

CAPÍTULO 1

CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS ACTITUDES HACIA LOS ANIMALES

Las pinturas rupestres, características de la Edad de Piedra, muestran que los animales eran una de las representaciones más frecuentes, reflejando su rol central en la vida de estas sociedades, que abarcaba desde su importancia para la supervivencia hasta su integración en un complejo universo simbólico relacionado con rituales, el chamanismo o la transmisión de conocimientos (Clottes y Lewis-Williams, 1998). Desde entonces, se han asociado a los animales con deidades (e.g., Dios Horus, Dios Ganesha) y, al mismo tiempo, han sido objeto de explotación (e.g., transporte, alimentación). Se generaba ya esa diferenciación entre los animales sagrados, fuentes de alabanza y exentas de explotación y maltrato, y los animales “ordinarios”. Esta distinción podía variar entre unas culturas y otras, poniendo de relieve que es en todo momento la percepción que los humanos tienen hacia los animales la que cambia, no la naturaleza de estos (Hills, 1993).

Es innegable que la relación entre humanos y animales *ordinarios* ha evolucionado desde una perspectiva más orientada a la dominación utilitarista hacia una consideración más moral. En la Antigua Grecia (1200 a.C. – 146 a.C.), Aristóteles afirmaba que los animales existían para el beneficio humano, estableciendo una jerarquía natural que perduró durante siglos (Singer, 1975). Durante la Edad Media (476 d.C. – 1492 d.C.), el cristianismo reforzó esta idea al promover que el ser humano debía ejercer dominio sobre los animales (Regan, 1986), tal y como se expresa en el Génesis 1:26 (Versión de la Biblia): *Entonces dijo Dios «Hagamos al ser humano a nuestra imagen y semejanza. Que tenga dominio sobre los peces del mar, y sobre las aves del cielo; sobre los animales domésticos, sobre los animales salvajes, y sobre todos los reptiles que se arrastran por el suelo»*. Sin embargo, ya en la Ilustración

(1685 d.C. - 1815 d.C.), filósofos como Jeremy Bentham introdujeron una postura ética hacia los animales, basada en su capacidad para sufrir, y no en su utilidad (Bentham, 1789). Este enfoque ético se consolidó con Darwin (1859/2022) y su teoría de la evolución, pues al demostrar la continuidad evolutiva entre especies, se comenzó a cuestionar la superioridad humana y se abrió el camino hacia una consideración moral más amplia. En el siglo XX, figuras como Peter Singer y Tom Regan impulsaron el auge del movimiento de los derechos animales, promulgando la idea de que los animales tienen derechos inherentes (Singer, 1975; Regan, 1986).

En las últimas décadas, el estudio de la interacción humano-animal ha cobrado un creciente interés dentro de la psicología, al reconocerse el papel fundamental que los animales no humanos desempeñan en la vida emocional, social y cultural de las personas humanas (Serpell, 2004). Desde una perspectiva psicológica, esta relación se analiza no solo en términos de sus beneficios para el bienestar humano, como ocurre en la terapia asistida con animales, sino también en lo que respecta a las actitudes que moldean nuestro trato hacia otras especies (Fine, 2019). Las actitudes hacia los animales influyen en comportamientos tan diversos como la tenencia responsable, el consumo de productos de origen animal, el apoyo a políticas de protección o el rechazo hacia prácticas de maltrato (Herzog, 2007). Actualmente, la psicología social estudia la relación humano-animal aplicando teorías de relaciones intergrupales, como el Modelo de Prejuicio Interspecies (Costello y Hodson, 2014), que conceptualiza a los animales como un grupo social diferenciado. Es importante señalar que, si bien la psicología social analiza las bases psicosociales de la consideración moral hacia los animales, el reconocimiento de que estos poseen un valor inherente (independiente de su utilidad para los humanos) es una idea con profundas raíces en la filosofía. Esta base ética es la que ha influido en el desarrollo de planteamientos teóricos dentro de la psicología social que buscan comprender y explicar dicha consideración. El interés por entender cómo las personas

percibimos e interactuamos con los animales desde una perspectiva intergrupala ha llevado al surgimiento de sociedades académicas como PHAIR (por sus siglas en inglés, Psychology of Human-Animal Intergroup Relations; <https://phairsociety.org>).

Comprender estas actitudes permite identificar factores culturales, sociales y emocionales que subyacen en nuestra relación con los animales, lo cual resulta crucial en un contexto global donde el bienestar animal y la sostenibilidad son temas cada vez más relevantes (Taylor y Signal, 2009). En este sentido, diferentes investigaciones han demostrado que las actitudes hacia los animales pueden estar vinculadas con otras dimensiones morales y sociales, como la empatía, el autoritarismo y las creencias sobre la jerarquía entre especies (Amiot y Bastian, 2017). Así, este conocimiento no solo enriquece el debate académico, sino que puede orientar políticas públicas de bienestar animal, diseñar intervenciones educativas contra el especismo y replantear marcos legales en contextos de explotación industrial.

Las respuestas evaluativas de la actitud

Las personas interactuamos con nuestro entorno de forma evaluativa. Evaluamos una entidad particular (**objeto actitudinal**) de forma favorable o desfavorable en el preciso momento en el que se hace presente, generando un **juicio**, y también almacenamos esa respuesta evaluativa en la memoria, generando un **recuerdo** (Albarracín et al., 2005) que potencialmente puede dirigir el pensamiento y la acción (Howe y Krosnick, 2017). El objeto actitudinal, el juicio y el recuerdo de la evaluación constituyen los elementos clave de la denominada actitud (Eagly y Chaiken, 2007). Los llamados objetos actitudinales u objetos de actitud pueden ser tanto personas como situaciones, ideas o cualquier entidad a evaluar (Briñol et al., 2007). El juicio es aquella evaluación que se hace en el preciso momento en el que el objeto actitudinal se hace presente, y es una evaluación altamente influida por el contexto y las metas del evaluador (Cunningham et al., 2007). Una vez se ha generado un juicio, esto deja

cierto “residuo evaluativo” o recuerdo que va a generar una tendencia a evaluar o responder ante un determinado objeto actitudinal de una forma concreta, sin depender tanto del contexto o las metas del evaluador, sino más de las experiencias pasadas (Eagly y Chaiken, 2007). Es esta **tendencia evaluativa** lo que se conoce como actitud, y a pesar de que se llega a considerar como una evaluación relativamente estable (Briñol et al., 2007), es posible que, ante un mismo objeto actitudinal, **se puedan generar diferentes evaluaciones según las circunstancias**. Tiene sentido que esto sea así, ya que las actitudes desempeñan un papel fundamental en el **proceso de aprendizaje**, influyendo en la forma en la que integramos y relacionamos la información que recibimos con la ya almacenada (Briñol et al., 2007). Nuestras evaluaciones hacia una entidad particular se modifican mediante un **proceso iterativo** entre nuestras evaluaciones almacenadas y experiencias previas (actitud o tendencia evaluativa aprendida) y respuestas más lentas y deliberadas (evaluaciones *in situ*; Cunningham et al., 2007). Para una mejor adaptación al entorno al que estamos expuestos necesitamos estructurar, dar coherencia y organizar la realidad que nos rodea en términos evaluativos (Allport, 1935). Dado que nuestras actitudes pasadas o almacenadas (asociaciones anteriores) confluyen con las percepciones actuales que vienen moldeadas por el objeto actitudinal, el contexto y los objetivos del agente evaluador, las evaluaciones están en un constante **estado dinámico**.

La actitud se ha llegado a entender como una entidad formada por tres componentes interrelacionados (Cacioppo et al., 1989; Zanna y Rempel, 1988). La **Teoría Tripartita de las Actitudes**, o el Modelo de Tres Componentes de la Actitud, propone que esta se basa en tres componentes (Rosenberg et al., 1960): el componente cognitivo (pensamientos y creencias acerca del objeto de actitud), el componente afectivo (sentimientos y emociones asociados al objeto de actitud), y el componente conductual o conativo (intenciones o disposiciones a la acción dirigidas hacia el objeto de actitud). Una de las conceptualizaciones más empleadas en el estudio de la actitud ha versado en entender ésta como una variable latente (i.e., no

observable) que se manifiesta a través de estos tres componentes (Hills, 1991; Zanna y Rempel, 1988). Se asume desde este enfoque que la actitud es un fenómeno que no se puede observar de forma directa; se entiende que el constructo causa las respuestas. Es decir, la variable latente (actitud) existe y es su presencia la que hace que la gente responda de cierta manera en los ítems o indicadores (Borsboom et al., 2003).

