

Capítulo 5

Investigar la percepción de la desigualdad económica en psicología y ciencias sociales: consideraciones para la construcción de una agenda de investigación

DOI: 10.25100/peu.858.cap5

 *Efraín García-Sánchez*
Universidad de Granada - Universidad de São Paulo
egarsa@gmail.com

Resumen

El objetivo de este documento es presentar algunas consideraciones conceptuales y metodológicas para el desarrollo de una agenda de investigación sobre la percepción de la desigualdad económica desde una perspectiva psicosocial. Para ello, discuto cuatro momentos claves donde, como investigadores/as, debemos tomar decisiones fundamentales que determinaran los resultados de la investigación: (1) conocer los antecedentes del fenómeno (p. e., social, político, económico); (2) identificar la relevancia social y científica; (3) conceptualizar y operacionalizar el fenómeno de estudio; (4) discutir la teoría a partir de nuestros resultados para avanzar en la comprensión del problema y generar nuevas preguntas. Estos cuatro momentos son desarrollados específicamente para el caso de la investigación de la percepción de la desigualdad económica desde una perspectiva psicosocial, presentando ideas y propuestas para continuar avanzando en esta línea de trabajo.

Introducción

La investigación científica es un proceso constante de toma de decisiones. Los/as investigadores/as deben decidir cuál será el problema que pretenden estudiar, seleccionar su pregunta de investigación, definir el abordaje conceptual y metodológico de su estudio, entre otras decisiones que determinarán inevitablemente el resultado de la investigación. Estas decisiones son mayoritariamente cualitativas, en tanto que reflejan el juicio experto de los/as investigadores, pero no son arbitrarias ni aisladas, pues deben estar relacionadas coherentemente para dar cuenta del fenómeno de estudio. Por ejemplo, la

teoría elegida debería poder explicar el fenómeno, o el diseño metodológico debería permitir responder a las preguntas concretas de investigación. Por tanto, el objetivo de este capítulo es presentar una serie de consideraciones conceptuales y metodológicas para la construcción de una agenda de investigación sobre la percepción de la desigualdad económica. Así, se presenta un ejemplo concreto alrededor de las decisiones que habría que tomar para investigar en relación con el tema de investigación en particular; al mismo tiempo que se discute cómo esas decisiones no solo ayudan a captar el fenómeno de estudio, sino también cómo pueden llegar a transformarlo.

Este capítulo está organizado alrededor de cuatro bloques temáticos que representan momentos claves para tomar decisiones para avanzar en la agenda de investigación. En cada uno de los bloques presento algunas reflexiones que aplican para la investigación de cualquier tema a nivel general, y una discusión específica de cómo he desarrollado estas ideas en mi proceso personal de investigación sobre la percepción de la desigualdad económica. El primer bloque, hace referencia a la necesidad de conocer los antecedentes (históricos, políticos, sociales, etc.) del fenómeno de estudio en cuestión, para iniciar a delimitar el fenómeno de interés. El segundo bloque refiere a la relevancia social y científica del fenómeno de estudio, a partir de lo cual se van delimitando los problemas, preguntas y constructos a abordar en la investigación. En el tercer bloque presento algunas consideraciones conceptuales y metodológicas para la definición y medición de la desigualdad económica. En este bloque presento un intento (no exhaustivo) de clasificación de conceptos y métodos para investigar la percepción de la desigualdad económica. Finalmente, en el cuarto bloque discuto una propuesta para redefinir el constructo de investigación, a partir de un proceso de negociación entre la teoría y la evidencia empírica que he desarrollado con mi equipo de trabajo en el desarrollo de esta agenda de investigación. En su conjunto, el capítulo ofrece, de forma general, un ejemplo concreto sobre cómo se ha construido una agenda de investigación alrededor del tema de la percepción de la desigualdad económica, presentando una serie de consideraciones y recursos para continuar avanzando en ella.

Antecedentes para la investigación de la percepción subjetiva de la desigualdad económica

¿Por qué es importante?

La investigación científica es un proceso social e histórico. Los descubrimientos y avances en la ciencia están inevitablemente conectados con el acervo de conocimiento pre-existente en un momento y lugar específico de la historia. De allí, que gran parte del ejercicio de investigar cualquier tema tiene que ver con la comprensión, discusión y cuestionamiento constante del conocimiento científico disponible. Además, este conocimiento no se limita a las fuentes bibliográficas, sino que está presente de forma dinámica en la comunidad académica propia de cada disciplina. Por tanto, el ejercicio inicial en la definición de cualquier problema de investigación tiene que ver con una comprensión suficiente de algunos de los aspectos claves del fenómeno.

Sin embargo, en el caso de la psicología y ciencias sociales, generalmente no trabajamos directamente sobre los fenómenos naturales —tal como podrían definirse en las ciencias naturales—, sino más bien sobre las representaciones o percepciones de algunos de esos fenómenos. Es decir, se trata de procesos psicológicos, sociales, políticos, históricos, etc., asociados a esos fenómenos naturales. De allí que una de las primeras consideraciones a tener en cuenta, es identificar muy bien en qué dimensión se encuentra nuestro fenómeno de estudio. Por ejemplo, en el caso de la percepción de la desigualdad económica, hay que diferenciar que se trata de esa dimensión subjetiva asociada a la desigualdad económica existente, que no corresponde necesariamente con esa dimensión objetiva. Y aunque esa dimensión subjetiva y objetiva de la desigualdad no se corresponden entre sí de forma exacta, esto no quiere decir que sean totalmente independientes.

Ahora bien, en este punto sobre los antecedentes, tener claridad sobre en qué dimensión y desde qué perspectiva se aborda el fenómeno de estudio, va a depender del paradigma científico desde el cual se posicione el investigador. Así, habrá diferencias sustantivas (y en ocasiones inconmensurables) entre perspectivas, si decidimos investigar la desigualdad económica desde una perspectiva

socio-histórica basada en la teoría crítica y en el construccionismo social; que si lo hacemos desde una perspectiva hipotético-deductiva dentro de un paradigma post-positivista. Esto quiere decir, que tal vez la primera consideración de cualquier proceso investigativo, tenga que ser sobre la epistemología de la ciencia que está dispuesto/a a llevar a cabo.

En el caso de la investigación sobre los antecedentes de la percepción de la desigualdad económica, considero particularmente importante reconocer que uno de sus principales antecedentes tiene que ver con la desigualdad económica objetiva, como una realidad material, social y cultural que (pre) existe a la representación subjetiva del fenómeno. Esto quiere decir, que mi primer posicionamiento epistemológico sobre la percepción de la desigualdad económica, denota el reconocimiento al mismo tiempo de una realidad objetiva a nivel material, así como otras realidades subjetivas que existen a nivel social e individual. Por tanto, el primer antecedente de la percepción de la desigualdad económica, es la desigualdad económica objetiva en sí misma. A continuación, desarrollo algunos de los aspectos claves sobre esta dimensión.

La desigualdad económica objetiva como antecedente de las percepciones subjetivas de la desigualdad

En términos generales, la desigualdad económica se define como la distribución inequitativa de recursos materiales entre personas o grupos dentro de un contexto específico (Peterson, 2017). Esta puede expresarse de muchas formas: en función de los ingresos, la riqueza, la capacidad de consumo, el patrimonio antes y después de impuestos, entre otras formas que captan diferentes matices del constructo. La desigualdad económica también incluye otras dimensiones, tales como el desempeño de diferentes roles sociales, relaciones y actitudes, entre otros aspectos de la vida social que se transmiten intergeneracionalmente (Jackson, 2015). Desde esta perspectiva, la desigualdad económica contempla la forma en que se distribuyen los recursos económicos en general (incluyendo tanto recursos monetarios como otros recursos inmateriales social y culturalmente valorados), por medio de los cuales las personas pueden acceder a diferentes oportunidades

de desarrollo y bienestar (Haack y Sieweke, 2018; Svallfors, 2013).

Las causas de la desigualdad económica pueden estar determinadas por factores evolutivos, históricos, económicos, políticos, filosóficos, psicológicos, entre otros, que requieren de una revisión mucho más amplia e integradora de la que ofrecemos en este capítulo. Sin embargo, en términos generales, se plantea que los desarrollos tecnológicos han estado asociados a un incremento de la desigualdad económica en diferentes momentos de la historia. Por ejemplo, el origen de las desigualdades sociales (y económicas) se encuentra relacionado tanto con el desarrollo de tecnologías asociadas a la agricultura, así como a la creación de autoridades políticas y procedimientos legales por las cuales se reconoce y regula la propiedad privada (Rousseau, 1754/1999). Además, la desigualdad económica ha tenido un incremento importante durante la revolución industrial, debido al crecimiento económico y concentración de recursos que tuvieron unos países en comparación con otros (Atkinson, 2015; Peterson, 2017). Del mismo modo, los desarrollos tecnológicos más recientes asociados con las tecnologías de la información y comunicación han suscitado la creación de oligopolios informáticos que concentran recursos que acrecientan las desigualdades salariales (Atkinson, 2015; Deaton, 2013; Milanovic, 2012).

El aumento de la desigualdad también se ha visto favorecido por cuestiones como las diferencias en educación, determinadas políticas públicas, las crisis económicas, los conflictos bélicos, o la pérdida de poder de negociación de los sindicatos y movimientos sociales para intervenir efectivamente en el diseño de políticas que mitiguen la desigualdad y que promueven el bienestar social (Atkinson, 2015; Milanovic, 2016; Piketty, 2014; Stiglitz, 2015). Todo ello se ha acompañado de la flexibilización y precarización del trabajo, el estancamiento de los salarios de las clases trabajadoras, la implementación de políticas fiscales regresivas y, en general, las grandes reformas en los sistemas de producción que han hecho prescindibles muchos puestos de trabajo (Dabla-Norris *et al.*, 2015). Todo esto, sin olvidar los regímenes poscoloniales han instaurados instituciones sociales y políticas extractivas, que han contribuido históricamente a

la creación, mantenimiento y exacerbación de desigualdades económicas entre países (Robinson y Acemoglu, 2013).

No obstante, es importante subrayar que la desigualdad económica no es un fenómeno dado por la naturaleza, algo fijo o pre-establecido como el orden natural de las cosas, sino más bien, es una construcción social, política e histórica, por medio de la cual se han distribuido inequitativamente recursos, oportunidades y condiciones que conducen a diferentes niveles de desarrollo humano (Therborn, 2015). Desde esta perspectiva, las desigualdades sociales y económicas también son el producto de prácticas y discursos que moldean la forma en que los individuos se perciben y se posicionan ante sí mismos, ante los otros y ante el mundo usando categorías valoradas socialmente (Berger y Luckmann, 1995; Grusky *et al.*, 2006; Toft, 2014). Por tanto, la realidad social (incluyendo la desigualdad económica) es percibida, naturalizada e institucionalizada mediante procesos de socialización que permiten la aceptación tácita y pasiva del *status quo* (Berger y Luckmann, 1995). Así, la forma de percibir y comprender las desigualdades económicas es clave en la aceptación y perpetuación del *status quo*.

Relevancia social y científica de la desigualdad económica como fenómeno de estudio

¿Por qué es importante?

La investigación científica también es un proceso histórico en sí mismo, de tal manera que no existe de forma independiente o aislada de juicios y valores humanos. La pretensión aséptica de la ciencia de permanecer en un mundo formal de conocimiento, desprovisto a su vez de intereses sociales y políticos, cada vez más parece una quimera. Por tal motivo, una de las principales consideraciones para el desarrollo de una agenda de investigación en ciencias sociales, tiene que ver con la identificación de problemas que necesiten respuesta. De esta forma, la identificación de problemas concretos a nivel social, político, económico, como también, problemas teóricos, formales o abstractos, conforman otro de los fundamentos en la construcción de una agenda de investigación.

Así como los antecedentes de la investigación nos permite ponernos al día no solo sobre los avances y desarrollos en la disciplina científica, la relevancia social y científica de nuestro tema de investigación nos permite identificar los problemas que aún no han sido resueltos y los avances que precisan ser realizados. Por tanto, es necesario problematizar de forma crítica y propositiva el estado de la cuestión que pretendemos estudiar, para identificar el sentido mismo de la investigación. Dicho, en otros términos, la relevancia social y científica de la investigación que realizamos, nos permiten avanzar en la comprensión del fenómeno de estudio, al mismo tiempo que nos proporciona más recursos para resolver problemas concretos.

La identificación de la relevancia social y científica presenta entonces dos aspectos claves, diferentes y complementarios, para la construcción de una agenda de investigación. Por un lado, la relevancia social apunta a la identificación de problemas sociales concretos que afectan el bienestar de la sociedad. La investigación científica busca, en general, el mejoramiento de la vida y el bienestar de las sociedades a través de la resolución de problemas específicos. Por tanto, es necesario compilar cuáles son esas preocupaciones sociales que aquejan a las personas, lo que no necesariamente corresponde con un juicio de expertos, sino más bien a la experiencia anecdótica de las personas en su vida cotidiana. Por otro lado, la relevancia científica se refiere al problema epistémico a ser abordado, es decir, a la brecha de conocimiento que aún no ha sido resuelta y que obstaculiza el avance de la ciencia en un momento dado. Así, la relevancia científica nos presenta problemas en la teoría, incoherencias en las interpretaciones, divergencias en los resultados empíricos, en fin, son todos esos aspectos que desafían la teoría y el conocimiento científico.

En este orden de ideas, la relevancia social y científica de la investigación encierra una serie de contribuciones a distintos niveles. Por ejemplo, a nivel teórico-conceptual ayuda a complementar, modificar, refutar, etc., la teoría. A nivel metodológico, presenta otras formas de investigar, de medir, de observar, de operacionalizar los constructos de interés. A nivel empírico, proporciona nuevos elementos para desafiar la teoría, pruebas de realidad entre lo que se ha dicho y lo que se observa. A nivel

social, se busca comprender y resolver problemáticas concretas que aporten a la comunidad, tanto científica como la sociedad en general. Por tanto, la construcción de una agenda de investigación sobre la percepción de la desigualdad económica debe reconocer cuál es el impacto de ese fenómeno sobre la gestión de problemáticas de mayor envergadura que afectan el bienestar de las personas en general, así como también, cuáles son los vacíos o incongruencias teóricas sobre las que se quiere avanzar.

Relevancia social del estudio de la desigualdad económica objetiva y percibida

La desigualdad económica es uno de los grandes desafíos de la actualidad. Diferentes organizaciones y líderes mundiales han planteado la necesidad de trabajar para reducir la desigualdad económica y luchar contra la economía de la exclusión que esta promueve (World Economic Forum, 2019). De acuerdo con Wike (2014), en general, la población ha expresado su preocupación por el crecimiento de la desigualdad económica. La comunidad científica, por su parte, también se ha esforzado para comprender las causas, mecanismos y consecuencias de la desigualdad económica, a través de diferentes disciplinas como la economía, la sociología, la epidemiología, o la psicología, entre otras. Por tanto, el estudio de la desigualdad económica es una respuesta a la demanda social que existe actualmente sobre el tema.

La desigualdad económica ha despertado un particular interés en la actualidad. Por un lado, las crisis económicas que han afectado a distintos países alrededor del mundo y que han requerido extraordinarios rescates económicos, han puesto en evidencia la insostenibilidad de sistemas financieros orientados a maximizar solo las ganancias de unos pocos. Por otra parte, instituciones políticas internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OECD), el Foro Económico Mundial —entre otros— han evidenciado cómo la desigualdad económica afecta también el desempeño de la economía a nivel global. De otro lado, las movilizaciones sociales ocurridas durante las “primaveras árabes” y las ocupaciones del espacio público

llevadas a cabo en Wall Street (*Occupy Wall Street*), en España (Movimiento 15-M), Grecia (Movimiento anti-austeridad), o Chile (movimiento estudiantil), entre otros, permitieron visibilizar esas desigualdades extremas a toda la sociedad en general. Bajo el slogan del “1 % vs 99 %”, la desigualdad económica se posiciona como un tema de interés general y se incorpora en el discurso público. Todo esto ha contribuido ostensiblemente al resurgimiento de la desigualdad económica como un punto clave en la agenda pública que había estado enfocada principalmente en temas como la pobreza, la educación o la violencia política.

Tanto la comunidad científica como las organizaciones civiles han investigado científicamente los efectos de la desigualdad económica sobre el bienestar social. Algunos estudios han demostrado que la desigualdad económica se encuentra actualmente en uno de los niveles más altos de la historia y que ha crecido continua y significativamente desde los años ochenta (Piketty, 2014). Actualmente el 1 % de la población más rica se ha beneficiado del 27 % del crecimiento económico desde 1980 hasta 2016; mientras que el 50 % más pobre de la población tan solo se ha beneficiado del 12 % de ese crecimiento (Alvaredo *et al.*, 2018). En este mismo sentido, de acuerdo con los datos provenientes de Forbes y de los rankings mundiales de billonarios, en el año 2017 se registró el mayor incremento de la tasa de billonarios en el mundo (2 043 en total), quienes acapararon el 82 % del crecimiento económico global, mientras que el 50 % más pobre no percibió ningún beneficio de ese crecimiento (Oxfam Internacional, 2018).

