

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/356388974>

Perception of economic inequality: Concepts, associated factors and prospects of a burgeoning research agenda (Percepción de desigualdad económica: conceptos, factores asociados y...

Preprint in *Revista de Psicología Social* · November 2021

DOI: 10.1080/02134748.2021.2009275

CITATIONS

0

READS

348

3 authors:



Juan Carlos Castillo

University of Chile

79 PUBLICATIONS 1,106 CITATIONS

SEE PROFILE



Juan Diego García-Castro

University of Costa Rica

36 PUBLICATIONS 143 CITATIONS

SEE PROFILE



Martín Venegas

University of Chile

5 PUBLICATIONS 1 CITATION

SEE PROFILE

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Political Socialization and Citizenship Education I. [View project](#)



Political Socialization and Citizenship Education II. In progress. [View project](#)

PREPRINT

This is not a definite version of the paper that will be published

Perception of economic inequality / *Percepción de desigualdad económica*

Perception of economic inequality: Concepts, associated factors and prospects of a burgeoning research agenda (*Percepción de desigualdad económica: conceptos, factores asociados y proyecciones de una agenda creciente de investigación*)

Juan-Carlos Castillo^a, Juan-Diego García-Castro^{b,c} and Martín Venegas^a

^aUniversidad de Chile; ^bUniversidad de Costa Rica, Sede de Occidente; ^cCentro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES)

ABSTRACT

Perceptions of economic inequality have become a topic of growing interest in research from different social science disciplines. This article presents an up-to-date literature review of studies on this topic, stressing aspects related to its conceptualisation and measurement, as well as psychosocial, socioeconomic and contextual factors associated with the perception of inequality. This review ends by pointing out some consequences of perception of inequality and identifying some pathways for future research agendas

KEYWORDS

perception of economic inequality, measuring the perception of inequality, economic inequality, social status

RESUMEN

La percepción de desigualdad económica se ha vuelto un tema de creciente interés en investigaciones de distintas disciplinas de las ciencias sociales. El presente artículo presenta una revisión actualizada del estado del arte de los estudios en este tema, destacando aspectos de conceptualización, medición, así como factores psicosociales, socioeconómicos y contextuales vinculados a la percepción de desigualdad. Esta revisión termina señalando algunas consecuencias de la percepción de la desigualdad e identificando algunas vías de desarrollo para agendas de investigación a futuro.

PALABRAS CLAVE

percepción de desigualdad económica, medición de percepción de desigualdad, desigualdad económica, posición social

Translation from Spanish / *Traducción del español*: Mary Black

CONTACT Juan Diego García-Castro, Departamento de Ciencias Sociales, Sede de Occidente, Universidad de Costa Rica, San Ramón, Alajuela, C.P. 20201, Costa Rica. Email: juandiego.garcia@ucr.ac.cr

How to cite this paper:

Castillo, J.C., García-Castro, J.D., & Venegas, M. (2021). Perception of economic inequality: Concepts, associated factors and prospects of a burgeoning research agenda. *International Journal of Social Psychology*. Advance online publication. <https://doi.org/10.1080/02134748.2021.2009275>

We are living at one of the times in human history with the greatest economic inequality (Milanovic, 2019). The social and health crisis caused by COVID-19 has starkly revealed the negative consequences of inequality, as it has overwhelmingly harmed people with worse working conditions and those living in disadvantaged countries (Gerber et al., 2021; Muldoon et al., 2021). Amid these global disparities, the social sciences' interest in economic inequality has been rekindled and has expanded beyond the traditional objective socioeconomic factors to include the study of perceptions, attitudes and beliefs. While a direct relationship was traditionally expected between greater economic inequality and greater demands due to inequality, the puzzle is far from being so simple and requires ascertaining not only the amount of objective economic inequality but also to what extent people accurately perceive the existing inequality (Evans & Kelley, 2018; Minkoff & Lyons, 2019; Schmalor & Heine, 2021). Within this framework, some of the research questions raised include: To what extent do the objective and subjective aspects of inequality match? Is there a systematic underestimation or overestimation of the objective levels of inequality? Who perceives more or less inequality? And finally, what are the individual and social consequences of perceiving more or less inequality?

The objective of this study is to present a brief literature review of the research into the different psychological and social aspects related to the perception of economic inequality, meaning the subjective estimates of the existing inequality: the representations of *what is* (Janmaat, 2013). In this sense, we conceive perceived inequality as one particular aspect of subjective inequality which is different from other subjective elements like beliefs and preferences which represent the normative notions of inequality: *what should be* (Janmaat, 2013), also called ideal inequality (Norton & Ariely, 2011). This distinction is important because a person can perceive a high degree

of inequality but not necessarily believe that this high perceived inequality is normatively negative or should change. Furthermore, it is important to note that studies of perceptual aspects of inequality are less developed than studies of beliefs, values, and preferences (Hochschild, 2001), which is particularly noticeable in the prolific agenda on redistributive preferences.

Therefore, further progress in the study of perceptions would not only allow us to make progress in contrasting objective and subjective aspects of inequality, but also to understand how perceived inequality affects preferences about the distribution of economic resources (Becker, 2020; Bobzien, 2020).

In this article, we identify three main areas in the study of perceived inequality. The first has to do with the definition and operationalization of the subject of study, that is, what is understood by perceived inequality and what instruments have been used to measure it. Secondly, we examine the factors associated with variations in the perception of inequality, both psychosocial and related to the social structure. Finally, in the third part, we briefly review studies on the consequences of the perception of inequality.