Aproximaciones posteriores de la actitud (e.g., Albarracín et al., 2005; Fabrigar et al., 2005) refieren que existen tres tipos diferentes de **bases informativas** que sirven a la hora de generar evaluaciones hacia una entidad particular (**respuestas evaluativas**): las **creencias (base informativa cognitiva)**, las emociones (**base informativa afectiva**) y la **conducta (base informativa conativo-conductual)**. De forma similar a lo recogido por el modelo de tres componentes de la actitud, la base informativa cognitiva se conforma del conocimiento factual y procedimental, así como de las creencias. La base informativa afectiva se compone de las emociones y sentimientos generados por el objeto de actitud. La base informativa conductual incluye información sobre comportamientos y hábitos pasados, así como sobre las intenciones de conducta (Hills, 1993). En esta aproximación, la actitud se forma a partir de las tres bases informativas. Esas bases informativas, que también son variables latentes, se forman a partir de las respuestas evaluativas a cada una de ellas (indicadores; Borsboom et al., 2003). Se entiende que la actitud puede ser inferida y, a la vez, tener influencia en las tres bases informativas. Una actitud no consiste en estas tres bases, sino que es una evaluación general que toma información de esas bases, las cuales **interactúan** recíprocamente entre ellas. Esto es, las actitudes son una entidad separable de sus bases informativas que se forman y cambian como resultado de la interacción entre estas últimas (Dalege et al., 2016; Fabrigar et al., 2005).

Esta tesis doctoral recoge las conceptualizaciones más actuales de la actitud y entiende ésta como el resultado de la interacción de las diferentes respuestas evaluativas hacia un objeto actitudinal. La actitud, por tanto, se forma y se va modificando según las interacciones

dinámicas y mutuas entre las respuestas evaluativas (respuesta evaluativa cognitiva, respuesta evaluativa afectiva y respuesta evaluativa conductual), que resultan constituyentes del constructo de actitud.

La actitud en las dinámicas intergrupales: el Modelo del Contenido del Estereotipo (MCE) y el Mapa de Comportamientos a partir de los Afectos y Estereotipos Intergrupales (BIAS Map)

La actitud permite informar a los demás y a nosotros mismos de quiénes somos, jugando así un papel fundamental en la definición y fortalecimiento de nuestra identidad (Briñol et al., 2007). Este hecho da visibilidad a la **función de identidad y expresión de valores** que cumple la actitud. Esto permite identificarnos con ciertos grupos que comparten actitudes similares, lo que desembocará en la pertenencia a uno o varios grupos sociales (Brewer, 1991) y en la construcción de la identidad social.

La identidad es una dimensión del desarrollo psicosocial que define cómo nos percibimos a nosotros mismos y cómo nos relacionamos con el mundo que nos rodea (Erikson, 1968). Se entiende así que la identidad de un individuo está compuesta por dos elementos: la identidad personal, que abarca las características únicas de cada persona, y la identidad social, que se desarrolla a partir de la pertenencia a grupos relevantes (Ashforth y Mael, 1989). La teoría de la **identidad social** (Tajfel y Turner, 1979), como un medio para entender las dinámicas intergrupales, entiende que las personas se definen a sí mismas en función de su pertenencia a grupos sociales y cómo esto influye en la actitud. Se define así la identidad social como la parte del autoconcepto de una persona que surge por su pertenencia grupal, y se compone de: la **categorización social** (las personas son clasificadas en grupos para simplificar la información), la **identificación social** (las personas adoptan la identidad de los grupos a los que pertenecen), y la **comparación social** (las personas comparan su grupo con otros grupos).

Para que la identidad social se forme, el primer paso es la categorización social. Esto es, las personas dividen el entorno social en categorías o grupos sociales, afectando a cómo las personas se ven a sí mismas y a los demás. Se clasifican a las personas en grupos de pertenencia (endogrupo) y de no pertenencia (exogrupo) sobre la base de las características percibidas compartidas. Posterior a la categorización de uno mismo dentro de un grupo, las personas interiorizan las normas y valores del grupo, convirtiéndose en una parte central de su autoconcepto. Finalmente, las personas comparan a su grupo con otros grupos, lo que lleva a la evaluación del estatus. Mientras más alto sea el estatus del grupo de pertenencia y la evaluación del grupo sea favorable, más reforzada estará la autoestima de sus miembros. Es dentro de este paradigma donde surgen las actitudes intergrupales.

Las **actitudes intergrupales** se entienden como aquellas actitudes que presentan las siguientes características (Sayans-Jiménez, 2014): (1) el objeto de actitud es concretamente un grupo social o un individuo categorizado como perteneciente a ese grupo, (2) no se centran en la información sobre la identidad personal de las personas pertenecientes al grupo, y (3) están influidas por la identidad social del evaluado. Modelos contemporáneos como el **Modelo del Contenido del Estereotipo** (MCE; Fiske et al., 1999, 2002) y el ***Behaviours from Intergroup Affect and Stereotypes Map*** (BIAS Map; Mapa de Comportamientos a partir de los Afectos y Estereotipos Intergrupales; Cuddy et al., 2007, 2008) se han dado a la tarea de identificar las creencias (también llamados estereotipos desde una perspectiva intergrupar), las emociones y las tendencias comportamentales más relevantes en la formación de las actitudes intergrupales. Ambos modelos han reportado un sólido respaldo empírico para sus postulados fundamentales en diferentes muestras y escenarios (Fiske et al., 2006), lo que ha contribuido a que ambos modelos sean los más ampliamente utilizados en el estudio de las actitudes intergrupales o evaluación de los grupos sociales.

El Modelo del Contenido del Estereotipo (Fiske et al., 1999, 2002) pretende representar las diferencias en los estereotipos suscitados ante diferentes grupos sociales, así como las reacciones emocionales asociadas a cada contenido estereotípico. Este modelo señala que las sociedades se organizan de forma inevitablemente jerárquica debido a la limitación de los recursos, y este hecho deriva en que hay ciertas características socioestructurales que predicen los estereotipos hacia los grupos sociales. Las características socioestructurales se presentan bajo dos factores clave que influyen en cómo se evalúan a los grupos sociales: el *estatus social relativo* de los grupos (posición jerárquica que un grupo ocupa dentro de una sociedad o en comparación con otros grupos, basada en factores como el poder, el prestigio, la riqueza o la influencia) y la *interdependencia estructural* (i.e., si el exogrupo se percibe como competidor o colaborador; Glick y Fiske, 2001). En conjunto, el estatus y la interdependencia crean una base socioestructural que guía los estereotipos atendiendo a las dimensiones estereotípicas que propone el modelo (Cuddy et al., 2008).

Se ofrecen dos dimensiones (calidez y competencia) a partir de las cuales los individuos evalúan a los grupos sociales o a las personas por su pertenencia grupal (evaluaciones intergrupales), y que los/as autores/as bautizan como características universales de la percepción social. La **competencia** hace alusión a la capacidad percibida de que los miembros del exogrupo puedan alcanzar sus metas (se relaciona con el estatus social), mientras que la **calidez** se relaciona con las intenciones percibidas del exogrupo hacia el endogrupo (se relaciona con la interdependencia estructural; Fiske et al., 1999, 2002). Las investigaciones sugieren que cuando evaluamos a otras personas o grupos, lo primero que juzgamos es su calidez (qué tan amigables o bienintencionadas parecen), y este juicio tiene más peso en nuestras emociones y comportamientos que la competencia (qué tan capaces o competentes los percibimos; Fiske et al., 2006). A su vez, hay evidencia que sugiere que la calidez determina si nuestra impresión de una persona o grupo es positiva o negativa (valencia), mientras que la

competencia afecta en qué tan positiva o negativa es esa impresión (intensidad; Wojciszke et al., 1998). Además, aunque ambas dimensiones son fundamentales en la percepción social, los hallazgos apuntan a que la información de calidez negativa y la información de competencia positiva son las que más influencia tienen sobre la percepción social (Cuddy et al., 2008). Las combinaciones entre las dos dimensiones que forman las evaluaciones intergrupales (alta o baja calidez y alta o baja competencia) forman diferentes configuraciones o contenidos estereotípicos, que están asociados a diferentes reacciones emocionales. Los grupos percibidos como altos en calidez y competencia suscitan **admiración**; altos en calidez y bajos en competencia despiertan **pena**; bajos en calidez y altos en competencia generan **envidia**; y bajos en calidez y competencia evocan **desprecio** (Cuddy et al., 2008).