Estos niveles extremos de desigualdad económica tienen implicaciones a distintos niveles que no solo afectan a las personas más desfavorecidas, sino a todo el conjunto de la sociedad. Específicamente, la desigualdad económica tiene consecuencias negativas sobre el crecimiento económico y la prosperidad, la democracia y los sistemas políticos y sobre el comportamiento y bienestar de las personas, entre otros aspectos (Peterson, 2017).

La desigualdad económica afecta el funcionamiento de la economía en sí misma como consecuencia de las decisiones políticas que pretenden maximizar los beneficios de unos pocos por encima de beneficios generales (Stiglitz, 2012). Por ejemplo,

los países con mayor desigualdad económica tienen un crecimiento económico más lento que aquellos con una menor desigualdad económica (Alesina y Rodrik, 1994; Easterly, 2007; Stiglitz, 2012) y esto se acentúa particularmente en los países más pobres (Barro, 2000). Además, los países más desiguales suelen tener una economía menos sostenible a largo plazo (Berg y Ostry, 2011; Robinson y Acemoglu, 2013), puesto que gran parte del crecimiento económico se acumula en un segmento reducido de la sociedad que no permite que los beneficios se redistribuyan para generar mayores fuentes de crecimiento (Piketty y Saez, 2014a).

La desigualdad económica también representa una amenaza a los sistemas políticos e instituciones democráticas. Los elevados niveles de desigualdad económica menoscaban la democracia cuando algunas élites con mayor poder económico ejercen gran influencia en el diseño de políticas públicas que maximizan sus beneficios en detrimento del bienestar de la sociedad en general, y en especial, de los más desfavorecidos (Bartels, 2016; Gilens, 2000). Esto se conoce como la "democracia desigual" (*unequal democracy*): la desigualdad económica produce desigualdad política, lo que a su vez redundará en mayor desigualdad económica (Kelly y Enns, 2010). Esta desigualdad política se ve reflejada en la sobrerrepresentación de las clases más aventajadas en los círculos de poder (Bonica *et al.*, 2013). En esta línea, Gilens (2012) evidenció que las políticas públicas sobre redistribución de ingresos gestionadas en el congreso de los Estados Unidos fueron mucho más receptivas a los intereses de los grupos con más ventajas.

Por otro lado, la desigualdad económica tiene efectos perniciosos sobre el bienestar social e individual. Así, investigaciones realizadas desde diferentes disciplinas han encontrado que la desigualdad económica está asociada con menores niveles de felicidad, bienestar, autoestima, confianza social, optimismo, control individual, peores niveles de salud física y mental (Burns *et al.*, 2014; Buttrick *et al.*, 2017; Buttrick y Oishi, 2017; Cheung y Lucas, 2016; Delhey y Dragolov, 2013; Messias *et al.*, 2011; Napier y Jost, 2008; Oishi y Kesebir, 2015; Osborne *et al.*, 2015; Rothstein y Uslaner, 2005; Sommet *et al.*, 2018; Uslaner y Brown, 2005; Wilkinson y Pickett, 2017). La desigualdad económica también se

encuentra asociada con mayores tasas de criminalidad, independientemente de la densidad de la población, pobreza, composición familiar y racial (Enamorado *et al.*, 2016; Hsieh y Pugh, 1993).

Además de los costos materiales, sociales e individuales que tiene la desigualdad económica, hay una dimensión moral de la misma que debe ser tenida en cuenta. Esto es, la desigualdad económica viola valores morales fundamentales como la justicia y la equidad social (Sen, 2010; Therborn, 2015). Esta dimensión moral no es menos importante que las anteriores, en tanto que los valores morales sientan las bases de las relaciones interpersonales e intergrupales, así como los sistemas de creencias y visiones del mundo. En suma, la desigualdad económica atraviesa todas las dimensiones de la vida social e individual, motivo por el cual es importante comprender sus causas e implicaciones para procurar neutralizar sus efectos nocivos sobre el bienestar.

Relevancia científica del estudio de la percepción de la desigualdad económica

La percepción de la desigualdad tiene importantes implicaciones sobre la comprensión, aceptación y reacción que tienen las personas sobre su realidad (Major, 1994). Así, las percepciones de la desigualdad económica predicen las actitudes hacia la desigualdad incluso independientemente de las condiciones económicas objetivas (Gimpelson y Treisman, 2017; Kuhn, 2015; Schneider, 2012). Por ejemplo, independientemente de la desigualdad económica objetiva, diferentes estudios con miles de participantes alrededor del mundo han demostrado que la percepción de la desigualdad económica suele estar asociada con un mayor apoyo a políticas redistributivas orientadas a reducir tal desigualdad (Coppini y Rojas, 2018; Evans y Kelley, 2018; Fatke, 2018; Gimpelson y Treisman, 2017). La percepción de una desigualdad económica más alta también se relaciona con una mayor percepción de conflictividad social en términos de falta de confianza interpersonal, tolerancia y capital social (Kearns *et al.*, 2014), una menor disposición a cooperar (Nishi *et al.*, 2015), mayor percepción de amenaza y ansiedad por el status (De Botton, 2005), los cuales eventualmente pueden minar las actitudes hacia compartir y redistribuir recursos.

Además, percibir mayor desigualdad económica cuestiona la idea de que el mundo es un lugar justo y genera reacciones que pueden resultar contradictorias. Por ejemplo, dado que la percepción de la desigualdad económica viola principios de justicia e igualdad, es probable que las personas tiendan a apoyar estrategias para reducirla (Arikan y Bloom, 2015); pero por otro lado, puede generar cierta disonancia cognitiva, pues al ser una característica omnipresente en la mayoría de las sociedades contemporáneas, incrementa la necesidad de explicar y racionalizar la desigualdad que podría favorecer su legitimación y perpetuación (Jost *et al.*, 2009; Kraus y Park, 2017). En este sentido, la percepción de la desigualdad económica encierra algunas contradicciones o paradojas que dificultan su comprensión a nivel conceptual. En este capítulo identificamos al menos tres de ellas que desafían algunas aproximaciones conceptuales y que están asociadas con la legitimación de las desigualdades económicas objetivas.

Una de las paradojas relacionadas con la percepción de la desigualdad económica tiene que ver con la subestimación generalizada de los niveles de desigualdad económica actual. A pesar del continuo y exacerbado crecimiento de la desigualdad económica entre los países y dentro de cada uno de ellos (Milanovic, 2016), las personas perciben menos desigualdad de la que realmente existe (Kiatpongsan y Norton, 2014; Norton y Ariely, 2011; Norton *et al.*, 2014). De hecho, a lo largo de los últimos 30 años, las personas se han mostrado poco preocupadas por la desigualdad económica, considerando incluso que esta que no ha aumentado (McCall, 2013). Esta percepción sesgada de la desigualdad económica se ha mostrado a través de una amplia variedad de indicadores, datos y muestras de participantes (Gimpelson y Treisman, 2017).

Una segunda paradoja tiene que ver con la relación entre la percepción y la legitimación de la desigualdad económica. Aunque las personas desean menos desigualdad económica de la que existe actualmente, estas dos variables están relacionadas de forma positiva, es decir, cuanto mayor es la desigualdad económica percibida, mayor es la desigualdad económica que las personas están dispuestas a tolerar. Esta paradoja ha sido demostrada

en múltiples estudios, tanto de tipo correlacional como experimental (Hadler, 2005; Osberg y Smeeding, 2006; Trump, 2018; Willis *et al.*, 2015). Aunque esta asociación parezca contraintuitiva, se apoya en procesos cognitivos y motivacionales por medio de los cuales las personas suelen usar las normas descriptivas ("lo que es") para hacer estimaciones sobre las normas prescriptivas ("lo que debería ser") (Cialdini *et al.*, 1990; Kay *et al.*, 2009).

La tercera paradoja consiste en la aparente desconexión que hay entre la percepción de la desigualdad económica y el apoyo a políticas públicas orientadas a la reducción de la desigualdad. Aunque los individuos manifiestan cierto consenso en desear una sociedad menos desigual, este deseo no se traduce consistentemente en el apoyo a políticas públicas orientadas a reducir la desigualdad. Por ejemplo, pese a que los individuos desean que el gobierno reduzca las diferencias de ingresos entre los que tienen más y los que menos recursos tienen, existe una tendencia a rechazar las medidas asociadas al incremento de impuestos, incluso si esto se orienta hacia las personas con mayores ingresos económicos (Bartels, 2005). La preocupación por la desigualdad económica en sí misma tampoco parece estar asociada con un mayor apoyo al gobierno para intervenir la economía y facilitar la redistribución (Wright, 2018).

Estas paradojas reflejan algunas inconsistencias que tienen la teoría y los resultados de la investigación empírica. Así, el paso siguiente para desarrollar tiene que ver con la identificación de posibles explicaciones o mecanismos que den cuenta de tales incongruencias. Estos mecanismos serán orientativos de los procesos, constructos y variables que desarrollaremos en nuestra agenda de investigación.

Procesos psicosociales relacionados con las paradojas asociadas a la percepción de la desigualdad económica

Las paradojas que se presentan anteriormente ponen en evidencia que la percepción de la desigualdad económica no refleja necesariamente las condiciones materiales objetivas, ni tampoco genera respuestas "racionales" en concordancia con los deseos o motivaciones explícitas de las personas que abogan por una mayor igualdad. Estas paradojas pueden ser explicadas por

factores situacionales derivadas de los contextos objetivos en los que las personas se desenvuelven (p. e., status socioeconómico); factores cognitivos relacionados con la forma en que las personas perciben la realidad y procesan la información (p. e., sesgos cognitivos, heurísticos); así como por factores motivacionales, por los cuales hay una disposición a justificar el *statu quo* y la desigualdad (p. e., orientación a la dominancia social, justificación del sistema). En la Figura 5.1 se presentan las paradojas y algunos de los procesos o mecanismos que pueden facilitar su aparición.

Factores situacionales

Entre los factores situacionales, el status socioeconómico o la clase social es uno de los mecanismos por excelencia que moldea la forma de percibir y legitimar la realidad. La posición que ocupan las personas no solo permite definir una consciencia de clase que determina valores e intereses, sino que también afecta otros procesos psicosociales que perpetúan la desigualdad económica (Laurin, Engstrom, y Alic, 2018; Piff, Kraus, y Keltner, 2018). Por ejemplo, las personas de clase alta no suelen ser víctimas de prejuicio y discriminación

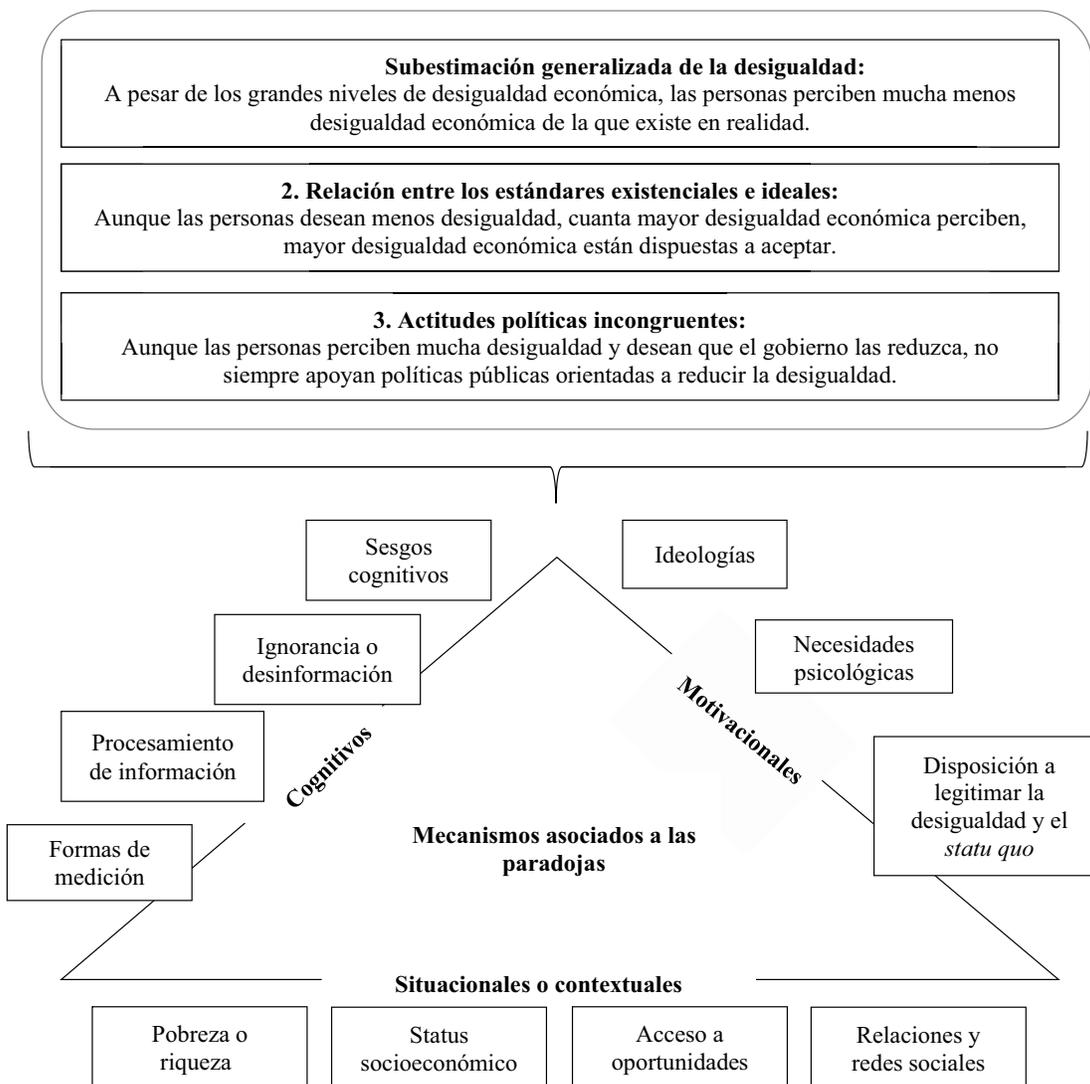


Figura 5.1. Paradojas y mecanismos que pueden incidir en su producción.

Fuente: elaboración propia.

(en comparación con las personas de clase baja), y, por tanto, no están preocupadas por la desigualdad en tanto que consideran que sus logros son el resultado de su esfuerzo individual y no tanto de las circunstancias en las que viven (Thal, 2017). Otras investigaciones muestran que las personas de clase alta suelen fijarse más en objetos inanimados que en objetos animados (p. e., fotografías de personas que aparecían en las calles más que en las personas que transitaban por las mismas), por lo que es posible que las personas de clase alta perciban más la desigualdad en términos materiales que en términos sociales (Dietze y Knowles, 2016). De hecho, el contacto intergrupalo e interpersonal promovidos por el hecho de pertenecer a un estrato socioeconómico determinado es una condición material y estructural que incide en que las personas puedan acceder a información y hacer estimaciones más o menos acertadas de la desigualdad económica, al igual que facilita que puedan percibirla como un fenómeno más social y no solamente monetario. Así, el status socioeconómico, al igual que otras categorías sociales, puede generar procesos de estereotipia y prejuicio entre grupos según su identidad de clase, así como la adopción de sistemas de creencias y estándares morales que acentúan las desigualdades económicas (Piff *et al.*, 2018).

Adicionalmente, las personas subestiman y legitiman la desigualdad económica por falta de información correcta o por ignorancia sobre cómo están distribuidos los recursos económicos en la sociedad. Esta ignorancia no es solo debida a la falta de acceso a la información especializada sobre economía, sino también a la escasez de contacto con grupos de diferente status al suyo, lo que limita la posibilidad de hacer comparaciones sociales significativas que les permitan estimar las diferencias económicas reales (Hadavand, 2018). Estas comparaciones sociales vienen determinadas por el contexto más inmediato, ya que las personas tienden a usar sus realidades más cercanas para hacer evaluaciones sobre la sociedad en general (Dawtry *et al.*, 2015; Galesic *et al.*, 2012; Irwin, 2018).

Factores cognitivos

A nivel más cognitivo también hay otros procesos que contribuyen a crear las paradojas de la percepción de la desigualdad económica. Teniendo en

cuenta que algunos indicadores de la percepción de la desigualdad económica son demasiado inespecíficos y otros demasiado sofisticados, estos pueden resultar algo confusos y suscitar sesgos en la forma de reportar y medir la desigualdad económica percibida (Hadavand, 2018). Además, operacionalizar la percepción de desigualdad económica a través de indicadores numéricos acarrea un efecto de anclaje, por medio del cual las personas usan la información disponible más inmediata para hacer otro tipo de estimaciones semejantes. Por ejemplo, en diseños experimentales se ha demostrado que las personas ajustaron el grado de desigualdad percibida y deseada de acuerdo con la información que se les había proporcionado previamente sobre la desigualdad real (Pedersen y Mutz, 2018; Trump, 2018). Este efecto de anclaje está asociado a un sesgo a favor del *status quo*, por el cual las personas tienden a mantener el estado actual de las cosas (Eidelman y Crandall, 2009, 2012; Kahneman *et al.*, 1991).