Concepts and measurement of the perception of inequality

Although it is an aspect that has not been examined extensively in the field of subjective inequalities, research into the perception of inequality has increased in recent years, most likely associated with the salience and politicisation of economic inequality worldwide. This can readily be seen through a search in *Web of Science* with the keywords ‘economic inequality perception’, which leads to 1446 results, with approximately half the references (764) in the past five years alone (2017-2021). However, as it tends to be the case in many fields in the social sciences, the concepts and measures associated with the perception of inequality tend to be very heterogeneous

(Bavetta et al., 2019; Choi, 2019; Knell & Stix, 2020), generating barriers to comparisons among studies and to the advancement of knowledge.

Perception is a cognitive process whereby we distinguish, organise, and give meaning to the stimuli around us (Bruner & Goodman, 1947). Specifically, the perception of economic inequality refers to the particular perception of how resources are distributed among the people in a society (Akyelken, 2020). The contents of the perception are generated via everyday interactions and social comparisons (García-Castro et al., 2021) and are conditioned by contextual variables such as place of residence and social class, as well as by psychosocial variables as reference groups and ideology (García-Sánchez et al., 2018).

A series of aspects can be related to the perception of inequality, such as salaries, income, wealth, economic opportunities, social mobility, or a combination of all the above (Phillips et al., 2020; Wright, 2018). Furthermore, within these different spheres, the perception of inequality can be measured using relative or absolute measures. Relative measures ask about percentages of capital or income and use diagrams or pictorial figures that represent the distribution of resources in society. Absolute measures, in contrast, ask specifically about mean salaries, income or wealth. Regarding the possible advantages and disadvantages of the different measures, there is evidence that absolute measures more consistently predict political attitudes, as relative measures are very sensitive to the way the questions are asked and are more likely to underestimate real levels of inequality (Eriksson & Simpson, 2012; Easterbrook, 2021). Table 1 presents a summary of the main measures of the perception of inequality developed to date.

Within the range of alternatives used to measure the perception of inequality, we can identify certain predominant types (Castillo et al., 2012; Heiserman & Simpson, 2021;

Rodríguez, 2014). Public opinion surveys normally use a generic indicator or a few items with a Likert response scale to determine the degree of agreement with the existence of economic equality, with statements such as ‘income differences are too large’ (Bavetta et al., 2019; Castillo et al., 2012). This is a fairly common, absolute direct way of measuring the perception of inequality which has been broadly used, given its presence in a series of international comparative surveys. However, its main weakness is that its baseline conceptualisation is diffuse because, at times, it is used as an indicator of concerns with inequality, which is different than perceptions of inequality (Castillo, 2011; García-Sánchez et al., 2019). Furthermore, it captures little variability, given that the high normative load of topics related to income distribution leads the vast majority of respondents to express their agreement with this kind of statement (Castillo et al., 2012; García-Castro et al., 2019). One alternative to this general measure has recently been proposed by Heiserman and Simpson (2021), who developed a four-item scale that includes not only the general perceptions of differences between the rich and poor but also other comparative elements over time and with other countries.

Diagrams or pictorial measures are common relative measures. They are graphic representations that show different images of distribution pyramids, some with a greater concentration of resources at the top, others in the middle and others at the base (Evans et al., 1992). The respondents must choose the one that most resembles their country. The advantages include the facility of response for participants and its accuracy in predicting political attitudes. However, the estimates that this instrument produces vary across countries and do not provide consistent results in terms of underestimating or overestimating inequality (Easterbrook, 2021). Another criticism is that we do not know how people evaluate the differences between the distribution classes and that the

distribution shapes people have in mind may not be reflected in the shapes proposed (Knell & Stix, 2020). Some authors have proposed new diagram-based measures to palliate some of these weaknesses by clarifying the distribution differences among the images using pictures of money instead of pyramids (see Rodríguez-Bailón et al., 2017); however, they have not yet had wider use. Another way of dealing with the limitations of this diagram-based measure consists in determining the percentage of economic resources corresponding to each quintile in society (Norton & Ariely, 2011). Even though this technique for measuring inequality has been replicated in other contexts (Browman et al., 2021; Kanbayashi, 2019), it is not widely used, and its predictive power has been questioned (Easterbrook, 2021; Swan et al., 2017).

On the other hand, one of the simplest and most widely used absolute measures is the perceived salary gap, which consists in asking about the salary of employees located at the extremes of the labour hierarchy (Castillo et al., 2012; Easterbrook, 2021; Willis et al., 2015), such as what the CEO of a large company earns and what an unskilled worker earns. Some variations on this indicator of salary perception include calculating a subjective Gini based on the perception of salaries for different occupations, such as the ones displayed in the ISSP comparative survey (International Social Survey Programme) (Kuhn, 2011, 2019; Osberg & Smeeding, 2006). The perceived salary gap measures have been reported to be good predictors of political attitudes (García-Sánchez et al., 2018; Pedersen & Mutz, 2019), yet there are also major questions about them. One of the main criticisms is that people generally do not know how much a person in the upper positions of a company earns, which generates a wide variety of responses and the use of malleable and biased heuristics when responding (Knell & Stix, 2020). Furthermore, there could be a ratio bias: people tend to perceive a larger gap between the salaries of CEOs and regular workers when they are asked in

monetary terms (e.g., dollars) in contrast to when they are asked by mathematical ratios (e.g., 1:8) (Pedersen & Mutz, 2019).