Posteriores reformulaciones del MCE señalaron que la dimensión de calidez se podía dividir en: (1) **sociabilidad**, entendida como aquellas características que permiten la formación de relaciones afectivas mediante la cooperación y la reciprocidad (Brambilla y Leach, 2014), y (2) **moralidad**, relacionada con la percepción de si el objeto actitudinal tiene la intención de ayudar o dañar a otros (e.g., Sayans-Jiménez, Rojas et al., 2017). Estas dimensiones (competencia, moralidad y sociabilidad) podrían considerarse Dimensiones Universales para la Percepción Social (Sayans-Jiménez, 2014).

Estudios actuales que han tomado en consideración estas últimas reformulaciones sugieren que los estereotipos relacionados con las evaluaciones morales tienen un mayor poder de predicción sobre los procesos de formación de impresiones ante el objeto actitudinal (Goodwin et al., 2014), y la información que brindan se procesa de forma más rápida y extrema, además de considerarse como más fiable y objetiva y, por ende, universal (Goodwin y Darley, 2012). En su caso, el polo negativo de esta dimensión (i.e., **inmoralidad**) se considera de gran valía en el proceso de formación de impresiones, pues se ha estudiado que muestra un potente apoyo teórico y empírico en la medición del contenido de los estereotipos (e.g., Sayans-

Jiménez, Rojas, et al., 2017), dado que los atributos asociados a las acciones morales negativas (i.e., inmoralidad) tienen un mayor peso valorativo en comparación con las acciones morales positivas (i.e., moralidad). Sin embargo, es preciso señalar que la relevancia de la medida del polo negativo solo resulta relevante en la dimensión de moralidad, y no en sociabilidad ni competencia (Sayans-Jiménez, Rojas, et al., 2017).

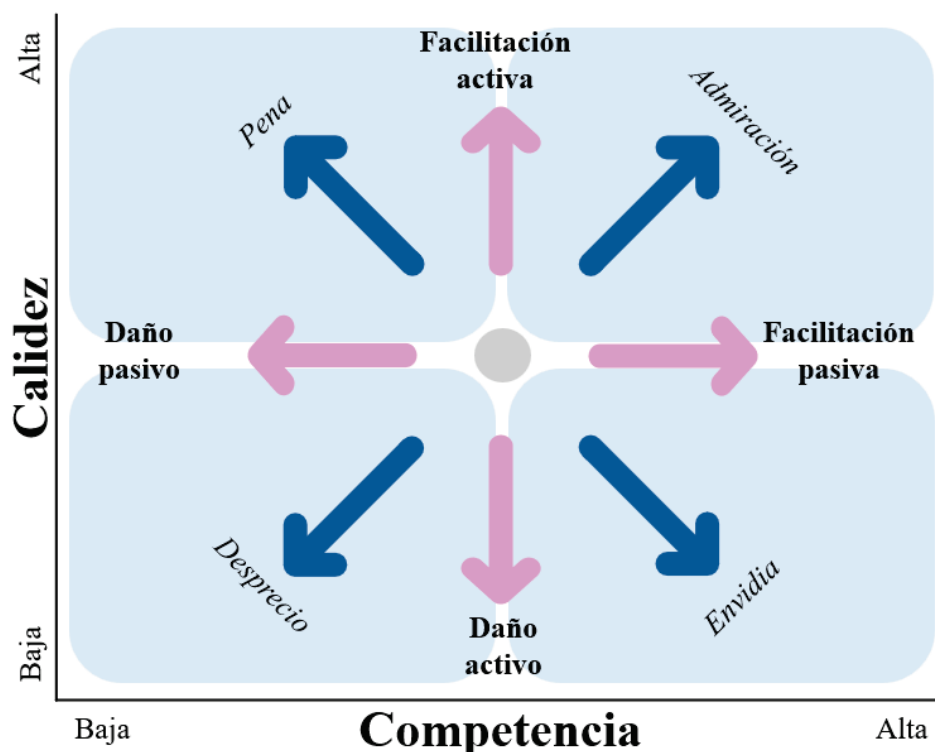
El BIAS Map (*Behaviours from Intergroup Affect and Stereotypes Map*; Cuddy et al., 2007), la extensión del MCE, relaciona los estereotipos y las emociones con las tendencias comportamentales ejercidas hacia los grupos sociales. El BIAS Map ayuda a entender (y predecir) cómo las percepciones sobre la competencia y la calidez de un grupo, y las diferentes reacciones emocionales experimentadas hacia dichos grupos en función del contenido estereotípico, influyen en las intenciones de conducta o tendencias comportamentales hacia el grupo social o a las personas por su pertenencia a ese grupo social. Estos comportamientos pueden oscilar entre cuatro tipos de conductas diferentes según dos dimensiones: (1) **facilitación** o **daño** (conductas que persiguen el beneficio o cooperación del exogrupo o conductas dirigidas a la negligencia o perjuicio explícito del grupo y sus intereses, respectivamente), y (2) **activo** o **pasivo** (que viene determinado por la cantidad de esfuerzo, intención e intensidad aplicada en la conducta; Figura 1). Los hallazgos de los estudios en los que se emplean el MCE y el BIAS Map respaldan que la dimensión de calidez predice *comportamientos activos*: facilitación activa (ayudar) y daño activo (atacar); y, la dimensión de competencia predice *comportamientos pasivos*: facilitación pasiva (asociarse) y daño pasivo (negligencia). Además, este modelo expone que las emociones median entre los estereotipos y el comportamiento. La Teoría de las Emociones Intergrupales (Mackie et al., 2009) también respalda esta propuesta, pues subraya el rol de las emociones en las relaciones grupales debido, principalmente, a los procesos de identidad social (proceso de identificación social con un

grupo), concretamente por el significado emocional asociado al conocerse miembro de un grupo o grupos (Tajfel y Turner, 1979).

Las investigaciones han señalado que los estereotipos de calidez y competencia se combinan para predecir las emociones, que a su vez predicen directamente los comportamientos (Cuddy et al., 2007). Teniendo todo esto en consideración, y como se tratará más adelante, estos modelos (que integran estereotipos, emociones y tendencias comportamentales para entender las dinámicas intergrupales) componen los cimientos que dan forma al armazón teórico de esta tesis.

Figura 1

Representación gráfica del MCE y el BIAS Map



Fuente. Elaboración propia basada en Cuddy y colaboradores (2007).

Aplicabilidad de la perspectiva intergrupal en la relación entre grupos sociales humanos y grupos sociales animales

Es importante retomar dos pilares imprescindibles en la comprensión de esta tesis: la identidad social y las actitudes intergrupales. La identidad social construye la percepción del yo sobre la base de la pertenencia a grupos sociales y se forma por la categorización social, la identificación social y la comparación social (Tajfel y Turner, 1979). Las actitudes intergrupales, influidas por la identidad social, comprenden aquellas tendencias evaluativas dirigidas a un grupo o a una persona por su pertenencia a ese grupo, es decir, el juicio se emite hacia el grupo o la categoría social y/o sus miembros por pertenecer al grupo. El estudio de las relaciones intergrupales tradicionalmente se ha centrado en los conflictos y prejuicios que operan dentro de las fronteras de la especie humana (como el racismo, el clasismo y el sexismo). Considerando esta perspectiva intergrupal de las actitudes, se pretende aplicar esa visión a las dinámicas entre humanos y animales, esto es, extrapolar las actitudes intergrupales que surgen en el seno de los grupos sociales (teniendo como objeto de actitud a un grupo o a una persona por su pertenencia a él) a las relaciones que se dan entre humanos y diferentes categorías o grupos de animales y/o sus miembros por pertenecer al grupo. Esto daría pie a pensar que el objeto de las actitudes intergrupales no es exclusivo de grupos sociales humanos, sino que también se podría aplicar a grupos o categorías de animales. De hecho, es extensa la literatura que respalda el entendimiento y la conceptualización de las categorías de animales como grupos sociales semejantes a los humanos (e.g., Sevillano y Fiske, 2019a).