Otro mecanismo cognitivo que afecta a las paradojas es el encuadre (*framing*). El encuadre consiste en seleccionar ciertos aspectos de la realidad y hacerlos más visibles por encima de otros, con el fin de promover una perspectiva particular en la forma de comprender o evaluar un fenómeno (Entman, 1993). Así, la desigualdad económica puede ser percibida de diferentes formas, según en qué factor o dimensión se haga énfasis. Dado que la desigualdad económica involucra tanto a las personas más y menos aventajadas, esta puede encuadrarse como los "ricos, o los que tienen más" o como los "pobres, o los que tienen menos", lo que tiene diferentes implicaciones, aunque ambas opciones sean lógicamente equivalentes entre sí. Por ejemplo, cuando las personas se focalizan en los que tienen más recursos (vs. los que tienen menos), están más dispuestas a aprobar medidas que regulen los ingresos de los ricos (Lowery *et al.*, 2012), legitiman menos la desigualdad económica (Bruckmüller *et al.*, 2017) y apoyan más políticas redistributivas (Chow y Galak, 2012). Además, encuadrar la desigualdad a través del grupo más desaventajado activa representaciones basadas en las carencias y dificultades, mientras que cuando se focaliza en las personas más aventajadas se activan sus comodidades de vida (Bruckmüller *et al.*, 2017; Lowery *et al.*, 2007; Shnabel *et al.*, 2016).

En relación con esta dimensión cognitiva también es importante mencionar algunos sesgos cognitivos inducidos por la forma de operacionalizar (medir) la percepción de la desigualdad económica. Porejemplo, las personas perciben y desean más desigualdad cuando se les pregunta por ella en términos de quintiles (porcentajes), que cuando se pregunta en términos de ratios (Eriksson y Simpson, 2012). Del mismo modo, se percibe y acepta más desigualdad cuando se pregunta por la desigualdad en ratios, que cuando se pregunta en valores netos (p. e., dólares) (Pedersen y Mutz, 2018). Por tanto, sobreestimar o subestimar la desigualdad económica, así como las relaciones que puedan tener esos valores con otros constructos también está afectado por las propiedades de las medidas. Por tanto, la percepción de la desigualdad económica no tiene la precisión empírica que tienen otros indicadores económicos objetivos (p. e., índice Gini, ratio 90/10, etc.), ya que involucra una representación tanto a nivel social, como intergrupala e individual (Binelli y Loveless, 2016). La percepción de la desigualdad económica es entonces el resultado de un conjunto de experiencias, situaciones, creencias y valores que no necesariamente reflejan las estimaciones numéricas sobre cómo están distribuidos los recursos económicos (Sands, 2017). En este sentido, las paradojas de la percepción de la desigualdad económica no son solo el producto de la ignorancia, sino también de la interacción entre las estimaciones abstractas sobre la distribución de recursos económicos, las creencias, juicios y experiencias personales de los individuos (García-Castro *et al.*, 2018).

Factores motivacionales

Las paradojas de la percepción de la desigualdad económica también tienen un componente motivacional basado en la disposición individual que tienen las personas a racionalizar y justificar la realidad (Jost, 2018; Laurin, 2018). En este sentido, la teoría de la justificación del sistema plantea que las personas están motivadas a legitimar el *status quo* como una forma de satisfacer necesidades psicológicas básicas. Entre estas se encuentran: las necesidades epistémicas, que están relacionadas con la motivación a reducir las incertidumbres y las ambigüedades que generan las diferentes

situaciones; las necesidades existenciales, que propenden mantener un mayor control del entorno y evitar así amenazas e inseguridades para los individuos; y las necesidades relacionales, que pretenden obtener una percepción compartida de la realidad a través de la filiación social (Jost y Hunyady, 2005; Jost, Ledgerwood, y Hardin, 2008; Jost *et al.*, 2018). Además, esta disposición individual a justificar el sistema puede exacerbase ante situaciones específicas, tales como percibir que el sistema es estable, inmutable, longevo, inevitable, o cuando es amenazado (Friesen *et al.*, 2018; Laurin *et al.*, 2013; Laurin *et al.*, 2010). Así, aunque las personas perciban mucha desigualdad, si están motivadas a justificar el sistema —ya sea de forma disposicional o situacional— pueden estar más dispuestas a tolerar la desigualdad y resistirse al cambio social.

La motivación a justificar la desigualdad se sirve de las ideologías para legitimar las desigualdades económicas. Estos sistemas de creencias, también denominados ideologías que justifican la desigualdad o mitos legitimadores de la desigualdad, ofrecen un repertorio que explica “cómo es y debería de ser” el mundo que sirve como marco de referencia para racionalizar las desigualdades e injusticias sociales (Jost y Hunyady, 2005). Por tanto, las ideologías también afectan la percepción y legitimación de la desigualdad económica, induciendo un tipo de razonamiento motivado en el que las personas hacen estimaciones y juicios sobre la desigualdad económica de acuerdo con sus sistemas de creencias (Kunda, 1990). Por ejemplo, las personas tienden a percibir menos y a aceptar más las desigualdades económicas cuando se adhieren más a ideologías políticas conservadoras (vs. liberales), cuando creen en la meritocracia, en la igualdad de oportunidades, en la movilidad social, en las atribuciones disposicionales (vs. situacionales) del éxito, etc. (Chambers *et al.*, 2014; Jost, Nosek, y Gosling, 2008; Napier y Jost, 2008).

Las ideologías que justifican la desigualdad tienen además implicaciones importantes sobre otros procesos psicosociales que perpetúan las desigualdades económicas, tales como la manifestación de prejuicio hacia los pobres, la discriminación de las clases bajas y las actitudes hacia políticas públicas orientadas a reducir la desigualdad (Cozzarelli *et al.*, 2001; Day y Fiske, 2016; Jost y Hunyady, 2005; Kay *et*

al., 2010; Pratto *et al.*, 2013). De forma similar, cuando se cree que los individuos son responsables de su situación, hay un mayor rechazo a cualquier tipo de incremento en la cuantía económica destinada a los servicios sociales orientados a ayudar a los más desaventajados (Fong, 2001; Kluegel y Smith, 1986). En este sentido, el apoyo a políticas públicas cuyo fin es reducir la desigualdad, no depende solo de cuánta desigualdad económica se percibe, ni tampoco de la motivación por trabajar en pro de una sociedad más igualitaria, sino que además está condicionada por otros factores tales como las ideologías, las atribuciones de la pobreza, e incluso por la forma cómo se formulen las políticas públicas.

Las ideologías, como sistemas de creencias que explican la realidad, pueden variar según el tipo de creencias y de sus contenidos. En cuanto al tipo de creencias, estas pueden ser descriptivas o prescriptivas. Las ideologías descriptivas se refieren al sistema de creencias que recoge lo que las personas consideran son los principios rectores del funcionamiento actual del sistema social en su realidad (p. e., creer que en la sociedad todos tienen igualdad de oportunidades). Por otra parte, las ideologías prescriptivas se refieren a las ideas y creencias sobre cómo debería funcionar la realidad, es decir, son los ideales (abstractos) que definen la forma ideal en la que debe operar el sistema social (p. e., en la sociedad todos deberían tener igualdad de oportunidades) (Kluegel y Smith, 1986; Major y Kaiser, 2017; McCoy y Major, 2007; Son Hing *et al.*, 2011; Zimmerman y Reyna, 2013).

Las ideologías descriptivas y prescriptivas, aunque relacionadas, cumplen objetivos diferentes. Las creencias descriptivas juegan un papel más preponderante en la legitimación de la desigualdad, mientras que las prescriptivas proporcionan una brújula moral para evaluar el estado actual de las cosas. Por ejemplo, la creencia en que el esfuerzo individual y el trabajo duro sí permiten obtener éxito en la vida (descriptiva), se encuentra asociada a una mayor aceptación en la distribución desigual de recursos, mientras que la creencia en que la meritocracia debería existir (prescriptiva) no tiene tal efecto (Son Hing *et al.*, 2011). De forma similar, la percepción de discrepancias entre las ideologías descriptivas y las prescriptivas conlleva a un cuestionamiento de las creencias descriptivas, lo

que a su vez genera una mayor deslegitimación del sistema y un mayor apoyo a políticas orientadas a reducir la desigualdad (Zimmerman y Reyna, 2013).

Las ideologías también varían en función de su contenido. En el manual de Oxford sobre ideologías políticas hay una descripción concienzuda de 20 tipos de ideologías, en el que se analiza la historia de cada una de ellas, conceptos claves y los argumentos propios de cada uno de estos sistemas de creencias (conservadurismo, liberalismo, social democracia, comunismo, etc.) (Freeden, Sargent y Stears, 2013). Sin embargo, en lo que concierne al estudio de la percepción de la desigualdad económica, considero particularmente importante aquellas que justifican la desigualdad.

Las ideologías que justifican la desigualdad son un sistema de creencias que explican y dan sentido al sistema social, proporcionando una lógica específica para comprender las diferencias de autoridad, poder, status y riqueza (Costa-Lopes *et al.*, 2013; Tyler, 2006). Estas ideologías legitimadoras de la desigualdad se componen de una serie de justificaciones o "mitos" (Major, 1994; Sidanius y Pratto, 2001) que conducen a las personas a percibir las autoridades, instituciones y demás sistemas sociales —político, económico, etc.— como correctos, justos, normativos y moralmente apropiados (Tyler, 2006). Por tanto, las ideologías que justifican la desigualdad son sistemas de creencias por medio de las cuales las personas racionalizan, legitiman y perpetúan la desigualdad. Estas racionalizaciones reducen las respuestas emocionales (o morales) que conducen a que las personas quieran apoyar medidas para ayudar a los más desfavorecidos (Jost, Wakslak y Tyler, 2008). Así, las ideologías proveen una justificación moral y racional de las prácticas sociales que mantienen las desigualdades de poder, status, y por supuesto, sobre los recursos económicos (Sibley y Duckitt, 2010), contribuyendo a la estabilidad de las relaciones jerárquicas y de opresión (Jost y van der Toorn, 2012).

Hay una gran variedad de ideologías que justifican la desigualdad. En la Figura 5.2 hacemos un resumen (no exhaustivo) de estas ideologías basándonos en literatura de la psicología social (Davidai, 2018; Duckitt y Bizumic, 2013; Jost, 2017; Jost, Blount *et al.*, 2003; Jost, Glaser *et al.*, 2003; Jost y Hunyady, 2005; Lerner, 1980; Sidanius y Pratto, 2001).

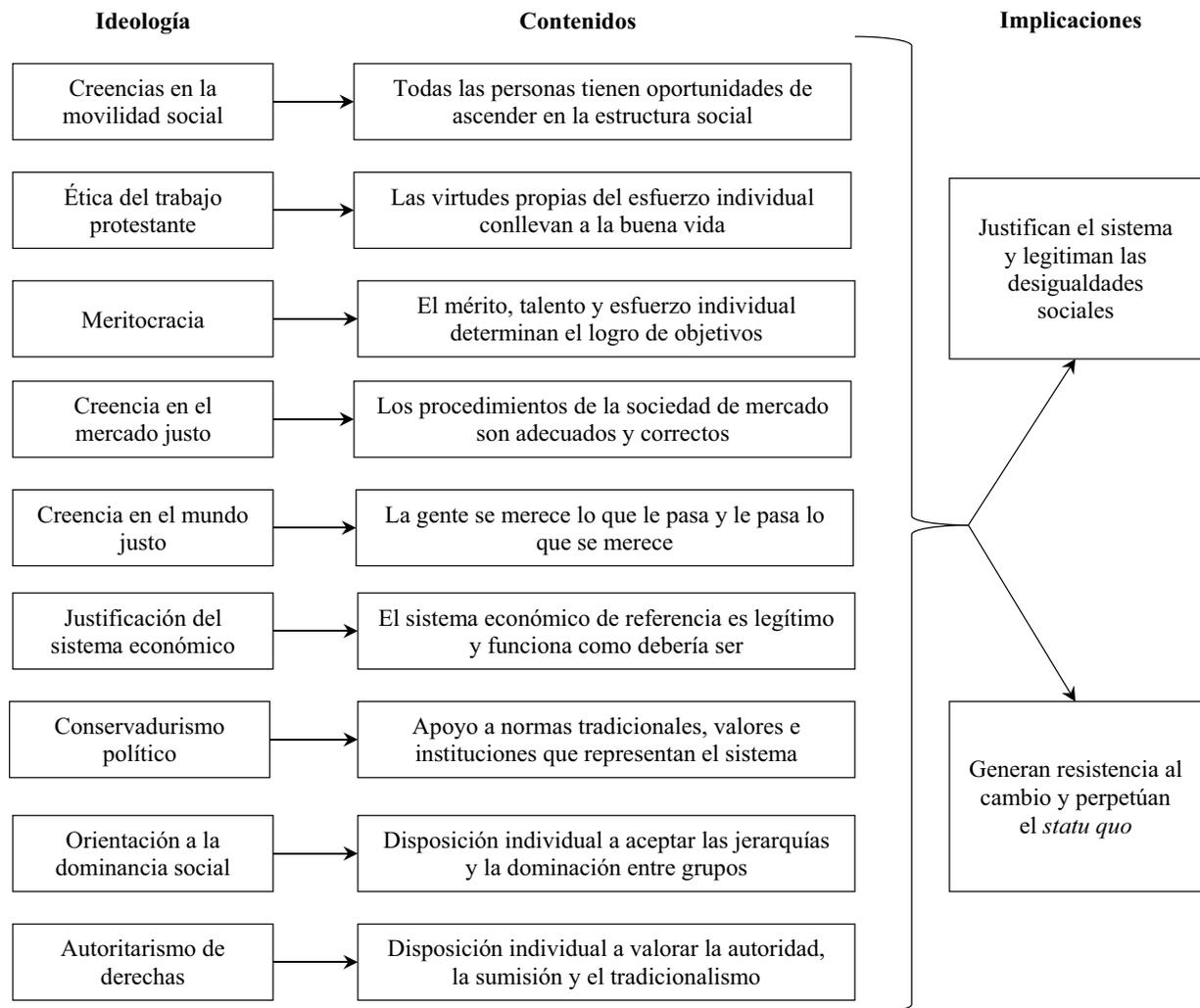


Figura 5.2. Algunas ideologías que justifican la desigualdad económica desde una perspectiva psicosocial.

Fuente: elaboración propia.

Aunque existen diferentes ideologías que justifican el sistema, la legitimación de la desigualdad económica está particularmente asociada con los principios de justicia distributiva (sobre los resultados) y procedimental (sobre los medios) mediante los cuales se determina la forma en la que deberían distribuirse los recursos. Desde esta perspectiva, se identifican al menos tres principios de justicia que son la equidad, la igualdad y la necesidad (Lerner, 1980; Lerner y Ross, 1974; Son Hing *et al.*, 2011). Por ejemplo, los principios ligados a las recompensas se centran en evaluar en qué medida es justo que las personas tengan los recursos que tienen; mientras que los principios ligados a los procedimientos, se

focalizan en si el medio para obtener tales recompensas ha sido legítimo. En este sentido, mientras que el principio de igualdad y necesidad prioriza los resultados (p. e., que las personas tengan los recursos suficientes para tener una vida digna), el principio de equidad prioriza los procedimientos para obtener los resultados (p. e., que las personas disfruten de los recursos que se merezcan en proporción a su esfuerzo). En este sentido, hay dos principios explicativos de la desigualdad económica, el primero se centra en el análisis de los esfuerzos individuales por los cuales unos individuos tienen mejores recompensas que otros debido a su desempeño (meritocracia); y el segundo se enfoca

en la estructura de condiciones que permiten el desarrollo, bienestar y el mérito (oportunidades) (Rawls, 2012; Roemer, 1998; Sen, 2000). Estos dos principios de la desigualdad son representados principalmente por dos ideologías diferentes pero complementarias: la meritocracia y la igualdad de oportunidades.

La ideología meritocrática consiste en la creencia de que el éxito (p. e., laboral, profesional, académico, personal, etc.) es el resultado de la habilidad, motivación y esfuerzo individual (Jost y Hunyady, 2005). El término de meritocracia fue acuñado por primera vez por el sociólogo británico Michael Young en su libro *The Rise of Meritocracy* (Young, 1958/1994), en el que describe un mundo distópico (símil de la utopía, pero con consecuencias adversas) donde la inteligencia y el mérito individual son el único criterio por el cual se distribuyen los recursos en la sociedad, tales como el tipo de trabajo, la riqueza y el poder. De allí que la meritocracia se refiera a ese sistema de creencias por el cual los recursos están administrados (y distribuidos) en función del mérito individual, reforzando el individualismo económico y disuadiendo a las personas de reconocer los factores situacionales que se sitúan detrás de las desigualdades (Hochschild, 1995; Kluegel y Smith, 1986).