Most of the measures used to date have been based on general questions instead of immediate experiences or groups close to the participants, which have a major effect on political attitudes (García-Sánchez et al., 2018; Knell & Stix, 2020). Based on this limitation, an instrument has recently been constructed that captures the perception of economic inequality in everyday life and among acquaintances by using a series of reactions to questions on acquaintanceship with people who cannot cover their expenses and others who can, or people who can afford to buy more and better things than others, among other items (see García-Castro et al., 2019). Nonetheless, the dispersion in the use of instruments to measure this construct means that it is common to find measures created for just one series of studies in the literature (i.e., Schmalor & Heine, 2021; Sommet et al., 2019).

Factors associated with the perception of inequality

Psychosocial aspects: Ideology, reference groups and social comparison

The main psychosocial aspects associated with the perception of inequality include ideology, reference groups and social comparison. Ideology is a set of beliefs and mental representations shared by people to describe and understand the world in which they live, which affect the perception of inequality (Jost et al., 2009). For example, people who tend to justify the system more (García-Sánchez et al., 2019; Rodríguez-Bailón et al., 2017), who have a greater social dominance orientation (Kteily et al., 2017; Waldfogel et al., 2021) and who exhibit stronger meritocratic beliefs (Castillo et al., 2019; Hauser & Norton, 2017) tend to perceive less economic inequality. Generally speaking, conservative people perceive less inequality because they are more satisfied with the system, prefer the principle of equity over equality, believe more that success is

due to individual effort, and have a more optimistic vision of life (Hing et al., 2019). On the contrary, progressive people tend to consider the distribution unfair because they believe that economic success is due to social factors that cannot be controlled (Bavetta et al., 2019), which leads them to overestimate inequality.

On the other hand, reference groups are associated with the social circles in which people interact (Evans & Kelley, 2017). When estimating inequality, individuals collect information via their experiences with friends, family members, colleagues and acquaintances (García-Castro et al., 2021). They extrapolate this information to the rest of society, creating a systematic perceptual bias in their inference on the distribution of economic resources (Cruces et al., 2013). This cognitive process is known as the availability heuristic and is found consistently across cultures (Evans & Kelley, 2017).

Economic inequality can also be understood as a relational concept that entails comparison with others' economic resources (Cheung & Lucas, 2016), evaluating the degree of differences with one's resources (Festinger, 1954) to understand social processes and the place one occupies in society (Norton, 2013). Comparisons can be made upward (i.e., with people with a higher income) or downward (i.e., with people with a lower income) with different effects. For example, upward comparisons can cause a sense of relative deprivation (Condon & Wichowsky, 2020), leading to a larger inequality perception, while downward comparisons can lead to a sense of wellbeing and security (Irwin, 2015).

Perception of inequality and social structure

One of the core questions in studies of inequality perceptions refers to the differences between people at varying positions in the social structure, meaning disparities in income, education, class and status. Common sense tells us that those who suffer the consequences of inequality the most will tend to perceive more inequality; that is,

inequality will be more salient for people at the base of the social structure. However, the evidence in this regard is mixed, and it is closely related to how perceived inequality is operationalised and measured.

A first group of studies finds evidence for a negative relationship between the place in the social structure and the perception of inequality. Based on the diagrammatic indicator of inequality, Evans et al. (1992) found in a sample of Austrians that higher status leads people to see class structure in a more egalitarian fashion; that is, they perceive less inequality. More recently, Evans and Kelley (2017) replicated this finding in a longitudinal sample of 43 countries. Likewise, via a subjective Gini constructed with the same indicator, Bobzien (2020) showed that individuals with higher subjective social status and higher educational levels perceived less inequality. Hadler (2005) found that people in lower social positions look more critically at income inequality. However, it is not clear to what extent the item used ('differences in income are too large') reflects the mere perception of inequality more than a desire for redistribution that may exist independent of perceived inequality (Castillo et al., 2012). Using the same measure, Mijs (2021) found that the lower classes are more concerned with inequality and that people become more sensitive to inequality if they believe in meritocracy. In line with these findings, in a qualitative study, Edmiston (2018) found that individuals with higher status have privileges that prevent them from perceiving the inequality experienced by other members of society; in contrast, those who have experienced relative deprivation tend to perceive inequality more. Furthermore, feeling part of the upper class boosts the perception that the current distribution is fair, which lowers the degree to which people see society as unequal (Evans & Kelley, 2018; Rodríguez-Bailón et al., 2017).

On the other hand, studies that focus on the perception of salaries for occupations with different statuses broadly suggest that the income of high-status occupations is underestimated and that people with lower status perceive less inequality between salaries for different occupations (Forsé & Parodi, 2007; Headey et al., 1991; Osberg & Smeeding, 2006; Rodríguez, 2014; Wegener, 1990). These findings originate in studies on occupational prestige, which have consistently found that those with a higher status can better discriminate levels of prestige (Wegener, 1990). Likewise, Headey et al. (1991) used Australian data to juxtapose the real income of 12 occupations with the perceived incomes of these occupations, showing that people overestimate low incomes and underestimate high incomes. Aalberg (2003) found that people erroneously perceived the salaries of workers and doctors with ISSP data from 1992, while Osberg and Smeeding (2006) constructed perceived inequality Ginis using the perceived salaries from the ISSP 1999, once again showing that the salaries of highly remunerated occupations are generally underestimated (cf., Forsé & Parodi, 2007). The explanations of this phenomenon refer to the fact that those who are in inferior positions devalue those who are above them and overestimate their own position, narrowing down the perceived income continuum that puts them at a disadvantage (Evans et al., 1992; Loughnan et al., 2011; Miller & Ross, 1975; Proto & SgROI, 2017). This has also been associated with what is called social sampling: ‘When lacking immediate knowledge of how different attributes (social and non-social) are distributed, individuals refer to samples of the people they know, including family members, friends and colleagues’ (Dawtry et al., 2015, p. 1390). Therefore, those in lower positions have little information about the income of those in higher positions, a phenomenon associated with the availability heuristic (Clark & D’Ambrosio, 2015; Shapiro, 2002, p. 119). This mechanism may have important consequences in

maintaining inequality because ‘unequal societies can find themselves trapped in a feedback loop where greater inequality paradoxically leads them to experience less of it and to worry less about it’ (Mijs, 2021, p. 25).