Como punto de partida para abordar las relaciones entre grupos sociales humanos y grupos sociales animales desde una perspectiva intergrupal, es necesario abordar una temática muy recurrente en esta área de conocimiento de las actitudes intergrupales: el prejuicio. Décadas de investigación han demostrado que las personas que desvalorizan a un grupo social

también tienden a desvalorizar a otros, un patrón que se ha llegado a denominar **prejuicio generalizado** (Akrami et al., 2011; Allport, 1954; Dhont et al., 2016). Esto es, el hecho de que las personas que muestran prejuicio hacia un grupo (o a los miembros de ese grupo por su pertenencia al mismo) sean más proclives a mostrarlo hacia otros grupos puede atribuirse a una tendencia generalizada. Estos hallazgos sugieren que los prejuicios surgen independientemente del grupo social objeto de actitud y que, por tanto, las actitudes prejuiciosas comparten un sustrato ideológico (Akrami et al., 2011) que promueve esta tendencia generalizada a tener prejuicios hacia diferentes grupos (Meeusen y Dhont, 2015). Se han señalado la orientación a la dominancia social (deseo generalizado de dominancia y desigualdad; Pratto et al., 1994) y el autoritarismo de derecha (sumisión acrítica a la autoridad y tendencias despectivas hacia quienes no respetan los valores tradicionales y las normas; Altemeyer, 1981) como componentes de ese sustrato ideológico común, puesto que ambos reflejan adhesión al tradicionalismo y apoyo a las dinámicas de poder y autoridad.

En línea con esto, recientes modelos teóricos han planteado que el prejuicio generalizado podría incluso ser interespecies (Costello y Hodson, 2010; Dhont et al., 2016; Everett et al., 2019): los mismos valores y creencias que justifican la devaluación de ciertos grupos humanos (e.g., inmigrantes) también podrían justificar la devaluación de ciertos grupos animales (e.g., alimañas) respecto a los humanos. De hecho, el estudio realizado por Jaeger (2024), basado en muestras amplias y diversas de participantes de 46 países europeos, evidencia que el sentimiento de desprecio que caracteriza el prejuicio hacia ciertos grupos humanos también se extiende hacia ciertos grupos animales. Hallazgos como éstos incitan a los/as investigadores/as a proponer que los mismos procesos psicológicos que generan diversas formas de prejuicio podrían predecir que las personas con actitudes más prejuiciosas hacia grupos humanos también tenderían a tener actitudes negativas hacia grupos animales o a un animal por su pertenencia a un grupo concreto (Caviola et al., 2022; Dhont et al., 2016).

Mientras que las desigualdades en el trato hacia diferentes grupos sociales humanos y/o sus miembros han incitado una búsqueda por explicaciones tentativas que racionalicen la actitud prejuiciosa, en el trato hacia grupos sociales de animales y/o sus miembros, esta desigualdad se da por sentada, como si fuera un fenómeno lícito que no necesita de justificaciones para poder respaldarse (Hills, 1993).

La literatura orientada a entender las actitudes intergrupales hacia grupos de animales es, hasta la fecha, escasa, por lo que es imperativo generar conocimiento en esta área. A continuación, con el fin de aportar evidencia científica que respalde la aplicabilidad de una perspectiva intergrupar en las relaciones humano-animal, se presentan algunos modelos que demuestran el nexo entre (a) las dinámicas intergrupales presentes en los grupos sociales (humanos), considerando como objeto actitudinal un grupo o persona por ser miembro de ese grupo, y (b) las dinámicas intergrupales presentes en los grupos sociales (animales), considerando como objeto actitudinal un grupo/categoría o animal por ser perteneciente a ese grupo.

En primer lugar, el estudio de las actitudes intergrupales en psicología social ha establecido que la predisposición al prejuicio no es un fenómeno unitario, sino que está impulsado por diferentes motivaciones ideológicas fundamentales. La orientación a la dominancia social (SDO, por sus siglas en inglés, *Social Dominance Orientation*) ha sido identificada como una de las principales precursoras del prejuicio humano (Dhont y Hodson, 2014; Sibley y Duckitt, 2008). La SDO se entiende como una preferencia por la dominancia grupal y la oposición a la igualdad (Ho et al., 2015; Pratto et al., 1994). La dominancia social es entendida como la ideología que promueve la superioridad de un grupo sobre otros y se manifiesta a través de comportamientos opresivos hacia el grupo subordinado. La oposición a la igualdad alude a la preferencia por ideologías que favorezcan la jerarquía social,

constituyendo una preferencia por los sistemas que mantengan las desigualdades en los grupos sociales (Ho et al., 2015).

El **Modelo de Relaciones Humanas-Animal de Dominancia Social** (SD-HARM, por sus siglas en inglés, *Social Dominance Human-Animal Relationship Model*; Dhont et al., 2016) postula que la orientación de dominancia social es el factor ideológico clave que explica por qué las actitudes prejuiciosas entre grupos humanos y hacia los grupos animales están significativamente relacionadas. Es decir, las preferencias por las jerarquías y las desigualdades grupales motivan el prejuicio tanto hacia humanos como hacia animales. En apoyo a este modelo, la investigación ha demostrado que aquellas personas con mayores niveles de SDO no solo expresan más prejuicios hacia una variedad de grupos sociales humanos (Kteily et al., 2012; Meeusen y Dhont, 2015), sino que también tienden a evaluar de forma más negativa a los grupos sociales animales que aquellas personas con menores niveles de SDO (Caviola et al., 2019; Dhont et al., 2014, 2016; Dhont y Hodson, 2014). Además, las investigaciones apuntan a que esta preferencia predice positivamente una mayor aceptación de la explotación animal, creencias en la supremacía humana y una menor atribución moral a los animales (e.g., Krings et al., 2021). La explotación hacia determinadas categorías de animales simbolizaría una motivación de poder competitivo por la dominancia cuya base se sitúa en la formación de relaciones jerárquicas de desigualdad entre humanos y animales, donde estos primeros ejercen la supremacía (Dhont et al., 2016).

En segundo lugar, mientras que la SDO se centra en el deseo de mantener jerarquías y la superioridad del endogrupo (motivación por la dominancia), el **autoritarismo de derechas** (RWA, por sus siglas en inglés, *Right Wing Authoritarianism*; Altemeyer, 1996) se fundamenta en la percepción de amenaza y en la necesidad de seguridad, orden y cohesión grupal (motivación por el control y la seguridad; Duckitt y Sibley, 2009). El RWA se constituye a

partir de tres componentes principales: la *sumisión autoritaria* (obediencia a las autoridades establecidas en la sociedad), la *agresión autoritaria* (tendencia a la sanción de aquellos grupos considerados desviados del orden social) y el *convencionalismo* (adhesión a las normas sociales tradicionales; Altemeyer, 1996). Los individuos con altas puntuaciones en RWA tienden a percibir el mundo en términos de un endogrupo cohesionado que debe ser protegido y un exogrupo amenazante. En esta dicotomía, los humanos constituyen el endogrupo y los animales el exogrupo: son radicalmente diferentes, no participan en el contrato social humano y, a menudo, son percibidos como entidades que deben ser controladas para mantener el orden y la seguridad (Dhont y Hodson, 2014). La investigación empírica ha demostrado de manera consistente una correlación positiva y robusta entre el RWA y diversas formas de prejuicio y explotación animal. Las personas con mayor RWA tienden a mostrar un mayor apoyo a prácticas como la experimentación con animales, la caza por deporte y la cría intensiva, al tiempo que exhiben una menor preocupación por el bienestar animal y se oponen con más fuerza a los movimientos por los derechos de los animales, en comparación con aquellos con menor RWA (Dhont et al., 2016; Jackson, 2019).