La meritocracia se basa en el principio de equidad y plantea que los inputs individuales (esfuerzo, talento, habilidad, etc.) deben ser proporcionales a los resultados (p. e., ingresos, prestigio, riqueza) (Knowles y Lowery, 2012), lo que conduce a justificar la desigualdad económica. Además, la ideología meritocrática fomenta las atribuciones internas de la riqueza/pobreza, la oposición a políticas públicas afirmativas orientadas a reducir la desigualdad, y la discriminación de los más desaventajados (Ho *et al.*, 2015; Kteily *et al.*, 2017; Sibley y Duckitt, 2010). Así, cuanto más se cree que la meritocracia existe, más se favorece a los miembros de grupos aventajados (Jost, Pelham *et al.*, 2003), se hacen mayores atribuciones internas sobre los miembros de bajo status por su situación de desventaja (Cozzarelli *et al.*, 2001; McCoy y Major, 2007) y se desconoce en mayor medida las desigualdades raciales (Knowles y Lowery, 2012).

En esencia, la meritocracia se plantea como un sistema libre de sesgos y prejuicios que facilitan el

desarrollo individual y la movilidad social. Sin embargo, tal como lo plantea Young en su novela, el sistema meritocrático encierra una distopía donde el mérito no se distribuye de forma libre o equitativa, sino que constituía un sistema plutocrático que se perpetúa a sí mismo. Así, una ideología conexas a la meritocracia es la creencia en la igualdad de oportunidades. En este sentido, mientras que las creencias en la meritocracia están relacionadas con el mérito individual basado en el esfuerzo y habilidad de cada persona, las creencias en la igualdad de oportunidades se refieren a las condiciones para desarrollar ese mérito (Mijs, 2016). Roemer, y Trannoy (2015) distingue entre la desigualdad de esfuerzos, lo que depende de cada individuo (y sería un concepto parecido a la meritocracia), y la desigualdad de oportunidades, que concierne a los factores fuera del control del individuo y que pueden incidir en sus recompensas. La desigualdad de oportunidades consiste, por tanto, en las diferencias en los beneficios y ventajas que tiene cada persona y que son inherentes a las condiciones de vida de cada una de ellas (p. e., haber nacido en una familia rica o no, vivir en un país desarrollado o no, etc.) (Collins, 2016). En otros términos, la desigualdad de oportunidades se refiere a la estructura de posibilidades, condiciones y situaciones que potencian (o constriñen) el desarrollo de las personas, tales como su sexo, etnia, ocupación de sus padres, lugar de nacimiento y residencia (Brunori, 2015; Checchi *et al.*, 2010; Dabla-Norris *et al.*, 2015).

La creencia en la igualdad de oportunidades es por tanto una ideología que justifica las desigualdades económicas que puede reforzar (o cuestionar) la ideología meritocrática. Por ejemplo, las personas que perciben mayores niveles de desigualdad de oportunidades perciben mayores niveles de desigualdad económica a su alrededor, y, por tanto, están más interesadas en reducirla (Hadavand, 2018). De forma similar, cuando las personas creen que los pobres son víctimas de un sistema injusto y desigual muestran un mayor apoyo a la redistribución de recursos; mientras que cuando se cree que pueden salir adelante por medio de su esfuerzo individual, apoyan en menor medida políticas redistributivas que pretenden reducir la desigualdad económica (Evans y Kelley, 2018).

Consideraciones conceptuales y metodológicas para investigar la percepción de la desigualdad económica

¿Por qué es importante?

Luego de las consideraciones iniciales sobre los antecedentes del fenómeno de estudio, el posicionamiento epistemológico de los/as investigadores/as y la identificación de la relevancia social y científica de la investigación, es necesario delimitar los conceptos tanto como sea posible. Esto implica dos decisiones definitivas para el desarrollo de la agenda de investigación. Una de ellas es decidir cuáles serán el(los) concepto(s) a través del(os) cual(es) va(n) a analizar su(s) fenómeno(s) de estudio. Esto es, delimitar muy bien los constructos teóricos que serán empleados para hacer la lectura del fenómeno que se pretende estudiar. Este ejercicio permitirá tener claridad sobre los constructos, procesos o mecanismos específicos que se van a estudiar, y, en consecuencia, es posible definirlos conceptual y metodológicamente.

La segunda decisión clave depende necesariamente de la anterior y consiste en decidir de qué forma se va a operacionalizar dicho constructo para poder dar cuenta del fenómeno de estudio, es decir, para poder observarlo, describirlo, medirlo, cualificarlo, etc. Así, es necesario elaborar o utilizar herramientas de investigación que permitan captar el fenómeno de estudio, las cuales tendrán variaciones según la conceptualización del método y las técnicas que realicen los investigadores/as. Esto quiere decir que las herramientas de investigación, en sí mismas, no arrojan un resultado equivalente en todas sus aplicaciones, sino que esto depende de la perspectiva conceptual y epistemológica que el investigador se ha planteado anteriormente. De este modo, una gran parte del ejercicio investigativo es mantener una relación fluida y con bastante diálogo entre los conceptos y las técnicas. En esta relación hay un intercambio constante y bidireccional, donde los conceptos teóricos determinan el uso de las técnicas de investigación (p. e., recolección, procesamiento, análisis); al mismo tiempo que las técnicas van moldeando los conceptos.

Por ejemplo, en el caso de nuestra agenda de investigación sobre la percepción de la desigualdad económica, encontramos que, aunque el constructo pueda definirse de manera más o menos uniforme, su comprensión cambia en función de la diversidad de métodos y técnicas para medirlo o manipularlo. A continuación, se presentan algunas de estas cuestiones aplicadas en esta línea de trabajo.

Definiciones de la percepción de la desigualdad económica

Podemos conceptualizar la percepción de la desigualdad económica como la forma en que las personas ven la distribución de recursos económicos entre individuos o grupos en la sociedad (Engelhardt y Wagener, 2014). Esto implica la selección de grupos o personas de referencia, así como la estimación subjetiva de las diferencias de recursos entre ellos (Bruckmüller *et al.*, 2017; Hadavand, 2018). La dimensión subjetiva de la desigualdad económica incluye tanto su percepción como su justificación, lo que suele estar relacionado entre sí. En este sentido, una revisión sistemática sobre el uso de indicadores subjetivos de desigualdad económica en investigación, indica que el constructo puede enfocarse en las percepciones, las creencias o en los juicios sobre el tamaño de la desigualdad sobre los principios que determinan la desigualdad (Janmaat, 2014) (ver Tabla 5.1). Esta clasificación no es exhaustiva, pero ayuda a visualizar algunas de las múltiples posibilidades que puede tomar esta dimensión subjetiva de la desigualdad. Además, esta clasificación es meramente conceptual, puesto que en la realidad todos estos elementos están intrínsecamente relacionados. Así, cada recuadro de la Tabla 5.1 encierra una definición conceptual y operacional diferente, que va dirigiendo la investigación en distintas direcciones. Por ejemplo, si la discusión se hace sobre las estimaciones de la desigualdad económica o sobre los principios (ideologías) que influyen esa desigualdad.

De acuerdo con lo que se ha presentado hasta el momento, el análisis de la percepción de la desigualdad económica podría enfocarse en su contenido (¿desigualdad de qué? ingresos, riqueza, consumo, etc.), en su cuantificación (¿cuánta

Tabla 5.1. Clasificación de los estudios empíricos sobre la dimensión subjetiva de la desigualdad según Janmaat (2014).

	Tamaño de la desigualdad (la cantidad o prevalencia de la desigualdad)	Principios que determinan la desigualdad (principios morales que justifican la desigualdad)
Estimaciones subjetivas sobre la desigualdad existente (ideas sobre lo que existe actualmente).	Estimación subjetiva sobre la magnitud de la desigualdad que existe actualmente.	Estimaciones sobre la desigualdad actual como resultado del mérito o la distribución de recursos por igualdad o características sociales.
Ideas normativas sobre la desigualdad que sería justa o adecuada (ideas sobre lo que debería ser).	Estimación sobre la magnitud de la desigualdad que debería existir, es decir, la desigualdad considerada justa y apropiada.	Creencias sobre cuáles son los principios que deberían determinar la desigualdad económica (p. e., mérito, equidad, igualdad, etc.).
Evaluaciones normativas sobre la desigualdad que existen actualmente (ideas sobre lo apropiado o justo que es la situación actual).	Juicios acerca de si la desigualdad económica actual es demasiado grande (o demasiado pequeña).	Juicios o valoraciones sobre los principios que deberían regir la distribución de recursos (p. e., el mérito como ideal en la distribución).

Fuente: elaboración propia a partir de la propuesta de Janmaat (2014).

desigualdad se percibe? ¿cómo se cuantifica la desigualdad?) o en la comparación social (¿quiénes son los grupos o personas que se comparan? ¿el 20 % más rico frente al 20 % más pobre? ¿el 99 % frente al 1 %?), entre otros aspectos.

La percepción de la desigualdad económica también podría enfocarse desde la justificación sobre cómo deberían estar distribuidos los recursos económicos, ya sea a través de la aceptación de las diferencias (¿cuánta desigualdad es considerada correcta, justa o apropiada?), o de la explicación de tales diferencias (¿por qué existe la desigualdad?) (Jasso y Rossi, 1977). Así, para esta agenda de investigación, se define la percepción de la desigualdad económica como la representación subjetiva sobre la forma en que están distribuidos los recursos económicos (la desigualdad percibida actual), la cual sirve como punto de referencia para evaluar cómo deberían estar distribuidos tales recursos económicos (la desigualdad percibida ideal).

Adicionalmente, la percepción de la desigualdad económica tiene unas características particulares que la distingue de otros constructos y/o procesos psicosociales asociados. Es decir, la percepción de la desigualdad es una **representación subjetiva**, es una **estimación** que suele estar ligada a una evaluación, y es **relacional** y **relativa** según los grupos de referencia (ver Figura 5.3). A continuación, se describe

con mayor detalle cada uno de estos aspectos de la definición que se adopta en esta agenda.

Primero, es de anotar que la percepción de la desigualdad económica tiene una **naturaleza subjetiva**, lo que la distingue sustantivamente de la desigualdad económica objetiva. En su caso, la desigualdad económica objetiva hace referencia a la distribución material de los recursos medida a través de indicadores económicos estandarizados. Por tanto, se distingue de la percepción de la desigualdad, ya que esta última se enfoca exclusivamente en la representación subjetiva de tal distribución, lo que no necesariamente corresponde con esa realidad objetiva. Así, la desigualdad económica objetiva y la percibida pueden estar relacionadas, pero también operan de forma muy diferente, tal como se presentó anteriormente.

Otro atributo de la percepción de la desigualdad económica es su **carácter estimativo**. Así, la percepción de la desigualdad económica implica una estimación de la forma en la que están distribuidos los recursos (a través de brechas, porcentajes, salarios, etc.), por lo que es una apreciación de la realidad social y no necesariamente una evaluación de la propia situación (aunque puede estar ligada a ella). Estas estimaciones, pueden estar afectadas por el acceso a información sobre la distribución de ingresos, la habilidad numérica de las personas, e incluso por sus juicios de valor e ideológicas.

Estas estimaciones de la distribución de recursos, difieren de otros constructos como el estatus socioeconómico, que reflejan la posición absoluta de las personas dentro de esa estructura distributiva, y que pueden ser también medido en términos subjetivos (Kraus y Park, 2017). Por otro lado, la percepción de la desigualdad económica se diferencia de la privación relativa, en tanto que la primera busca comprender cómo las personas representan distribución de recursos, mientras que la segunda se orienta a la comparación social y la consecuente sensación de carencia de ciertos recursos valorados (Runciman, 1966; Smith y Pettigrew, 2014).

La percepción de la desigualdad económica tiene una **naturaleza relativa y relacional**, en tanto que depende de los grupos o personas de referencia seleccionados y el tipo de comparaciones que se hagan entre ellos en función de sus recursos económicos. De allí que se diferencie de otros constructos que reflejan un estado o situación concreta, tales como la pobreza o la riqueza. La pobreza o la riqueza hacen referencia a la escasez (o abundancia) de recursos que tienen ciertas personas o grupos, lo que no implica necesariamente un proceso de comparación social entre personas o grupos, como sí ocurre en el caso de la desigualdad (Ravallion, 2011).

Teniendo en cuenta lo anterior, la percepción de la desigualdad económica puede operacionalizarse de diferentes formas, captando así distintas dimensiones del mismo constructo. La primera de ellas está directamente relacionada con la definición objetiva de la desigualdad económica en función de la distribución de ingresos económicos monetarios. Así, la percepción de la desigualdad económica puede medirse a través de la estimación de las diferencias de recursos (Jasso, 2009, 2015). Otras medidas de la percepción de la desigualdad económica se han centrado en las evaluaciones más generales sobre la distribución de recursos económicos (p. e., "la desigualdad de ingresos económicos es demasiado grande"), que mezclan tanto elementos estimativos como evaluativos (Janmaat, 2014). Y algunas otras medidas, además contemplan las experiencias individuales de las personas y las relaciones sociales que tienen en su vida cotidiana en relación con las diferencias económicas entre las personas (García-Castro *et al.*, 2018; Minkoff y Lyons, 2019; Xu y Garand, 2010). Así, el constructo

puede tomar diferentes formas según las decisiones metodológicas sobre cómo pretendemos captar y dar cuenta de él.

Mediciones de la percepción de la desigualdad económica

La observación, medición y manipulación de la percepción de la desigualdad económica tiene una amplia gama de posibilidades, según la conceptualización que se haga del constructo.

Esta diversidad de recursos permite a los/as investigadores/as usar distintos indicadores, técnicas y métodos para evaluar sus ideas; así como también abre la puerta para incentivar la creatividad en la construcción de indicadores. Sin embargo, esta diversidad y falta de consenso en los indicadores también presenta un desafío importante para la comparabilidad de resultados y el uso de herramientas de calidad que hayan sido probadas científicamente. Así, un indicador de percepción de la desigualdad económica en términos de ingresos, no necesariamente corresponde con la misma noción puesta en términos de riqueza; o incluso, preguntar por la desigualdad económica en términos de brechas salariales en valores netos (p. e., dólares, pesos, etc.) o en ratios (p. e., cuantas veces más gana uno con relación a otro) puede conllevar a diferencias importantes en las estimaciones de las brechas. Por tanto, la discusión sobre los indicadores de medición sobre la percepción de la desigualdad económica es tal vez una de los puntos más importantes para avanzar en el desarrollo de esta agenda para futuro.