Other variables have also been considered as antecedents of inequality perception. For example, there is evidence that women are more inclined to see the economic distribution as unjust than men (Bavetta et al., 2019), and the elderly perceive less inequality than younger people (Lierse, 2019). Recently, it was found that people who considered themselves more independent and with greater control over their lives also believe that economic inequality is lower and more acceptable (Aldama et al., 2021).

Social context and perception of economic inequality

One aspect that has increasingly been considered in the research into the perception of inequality is the socioeconomic context, particularly the level of inequality existing in society. These studies are trying to contrast whether the perception of economic inequality is a mirror of reality (Castillo et al., 2012) or whether there are systematic differences or biases. As mentioned in the previous section, a series of individual factors that affect the perception of inequality, so we may expect this “mirror thesis” to be disproven. Indeed, in most of the studies, there is no match between objective and subjective levels of inequality (Hauser & Norton, 2017; Norton & Ariely, 2011). For example, using inequality pyramid diagrams, Gimpelson and Triesman (2018) found that this measure of perceived inequality is correlated with real inequality but never with an r of more than .42. Niehues (2016) also found differences in the perception and reality in European countries, while Norton and Ariely (2011) showed that regardless of income, political orientation or gender, US citizens underestimate the wealth inequality in their country. Fatke (2018, p. 4) also compared images and real inequality to

conclude that ‘none of these inequality indicators is significantly associated with perceptions of inequality’. If one had to draw a substantial conclusion from these studies, it would be that people seldom perceive inequality correctly due to systematic biases (Aalberg, 2003; Franko, 2017; Hochschild, 2001), even when most of these studies leave open how strong (or weak) the relationship between real and perceived equality inequality actually is.

Only a handful of studies addresses the perception of inequality on a macro level, either comparing differences among countries or comparing changes in inequality within countries over time. One of the first studies in this vein comes from Kenworthy and McCall (2008), who studied how inequality and perceived inequality change over time among countries. However, their results are not conclusive because, for example, they found that in some countries before the year 2000, like Norway, inequality and its perception were constant, while in other countries, like Australia, inequality remained the same but was perceived more. In Germany, the development of the perception was even the opposite of the real trend in income inequality in the market (Kenworthy & McCall, 2008, p. 49). Recent studies in China also demonstrate that in provinces with high inequality, it is perceived less (Du & King, 2021).

Studies on a single country also show contradictory results on whether an increase in inequality is related to a greater perception of inequality. Taylor-Gooby (2013) suggests that inequality in the United Kingdom rose, while attention to inequality did not. McCall et al. (2017) point to a similar situation in the United States, arguing that people don't care much about the increase in inequality, and Haddon (2021) found that the recession did not increase awareness of inequality. In fact, Cruces et al. (2013) and Gimpelson and Treisman (2018) suggest that erroneous perceptions of inequality can explain why attitudes towards inequality seldom seem to track real

inequality. Engelhardt and Wagener (2014) also suggest this when demonstrating that the demand for redistribution increases more with perceived than real inequality.

However, Franko (2017) analyses the differences between the states in the United States over time using a different perceived inequality measure (asking whether people believe that the wealthy are becoming wealthier and the poor poorer) and conclude that it is more likely that people believe that inequality increases when the richest portion of society becomes wealthier.

Despite the biases and underestimation of objective economic inequality (usually measured via the Gini index), the macro correlations between real and perceived inequality nonetheless tend to be positive (Castillo, 2011; Kuhn, 2020), when the perceived salary gap measure is used. Therefore, when comparing countries, it is possible to identify systematic associations at the level of averages of the perception of inequality with certain stability over time. As Kuhn says, ‘individuals observed in the same country in the same year of the survey tend to have similar perceptions of salary equality as survey respondents chosen randomly, which suggests that the respondents in the same country actually tend to form perceptions of a common phenomenon even though these perceptions are not necessarily accurate’ (Kuhn, 2020, p. 2041).

Consequences of the perception of inequality

The perception of economic equality has been shown to have consequences on a vast range of psychosocial processes. For example, the perception of inequality generates less empathy and cooperation (Kearns et al., 2014; Orton et al., 2007), greater social vigilance (Cheng et al., 2021) and individualistic and competitive social rules (Sánchez-Rodríguez et al., 2019), and it increases status anxiety (Melita et al., 2021). Likewise, it increases social protests (Jo & Choi, 2019) and diminishes the perception of social mobility (Browman et al., 2021). Furthermore, even though it is a complex relationship,

the perception of inequality has a greater influence on redistributive preferences than objective economic inequality (Gimpelson & Treisman, 2018), especially because people do not know the magnitude of real inequality (Bobzien, 2020; García-Sánchez et al., 2020). For example, when individuals perceive that inequality is too high, they support greater redistribution despite the level of inequality that actually exists (Choi, 2019), and they also tolerate less inequality (García-Castro et al., 2020). However, other studies have advanced a thesis of the legitimacy of inequality and found the opposite result, that the perceived salary gap is related to the justification of greater salary gaps (Castillo, 2011; Castillo et al., 2012; Salgado, 2020).