Los mecanismos a través de los cuales cada componente del RWA alimenta las dinámicas intergrupales entre humanos y animales son visibles: (1) La sumisión autoritaria se manifiesta en la aceptación de las narrativas de las autoridades que legitiman la explotación animal (e.g., experimentación animal); (2) la agresión autoritaria se manifiesta cuando los defensores de los animales son percibidos como un grupo desviado que ataca los valores convencionales y el *status quo*, generando hostilidad hacia este grupo; (3) el convencionalismo refuerza la aceptación acrítica de las tradiciones que normalizan el uso de animales como recurso (e.g., consumo de carne). Siendo esto así, el autoritarismo de derechas proporciona un potente sustrato ideológico que perpetúa y normaliza las dinámicas intergrupales interespecies marcadas por la degradación y la opresión hacia los animales, que no se debe únicamente a un

deseo de dominancia, sino también a una motivación profunda por mantener la seguridad, el orden y la conformidad con las tradiciones sociales.

En tercer lugar, es importante resaltar el papel fundamental que juega la deshumanización, no solo en la devaluación de ciertos grupos sociales humanos por parte de otros, sino también en las relaciones inequitativas entre grupos sociales humanos y grupos sociales animales. Según el **Modelo Dual de Deshumanización** (Haslam, 2006) se entiende que la deshumanización puede tomar dos vías según se compare en función de: (1) la unicidad humana, haciendo referencia a que lo humano y lo animal es diferente, negándole a estos últimos lo que se ha denominado los *Rasgos Únicamente Humanos* (e.g., aptitud cognitiva, comportamiento en sociedad), y (2) la naturaleza humana, referido a la distinción entre lo animado e inanimado, negando, en este caso, los denominados *Rasgos de Naturaleza Humana* (e.g., capacidad de sentir y expresar emociones) a un grupo o persona, asimilándolos a objetos o autómatas. La primera se denomina **deshumanización animalista**, mientras que la segunda es la **deshumanización mecanicista** (Haslam, 2006; Haslam et al., 2005; Haslam y Loughnan, 2014).

Al tratarse el ser humano como el punto focal y situándose en la cima de la cadena en términos de valor y superioridad, todo aquello que no sea considerado humano es explícitamente denigrado (Hodson y Dhont, 2023). La **deshumanización animalista** (que es la que nos compete al tratarse tanto humanos como animales de seres animados) es una creencia psicológica que representa a grupos sociales humanos como “menos humanos” y más similares a los animales como una forma de infravaloración (Costello, 2008).

Investigaciones muestran que las personas que no creen en la evolución, y como consecuencia, se resisten a entender que humanos y animales son inherentemente similares, expresan niveles más altos de prejuicio y apoyo a la discriminación contra exogrupos raciales

y minorías sexuales en comparación con aquellas que sí creen en la evolución (Syropoulos et al., 2022). De manera relacionada, aquellas personas con creencias más fuertes en la superioridad humana sobre los animales y que están más a favor de la explotación animal para el beneficio humano generalmente obtienen puntuaciones más altas en medidas de prejuicio humano, incluyendo el prejuicio étnico, el sexismo y la homofobia (Caviola et al., 2019; Dhont et al., 2016).

Como extensión de este fenómeno de deshumanización se desarrolló el **Modelo de Prejuicio Interspecies** (Costello, 2012; Costello y Hodson, 2014), el cual estipula que sesgos como prejuicios y discriminación contra grupos humanos pueden ser predichos por percepciones deshumanizadoras de los miembros de esos grupos. Este modelo toma como base el abordaje de que los procesos de deshumanización animalista están motivados por creencias ideológicas sobre la **división humano-animal** (Livingstone-Smith, 2011; Patterson, 2002). Esta división o barrera psicológica que se coloca entre humanos y animales refleja un sistema de creencias basado en la **supremacía humana**, donde los humanos son inherentemente más importantes que los animales. Este mecanismo ha servido a las personas para poder justificar su negatividad hacia exogrupos que perciben como más cercanos en naturaleza a los animales (Hodson y Dhont, 2023). El Modelo de Prejuicio Interspecies mantiene el enfoque en que las creencias jerárquicas de la división humano-animal conducen a un mayor prejuicio porque tales creencias refuerzan la deshumanización animalista (Costello y Hodson, 2010). Aquellas entidades que se sitúan bajo en la jerarquía, como los animales, se consideran como moralmente inferiores y más “merecedoras” de exclusión y explotación. Al fin y al cabo, este tipo de deshumanización no sería posible si los animales no fueran devaluados en primer lugar (Dhont y Gordon, 2014).

Finalmente, y en cuarto lugar, el **ecofeminismo**. La perspectiva teórica del ecofeminismo no solo denuncia la explotación de los animales y la naturaleza, sino que argumenta que dicha explotación está estructuralmente conectada con la opresión de las mujeres (i.e., sexismo; MacKinnon, 2004; Wyckoff, 2014). El *sexismo* es un sistema de opresión basado en una estructura patriarcal que establece una jerarquía de valor en la que lo masculino se sitúa como la norma y lo superior, mientras que lo femenino es relegado a una posición de inferioridad y subordinación (De Beauvoir, 1949). Desde el ecofeminismo, la inferioridad atribuida a los animales se justifica con los mismos argumentos que la atribuida a las mujeres desde el prisma sexista: se les considera seres irracionales, gobernados por el instinto y el cuerpo, más cercanos a lo emocional que a lo racional (Adams, 2015). Así, tanto mujeres como animales son objetivados y convertidos en recursos disponibles para el uso y abuso del grupo dominante (Adams, 2010). El postulado central del ecofeminismo es que no se puede erradicar una forma de opresión sin dismantelar las demás, ya que todas emanan de la misma estructura social patriarcal (Mies y Shiva, 1993). La degradación de los animales se nutre de la misma raíz ideológica que la degradación de las mujeres, una raíz patriarcal que legitima la opresión a través de la construcción de jerarquías y dualismos (hombre/mujer, humano/animal; Adams, 2010).

Esta relación entre la opresión de lo femenino y lo animal se manifiesta de forma explícita en el lenguaje cotidiano, donde se utilizan términos peyorativos de animales para insultar a las mujeres (*zorra*, *arpiá*, *víbora*) o se infantilizan (*gatita*, *conejita*), despojándolas de su agencia y reforzando su estatus de objeto (sexual; Adams, 2010). Además, estudios recientes (Dhont et al., 2020; Salmen y Dhont, 2021) muestran que las personas con mayores niveles de sexismo tienden a tener creencias más fuertes en la supremacía humana sobre los animales y encuentran más moralmente aceptable usar a los animales para el beneficio humano. Las personas con mayores niveles de sexismo también expresan un mayor apoyo a matar y

comer animales y son más propensas a participar en estrategias para justificar el consumo de carne, como negar que los animales puedan sufrir (Monteiro et al., 2017). Estos hallazgos sugieren que tanto el sexismo como la actitud desfavorable hacia los animales no solo están positivamente correlacionados, sino que también están sustentados por motivos de dominación de grupo (Salmen y Dhont, 2022).

Todos los estudios traídos a colación en este apartado, y las respectivas teorías y modelos, aportan la evidencia necesaria y suficiente para entender que las dinámicas intergrupales entre grupos sociales humanos y grupos sociales animales pueden abordarse teniendo como base modelos empleados y desarrollados para entender las actitudes intergrupales hacia los grupos sociales humanos. Las semejanzas manifiestas entre (1) el prejuicio y la discriminación hacia grupos humanos, y (2) el prejuicio y la discriminación hacia grupos animales justifican la aplicación de la perspectiva intergrupal a las dinámicas humano-animal. Esta visión se apoya en el concepto de **prejuicio generalizado**, donde un sustrato ideológico común predice la devaluación de múltiples grupos sociales, sean estos humanos o animales. Este sustrato incluye la **orientación a la dominancia social** y el **autoritarismo de derechas**, así como la **deshumanización animalista** señalada por el Modelo de Prejuicio Interespecies (Costello y Hodson, 2014). Todas estas variables constituyen un mecanismo clave que legitima la exclusión y explotación tanto de ciertos grupos humanos como de los animales.