Teniendo en cuenta la revisión de literatura que he realizado para diseñar mis propios estudios, he compilado algunos de los indicadores que suelen usarse en la medición de la desigualdad económica (ver Tabla 5.2). En términos generales, identifico al menos cinco tipos de indicadores, que, sin ser exhaustivos, sirven como una guía para presentar los diferentes recursos metodológicos utilizados en el estudio de la percepción de la desigualdad económica. El primer grupo, tiene que ver con indicadores semánticos, estos corresponden con ítems o escalas utilizadas en encuestas por cuestionarios tanto en diseños correlacionales como experimentales. Estos indicadores semánticos recogen esencialmente creencias sobre la magnitud

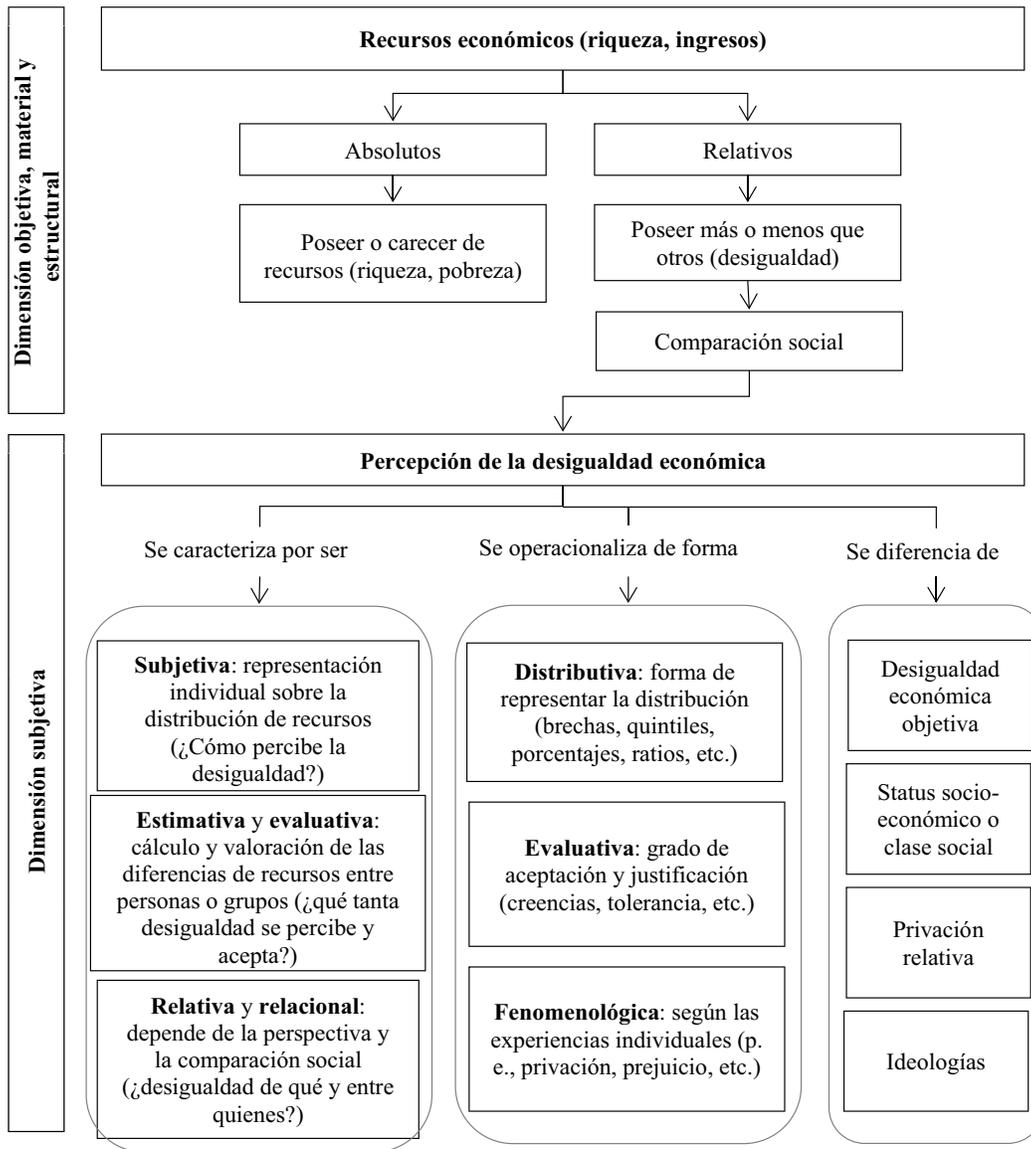


Figura 5.3. Características de la percepción de la desigualdad económica.

Fuente: elaboración propia.

de la desigualdad percibida actualmente (grande, pequeña), su legitimidad (si es justa, correcta) y sus causas (principios para la distribución).

Otro grupo son los indicadores diagramáticos, los cuales usan representaciones gráficas sobre cómo se distribuyen los recursos económicos (desigualmente) y las personas deben indicar cuál de esas representaciones recoge su percepción de la sociedad actual. Estos indicadores son bastante intuitivos y didácticos, facilitando mucho la interpretación de los indicadores, que suelen ser

confundidos cuando se usan ítems complejos que implican usar números, proporciones, porcentajes, quintiles, u oraciones largas con situaciones abstractas.

También hay indicadores más abstractos que buscan captar numéricamente la forma como las personas perciben que están distribuidos los recursos económicos. Estos indicadores procuran emular las medidas objetivas de la desigualdad económica (p. e., índice Gini, ratios), formalizando los conceptos a través de estimaciones y cálculos matemáticos.

Para ello usan las estimaciones de las personas sobre la magnitud de las diferencias en formas de brechas salariales o en formas de distribución de recursos por grupos específicos de la población (p. e., quintiles, deciles). Estos indicadores tienen la ventaja de ser incorporados fácilmente en métodos de análisis cuantitativos complejos, en tanto que suelen arrojar variables continuas que pueden incorporarse en análisis de modelamiento estadístico. Sin embargo, estos indicadores suelen ser relativamente complejos para los participantes, quienes, en muchas ocasiones, responden sin tener una idea clara sobre lo que se les está preguntando. De allí que en ocasiones sea importante evaluar si tal vez sea mejor usar indicadores semánticos o diagramáticos, para poder captar una dimensión subjetiva sustantiva, y no captar la falta de habilidad numérica de las personas.

Otro grupo de indicadores que he identificado tiene que ver con las tareas o actividades didácticas. Aquí se busca que la persona interactúe en situaciones específicas, a partir de las cuales se activan algunos conceptos. Así, la participación en

actividades con otras personas o la resolución de tareas prácticas, permite observar una dimensión conductual específica más allá de la intención de la acción o las creencias generales. Por tanto, este tipo de indicadores basados en tareas permitiría captar otras dimensiones del constructo que no necesariamente son abordadas por otros indicadores más abstractos.

Finalmente, aunque no es un grupo de indicadores, sí que es importante resaltar que es posible hacer exploraciones abiertas sobre la percepción de la desigualdad económica. Esto es, se pueden utilizar diferentes indicadores cualitativos que permitan explorar y describir esas percepciones de la desigualdad económica que tienen las personas a partir de sus contextos y experiencias individuales, sin tener que acudir a definiciones previas. De esta manera, no es el/la investigador/a quien define los ítems o los reactivos y pide al participante que se posicione frente a ellos; sino que es el participante quien aporta su propia definición de esa percepción de la desigualdad económica. Esta perspectiva aún precisa de mayores desarrollos.

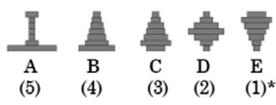
Tabla 5.2. Indicadores para la observación, medición y manipulación de la percepción de la desigualdad económica (lista no exhaustiva).

Indicadores semánticos		
Constructo	Conceptualización	Operacionalización
Percepción general de la desigualdad (también utilizada como actitudes hacia la desigualdad o tolerancia hacia la desigualdad) (ISSP Research Group, 2012).	Evaluación general sobre la cantidad de desigualdad económica que existe actualmente.	"Las diferencias de ingresos en [país] son demasiado grandes".
Percepción de la diferencia de resultados/ingresos (Bruckmüller <i>et al.</i> , 2017).	Estimación cualitativa de la magnitud de la diferencia de ingresos entre dos grupos específicos de la población.	Un ítem: "pienso que la diferencia salarial entre ricos (el 10 % más rico) y pobres (el 10 % más pobre) es... (en una escala Likert de 1 "muy pequeña" a 7 "muy grande").
Actitudes hacia la desigualdad económica (Pedersen y Mutz, 2018).	Es una medida compuesta de 25 afirmaciones relacionadas con creencias descriptivas y prescriptivas de la desigualdad económica usadas en diferentes encuestas sociales.	Algunos de los ítems de la escala utilizada son: 1) Las diferencias de ingresos en Estados Unidos es demasiado grande; 2) La brecha entre ricos y pobres en este país refleja mayoritariamente el hecho que unos trabajan más duro que otros; 3) En Estados Unidos cualquiera que quiera puede ganar el dinero que desee si trabaja duro (sigue lista de 22 ítems).

Constructo	Conceptualización	Operacionalización
Percepción de la desigualdad económica por quintiles (Norton y Ariely, 2011; Norton <i>et al.</i> , 2014)	Es una estimación de la distribución de la riqueza en cinco quintiles de la sociedad que van desde el 20 % más pobre hasta el 20 % más rico.	Las personas deben indicar qué porcentaje de riqueza tiene quintil por quintil desde el más pobre (el 20 % más pobre) hasta el más rico (20 % más rico).
Percepción de la desigualdad social (Loveless, 2013; Loveless y Whitefield, 2011).	Es la creencia en la cantidad de desigualdad social que se percibe actualmente en la sociedad.	Algunos ítems son: 1) Algunas personas dicen que hay demasiada desigualdad social en nuestra sociedad. Otras dicen que casi no hay desigualdad en nuestra sociedad. ¿Cuál es su opinión? "Demasiada desigualdad social", "más o menos la desigualdad social adecuada", "no hay suficiente desigualdad social", "no hay o casi no hay desigualdad social".
Percepción de la desigualdad de ingresos (Sommet <i>et al.</i> , 2018).	Es la creencia en la existencia de una amplia desigualdad de ingresos entre grupos sociales de una sociedad determinada.	Es una medida compuesta de tres ítems: "En mi ciudad/pueblo... 1) Existe una brecha enorme entre ricos y pobres; 2) ...hay una gran diferencia entre aquellos que hacen parte del 1 % con mayores ingresos y el resto de las personas; 3) ... la disparidad en la riqueza de las personas con mayores y menores ingresos es muy grande.
Percepción individual de la desigualdad de ingresos (Xu y Garand, 2010).	Es la creencia en el incremento de la desigualdad de ingresos en los últimos años.	Dos ítems: 1) ¿La diferencia de ingresos entre ricos y pobres en Estados Unidos actualmente es más grande, más pequeña, o igual que hace 20 años atrás?; 2) Si hay cambio, esta diferencia es mucho más grande, un poco más grande, mucho más pequeña, o un poco más pequeña.
Percepción de la desigualdad (Jo y Choi, 2019).	Es la creencia en la forma cómo deberían estar distribuidos los ingresos en una sociedad.	Es un indicador extraído de la Encuesta la mundial de valores. El ítem plantea dos opciones y las personas deben indicar con cuál de ellas está más de acuerdo: "1) Grandes diferencias de ingresos son necesarias como incentivos (...) 10) Los ingresos deberían ser más igualitarios."
Percepción de la brecha salarial (Minkoff y Lyons, 2019).	Consiste en la creencia general sobre la magnitud de la diferencia de ingresos entre las personas más ricas y el resto de la población. Este indicador capta la estimación de la diferencia en términos cualitativos (pequeña-grande).	¿Considera que las diferencias de ingresos entre las personas ricas y el resto de personas es muy pequeña, pequeña, mediana, grande, o muy grande? Si la diferencia es muy grande, significa que las personas ricas ganan mucho más que el resto de las personas. Si la diferencia es muy pequeña, significa que las personas ricas ganan poco más que el resto.
Percepción de la desigualdad económica en la vida cotidiana (García-Castro <i>et al.</i> , 2018).	Es una escala que mide la percepción de la desigualdad económica a través de las experiencias directas y personales de los individuos. Se busca evitar usar criterios abstractos y numéricos.	1) Conozco a personas con niveles de ingresos muy diferentes. 2. Entre la gente de la que me rodeo, hay algunas personas que pueden permitirse económicamente acceder a mejores servicios sanitarios que otras; 3. Entre las personas de las que me rodeo, hay quienes pueden irse de vacaciones al menos una semana al año y quienes no van a ningún sitio porque no tienen dinero suficiente. 4. Entre las personas que conozco algunas cuentan con viviendas más grandes y lujosas que otras (sigue lista con 4 ítems más).

Constructo	Conceptualización	Operacionalización
Encuadre de la percepción de la desigualdad económica como comparación social (García-Sánchez <i>et al.</i> , en preparación).	Es la descripción sobre cómo se percibe la desigualdad económica en función de los grupos de referencia. Se presenta una situación de desigualdad de acceso a recursos económicos y sociales valorados, y se pregunta si cree que es una cuestión asociada a las personas que "tienen menos que el promedio" o "más que el promedio". Estas medidas buscan profundizar sobre el encuadre de la percepción de la desigualdad.	"¿Qué situación cree usted que mejor define la desigualdad económica en [Contexto]? Señale 1 si está totalmente de acuerdo que es la opción de la izquierda o 10 si está totalmente de acuerdo que es la opción de la derecha. Puede escoger cualquier número entre esos dos extremos, de acuerdo con su cercanía con cualquiera de estas dos ideas. Al hablar de desigualdad económica principalmente pienso en: 1. Personas que ganan mucho menos dinero que el promedio de los demás (...) 10. Personas que ganan mucho más dinero que el promedio de los demás (sigue lista de 10 ítems más).

Indicadores diagramáticos

Constructo	Conceptualización	Operacionalización
Percepción diagramática de la desigualdad económica (ISSP Research Group, 2012).	Selección de diagramas que considera representa mejor la distribución de recursos económicos que existe en la sociedad en la que vive actualmente.	¿Qué tipo de sociedad es [país] actualmente? Opciones:  A (5) B (4) C (3) D (2) E (1)*
Percepción sesgada de la desigualdad a partir de la percepción diagramática (Hada-vand, 2018).	Se mide el área de cada una de las barras que conforman los diagramas presentados anteriormente y se calcula el coeficiente normalizado de Bhattacharyya. Este indicador transforma una percepción diagramática en un índice que puede ser usado en diferentes modelos estadísticos.	Es un coeficiente de Bhattacharyya se usa para la extracción y selección de características de elementos y para el procesamiento de imágenes. Consiste en $BC(S, O) = \sum_{i=1}^7 \sqrt{S_i O_i}$ Siendo S_i el tamaño de cada barra de distribución S , y O_i el tamaño de cada barra con distribución O .
Gini subjetivo a partir de la percepción diagramática de la desigualdad en una sociedad (Gimpelson y Treisman, 2018).	Estimación de un índice de desigualdad económica semejante al índice Gini, usando la distribución de los diagramas usados en encuestas internacionales.	El índice Gini asociado a cada una de las representaciones diagramáticas fue: (A) 0.42, (B) 0.35, (C) 0.30, (D) 0.20, (E) 0.21.

Indicadores distributivos numéricos

Constructo	Conceptualización	Operacionalización
Brecha salarial entre ocupaciones de alto vs. de bajo status (ISSP Research Group, 2012)	Estimación sobre la magnitud de la desigualdad que existe entre unas personas en comparación con otras.	¿Cuánto cree usted que gana al mes un ... obrero no calificado de una fábrica ... el presidente de una gran empresa nacional?
Percepción de la desigualdad económica subjetiva (Kuhn, 2011, 2019)	Se formula una función para calcular la desigualdad salarial a partir de las estimaciones que las personas hacen de los salarios de diferentes ocupaciones (obreros, mecánicos, gerentes, médicos, ministros, etc.).	A partir de las estimaciones de los salarios, se calcula el valor para cada individuo según una función. Esta función busca representar la proporción de ingresos de las personas de bajos ingresos en relación con las de altos ingresos. La fórmula es: $G_i = f^{\text{bottom}} - q_i^{\text{bottom}}$ siendo que: $q_i^{\text{bottom}} = (f^{\text{bottom}} \cdot \bar{y}_i^{\text{bottom}}) \bar{y}_i$; y que $\bar{y}_i = f^{\text{bottom}} \cdot \bar{y}_i^{\text{bottom}} + (1 - f^{\text{bottom}}) \cdot \bar{y}_i^{\text{top}}$

Constructo	Conceptualización	Operacionalización
Desigualdad percibida en la distribución de ingresos económicos (Engelhardt y Wagener, 2014)	Es una medida agregada por países (no individual) basada en la comparación de la distribución de ingresos objetiva por cada país y la estimación subjetiva de la ubicación que tiene cada persona en esa distribución de ingresos.	Se comparan las distribuciones de ingresos económicas por deciles en cada sociedad y se compara con las respuestas de las personas. Luego, para determinar la percepción sesgada de la desigualdad (<i>misperception</i>) se calcula: $\text{weighted perception} = \frac{\text{mean-to-median}(\text{perceived})}{\text{mean-to-median}(\text{OECD})}$
Indicadores interactivos o de tareas		
Constructo	Conceptualización	Operacionalización
Paradigma de Bimboola sobre la desigualdad económica (Sánchez-Rodríguez y Willis, s. f.).	Procedimiento de laboratorio consistente en la manipulación de la percepción de la desigualdad económica a través de una "sociedad de computador".	Tarea: consiste en un ejercicio en el computador donde cada participante se asigna a vivir en la clase social media de una sociedad imaginaria "Bimboola". No obstante, las sociedades pueden ser más (o menos) desiguales en la distribución de recursos. Las personas observan la distribución de ingresos y las cosas a las que pueden acceder. Luego de esta manipulación se presentan otras variables para analizar el efecto que ha tenido esta percepción de la desigualdad.
Percepción de la desigualdad económica en un pseudo Gini mediante el uso de tareas (Willis <i>et al.</i> , 2015).	Estimación sobre la distribución de recursos económicos de una sociedad imaginaria a partir de la repartición de fichas en un ábaco.	Tarea: la persona recibe un ábaco con cinco barras que representan la sociedad por quintiles de ingresos. Luego se le entregan un conjunto de fichas que representan el total de la riqueza. Se le pide entonces que distribuya toda la riqueza (fichas) en los cinco sectores de la población (barras) según lo que percibe.
Indicadores cualitativos		
Constructo	Conceptualización	Operacionalización
Percepción de la desigualdad económica (pregunta abierta, cualitativa) (García-Sánchez <i>et al.</i> , 2018).	Es un ítem abierto a partir del cual se espera recoger respuestas abiertas de las personas sobre cómo perciben la desigualdad económica en su vida diaria.	Es una pregunta abierta: "¿Cómo percibe usted la desigualdad económica en [Contexto]? Las personas pueden escribir tantos ejemplos como quieran o puedan.