There is also evidence that the perception of inequality has health consequences. For example, it increases stress (Loveless, 2013), risky behaviours (Brown-Iannuzzi & McKee, 2019), tobacco smoking behaviour (Siahpush et al., 2006) and alcoholism problems (Chung & Lee, 2015) and lowers self-reported healthfulness (Gugushvili et al., 2020), subjective wellbeing (Oshio & Urakawa, 2014) and life satisfaction (Schalembier, 2019). According to Schmalor and Heine (2021, p. 5), this variable ‘is associated with higher depression, anxiety, stress and status anxiety, and lower subjective wellbeing and confidence’. Recent research shows additional psychosocial effects, like for instance that the perception of inequality induces people to behave with a present orientation (Bak & Yi, 2020), lowers emotional intelligence, especially for the upper-class (Schmalor & Heine, 2021) or leads them to view traditional masculine (vs. feminine) attributes as more prototypical (Moreno-Bella et al., 2019).

Discussion

The study of the subjective aspects of economic inequality, such as attitudes, beliefs and perceptions, seems to have come to the fore in recent years. This agenda has been supplied on the one hand by the increasing availability of comparative data from

international surveys like the ISSP and ESS, and on the other by the increasing salience of economic inequality and its social and political consequences following the 2008 economic crisis. Since then, we have observed an increase in studies that somehow considered subjective aspects of economic equality and a diversification of social sciences disciplines where these reports are coming from, such as political science, economics, sociology, and of course, social psychology. Despite the current interest in the topic, it is possible to identify a series of limitations when summarising the cumulative knowledge. Without a doubt, the main one has to do with the different alternative ways used to measure the perception of inequality, which are not too many, but they do differ considerably in the concept they are trying to operationalise, the variability captured in the responses, social desirability and the difficulty they entail. This implies that there are many contradictory results across studies, but this has mostly to do with the different methods used to measure the perception of inequality (Jachimowicz et al., 2020). The available range of items is not problematic in itself, but the reference to the same meaningful label—perception of inequality— certainly is, making it very difficult to compare among the results of different studies. For this reason, a first suggestion when researching this topic is to bear in mind the characteristics, advantages, and limitations of the different measurement options and attend to the operationalisation of inequality perception. Furthermore, it is advisable to use different names for the distinct measures to make it easier to identify them: general perception of inequality, diagrammatic perception, perceived salary gap and perception of inequality in everyday life, among others.

The heterogeneity of the concepts and the operationalisation associated with the perception of economic equality have direct repercussions on the evidence reported concerning individual and contextual factors. In any case, there is some consistency in

aspects like social status and its relationship to the perception of inequality: positively (higher position, less perceived inequality) when asking directly about the general level of inequality, and negatively when using the perceived salary gap, which is constructed by a proportion of salaries of perceived high- and low-status jobs. It is also possible to identify a series of ideological biases, such as those who legitimise the current distribution will perceive lower inequality (García-Sánchez et al., 2020). But despite those so-called biases in the perception of inequality, some studies convincingly show that perceived inequality affects redistributive preferences more than real inequality (García-Sánchez et al., 2020; Gimpelson & Treisman, 2018).

Given the relevance of redistributive issues and the role of governments in dealing with economic inequality, it is possible to anticipate a burgeoning research agenda on the perception of inequality. In this endeavour, the contributions from social psychology are sure to be critical, first because of the discipline's experience in areas of measurement which are urgent to solve, and secondly because of its theoretical background in issues like ideology, motivated reasoning and heuristics. Important in this sense is the model proposed by Phillips et al. (2020), who summarised the process of the perception of inequality in five stages: having access to signs of inequality, attending to the signs, understanding them, processing them (motivation) and synthesising them into a representation of inequality. Even though this model must be empirically checked, developing theoretical proposals that bring together the existing knowledge is a top priority within this line of research.

Finally, it is essential to mention other spheres that require further inquiry. To date, there are few longitudinal studies of the perception of inequality (for exceptions, see Becker, 2020) that report on the stability and changes in this perception.

Longitudinal methods must be used to check cumulative findings. Furthermore,

different studies point out the need to focus on the perception of economic inequality in everyday life (García-Castro et al., 2019; García-Sánchez et al., 2018). It is essential to continue exploring this approach because it could yield results more in line with people's specific experiences (García-Sánchez et al., 2018). Finally, it is essential to do more research with the non-*WEIRD* (Western, Educated, Industrialised, Rich and from Developed countries) population (Rad et al., 2018). To date, research in this field, just as in most of social psychology, has been based on samples that are not very representative of international diversity.

Table 1*Measures of perception of economic inequality*

Measure	Description	Type	Criticism	Example
Generic indicator on opinion surveys	How much inequality is there in a country?	Absolute	Inability to capture variability in the construct	Castillo et al., 2012
Diagram-based indicator	Graphic assessments of the distribution of resources	Relative	We don't know how people evaluate the differences among the distribution classes	Evans et al., 1992
Salary gap	Respondents are asked the salary of a worker with a high and low position in a prototypical company in their context	Absolute	Lack of knowledge of salaries, especially high ones, which promotes biased responses	Willis et al., 2015
Perception of economic inequality in everyday life	Scale that asks about the inequality among acquaintances and in everyday contexts	Absolute		García-Castro et al., 2019

Source: Authors.