Actitud intergrupal más allá de los grupos sociales humanos: aplicación del MCE y BIAS Map en grupos sociales animales

El Modelo del Contenido del Estereotipo (Fiske et al., 1999, 2002) y el Mapa de Comportamientos a partir de los Afectos y Estereotipos Intergrupales (Cuddy et al., 2007, 2008), como ya se ha comentado, han proporcionado una comprensión de cómo las personas evalúan a los grupos sociales en términos de estereotipos, emociones y tendencias

comportamentales. Estas tres bases informativas han sido debatidas en la literatura reciente como el fundamento para la formación de evaluaciones o actitudes hacia un objeto (Albarracín et al., 2005; Dalege et al., 2016). Por lo tanto, aplicar un enfoque similar respecto a los animales entendidos como un grupo social aportaría información relevante para el campo de las interacciones entre humanos y animales.

La aplicabilidad práctica de estos modelos ha sido demostrada en el ámbito social de grupos humanos a través de programas de reducción de prejuicios. Específicamente, las intervenciones exitosas se han centrado en recalibrar las dimensiones de calidez y competencia de los grupos sociales estigmatizados. Por ejemplo, se ha documentado que para grupos percibidos con baja competencia (que suscitan lástima), las campañas diseñadas para aumentar su competencia percibida al destacar sus logros y autonomía logran promover el respeto y la ayuda activa en lugar de la condescendencia, evidenciando el potencial del MCE para guiar programas de intervención efectivos (Cuddy et al., 2007; Palermo et al., 2014). Extender este enfoque al estudio de las actitudes hacia los animales, identificando la configuración evaluativa en la que se ubican categorías concretas, permitiría diseñar estrategias de conservación más efectivas.

Sevillano y Fiske aplicaron el marco teórico del MCE (con competencia y calidez; 2016b) y el BIAS Map (2019b), pero en vez de considerar un grupo social (humano) como objeto actitudinal, consideraron animales específicos. Patinadan y Dillon (2022), Neves y colaboradores (2022) y Swim y colaboradores (2023) también llevaron a cabo estudios en los que aplicaban el MCE para estudiar la percepción de diferentes especies animales. De forma más detallada, en los estudios de Sevillano y Fiske (2016b, 2019b) los estereotipos positivos hacia animales como el perro, el gato y el caballo se caracterizaban por una alta competencia y calidez, lo que puede explicar por qué se les suele atribuir altas habilidades cognitivas (Herzog y Galvin, 1992) y capacidades experienciales (Knight et al., 2009) que los hacen

merecedores del afecto humano (Fatjó y Calvo, 2014). En el caso de animales como la vaca, el cerdo y el pollo, coexistían creencias positivas y negativas: se les percibía con una gran calidez, pero predominaba el estereotipo de baja competencia, siendo vistos como animales con pocas habilidades físicas y cognitivas (Herzog y Galvin, 1992). Con animales como el león, el oso y el lobo se presentaba la misma disposición, pero de forma opuesta: se les percibía con baja calidez, pero alta competencia (Sevillano y Fiske, 2016b). Estos forman una categoría temida debido a su vínculo con tendencias agresivas, pero al mismo tiempo son admirados. Finalmente, a los animales como el insecto, la serpiente o la rata se les atribuía baja calidez y competencia (Sevillano y Fiske, 2016b), por lo que recibían el estatus más bajo en comparación con otras categorías de animales, y como resultado, la interacción con esta categoría no es deseable para los humanos (Ohman y Mineka, 2003).

En cuanto al BIAS Map, los resultados obtenidos en Sevillano y Fiske (2019b) mostraron que los animales percibidos como cálidos y competentes generaban emociones consideradas positivas, como ternura y alegría. No obstante, aquellos percibidos como fríos e incompetentes provocaban emociones consideradas negativas, como desprecio y disgusto. Además, al igual que se observa en las relaciones intergrupales humanas, la calidez influyó en comportamientos activos, mientras que la competencia determinó comportamientos pasivos. Los animales considerados cálidos fueron asociados con escenarios de facilitación activa, mientras que los animales competentes recibieron comportamientos de facilitación pasiva.

A pesar de que estos estudios mostraron resultados prometedores, se identifican una serie de **limitaciones** a la hora de tomar modelos desarrollados para indagar en las dinámicas intergrupales humanas y extrapolarlos de forma directa en las dinámicas que tienen lugar entre los grupos sociales humanos y animales:

- Primero, a diferencia de los grupos sociales humanos, los animales pertenecen a diferentes especies, lo que complica la tarea de evaluarlos utilizando las mismas dimensiones empleadas para humanos (Sevillano y Fiske, 2016b). Por tanto, parece algo aventurado extrapolar los **adjetivos** utilizados como indicadores de las diferentes dimensiones en modelos diseñados para grupos sociales humanos (p. ej., amigable, inteligente), ya que podrían no ser aplicables a todas las especies o categorías de animales (Aytürk y Broad, 2021). Siendo esto así, sostenemos que la aplicación directa del MCE al ámbito animal revela sus limitaciones inherentes como modelo antropocéntrico. Las dimensiones de calidez y competencia se diseñaron para evaluar a otros seres humanos dentro de un marco de cooperación o competencia social. Cuando se transfieren a los animales, su significado conceptual se vuelve ambiguo.
- Segundo, en sus estudios, Sevillano y Fiske (2016b, 2019b) y Patinadan y Dillon (2022) hacen referencia a animales específicos (p. ej., león, perro, serpiente). Aunque referirse a los animales en general conlleva dificultades metodológicas debido a la ambigüedad del término y el sesgo perceptual (Sevillano y Fiske, 2019a), el enfoque intergrupar para percibir especies sugiere que las personas pueden considerar a las especies animales como diferentes grupos sociales (Hodson et al., 2014; Sevillano y Fiske, 2016a). El hecho de que los/as autores/as no consideren grupos sociales de animales, sino animales concretos sin referencia a su membresía grupal, elimina una de las aportaciones primordiales del MCE y el BIAS Map en su aplicación en el contexto de los animales: la perspectiva intergrupar. No interesa tanto saber la percepción individual de los animales, sino más bien la percepción que se tiene desde las dinámicas sociales grupales: cómo categorizamos a los animales y qué relación tenemos con ellos según esa categoría en la que están incluidos. Por ello, consideramos que sería más adecuado crear una medida con indicadores que se enfoque en grupos o **categorías de animales**

en lugar de animales específicos o animales en general. En el siguiente apartado se profundiza más en la racionalización detrás de esta decisión.

- Tercero, estos estudios aplican las dimensiones estereotípicas de calidez y competencia. Sin embargo, queda inexplorado si las cuatro dimensiones estereotípicas (sociabilidad, competencia, moralidad e inmoralidad), que surgen en las **nuevas reformulaciones** del MCE, son igualmente adecuadas para comprender cómo las personas perciben a los grupos sociales animales a través de los estereotipos, las emociones y las tendencias comportamentales asociadas o resultantes.
- Cuarto, aunque las dimensiones del MCE (y potencialmente las dimensiones de posteriores reformulaciones) son importantes en el contenido de los estereotipos hacia grupos sociales humanos y animales, estas dimensiones no exploran **otros aspectos** que podrían tener un **impacto en las interacciones entre humanos y animales**. Cuestiones como la percepción de la consciencia de los animales (e.g., Birch et al., 2020; Serpell, 2009) o el valor que se les otorga (e.g., Taylor y Signal, 2009), que no suelen ponerse en duda en las relaciones entre humanos, son ejemplos de estas dimensiones.