Fuente: elaboración propia.

Consideraciones finales para avanzar la agenda de investigación

En este cuarto bloque señalo la importancia de retornar a la teoría, de modo que podamos discutirla de nuevo con otros ojos. Es decir, que podamos usar los resultados del proceso investigativo, tanto la evidencia empírica como las reflexiones conceptuales, para desafiar y extender la teoría en una dirección que ayude a comprender mejor el fenómeno de estudio. Así, luego de recoger los antecedentes del fenómeno (primer bloque), definir mi postura epistemológica (segundo bloque) y avanzar en la definición y operacionalización de

los constructos de interés (tercer bloque), los/as investigadores/as nos adentramos en una fase de campo, aquella donde procedemos a recoger, procesar, analizar, interpretar y discutir la información relevante dentro de nuestro tema de investigación. Este ejercicio nos permitirá responder algunas preguntas de investigación, pero en la mayoría de los casos, también nos ayudará a generar nuevas preguntas y líneas de desarrollo. En este sentido, la investigación de campo ayudará a acrecentar la comprensión del fenómeno y ofrecerá otras oportunidades para continuar en el proceso científico. Esta dinámica recoge, de alguna manera, el proceso iterativo de la ciencia, es decir, un ejercicio

permanente de hacernos preguntas y procurar responderlas.

En este orden de ideas, presento a continuación algunas de las reflexiones conceptuales y metodológicas sobre mi propia comprensión del fenómeno de estudio sobre el que he estado trabajando. Estas ideas surgen del diálogo constante entre teoría y práctica, entre los conceptos y los resultados de los estudios empíricos, y especialmente, de las discusiones colectivas que he tenido la oportunidad de realizar con mis colegas y compañeros/as de trabajo. Así, estas reflexiones que solemos aportar al final de nuestro trabajo de investigación, son solo el reflejo de muchas horas de trabajo colectivo, de preguntas sin responder y de un ejercicio constante y consciente de reflexión sobre lo que hacemos.

Reflexiones conceptuales sobre la naturaleza de la percepción de la desigualdad económica

Tal como se ha mostrado en el tercer bloque, la medición y operacionalización de la percepción de la desigualdad económica de forma formal y abstracta (p. e., números, distribuciones), no recoge necesariamente ni suficientemente la forma como las personas perciben y experimentan la desigualdad en su vida cotidiana. Esto quiere decir que la percepción de la desigualdad económica es algo que se fundamenta especialmente en las experiencias de los individuos, antes que en su habilidad de hacer inferencias sobre la distribución de recursos económicos de forma general (Mijis, 2018). De hecho, hay investigación que muestra que la percepción de la desigualdad económica cambia si se pregunta en valores netos, porcentajes y ratios (Arsenio, 2018; Eriksson y Simpson, 2012; Pedersen y Larsen, 2018; Pedersen y Mutz, 2018). De forma similar, diferentes indicadores de la percepción de la desigualdad económica no necesariamente correlacionan entre sí, lo que podría indicar que diferentes medidas de la desigualdad económica pueden captar diferentes dimensiones del mismo constructo (Castillo *et al.*, 2011). Además, la percepción de la desigualdad económica puede presentarse en diferentes términos (“personas que tienen más que...” vs. “personas que tienen menos que...”), a pesar de que estas situaciones representen situaciones equivalentes (Lowery *et al.*, 2009;

Lowery *et al.*, 2012). Así, enmarcar la desigualdad como “tener más” (vs. “tener menos”) correlaciona con una menor legitimidad de la desigualdad económica (Bruckmüller *et al.*, 2017), lo que indica que no se trata de cuánta desigualdad se percibe, sino más bien, sobre cómo se percibe.

En este sentido, nuestra conceptualización de la percepción de la desigualdad económica sugiere que las personas se remiten menos a ideas abstractas sobre la distribución de ingresos económicos; y otorgan especial atención a las comparaciones entre grupos sociales y el acceso desigual a oportunidades, condiciones y recursos de vida. Aunque los recursos monetarios (ingresos, riqueza) son un componente clave para definir y operacionalizar la percepción de la desigualdad económica, estas percepciones van mucho más allá de una idea numérica y abstracta. Así, consideramos que la percepción de la desigualdad económica describe un constructo multidimensional que incluye experiencias individuales, contextos e ideologías específicas.

Esta propuesta busca introducir una aproximación diferente, pero complementaria sobre el estudio de la percepción de la desigualdad económica. Por tanto, es importante considerar la perspectiva de las personas sobre cómo percibe la desigualdad económica en su vida cotidiana, antes que preguntarles exclusivamente por la representación de la distribución de recursos económicos, o por la evaluación de ítems preestablecidos por recogen las ideas del/a investigador/a, antes que la perspectiva de las personas. Teniendo en cuenta que la percepción de la desigualdad económica depende en la escala de medida para captar el constructo, hay que considerar entonces que la realidad del constructo estaría condicionada por las propiedades de dichos indicadores. Por tanto, proponemos que la percepción de la desigualdad económica debe prestar especial atención al contexto más inmediato de las personas y en la forma como ellas la comprenden o encuadran [*framing*]. Así, si la investigación sobre percepciones de la desigualdad económica se realiza a través de la estimación de la distribución de recursos monetarios, es probable que este método nos conduzca a evaluar la habilidad de las personas para hacer inferencias sobre la distribución desigual de recursos, que afectaría nuestra comprensión de aspectos esenciales del fenómeno.

En este orden de ideas, consideramos que para avanzar la agenda de investigación sobre la percepción de la desigualdad económica es necesario no limitar el constructo a definiciones previas basadas en criterios econométricos, sino más bien, valdría la pena permitir que los propios constructos construyan su propia teoría. Tal como lo planteó Martín-Baró es importante que:

...no sean los conceptos los que convoquen a la realidad, sino la realidad la que busque a los conceptos; que no sean las teorías las que definan los problemas de nuestra situación, sino que sean esos problemas los que reclamen y, por así decirlo, elijan su propia teorización (...) a los psicólogos latinoamericanos nos hace falta un buen baño de realidad, pero de esa misma realidad que agobia y angustia a las mayorías populares. (Martín-Baró, 1998, citado por Blanco *et al.*, 2018)

A lo largo de este capítulo he presentado algunas ideas que nos han motivado, como equipo de investigación, a proponer una forma de conceptualizar y operacionalizar la desigualdad económica de forma más amplia de la que suele observarse en la literatura. Así, además de la definición estándar de la percepción de la desigualdad económica como una representación subjetiva sobre la distribución de recursos económicos, consideramos importante incluir algunos matices que podrían ayudar a clarificar aún más este constructo.

Primero, cuando pensamos en la “representación subjetiva”, reconocemos que esto incluye una amplia variedad de formas de pensar la desigualdad económica según el conocimiento, experiencias y contextos de las personas. Así, esta representación subjetiva nos conduce a preguntarnos sobre **cómo los individuos representan tal desigualdad económica**, lo que puede ser en términos numéricos (ratios, porcentajes, ingresos netos, riqueza), en forma de oraciones (evaluando ítems, haciendo juicios sobre la distribución, describiendo situaciones), o en imágenes (distribuciones diagramáticas, fotos, gráficos estadísticos). Tal como hemos mencionado anteriormente, cada forma de representar la desigualdad económica puede tener distintas implicaciones en cómo las personas entienden y responden a la desigualdad.

Segundo, cuando hablamos de “recursos económicos” —como se suele hacer en economía— debemos clarificar a **qué tipo de recursos nos estamos refiriendo** (p. e., ingresos netos, salarios, riqueza, ingresos antes o después de impuestos, etc.). Aunque la desigualdad económica está asociada principalmente con ingresos y riquezas a través de indicadores estandarizados (p. e., índice Gini, ratio de Palma, percentiles, etc.), diferentes instituciones (p. e., OECD, World Bank, United Nations, World Inequality Lab y Standardized World Income Inequality Database) reconocen que la desigualdad económica está intrínsecamente relacionada con la desigualdad de oportunidades y de capital social. De hecho, la desigualdad económica puede definirse en términos de distribuciones inequitativas tanto de ingresos como de oportunidades. Por tanto, sería importante considerar ambos tipos de recursos económicos, monetarios (ingresos, riqueza) y oportunidades/condiciones (educación, salud), cuando estudiamos la percepción de la desigualdad económica.

Tercero, la percepción de la desigualdad económica implica una distribución inequitativa de recursos entre grupos de personas o individuos. Por tanto, es muy importante **saber cuáles son los grupos de referencia** que las personas usan para pensar en esta distribución de recursos (p. e., ricos vs. pobres, gerentes vs. operarios, el 10 % más rico vs. el 10 % más pobre, etc.). Dado la importancia de la forma de enmarcar la percepción de la desigualdad, consideramos que es necesario dar cuenta del tipo de comparaciones sociales que los individuos realizan para realizar sus estimaciones subjetivas. Por tanto, es necesario prestar mayor atención a las características de los grupos elegidos por las personas a la hora de hacer estimaciones o comparaciones. En consecuencia, será importante considerar que las percepciones de la desigualdad económica estarán altamente influenciadas por otros procesos psicosociales (p. e., prejuicio, estereotipos).

Cuarto, la percepción de la desigualdad económica no se hace en el vacío, sino que está situado en una gran variedad de dominios de la vida pública. Así, cuando se mide la percepción de la desigualdad económica, es importante preguntarse

dónde ocurren esas desigualdades económicas. Las personas ven las desigualdades en el trabajo, la escuela, la calle, en el supermercado, etc. Dado que hay normas sociales y creencias asociadas a contextos específicos, es importante ser consciente del contexto específico en el cual se perciben esas desigualdades. Por ejemplo, la desigualdad económica en el trabajo puede ser legitimada más fácilmente cuando se habla de diferentes tipos de trabajos, que cuando se habla de las desigualdades salariales por cuestiones de género.

En resumen, estas cuatro consideraciones nos ayudan a confeccionar una definición más detallada de la percepción de la desigualdad económica. Desde nuestra perspectiva, definimos entonces la percepción de la desigualdad económica como la representación subjetiva de la distribución inequitativa de recursos económicos (incluyendo oportunidades y otras condiciones sociales y materiales de vida) entre grupos de personas o individuos particulares, en dominios específicos de la vida social (ver Figura 5.4 para un resumen de los cuatro puntos).

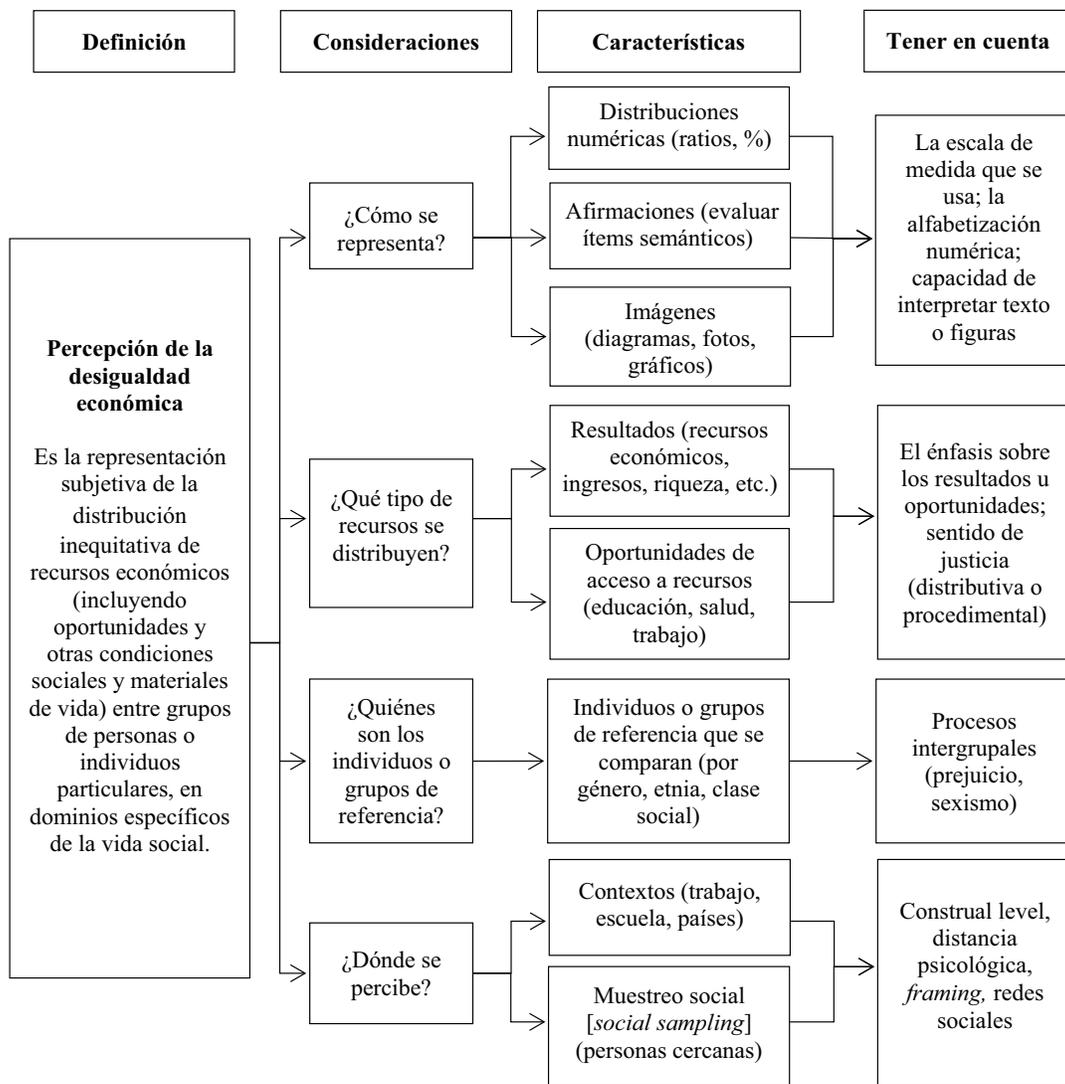


Figura 5.4. Consideraciones para conceptualizar y operacionalizar la percepción de la desigualdad económica.

Fuente: elaboración propia.

A modo de conclusión

En este capítulo he presentado un ejemplo sobre el proceso de construcción de una agenda de investigación, utilizando para ello, el caso de una agenda de trabajo sobre la percepción de la desigualdad económica. Así, he expuesto una reflexión general sobre algunos momentos claves en la definición conceptual y metodológica de esa agenda de trabajo; al mismo tiempo que expongo los detalles de cómo lo he articulado en el desarrollo de mi propia agenda de investigación en el tema de las percepciones de la desigualdad económica. En este sentido, presento cuatro momentos fundamentales para la construcción de esta agenda de investigación. El primero es sobre la comprensión de los antecedentes (p. e., contexto histórico, social, político, etc.) del fenómeno de estudio; el segundo es sobre la relevancia social y científica asociado a nuestro tema de estudio, siendo importante identificar tanto la contribución a nivel social como al desarrollo de la ciencia; el tercero es sobre la conceptualización y la operacionalización del fenómeno, los cuales están relacionados de forma bidireccional; y el cuarto, tiene que ver con nuestros aportes a la comprensión del fenómeno a partir de los resultados empíricos y/o análisis del problema.

En el caso concreto de la investigación sobre la percepción de la desigualdad económica, los antecedentes de este constructo tienen que ver necesariamente con la desigualdad económica objetiva; su relevancia social está asociada con las consecuencias negativas que tiene la desigualdad económica sobre el bienestar de las personas y las sociedades; su relevancia científica apunta a algunas de las contradicciones que tiene este fenómeno sobre la percepción sesgada, imprecisa e inadecuada de la desigualdad, así como las respuestas incongruentes que tienen las personas ante la desigualdad en función de tales percepciones; y sobre las discusiones generales del constructo, propongo una mirada más amplia de la percepción de la desigualdad económica que no se reduzca a la distribución numérica de recursos monetarios, sino que incluya otras dimensiones de la vida cotidiana de las personas.

Finalmente, este capítulo presenta un ejercicio de reflexión crítica, consciente y constante con mi

equipo de trabajo, que, no obstante, es solo una propuesta (o provocación, si se quiere) para seguir pensando en mejores formas de hacer investigación en ciencias sociales. Estas ideas, por tanto, son solo el resultado de un proceso colectivo, que, sin embargo, precisan de ser complementadas, discutidas y refutadas para continuar encontrando respuestas a nuevas preguntas de investigación.