Percepción de desigualdad económica: conceptos, factores asociados y proyecciones de una agenda creciente de investigación

Vivimos en uno de los momentos de la historia de la humanidad de mayor desigualdad económica (Milanovic, 2019). La crisis sociosanitaria del COVID-19 ha mostrado con toda su crudeza las consecuencias negativas de la desigualdad, perjudicando de sobremanera a aquellos con peores condiciones de trabajo y en países más desfavorecidos (Gerber et al., 2021; Muldoon et al., 2021). En medio de esta disparidad global, la preocupación de las ciencias sociales por la desigualdad económica ha cobrado un renovado interés y se ha expandido más allá de los tradicionales aspectos socioeconómicos objetivos, incluyendo el estudio de percepciones, actitudes y creencias. Si bien tradicionalmente se espera una relación directa entre mayor desigualdad económica y mayores demandas por desigualdad, el puzzle está lejos de ser tan simple y requiere no solo conocer cuánta desigualdad existe, sino también saber en qué medida la desigualdad existente es percibida adecuadamente por la población (Evans & Kelley, 2018; Minkoff & Lyons, 2019; Schmalor & Heine, 2021). En este marco, algunas de las preguntas de investigación que se abren son: ¿En qué medida coinciden los aspectos objetivos y subjetivos de la desigualdad? ¿Existe una sobre o subestimación sistemática de los niveles de desigualdad objetivos? ¿Quiénes perciben más o menos desigualdad? Y finalmente: ¿Cuáles son las consecuencias individuales y sociales de percibir mayor o menor desigualdad?

El objetivo del presente trabajo es presentar una breve revisión sobre el estado del arte de la investigación de los distintos aspectos psicológicos y sociales relacionados con la percepción de desigualdad económica, entendida como las estimaciones subjetivas sobre la desigualdad existente o la representación subjetiva de *lo que es*

(Janmaat, 2013). En este sentido, consideramos a la desigualdad percibida como un aspecto de la desigualdad subjetiva, que también incluye otros elementos como son las creencias y preferencias que corresponden a los ideales normativos respecto de la desigualdad: *lo que debería ser* (Janmaat, 2013) o también llamada desigualdad ideal (Norton & Ariely, 2011). Esta distinción es relevante ya que podría ocurrir que una persona percibiera que existe una alta desigualdad, pero eso no necesariamente implica que se crea que esa alta desigualdad percibida es algo normativamente negativo o que debería cambiar. Además, es importante constatar que el estudio de aspectos perceptuales de la desigualdad posee menor desarrollo que el estudio sobre creencias, valores y preferencias (Hochschild, 2001), lo que es particularmente notorio en la prolífica agenda sobre preferencias redistributivas. Por ello, un mayor avance en el estudio de las percepciones permitiría no solo avanzar en el contraste de aspectos objetivos y subjetivos de la desigualdad, sino también comprender cómo la desigualdad percibida afecta las preferencias sobre la distribución de los recursos económicos (Becker, 2020; Bobzien, 2020).

En el presente artículo identificamos tres ámbitos principales en el estudio de la desigualdad percibida. El primero de ellos tiene que ver con la definición y operacionalización del objeto de estudio, es decir, qué se entiende por desigualdad percibida y qué instrumentos se han utilizado para poder medirla. En segundo lugar, nos detendremos en los factores asociados a variaciones en la percepción de desigualdad, tanto de carácter psicosocial como también de la estructura social. Finalmente, en la tercera parte se revisarán brevemente investigaciones sobre las consecuencias de la percepción de desigualdad.

Conceptos y medición de percepción de desigualdad

A pesar de ser un aspecto de menor desarrollo en el ámbito de las desigualdades subjetivas, la investigación en percepción de desigualdad se ha incrementado en el último tiempo, probablemente asociado a la relevancia y politización de la desigualdad económica a nivel mundial. Esto se puede constatar rápidamente mediante una búsqueda en *Web of Science* con las palabras clave “*economic inequality perception*”, la que arroja 1446 resultados y con aproximadamente la mitad de las referencias (764) solamente en los últimos cinco años (2017-2021). Sin embargo, y como suele suceder en muchos ámbitos en las ciencias sociales, los conceptos y medidas asociadas a percepción de desigualdad suelen ser muy heterogéneos (Bavetta et al., 2019; Choi, 2019; Knell & Stix, 2020), generando barreras para la comparación entre estudios y para el avance del conocimiento.

La percepción es un proceso cognitivo por medio del cual distinguimos, organizamos y significamos los estímulos del entorno (Bruner & Goodman, 1947). Concretamente, la percepción de desigualdad económica se refiere a la percepción particular de cómo se distribuyen los recursos entre las personas que componen una sociedad (Akyelken, 2020). Los contenidos de la percepción se generan a través de las interacciones cotidianas y la comparación social (García-Castro et al., 2021) y están condicionados por variables contextuales como el lugar de residencia y la clase social, y por variables psicosociales como los grupos de referencia y la ideología (García-Sánchez et al., 2018).