Pongamos por caso el **modelo de las bases motivacionales de las actitudes hacia los animales** (Hills, 1991), el cual defiende que existen dos clases generales de función de las actitudes: evaluativa y expresiva. La función evaluativa implica la apreciación de los objetos de actitud según la medida en que tienen: (1) **significación instrumental**, donde la fuente de satisfacción es el bienestar del yo y la autonomía personal, y (2) **significación intrínseca** a través del sentimiento de identificación y empatía, donde la fuente de satisfacción es el bienestar de los otros y los sentimientos de unión con los demás. En la función expresiva la fuente de satisfacción radica en la necesidad de expresar esas preocupaciones, por lo que se tiende a adoptar actitudes que

nos permitan expresar dicha actitud. Los trabajos empíricos de Hill (1991, 1993), basándose en sus categorías motivacionales instrumentales, de identificación y expresivas, indican que, por ejemplo, los defensores de los derechos de los animales tienen una base instrumental débil, una base de identificación fuerte y una base expresiva fuerte. Varias décadas después, Serpell (2004) desarrolla un modelo de la actitud de los humanos hacia los animales que se basa en dos consideraciones motivacionales: el **afecto** (respuesta emocional de las personas hacia los animales que oscila entre el amor, la identificación y la simpatía, y el miedo, la aversión y la desidentificación) y la **utilidad** (noción de la valía instrumental de los animales, que puede ser una percepción de beneficio o detrimento hacia los intereses humanos).

Además, en un esfuerzo por cuantificar la variación actitudinal hacia diferentes animales, estudios pioneros como el de Driscoll (1995) exploraron la complejidad de estas actitudes pidiendo a los participantes que evaluaran 33 especies en seis dimensiones clave: **utilidad, inteligencia, sensibilidad, amabilidad, seguridad e importancia**. El análisis de conglomerados resultante identificó patrones de evaluación que agruparon a los animales en categorías como los "más populares" (grandes mamíferos y animales de compañía, calificados como inteligentes y amables), los animales de "consumo/útiles" (calificados como estúpidos y poco amables), y los "peligrosos". En particular, Driscoll (1995) notó dos hallazgos cruciales que exponen un vacío conceptual: primero, que la percepción de utilidad correlacionó casi perfectamente con la de importancia ($r = 0.98$), sugiriendo una visión antropocéntrica donde el valor inherente del animal se fusiona con su beneficio instrumental; y, segundo, que la devaluación de las especies no mamíferas se centró especialmente en las dimensiones de inteligencia y amabilidad. Estos resultados podrían sugerir que las actitudes hacia los animales operan bajo una lógica de **evaluación categórica por**

grupo de animal y dimensional en la medición que requiere un marco psicológico robusto para su delimitación, sentando las bases para el desarrollo de un modelo que se ancle en los principios de la cognición social para entender el prejuicio interespecie.

Estos tres últimos estudios comentados coinciden en que la percepción del valor (instrumental y/o inherente) en la medida de la actitud hacia los animales es de relevante consideración. No obstante, los modelos propuestos por Sevillano y Fiske (2016b, 2019b), en los que se extrapola de forma directa el MCE y el BIAS Map a los animales, no incluyen esta dimensión tan potencialmente diagnóstica en la formación de actitudes hacia los animales.

A todos estos hándicaps cabe añadir que investigaciones recientes, como el metaanálisis realizado por Friehs et al. (2022), han puesto de manifiesto una profunda **brecha teórica-operativa** que compromete la validez de las inferencias derivadas del MCE. Esta discrepancia reside en la desconexión entre los postulados conceptuales de universalidad del MCE y la realidad estadística observada en sus escalas, lo que sugiere que la estructura interna del modelo no siempre se sostiene psicométricamente.

Mientras que la teoría presupone una estructura clara de dos factores independientes, el análisis factorial confirmatorio de grandes volúmenes de datos revela que solo en una minoría de los casos los ítems se agrupan conforme a la estructura teórica esperada (aproximadamente el 35%; Friehs et al., 2022). Asimismo, al analizar la invarianza de la medida entre diferentes grupos, la evidencia mostró que solo se alcanzó invarianza escalar (necesaria en las comparaciones entre grupos, en tanto que indica si los participantes han interpretado la escala de la misma manera independientemente del grupo evaluado) en menos del 12% de los casos analizados. En la práctica, esto implica que las diferencias reportadas en la literatura entre

diversos grupos podrían no reflejar variaciones reales en la cantidad de constructo (i.e., estereotipos), sino ser consecuencia de una escala que cambia su significado en función del objeto actitudinal (e.g., evaluar los estereotipos hacia gitanos vs. evaluar los estereotipos hacia bomberos). Más aún, Friehs y colaboradores (2022) se topan con la *paradoja de la fiabilidad*. Muchas escalas basadas en el MCE reportaron coeficientes de consistencia interna adecuados, pero esto no necesariamente garantiza evidencias de validez. Esta falsa sensación de seguridad metodológica ha permitido la proliferación de estudios que, si bien son consistentes internamente, carecen de una base estructural sólida. Las autoras argumentan que muchas escalas del MCE han logrado su alta fiabilidad mediante el uso de ítems casi sinónimos (*competente, capaz, eficiente*). Aunque esto infla estadísticamente el Alfa de Cronbach, no garantiza que la estructura bidimensional del modelo sea válida cuando se aplica a diferentes grupos sociales. De hecho, al someter esos mismos datos a un análisis factorial confirmatorio, las investigadoras encontraron que los índices de ajuste no fueron adecuados en la mayoría de las muestras.

Dicho esto, resulta imperante desarrollar nuevos instrumentos que, partiendo de las dimensiones del MCE, solventen estas deficiencias mediante una selección de ítems más robusta, una mayor especificidad dimensional y la garantía de invarianza de la medida. Esta necesidad es especialmente relevante al extender el modelo a áreas menos exploradas (además de la novedad de que el objeto actitudinal pasa a ser miembros de otras especies), como la evaluación de actitudes hacia los animales; por lo que crear una escala específica para animales que sí demuestre validez estructural desde su concepción se convierte en un requisito. Por todos estos motivos, surge la necesidad de una reflexión más amplia y profunda que permita desarrollar una estructura teórica sobre las dinámicas intergrupales que surgen entre los grupos humanos y los grupos animales, que permita recoger los aspectos más importantes en la evaluación hacia los animales y que, a su vez, resuelva las limitaciones mencionadas.

Categorización de los grupos de animales según la función social

Como se comentaba previamente, la categorización social es un proceso necesario para la formación de la identidad social, y dicha creación de categorías pretende clasificar a las personas en grupos para simplificar la complejidad social (Tajfel, 1957). Esta clasificación toma las características percibidas compartidas como denominador común y deriva en la formación de dos grandes grupos (Tajfel y Turner, 1979): los de pertenencia (endogrupo) y los de no pertenencia (exogrupo). Es indudable que los seres humanos tenemos la tendencia a categorizar a las personas, lo que a menudo lleva a suponer que todos los miembros de un grupo comparten las mismas características, ya sean estas positivas o negativas. Esta tendencia humana de clasificar surge como resultado de influencias culturales, sociales y educativas, y aunque las categorías se forman para facilitar el entendimiento del mundo, también pueden llevar a generalizaciones erróneas cuando se basan en información incompleta o inexacta (Allport, 1954). Lo mismo sucede en el caso de los animales. La mera **categorización de un animal** en una determinada categoría o grupo establece incluso el lenguaje a utilizar y, por tanto, modifica cómo percibimos a ese animal (Leach et al., 2023). Esto es debido a que el proceso de categorización es necesario y suficiente para que los estereotipos asociados a una categoría en cuestión puedan activarse (Yzerbyt y Demoulin, 2010).

Se habla de diferentes categorías de animales porque cuando se les pide a las personas que piensen en animales, no piensan en una definición única y unificada. Nuestra identificación y categorización de los animales son un constructo multifactorial y varían no solo entre individuos, sino también a nivel intraindividual (Sevillano y Fiske, 2016a). Aunque hay diferentes formas de categorizar a los animales (i.e., clasificación de clase, según el hábitat, en función de su alimentación, o el tipo de reproducción), el abordaje que presenta esta tesis, en tanto que se pretende una perspectiva intergrupar, entiende la categorización como el hecho de situar a los animales en diferentes grupos según la **función o rol** que desempeñen en las

relaciones con los humanos. Las *mascotas* sirven para dar compañía y asistencia. Las *alimañas*, al ser animales dañinos, no representan más que una molestia de la que hay que deshacerse. Los animales *de consumo o de utilidad* son aquellos animales considerados valiosos por su capacidad instrumental (i.e., sirven de instrumento en tanto que se consideran un medio para conseguir un fin, por lo que su valor es atribuido sobre la base de consideraciones económicas y prácticas; Auger y Amiot, 2017; Herzog, 2010; López-Cepero, 2019; Taylor y Signal, 2009). Es especialmente saliente en este caso los animales considerados alimento, cuyo valor instrumental los despoja de cualquier percepción más allá de la consideración de este grupo de animales como un eslabón más en la cadena trófica que el ser humano domina. Esto es, la percepción de los animales de consumo o de utilidad presenta la particularidad de estar parcialmente influida por la paradoja de la carne (Bastian y Loughnan, 2017).