Referencias

- Alesina, A. y Rodrik, D. (1994). Distributive politics and economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 109(2), 465-490. <https://doi.org/10.2307/2118470>
- Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E. y Zucman, G. (2018). *World inequality report 2018*. <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-full-report-english.pdf>
- Arikan, G. y Bloom, P. B.-N. (2015). Social values and cross-national differences in attitudes towards welfare. *Political Studies*, 63(2), 431-448. <https://doi.org/10.1111/1467-9248.12100>
- Arsenio, W. F. (2018). The wealth of nations: international judgments regarding actual and ideal resource distributions. *Current Directions in Psychological Science*, 27(5), 357-362. <https://doi.org/10.1177/0963721418762377>
- Atkinson, A. B. (2015). *Inequality: What can be done?* Harvard University Press.
- Barro, R. J. (2000). Inequality and growth in a panel of countries. *Journal of Economic Growth*, 5, 5-32. <https://doi.org/10.1023/A:1009850119329>
- Bartels, L. M. (2005). Homer gets a tax cut: inequality and public policy in the American mind. *Perspectives on Politics*, 3(01), 15-31. <https://doi.org/10.1017/S1537592705050036>
- Bartels, L. M. (2016). *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age - Second Edition (REV-Revised, 2)*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctvc77jxs>
- Berg, A. G. y Ostry, J. D. (2011). Inequality and unsustainable growth: two sides of the same coin? *IMF Economic Review* 65, 792-815. <https://doi.org/10.1057/s41308-017-0030-8>
- Berger, P. y Luckmann, T. (1995). *La construcción social de la realidad*. Amorrortu Editores.

- Binelli, C. y Loveless, M. (2016). The urban-rural divide: perceptions of income and social inequality in Central and Eastern Europe. *Economics of Transition*, 24(2), 211-231. <https://doi.org/10.1111/ecot.12087>
- Blanco, A., De la Corte, L. y Sabucedo, J. M. (2018). Para una psicología social crítica no constructorista: reflexiones a partir del realismo crítico de Ignacio Martín-Baró. *Universitas Psychologica*, 17(1), 1-25. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.upsy17-1.psc>
- Bonica, A., McCarty, N., Poole, K. T. y Rosenthal, H. (2013). Why hasn't democracy slowed rising inequality? *Journal of Economic Perspectives*, 27(3), 103-124. <https://doi.org/10.1257/jep.27.3.103>
- Bruckmüller, S., Reese, G. y Martiny, S. E. (2017). Is higher inequality less legitimate? Depends on how you frame it! *British Journal of Social Psychology*, 56(4), 766-781. <https://doi.org/10.1111/bjso.12202>
- Brunori, P. (2015). *The perception of inequality of opportunity in Europe*. European University Institute Working Papers. https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/36775/SPS_2015_02.pdf
- Burns, J. K., Tomita, A. y Kapadia, A. S. (2014). Income inequality and schizophrenia: Increased schizophrenia incidence in countries with high levels of income inequality. *International Journal of Social Psychiatry*, 60(2), 185-196. <https://doi.org/10.1177/0020764013481426>
- Buttrick, N. R., Heintzelman, S. J. y Oishi, S. (2017). Inequality and well-being. *Current Opinion in Psychology*, 18, 15-20. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2017.07.016>
- Buttrick, N. R. y Oishi, S. (2017). The psychological consequences of income inequality. *Social and Personality Psychology Compass*, 11(3). <https://doi.org/10.1111/spc3.12304>
- Castillo, J. C., Miranda, D. y Carrasco, D. (2011). *La percepción desigual de la desigualdad: Una comparación de indicadores de percepción de desigualdad económica*. Documento de trabajo. Informes Técnicos MIDE UC, No. IT1 101. Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Chambers, J. R., Swan, L. K. y Heesacker, M. (2014). Better off than we know: distorted perceptions of incomes and income inequality in America. *Psychological Science*, 25(2), 613-618. <https://doi.org/10.1177/0956797613504965>
- Checchi, D., Visser, J. y van de Werfhorst, H. G. (2010). Inequality and union membership: The influence of relative earnings and inequality attitudes. *British Journal of Industrial Relations*, 48(1), 84-108. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8543.2009.00757.x>
- Cheung, F. y Lucas, R. E. (2016). Income inequality is associated with stronger social comparison effects: the effect of relative income on life satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 110(2), 332-341. <https://doi.org/10.1037/pspp0000059>
- Chow, R. M. y Galak, J. (2012). The effect of inequality frames on support for redistributive tax policies. *Psychological Science*, 23(12), 1467-1469. <https://doi.org/10.1177/0956797612450035>
- Cialdini, R. B., Reno, R. R. y Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015-1026. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.6.1015>
- Collins, C. (2016). *Born on third base: a one percenter makes the case for tackling inequality, bringing wealth home, and committing to the common good*. Chelsea Green Publishing
- Coppini, D., Álvarez, G. y Rojas, H. (2018). Entertainment, news, and income inequality: how Colombian media shape perceptions of income inequality and why it matters. *International Journal of Communication*, 12, 1651-1674.
- Costa-Lopes, R., Dovidio, J. F., Pereira, C. R. y Jost, J. T. (2013). Social psychological perspectives on the legitimation of social inequality: past, present, and future. *European Journal of Social Psychology*, 43(4), 229-237. <https://doi.org/10.1002/ejsp.1966>
- Cozzarelli, C., Wilkinson, A. V. y Tagler, M. J. (2001). Attitudes toward the poor and attributions for poverty. *Journal of Social Issues*, 57(2), 207-227. <https://doi.org/10.1111/0022-4537.00209>
- Dabla-Norris, E., Kochhar, K., Suphaphiphat, N., Ricka, F. y Tsounta, E. (2015). *Causes and consequences of income inequality: A global perspective*. International Monetary Fund.
- Davidai, S. (2018). Why do Americans believe in economic mobility? Economic inequality, external attributions of wealth and poverty, and the belief in economic mobility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 79, 138-148. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2018.07.012>
- Dawtry, R. J., Sutton, R. M. y Sibley, C. G. (2015). Why wealthier people think people are wealthier, and why it matters: from social sampling to attitudes to redistribution. *Psychological Science*, 26(9), 1389-1400. <https://doi.org/10.1177/0956797615586560>
- Day, M. V. y Fiske, S. T. (2016). Movin' on up? How perceptions of social mobility affect our willingness to defend

- the system. *Social Psychological and Personality Science* 8(3), 267-274. <https://doi.org/10.1177/1948550616678454>
- De Botton, A. (2005). *Status anxiety*. Vintage.
- Deaton, A. (2013). *The great escape: Health, wealth, and the origins of inequality*. Princeton University Press.
- Delhey, J. y Dragolov, G. (2013). Why inequality makes Europeans less happy: the role of distrust, status anxiety, and perceived conflict. *European Sociological Review*, 30(2), 151-165. <https://doi.org/10.1093/esr/jct033>
- Dietze, P. y Knowles, E. D. (2016). Social class and the motivational relevance of other human beings: evidence from visual attention. *Psychological Science*, 27(11), 1517-1527. <https://doi.org/10.1177/0956797616667721>
- Duckitt, J. y Bizumic, B. (2013). Multidimensionality of right-wing authoritarian attitudes: authoritarianism-conservatism-traditionalism. *Political Psychology* 34(6), 841-862. <https://doi.org/10.1111/pops.12022>
- Easterly, W. (2007). Inequality does cause underdevelopment: insights from a new instrument. *Journal of Development Economics*, 84(2), 755-776. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2006.11.002>
- Eidelman, S. y Crandall, C. S. (2009). A psychological advantage for the status quo. In J. T. Jost, A. C. Kay, y H. Thorisdottir (eds.), *Social and psychological bases of ideology and system justification* (pp. 85-106). Oxford University Press.
- Eidelman, S. y Crandall, C. S. (2012). Bias in favor of the status quo. *Social and Personality Psychology Compass*, 6(3), 270-281. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2012.00427.x>
- Enamorado, T., López-Calva, L. F., Rodríguez-Castelán, C. y Winkler, H. (2016). Income inequality and violent crime: evidence from Mexico's drug war. *Journal of Development Economics*, 120, 128-143. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2015.12.004>
- Engelhardt, C. y Wagener, A. (2014). *Biased perception of income inequality and redistribution*. CESifo Working Paper Series No. 4838. Center for Economic Studies & Ifo Institute. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2463129
- Entman, R. M. (1993). Framing: toward clarification of a fractured paradigm. *Journal of Communication*, 43(4), 51-58. <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.1993.tb01304.x>
- Eriksson, K. y Simpson, B. (2012). What do Americans know about inequality? It depends on how you ask them. *Judgment & Decision Making*, 7(6), 741-745.
- Evans, M. y Kelley, J. (2018). Strong welfare states do not intensify public support for income redistribution, but even reduce it among the prosperous: a multilevel analysis of public opinion in 30 countries. *Societies*, 8(4), 105. <https://doi.org/10.3390/soc8040105>
- Fatke, M. (2018). Inequality perceptions, preferences conducive to redistribution, and the conditioning role of social position. *Societies*, 8(4), 99. <https://doi.org/10.3390/soc8040099>
- Fong, C. (2001). Social preferences, self-interest, and the demand for redistribution. *Journal of Public Economics*, 82(2), 225-246. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(00\)00141-9](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(00)00141-9)
- Freeden, M., Sargent, L. T. y Stears, M. (2013). *The Oxford handbook of political ideologies*. Oxford University Press.
- Friesen, J. P., Laurin, K., Shepherd, S., Gaucher, D. y Kay, A. C. (2018). System justification: experimental evidence, its contextual nature, and implications for social change. *British Journal of Social Psychology*, 9, 1-25. <https://doi.org/10.1111/bjso.12278>
- Galesic, M., Olsson, H. y Rieskamp, J. (2012). Social sampling explains apparent biases in judgments of social environments. *Psychological Science*, 23(12), 1515-1523. <https://doi.org/10.1177/0956797612445313>
- García-Castro, J. D., Willis, G. B. y Rodríguez-Bailón, R. (2018). I know people who can and who cannot: a measure of the perception of economic inequality in everyday life. *The Social Science Journal*, 56(4), 599-608. <https://doi.org/10.1016/j.sosci.2018.09.008>
- García-Sánchez, E., Willis, G. B., Rodríguez-Bailón, R., García-Castro, J. D., Palacio-Sañudo, J., Polo, J. y Rentería-Pérez, E. (2018). Perceptions of economic inequality in Colombian daily life: more than unequal distribution of economic resources. *Frontiers in Psychology*, 9, 1-11. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.01660>
- Gilens, M. (2000). *Why Americans hate welfare: Race, media, and the politics of antipoverty policy*. The University of Chicago Press.
- Gilens, M. (2012). *Affluence and influence: Economic inequality and political power in America*. Princeton University Press.
- Gimpelson, V. y Treisman, D. (2017). Misperceiving inequality. *Economics & Politics*, 30(1), 27-54. <https://doi.org/10.1111/ecpo.12103>
- Grusky, D. B., Kanbur, S. M. R. y Sen, A. K. (2006). *Poverty and inequality*. Stanford University Press.

- Haack, P. y Sieweke, J. (2018). The legitimacy of inequality: integrating the perspectives of system justification and social judgment. *Journal of Management Studies*, 55(3), 486-516. <https://doi.org/10.1111/joms.12323>
- Hadavand, A. (2018). Misperceptions: an analysis of subjective economic inequality. In J. A. Bishop y J. G. Rodríguez (eds.), *Inequality, taxation and intergenerational transmission (research on economic inequality, volume 26)* (pp. 247-281). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2988271>
- Hadler, M. (2005). Why do people accept different income ratios? A multi-level comparison of thirty countries. *Acta Sociologica*, 48(2), 131-154. <https://doi.org/10.1177/0001699305053768>
- Ho, A. K., Sidanius, J., Kteily, N., Sheehy-Skeffington, J., Pratto, F., Henkel, K. E., Foels, R. y Stewart, A. L. (2015). The nature of social dominance orientation: theorizing and measuring preferences for intergroup inequality using the new SDO_r scale. *Journal of Personality and Social Psychology*, 109(6), 1003-1028. <https://doi.org/10.1037/pspi0000033>
- Hochschild, J. L. (1995). *Facing up to the American dream: race, class, and the soul of the nation*. Princeton University Press.
- Hsieh, C.-C. y Pugh, M. D. (1993). Poverty, income inequality, and violent crime: a meta-analysis of recent aggregate data studies. *Criminal Justice Review*, 18(2), 182-202. <https://doi.org/10.1177/073401689301800203>
- Irwin, S. (2018). Lay Perceptions of Inequality and Social Structure. *Sociology*, 52(2), 211-227. <https://doi.org/10.1177/0038038516661264>
- ISSP Research Group. (2012). *International social survey programme: social inequality IV - ISSP 2009*. Cologne. <https://doi.org/10.4232/1.11506>
- Jackson, W. A. (2015). Distributive justice with and without culture. *Journal of Cultural Economy*, 8(6), 673-688. <https://doi.org/10.1080/17530350.2015.1054414>
- Janmaat, J. G. (2014). Subjective inequality: a review of international comparative studies on people's views about inequality. *European Journal of Sociology*, 54(3), 357-389. <https://doi.org/10.1017/S0003975613000209>
- Jasso, G. (2009). A new model of wage determination and wage inequality. *Rationality and Society*, 21(1), 113-168. <https://doi.org/10.1177/1043463108099350>
- Jasso, G. (2015). Thinking, saying, doing in the world of distributive justice. *Social Justice Research*, 28(4), 435-478. <https://doi.org/10.1007/s11211-015-0257-3>
- Jasso, G. y Rossi, P. H. (1977). Distributive justice and earned income. *American Sociological Review*, 42(4), 639-6351. <https://doi.org/10.2307/2094561>
- Jo, J.-I. y Choi, H. J. (2019). Enigmas of grievances about inequality: effects of attitudes toward inequality and government redistribution on protest participation. *International Area Studies Review*, 22(4), 348-368. <https://doi.org/10.1177/2233865919833973>
- Jost, J. T. (2017). Ideological asymmetries and the essence of political psychology. *Political Psychology*, 38(2), 167-208. <https://doi.org/10.1111/pops.12407>
- Jost, J. T. (2018). A quarter century of system justification theory: questions, answers, criticisms, and societal applications. *British Journal of Social Psychology*, 58(2), 263-314. <https://doi.org/10.1111/bjso.12297>
- Jost, J. T., Blount, S., Pfeffer, J. y Hunyady, G. (2003). Fair market ideology: its cognitive-motivational underpinnings. *Research in Organizational Behavior*, 25(03), 53-91. [https://doi.org/10.1016/S0191-3085\(03\)25002-4](https://doi.org/10.1016/S0191-3085(03)25002-4)
- Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W. y Sulloway, F. J. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, 129(3), 339-375. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.129.3.339>
- Jost, J. T. y Hunyady, O. (2005). Antecedents and consequences of system-justifying ideologies. *Current Directions in Psychological Science*, 14(5), 260-265. <https://doi.org/10.1111/j.0963-7214.2005.00377.x>
- Jost, J. T., Kay, A. C. y Thorisdottir, H. (2009). Social and psychological bases of ideology and system justification. In J. T. Jost, A. C. Kay, and H. Thorisdottir (eds.), *Social and Psychological Bases of Ideology and System Justification*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195320916.001.0001>
- Jost, J. T., Ledgerwood, A. y Hardin, C. D. (2008). Shared reality, system justification, and the relational basis of ideological beliefs. *Social and Personality Psychology Compass*, 2(1), 171-186. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2007.00056.x>
- Jost, J. T., Nosek, B. A. y Gosling, S. D. (2008). Ideology: its resurgence in social, personality, and political psychology. *Perspectives on Psychological Science*, 3(2), 126-136. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6916.2008.00070.x>
- Jost, J. T., Pelham, B. W., Sheldon, O. y Sullivan, B. N. (2003). Social inequality and the reduction of ideological dissonance on behalf of the system: evidence of enhanced system justification among the disadvantaged. *European Journal of Social Psychology*, 33(1), 13-36. <https://doi.org/10.1002/ejsp.127>