Existen una serie de aspectos que se pueden relacionar con la percepción de desigualdad, como por ejemplo salarios, ingresos, riqueza, oportunidades económicas, movilidad social o una combinación de todas las demás (Phillips et al., 2020; Wright, 2018). Además, dentro de estos distintos ámbitos la percepción de desigualdad se puede medir utilizando medidas relativas o absolutas. Las medidas relativas preguntan por

porcentajes de capital, ingresos y utilizan también figuras diagramáticas o pictóricas que representan la distribución de recursos en la sociedad. Por otro lado, las medidas absolutas preguntan de forma concreta por promedios de salarios, ingresos o patrimonio. Respecto a las posibles ventajas y desventajas de las distintas medidas, existe evidencia de que las medidas absolutas predicen de forma más consistente las actitudes políticas ya que las medidas relativas son muy sensibles a la forma como se pregunte y subestiman en mayor medida los niveles de desigualdad real (Eriksson & Simpson, 2012; Easterbrook, 2021). En la Tabla 1 se presenta un resumen de las principales medidas de percepción de desigualdad desarrolladas hasta el momento. Dentro del abanico de alternativas utilizadas para medir percepción de desigualdad es posible identificar algunas formas preponderantes (Castillo et al., 2012; Heiserman & Simpson, 2021; Rodríguez, 2014). Las encuestas de opinión pública utilizan un indicador genérico o pocos ítems con una escala de respuesta tipo Likert para conocer el grado de acuerdo con la existencia de desigualdades económicas, del tipo “las diferencias de ingreso son demasiado grandes” (Bavetta et al., 2019; Castillo et al., 2012). Esta es una forma de medición absoluta bastante general y directa de percepción de desigualdad, que ha sido utilizada ampliamente dada su presencia en una serie de encuestas comparativas internacionales. Sin embargo, su principal debilidad es que la conceptualización a la base es de carácter difuso, ya que en ocasiones se utiliza como indicador de preocupación (*concerns*) respecto de desigualdad, que es distinto de percepción (Castillo, 2011; García-Sánchez et al., 2019). Además, es una medida que captura escasa variabilidad dado que la alta carga normativa de temáticas de distribución de recursos hace que la amplia mayoría se manifieste de acuerdo con este tipo de afirmaciones (Castillo et al., 2012; García-Castro et al., 2019). Una alternativa a esta medida general ha sido recientemente propuesta por Heiserman y Simpson (2021),

quienes desarrollan una escala de cuatro ítems que además de la percepción general de diferencias entre ricos y pobres incorpora otros elementos comparativos en el tiempo y con otros países.

Una medida relativa de uso frecuente son las medidas diagramáticas o pictóricas. Son representaciones gráficas que muestran distintas imágenes de pirámides de distribución, algunas con mayor concentración de recursos en la cúspide, otras al medio y otras en la base (Evans et al., 1992), y quien responde debe seleccionar la más parecida al país al que pertenece. Entre sus ventajas destacan la facilidad que representa para las personas participantes, y que también predicen efectivamente las actitudes políticas. Sin embargo, las estimaciones que se producen con este instrumento varían a través de los países y no producen resultados consistentes de subestimación o sobrestimación de la desigualdad (Easterbrook, 2021). Entre otra de sus críticas destacan que no se sabe la forma como las personas evalúan las diferencias entre las clases de distribución y que la forma de distribución que las personas tienen en mente puede no verse reflejada en las formas propuestas (Knell & Stix, 2020). Algunas autoras han propuesto nuevas medidas diagramáticas para paliar algunas de las debilidades descritas, por ejemplo, clarificando las diferencias de distribución entre las imágenes utilizando billetes en vez de pirámides (ver Rodríguez-Bailón et al., 2017); sin embargo hasta el momento no han tenido mayor repercusión. Otra forma de lidiar con algunas de las limitaciones de esta medida diagramática consiste en determinar porcentualmente los recursos económicos correspondientes a cada quintil de la sociedad (Norton & Ariely, 2011). Si bien esta técnica de medición relativa de la desigualdad se ha replicado en otros contextos (Browman et al., 2021; Kanbayashi, 2019), no es una medida ampliamente utilizada y su confiabilidad y poder predictivo ha sido cuestionado (Easterbrook, 2021; Swan et al., 2017).

Por otro lado, una de las medidas absolutas más sencillas y más utilizadas es la brecha salarial percibida, la cual consiste en preguntar por el salario de empleos situados en los extremos de la jerarquía laboral (Castillo et al., 2012; Easterbrook, 2021; Willis et al., 2015), por ejemplo, lo que gana el presidente de una gran empresa (CEO) y una persona trabajadora no cualificada. Algunas variaciones de este indicador de percepción salarial incluyen el cálculo de un Gini subjetivo basado en la percepción de salarios para distintas ocupaciones, como sucede en el caso de la encuesta comparativa ISSP (International Social Survey Programme) (Kuhn, 2011, 2019; Osberg & Smeeding, 2006). Las medidas de brecha percibida han reportado ser un buen predictor de las actitudes políticas (García-Sánchez et al., 2018; Pedersen & Mutz, 2019) pero también cuentan con cuestionamientos importantes. Una de sus principales críticas es que las personas por lo general no conocen cuánto gana una persona ubicada en el escalafón más alto de una empresa, lo cual genera una gran variedad de respuestas y el uso de heurísticos maleables y sesgados para responder (Knell & Stix, 2020). Además, es cuestionada por el sesgo de proporción (*ratio bias*): las personas tienden a percibir una proporción de salarios más grande entre CEO y una persona obrera cuando se pregunta en términos monetarios (e.g., dólares), en contraste a cuando se pregunta por razones matemáticas (e.g., 1 es a 8) (Pedersen & Mutz, 2019).

La mayor parte de las medidas utilizadas hasta ahora se han basado en preguntas más bien generales en lugar de las experiencias inmediatas o en los grupos cercanos de las personas participantes, las cuales tienen un gran efecto en las actitudes políticas (García-Sánchez et al., 2018; Knell & Stix, 2020). En base a esta limitación recientemente se ha construido un instrumento que capta la percepción de desigualdad económica en la vida cotidiana y entre personas conocidas, para lo que utiliza una serie de reactivos que preguntan sobre el conocimiento de personas que no pueden afrontar

gastos imprevistos y otras que sí, o personas que pueden permitirse comprar más y mejores cosas que otras, entre otros ítems (ver García-Castro et al., 2019). Aun así, la dispersión en el uso de instrumentos para medir este constructo hace que frecuentemente se encuentren en la literatura medidas creadas para solo una serie de estudios (i.e., Schmalor & Heine, 2021; Sommet et al., 2019).

