: variable excluida del modelo final por razones de endogeneidad (véase sección 4.2).

P23. Cuando se habla de política se utilizan normalmente las expresiones izquierda y derecha. En una escala que va del 1 al 10, en la que el 1 significa izquierda y el 10 significa derecha, ¿dónde se situaría Ud.?

Escala numérica del 1 al 10 / N.S. (98) / N.C. (99) Variable en fichero: ESCIDEOL

P24aa. ¿Cuáles son los estudios de mayor nivel que Ud. ha completado?

Sin estudios (1) / Educación Primaria (2) / ESO, EGB, Bachillerato Elemental (3) / Bachillerato Superior, BUP, COU (4) / FP, grado medio, oficial industrial (5) / Estudios universitarios, grado superior (6) / N.C. (9) Variable en fichero: ESTUDIOS

P27. ¿Cuál es su situación laboral actual?

Trabaja (1) / Jubilado/a o pensionista (por vejez o incapacidad) (2) / Estudiante (3) / Sus labores / Trabajo doméstico no remunerado (4) / Parado/a y ha trabajado antes (5)

/ Parado/a y busca su primer empleo (6) / Otra situación (8) / N.C. (9) Variable en fichero: SITLAB Nota: recodificada en cinco variables dicotómicas (parado, jubilado, estudiante, ama_de_casa, otra_sit) tomando como categoría de referencia 'Trabaja'.

P28. Actualmente, entre todos/as los/as miembros del hogar (incluido Ud.) y por todos los conceptos, ¿de cuántos ingresos al mes disponen en su hogar, después de la deducción de impuestos (o sea, ingresos netos)? No le pido la cantidad exacta, sino que me diga en qué tramo de la escala que voy a leerle están los ingresos de su hogar.

Más de 5.000€ (1) / De 3.901 a 5.000€ (2) / De 2.701 a 3.900€ (3) / De 1.801 a 2.700€ (4) / De 1.100 a 1.800€ (5) / Menos de 1.100€ (6) / N.S. (8) / N.C. (9) Variable en fichero: INGRESHOG Nota: la escala original del CIS (1=mayor ingreso, 6=menor ingreso) fue invertida en la recodificación para que valores más altos representen mayor nivel de ingresos del hogar.

P29a. ¿A qué clase social diría Ud. que pertenece?

Clase alta y media alta (1) / Clase media (2) / Clase media baja (3) / Clase obrera y trabajadora (4) / Clase baja y pobre (5) / N.S. (8) / N.C. (9) Variable en fichero: CLASESUB Nota: la escala fue invertida para que valores más altos representen mayor clase social percibida (1=Baja/Pobre → 5=Alta/Media-alta).

Anexo II: Ficha técnica del Barómetro CIS de julio de 2025

Estudio nº 3517 del Centro de Investigaciones Sociológicas.

Ámbito: España (territorio nacional, incluyendo Ceuta y Melilla).

Universo: personas de ambos sexos de 18 años y más con residencia en España.

Tamaño de la muestra: 4.018 entrevistas válidas.

Muestra utilizada en el análisis: 3.488 observaciones (86,8% de la muestra original, tras exclusiones por no respuesta).

Método de recogida de información: entrevista telefónica asistida por ordenador (CATI).

Diseño muestral: polietápico estratificado. Las unidades de primera etapa son las secciones censales. Las unidades de segunda etapa son las personas con número de teléfono (fijo o móvil).

Fecha de realización del trabajo de campo: julio de 2025.

Los microdatos están disponibles en acceso abierto en el repositorio del CIS: <https://www.cis.es/estudios/3517>.

Anexo III: Datos brutos del modelo — Proceso de estimación

Las siguientes tablas recogen información adicional sobre el proceso de estimación del modelo logit que complementa la presentada en el apartado de Resultados.

Tabla A1: Distribución de la variable dependiente (percep_pos) por categoría original de ECOESP

Categoría original CIS	N	%	percep_pos recodificado
Muy buena	47	1,3%	1
Buena	1.528	43,8%	1
Regular	1.032	29,6%	0
Mala	753	21,6%	0
Muy mala	128	3,7%	0
Total	3.488	100%	—

Fuente: elaboración propia a partir del Barómetro CIS julio 2025 (Estudio nº 3517).

Tabla A2: Matriz de confusión del modelo final

	Predicho: 0 (negativa)	Predicho: 1 (positiva)	Total real
Real: 0 (negativa)	1.423 (TN)	491 (FP)	1.914
Real: 1 (positiva)	512 (FN)	1.062 (TP)	1.574
Total predicho	1.935	1.553	3.488

TN=Verdaderos Negativos; FP=Falsos Positivos; FN=Falsos Negativos; TP=Verdaderos Positivos. Sensibilidad=TP/(TP+FN)=67,5%. Especificidad=TN/(TN+FP)=74,3%. Fuente: elaboración propia.

Tabla A3: Efectos marginales evaluados en perfiles representativos de ciudadano

Perfil	Sit. personal	Ideología	Ingresos	Género / Edad	P(percep_pos=1)
--------	---------------	-----------	----------	---------------	-----------------

Hombre, 50 años, centro (5), positiva, medio (3), media (4)	Positiva	5	3 (1.801-2.700€)	H, 50 años	51,4%
Hombre, 50 años, extrema derecha (10), positiva, medio (3), media (4)	Positiva	10	3	H, 50 años	13,1%
Mujer, 30 años, izquierda (2), negativa, bajo (1), baja (1)	Negativa	2	1 (<1.100€)	M, 30 años	21,4%
Hombre, 65 años, izquierda (2), positiva, alto (5), media (4)	Positiva	2	5 (3.901-5.000€)	H, 65 años	85,3%
Mujer, 40 años, derecha (8), negativa, medio (3), trabajadora (2)	Negativa	8	3	M, 40 años	4,1%

Probabilidades calculadas aplicando la función logit estimada: $z = -1,019 + 1,190 \cdot \text{sit_personal} - 0,389 \cdot \text{ideologia} + 0,063 \cdot \text{ingresos} - 0,448 \cdot \text{mujer} + 0,027 \cdot \text{edad} + 0,073 \cdot \text{clase_social}$. Fuente: elaboración propia.