- Jost, J. T., van der Linden, S., Panagopoulos, C. y Hardin, C. D. (2018). Ideological asymmetries in conformity, desire for shared reality, and the spread of misinformation. *Current Opinion in Psychology*, 23, 77-83. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2018.01.003>
- Jost, J. T. y van der Toorn, J. (2012). System justification theory. In P. A. M. van Lange, A. W. Kruglanski, y E. T. Higgins (eds.), *Handbook of theories of social psychology* (pp. 313-343). Sage.
- Jost, J. T., Wakslak, C. J. y Tyler, T. R. (2008). System justification theory and the alleviation of emotional distress: palliative effects of ideology in an arbitrary social hierarchy and in society. Hegtvedt, K. A. y Clay-Warner, J. (eds.) *Justice (Advances in Group Processes)*, 25, 181-211. [https://doi.org/10.1016/S0882-6145\(08\)25012-5](https://doi.org/10.1016/S0882-6145(08)25012-5)
- Kahneman, D., Knetsch, J. L. y Thaler, R. H. (1991). Anomalies: the endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193-206. <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.193>
- Kay, A. C., Czaplinski, S. y Jost, J. T. (2010). Left-right ideological differences in system justification following exposure to complementary versus noncomplementary stereotype exemplars. *European Journal of Social Psychology*, 39(2), 290-298. <https://doi.org/10.1002/ejsp.500>
- Kay, A. C., Gaucher, D., Peach, J. M., Laurin, K., Friesen, J., Zanna, M. P. y Spencer, S. J. (2009). Inequality, discrimination, and the power of the status quo: direct evidence for a motivation to see the way things are as the way they should be. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(3), 421-434. <https://doi.org/10.1037/a0015997>
- Kearns, A., Bailey, N., Gannon, M., Livingston, M. y Leyland, A. (2014). "All in it together"? social cohesion in a divided society: attitudes to income inequality and redistribution in a residential context. *Journal of Social Policy*, 43(3), 453-477. <https://doi.org/10.1017/S0047279414000063>
- Kelly, N. J. y Enns, P. K. (2010). Inequality and the dynamics of public opinion: the self-reinforcing link between economic inequality and mass preferences. *American Journal of Political Science*, 54(4), 855-870. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5907.2010.00472.x>
- Kiatpongsan, S. y Norton, M. I. (2014). How much (more) should CEOs make? a universal desire for more equal pay. *Perspectives on Psychological Science*, 9(6), 587-593. <https://doi.org/10.1177/1745691614549773>
- Kluegel, J. R. y Smith, E. R. (1986). *Social institutions and social change. Beliefs about inequality: Americans' views of what is and what ought to be*. Aldine de Gruyter.
- Knowles, E. D. y Lowery, B. S. (2012). Meritocracy, self-concerns, and whites' denial of racial inequity. *Self and Identity*, 11(2), 202-222. <https://doi.org/10.1080/15298868.2010.542015>
- Kraus, M. W. y Park, J. W. (2017). The structural dynamics of social class. *Current Opinion in Psychology*, 18, 55-60. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2017.07.029>
- Kteily, N. S., Sheehy-Skeffington, J. y Ho, A. K. (2017). Hierarchy in the eye of the beholder: (anti-)egalitarianism shapes perceived levels of social inequality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 112(1), 136-159. <https://doi.org/10.1037/pspp0000097>
- Kuhn, A. (2011). In the eye of the beholder: subjective inequality measures and individuals' assessment of market justice. *European Journal of Political Economy*, 27(4), 625-641. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2011.06.002>
- Kuhn, A. (2015). *The subversive nature of inequality: subjective inequality perceptions and attitudes to social inequality*. IZA Discussion Paper, Issue 9406. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2829308>
- Kuhn, A. (2019). The individual (mis-)perception of wage inequality: measurement, correlates and implications. *Empirical Economics*, 59, 2039-2069. <https://doi.org/10.1007/s00181-019-01722-4>
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108(3), 480-498. <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/2270237>
- Laurin, K. (2018). Inaugurating rationalization: three field studies find increased rationalization when anticipated realities become current. *Psychological Science*, 29(4), 483-495. <https://doi.org/10.1177/0956797617738814>
- Laurin, K., Engstrom, H. R. y Alic, A. (2018). Motivational accounts of the vicious cycle of social status: an integrative framework using the United States as a case study. *Perspectives on Psychological Science*, 14(2), 107-137. <https://doi.org/10.1177/1745691618788875>
- Laurin, K., Gaucher, D. y Kay, A. (2013). Stability and the justification of social inequality. *European Journal of Social Psychology*, 43(4), 246-254. <https://doi.org/10.1002/ejsp.1949>
- Laurin, K., Shepherd, S. y Kay, A. C. (2010). Restricted emigration, system inescapability, and defense of the status quo: system-justifying consequences of restricted exit opportunities. *Psychological Science*, 21(8), 1075-1082. <https://doi.org/10.1177/0956797610375448>

- Lerner, M. (1980). *The belief in a just world: a fundamental delusion*. Springer. <https://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2>
- Lerner, M. J. y Ross, M. (1974). *The quest for justice: Myth, reality, ideal*. Holt, Rinehart & Winston. <https://philpapers.org/rec/LERTQF>
- Loveless, M. (2013). The deterioration of democratic political culture: consequences of the perception of inequality. *Social Justice Research*, 26(4), 471-491. <https://doi.org/10.1007/s11211-013-0198-7>
- Loveless, M. y Whitefield, S. (2011). Being unequal and seeing inequality: explaining the political significance of social inequality in new market democracies. *European Journal of Political Research*, 50(2), 239-266. <https://doi.org/10.1111/j.1475-6765.2010.01929.x>
- Lowery, B. S., Chow, R. M. y Crosby, J. R. (2009). Taking from those that have more and giving to those that have less: how inequity frames affect corrections for inequity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(2), 375-378. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2008.09.010>
- Lowery, B. S., Chow, R. M., Knowles, E. D. y Unzueta, M. M. (2012). Paying for positive group esteem: how inequity frames affect whites' responses to redistributive policies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102(2), 323-336. <https://doi.org/10.1037/a0024598>
- Lowery, B. S., Knowles, E. D. y Unzueta, M. M. (2007). Framing inequity safely: whites' motivated perceptions of racial privilege. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(9), 1237-1250. <https://doi.org/10.1177/0146167207303016>
- Major, B. (1994). From social inequality to personal entitlement: the role of social comparisons, legitimacy appraisals, and group membership. *Advances in Experimental Social Psychology*, 26, 293-355. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60156-2](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60156-2)
- Major, B. y Kaiser, C. R. (2017). Ideology and the maintenance of group inequality. *Group Processes & Intergroup Relations*, 20(5), 582-592. <https://doi.org/10.1177/1368430217712051>
- McCall, L. (2013). *The undeserving rich: American beliefs about inequality, opportunity, and redistribution*. Cambridge University Press.
- McCoy, S. K. y Major, B. (2007). Priming meritocracy and the psychological justification of inequality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(3), 341-351. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.04.009>
- Messias, E., Eaton, W. y Grooms, A. M. (2011). Economic grand rounds: income inequality and depression prevalence across the United States: an ecological study. *Psychiatric Services*, 62(7), 710-712. <https://doi.org/10.1176/appi.ps.62.7.710>
- Mijs, J. J. B. (2016). The unfulfillable promise of meritocracy: three lessons and their implications for justice in education. *Social Justice Research*, 29(1), 14-34. <https://doi.org/10.1007/s11211-014-0228-0>
- Mijs, J. J. B. (2018). Inequality is a problem of inference: how people solve the social puzzle of unequal outcomes. *Societies*, 8(3), 64. <https://doi.org/10.3390/soc8030064>
- Milanovic, B. (2012). *Los que tienen y los que no tienen: Una breve y singular historia de la desigualdad global*. Alianza Editorial.
- Milanovic, B. (2016). *Global inequality: A new approach for the age of globalization*. Harvard University Press.
- Minkoff, S. L. y Lyons, J. (2019). Living with inequality: neighborhood income diversity and perceptions of the income gap. *American Politics Research*, 47(2), 329-361. <https://doi.org/10.1177/1532673X17733799>
- Napier, J. L. y Jost, J. T. (2008). Why are conservatives happier than liberals? *Psychological Science*, 19(6), 565-572. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02124.x>
- Nishi, A., Shirado, H., Rand, D. G. y Christakis, N. A. (2015). Inequality and visibility of wealth in experimental social networks. *Nature*, 526(7573), 426-429. <https://doi.org/10.1038/nature15392>
- Norton, M. I. y Ariely, D. (2011). Building a better America-one wealth quintile at a time. *Perspectives on Psychological Science*, 6(1), 9-12. <https://doi.org/10.1177/1745691610393524>
- Norton, M. I., Neal, D. T., Govan, C. L., Ariely, D. y Holland, E. (2014). The not-so-common-wealth of Australia: evidence for a cross-cultural desire for a more equal distribution of wealth. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 14(1), 339-351. <https://doi.org/10.1111/asap.12058>
- Oishi, S. y Kesebir, S. (2015). Income inequality explains why economic growth does not always translate to an increase in happiness. *Psychological Science*, 26(10), 1630-1638. <https://doi.org/10.1177/0956797615596713>
- Osberg, L. y Smeeding, T. (2006). "Fair" inequality? Attitudes toward pay differentials: the United States in comparative perspective. *American Sociological Review*, 71(3), 450-473. <https://doi.org/10.1177/000312240607100305>
- Osborne, D., Sibley, C. G. y Sengupta, N. K. (2015). Income and neighbourhood-level inequality predict self-esteem and ethnic identity centrality through individual- and group-based relative deprivation: a multilevel

- path analysis. *European Journal of Social Psychology*, 45(3), 368-377. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2087>
- Oxfam International. (2018). *Reward work, not wealth: To end the inequality crisis, we must build an economy for ordinary working people, not the rich and powerful*. Oxfam International. <https://doi.org/10.21201/20171350>
- Pedersen, R. T. y Larsen, M. V. (2018). Putting a number on preferences: how numerical attitudes are shaped by ideology and equivalency framing. *International Journal of Public Opinion Research*, 31(3), 528-548. <https://doi.org/10.1093/ijpor/edy020>
- Pedersen, R. T. y Mutz, D. C. (2018). Attitudes toward economic inequality: the illusory agreement. *Political Science Research and Methods*, 6(215), 1-17. <https://doi.org/10.1017/psrm.2018.18>
- Peterson, E. (2017). Is economic inequality really a problem? A review of the arguments. *Social Sciences*, 6(4), 147. <https://doi.org/10.3390/socsci6040147>
- Piff, P. K., Kraus, M. W. y Keltner, D. (2018). Unpacking the inequality paradox: the psychological roots of inequality and social class. *Advances in Experimental Social Psychology*, 57, 53-124. <https://doi.org/10.1016/bs.aesp.2017.10.002>
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica de España.
- Piketty, T. y Saez, E. (2014). Income inequality in Europe and the United States. *The Science of Inequality*, 344(6186). <http://eml.berkeley.edu/~saez/piketty-saezScience14.pdf>
- Pratto, F., Çıdam, A., Stewart, A. L., Zeineddine, F. B., Aranda, M., Aiello, A. y Henkel, K. E. (2013). Social dominance in context and in individuals. *Social Psychological and Personality Science*, 4(5), 587-599. <https://doi.org/10.1177/1948550612473663>
- Ravallion, M. (2011). On multidimensional indices of poverty. *The Journal of Economic Inequality*, 9(2), 235-248. <https://doi.org/10.1007/s10888-011-9173-4>
- Rawls, J. (2012). *Teoría de la justicia*. Fondo de Cultura Económica de España.
- Robinson, J. A. y Acemoglu, D. (2013). *Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty*. Profile books.
- Roemer, J. E. (1998). *Equality of opportunity*. Harvard University Press. <https://doi.org/10.4159/9780674042872>
- Roemer, J. E. y Trannoy, A. (2015). Equality of opportunity. *Handbook of Income Distribution*, 2, 217-300. doi:10.1016/b978-0-444-59428-0.00005-9
- Rothstein, B. y Uslaner, E. M. (2005). All for all: equality, corruption, and social trust. *World Politics*, 58(01), 41-72. <https://doi.org/10.1353/wp.2006.0022>
- Rousseau, J. J. (1754/1999). *Discurso sobre el origen de la desigualdad entre los hombres*. [traducción: José López y López]. Folio.
- Runciman, W. G. (1966). *Relative deprivation and social justice: A study of attitudes to social inequality in twentieth century England*. University of California Press.
- Sánchez-Rodríguez, A. y Wils, G. B. (s. f.). Manipulando la desigualdad económica. En: E. Rentería-Pérez, E., García-Sánchez, y M. S. Malvezzi. (s. f.) *Ejemplos de método en investigaciones sociales: Aplicaciones en Psicología Organizacional y del Trabajo y en Psicología Social. Vol. II*. Programa Editorial Universidad del Valle.
- Sands, M. L. (2017). Exposure to inequality affects support for redistribution. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114(4), 663-668. <https://doi.org/10.1073/pnas.1615010113>
- Schneider, S. M. (2012). Income inequality and its consequences for life satisfaction: what role do social cognitions play? *Social Indicators Research*, 106(3), 419-438. <https://doi.org/10.1007/s11205-011-9816-7>
- Sen, A. (2000). Chapter 1: Social justice and the distribution of income. En A. B. Atkinson, and F. Bourguignon (eds.), *Handbook of income distribution Vol. 1*, (pp. 59-85). [https://doi.org/10.1016/S1574-0056\(00\)80004-4](https://doi.org/10.1016/S1574-0056(00)80004-4)
- Sen, A. (2010). *La idea de la justicia*. Taurus. <https://www.casadellibro.com/libro-la-idea-de-la-justicia/9788430606863/1651283>
- Shnabel, N., Dovidio, J. F. y Levin, Z. (2016). But it's my right! Framing effects on support for empowering policies. *Journal of Experimental Social Psychology*, 63, 36-49. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2015.11.007>
- Sibley, C. G. y Duckitt, J. (2010). The ideological legitimization of the status Quo: longitudinal tests of a social dominance model. *Political Psychology*, 31(1), 109-137. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2009.00747.x>
- Sidanius, J. y Pratto, F. (2001). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. Cambridge University Press.
- Smith, H. J. y Pettigrew, T. F. (2014). The subjective interpretation of inequality: a model of the relative deprivation experience. *Social and Personality Psychology Compass*, 8(12), 755-765. <https://doi.org/10.1111/spc3.12151>
- Sommet, N., Elliot, A. J., Jamieson, J. P. y Butera, F. (2018). Income inequality, perceived competitiveness, and

- approach-avoidance motivation. *Journal of Personality*, 87(4), 767-784. <https://doi.org/10.1111/jopy.12432>
- Son Hing, L. S., Bobocel, D. R., Zanna, M. P., Garcia, D. M., Gee, S. S. y Oraziotti, K. (2011). The merit of meritocracy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101(3), 433-450. <https://doi.org/10.1037/a0024618>
- Stiglitz, J. E. (2012). *El precio de la desigualdad: El 1 % de la población tiene lo que el 99 % necesita*. Taurus.
- Stiglitz, J. E. (2015). *La gran brecha*. Taurus.
- Svallfors, S. (2013). Government quality, egalitarianism, and attitudes to taxes and social spending: a European comparison. *European Political Science Review*, 5(3), 363-380. <https://doi.org/10.1017/S175577391200015X>
- Thal, A. (2017). Class isolation and affluent Americans' perception of social conditions. *Political Behavior*, 39(2), 401-424. <https://doi.org/10.1007/s11109-016-9361-9>
- Therborn, Gö. (2015). *La desigualdad mata*. Alianza Editorial. <https://www.casadellibro.com/libro-la-desigualdad-mata/9788420699356/2512646>
- Toft, A. (2014). Contesting the deviant other: discursive strategies for the production of homeless subjectivities. *Discourse & Society*, 25(6), 783-809. <https://doi.org/10.1177/0957926514536839>
- Trump, K.-S. (2018). Income inequality influences perceptions of legitimate income differences. *British Journal of Political Science*, 48(04), 929-952. <https://doi.org/10.1017/S0007123416000326>
- Tyler, T. R. (2006). Psychological perspectives on legitimacy and legitimation. *Annual Review of Psychology*, 57, 375-400. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.57.102904.190038>
- Uslaner, E. M. y Brown, M. (2005). Inequality, trust, and civic engagement. *American Politics Research*, 33(6), 868-894.
- Wike, R. (8 de noviembre de 2014). *With 41 % of global wealth in the hands of less than 1 %, elites and citizens agree inequality is a top priority*. Pew Research Center. <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/11/08/with-41-of-global-wealth-in-the-hands-of-less-than-1-elites-and-citizens-agree-inequality-is-a-top-priority/>
- Wilkinson, R. G. y Pickett, K. E. (2017). The enemy between us: the psychological and social costs of inequality. *European Journal of Social Psychology*, 47(1), 11-24. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2275>
- Willis, G. B., Rodríguez-Bailón, R., López-Rodríguez, L. y García-Sánchez, E. (2015). Legitimacy moderates the relation between perceived and ideal economic inequalities. *Social Justice Research*, 28(4), 493-508. <https://doi.org/10.1007/s11211-015-0253-7>
- World Economic Forum. (2019). *Agenda in focus: Fixing inequality*. World Economic Forum. <https://www.weforum.org/focus/fixing-inequality>
- Wright, G. (2018). The political implications of American concerns about economic inequality. *Political Behavior*, 40(2), 321-343. <https://doi.org/10.1007/s11109-017-9399-3>
- Xu, P. y Garand, J. C. (2010). Economic context and Americans' perceptions of income inequality. *Social Science Quarterly*, 91(5), 1220-1241. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6237.2010.00729.x>
- Young, M. D. (1958/1994). *The rise of the meritocracy*. Transaction Publishers. https://books.google.es/books/about/The_Rise_of_the_Meritocracy.html?id=e_rT-yIMJR9kC&redir_esc=y
- Zimmerman, J. L. y Reyna, C. (2013). The meaning and role of ideology in system justification and resistance for high- and low-status people. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105(1), 1-23. <https://doi.org/10.1037/a0032967>