Existe una relación negativa entre la consciencia que se le atribuye a un animal y su *comestibilidad percibida*: los animales considerados más “conscientes” no solo son juzgados como más dignos de consideración moral, sino que comerlos también se percibe como más moralmente incorrecto y subjetivamente desagradable (Loughnan et al., 2014). Esta relación opera también en sentido inverso: simplemente categorizar a un animal como alimento reduce el grado en que se le atribuye consciencia (Loughnan et al., 2014), y esta reducción en la atribución de consciencia disminuye a su vez la consideración moral percibida del animal (Gradidge et al., 2023). Una vez que un animal es enmarcado como “alimento”, los atributos relevantes para esa categoría (como el sabor, la ternura o el gusto) se vuelven más salientes, mientras que los atributos moralmente relevantes, en particular la capacidad de sufrir, pasan a un segundo plano (Bratanova et al., 2011). Es importante señalar que lo que se considera un “animal comestible” no está determinado biológicamente, sino que es una construcción social: distintas sociedades categorizan diferentes animales como comestibles o no comestibles, y esta variabilidad cultural subraya con qué profundidad la categorización social, más que cualquier

propiedad intrínseca del propio animal, moldea la preocupación moral que extendemos a otras especies (Piazza y Gregson, 2025).

En el estudio de Wilkins y colaboradores (2015), los animales fueron agrupados inicialmente según su clasificación de clase (mamífero, ave, reptil, pez e invertebrado). Luego se subdividieron en tres tipos de función: mascotas (loro, jerbo, gato, perro, caballo, tortuga y pez dorado), alimañas (paloma, rata salvaje, ardilla, cobra, piraña y cucaracha) y uso o animales de consumo (pollo, ratón de laboratorio, visón, cocodrilo, mosca de la fruta, vaca, oveja y cerdo). Esta clasificación PPP, *Pet* (mascota), *Pest* (alimaña), *Profit* (animal de consumo), se ha empleado con gran frecuencia en la literatura (Taylor y Signal, 2009). Sin embargo, se ha evidenciado que esta clasificación no es lo suficientemente exhaustiva (López-Cepero et al., 2021), por lo que añadir al menos una categoría más puede ser necesario para una adecuada medida que recoja de forma minuciosa la actitud intergrupala hacia los grupos de animales. Además, en el estudio de Sevillano y Fiske (2016b), donde aplicaron el método de conglomerados o clústers, los resultados sugirieron una solución de cuatro perfiles de animales: animales de compañía, presas, depredadores y alimañas.

La principal problemática que se ha encontrado al medir la actitud hacia distintas categorías de animales es que hay ciertos miembros, como el conejo o la abeja (Wilkins et al., 2015), que no pertenecen exclusivamente a una categoría de función. Sin embargo, es importante aclarar que, desde el posicionamiento que se toma en esta tesis, no importa el animal de forma individual, sino a qué categoría lo asigna cada persona en cada momento. El proceso de categorización social que guía las dinámicas intergrupales es un fundamento clave en la postura de esta tesis, pues en función de la categoría social se activarán unos estereotipos u otros (Yzerbyt y Demoulin, 2010). La perspectiva intergrupala deriva en que no nos interese el animal singular como objeto actitudinal, sino el animal por su pertenencia a un grupo o categoría, o el grupo o categoría en sí misma.

Otra cuestión que abordar es que la literatura señala que las cogniciones humanas existen en diferentes niveles de abstracción o especificidad, y distingue entre valores estables, pero generales, y cogniciones más específicas. Las **variables actitudinales hacia objetos específicos** son **mejores predictoras** del **comportamiento** que las **generales**, pudiendo explicar aproximadamente la mitad de la variabilidad en las intenciones de comportamiento o en los comportamientos reportados (Jacobs et al., 2012; Sponarski et al., 2015). Atendiendo a este argumento, lo más adecuado sería centrarse en objetos actitudinales específicos (e.g., lobo, sapo), tal y como hacen Sevillano y Fiske (2016b, 2019b). Sin embargo, cuando el objetivo es comprender las dinámicas intergrupales y los procesos de categorización social, es necesario adoptar la perspectiva intergrupal de la actitud. En este contexto, el objeto actitudinal son los grupos sociales como categorías, no individuos específicos pertenecientes a esos grupos. Esta aproximación, aunque implica trabajar con un nivel de abstracción mayor, es coherente con la naturaleza categorial de los fenómenos intergrupales y permite examinar cómo las actitudes hacia grupos completos (e.g., animales salvajes versus mascotas) influyen en las relaciones entre humanos y animales. Si se adoptara exclusivamente una perspectiva centrada en miembros específicos de las categorías, se perdería de vista la esencia de los procesos intergrupales, donde las actitudes hacia el grupo como entidad juegan un papel fundamental. Por tanto, si bien la aplicación de modelos que recogen actitudes hacia individuos específicos podría mejorar la predicción del comportamiento individual, para comprender las dinámicas intergrupales es imprescindible mantener el foco en las actitudes hacia los grupos como categorías sociales.

Las mascotas, las alimañas y los animales de consumo han sido las categorías más estudiadas en las dinámicas entre estos grupos de animales y los humanos (Taylor y Signal, 2009). El empleo de estos tres grupos ha sido utilizado con el objetivo de conocer las actitudes hacia dichas categorías de animales, mostrando evidencias favorables. No obstante, tomando

en consideración el estudio de López-Cepero y colaboradores (2021) llevado a cabo en población española, la presente tesis añade la categoría de animales salvajes a esta clasificación, con el fin de ofrecer una medida más exhaustiva que abarque el mayor número de representaciones posibles. Además, diferentes autores/as (e.g., Aytürk y Broad, 2021; Sevillano y Fiske, 2016b) se han centrado en identificar qué categorías de animales emergen cuando se mide la actitud de los humanos hacia diferentes animales, y muchos de ellos convergen en resultados similares. Aparte de las tres categorías de mascotas, alimañas y animales de consumo, destacan los animales salvajes como grupo consistente en los diferentes estudios. Por ello, esta tesis doctoral se centra en cuatro categorías de animales: **mascotas, alimañas, animales de consumo y animales salvajes** (que viven lejos de la intervención humana).

A modo de resumen, el Capítulo 1 se inició con la evolución histórica de la relación humano-animal, destacando el tránsito de una perspectiva de dominación utilitarista, predominante desde la Antigüedad hasta la Edad Media, hacia una consideración moral impulsada por pensadores como Bentham y consolidada por el movimiento de los derechos animales en el siglo XX. Desde una perspectiva psicológica, se adoptó una conceptualización moderna de **la actitud como una tendencia evaluativa dinámica**, que se forma y modifica mediante la interacción recíproca de tres bases informativas fundamentales: la cognitiva (*creencias*), la afectiva (*emociones*) y la *conductual*. El marco teórico principal de esta tesis se cimenta en los modelos de dinámicas intergrupales, con un enfoque central inspirado en el MCE y su extensión, el BIAS Map. Finalmente, se justificó la aplicabilidad de esta **perspectiva intergrupal** a las relaciones humano-animal, demostrando cómo un sustrato ideológico de prejuicio generalizado, impulsado por constructos como la Orientación a la Dominancia Social y el Autoritarismo de Derechas, junto con la Deshumanización Animalista, sirve para legitimar y perpetuar la desigualdad y la explotación interespecies. En consideración de la literatura

especializada en la categorización de los grupos sociales animales según su función social, la aplicación empírica de la tesis se centrará en **cuatro categorías de animales**: mascotas, alimañas, animales de consumo y animales salvajes. La base conceptual y el andamiaje teórico establecidos en este capítulo, anclados en el estudio de las dinámicas intergrupales propias de la psicología psicosocial, permitirán abordar en el Capítulo 2 la presentación del modelo desarrollado para esta tesis.