Factores asociados a la percepción de desigualdad

Aspectos psicosociales: ideología, grupos de referencia y comparación social

Dentro de los principales aspectos psicosociales asociados a la percepción de desigualdad destacan la ideología, los grupos de referencia y la comparación social. La ideología es el grupo de creencias y representaciones mentales que comparten las personas para describir y comprender el mundo en el que viven, las cuales inciden en la percepción de desigualdad (Jost et al., 2009). Por ejemplo, aquellas personas que justifican más el sistema (García-Sánchez et al., 2019; Rodríguez-Bailón et al., 2017), que cuentan con una mayor orientación a la dominancia social (Kteily et al., 2017; Waldfogel et al., 2021) y que exhiben mayores creencias meritocráticas (Castillo et al., 2019; Hauser & Norton, 2017) perciben menor desigualdad económica. Por lo general, las personas conservadoras perciben menos desigualdad porque se encuentran más satisfechas con el sistema, prefieren el principio de equidad que el de igualdad, creen más que el éxito se debe a esfuerzos individuales y tienen una visión más optimista de la vida (Hing et al., 2019). Por el contrario, las personas progresistas tienden a considerar la distribución como injusta ya que consideran que el éxito económico se debe a factores sociales que no se puedan controlar (Bavetta et al., 2019), lo que los lleva a sobreestimar la desigualdad.

Por otro lado, los grupos de referencia se relacionan con los círculos sociales en los cuales interactúan las personas (Evans & Kelley, 2017). En el momento de estimar

la desigualdad, los individuos recopilan la información a través de sus experiencias con amigos/as, familiares, compañeros/as de trabajo y conocidos/as (García-Castro et al., 2021). Esta información la extrapolan para el resto de la sociedad creando un sesgo perceptual sistemático en la inferencia sobre la distribución de recursos económicos (Cruces et al., 2013). A este proceso cognitivo se le conoce como heurístico de disponibilidad y se ha encontrado consistentemente a través de las culturas (Evans & Kelley, 2017).

La desigualdad económica también se puede entender como un concepto relacional que conlleva la comparación con los recursos económicos de los demás (Cheung & Lucas, 2016), evaluando el grado de diferencia con los recursos propios (Festinger, 1954) para así poder entender procesos psicosociales y el lugar que se ocupa en la sociedad (Norton, 2013). Las comparaciones se pueden hacer hacia arriba (i.e., con personas con mayores ingresos) o hacia abajo (i.e., con personas con menores ingresos) y producen efectos diferentes. Por ejemplo, las comparaciones hacia arriba pueden provocar un sentimiento de privación relativa (Condon & Wichowsky, 2020) llevando a una mayor percepción de desigualdad, y las comparaciones hacia abajo un sentimiento de bienestar y seguridad (Irwin, 2015).

Percepción de desigualdad y estructura social

En la investigación sobre percepción de desigualdad una de las preguntas centrales se relaciona con diferencias entre personas con distintas posiciones en la estructura social, entendidas como diferencias de ingreso, educación, clase y estatus. El sentido común parece indicar que quienes padecen más las consecuencias de la desigualdad tenderían a percibir más, o en otras palabras, que para aquellos en la base de la estructura social la desigualdad sería más saliente. La evidencia al respecto es de carácter mixto, y se

relaciona de manera estrecha con la forma en que se operacionaliza y mide la desigualdad percibida.

Un primer grupo de investigaciones encuentra evidencia para una relación negativa entre lugar en la estructura social y percepción de desigualdad. A partir del indicador diagramático de la desigualdad, Evans et al. (1992) encuentra en una muestra de austriacos que un mayor estatus hace que las personas vean la estructura de clase de forma más igualitaria, o dicho de otra forma, que perciban menos desigualdad. Más recientemente, Evans y Kelley (2017) replicaron este hallazgo en una muestra longitudinal de 43 países. También, a través de un Gini subjetivo construido con el mismo indicador, Bobzien (2020) muestra que individuos con mayor estatus social subjetivo y con mayores niveles de educación perciben menos desigualdad. Hadler (2005) encontró que las personas en posiciones sociales más bajas miran más críticamente la desigualdad de ingresos. Sin embargo, no está claro en qué medida el ítem utilizado (“las diferencias de ingresos son demasiado grandes”) refleja la mera percepción de desigualdad, más que un deseo de redistribución que existe independientemente de la desigualdad percibida (Castillo et al., 2012). Usando esta misma medición, Mijs (2021) encontró que las clases bajas están más preocupadas por la desigualdad y que las personas se vuelven menos sensibles a la desigualdad si creen en la meritocracia. En línea con estos hallazgos, a través de un estudio cualitativo Edmiston (2018) encuentra que los individuos de mayor estatus cuentan con privilegios que les impiden percibir la desigualdad que viven otros miembros de la sociedad, en cambio quienes han vivido privación relativa tienden a percibir mejor la desigualdad. Además, sentirse de clase más alta aumenta la percepción de que la actual distribución es justa, y esto reduce la extensión en que las personas ven la sociedad como desigual (Evans & Kelley, 2018; Rodríguez-Bailón et al., 2017).

Por otro lado, los estudios que se centran en la percepción de salarios para ocupaciones de distinto estatus sugieren que en general se subestiman los ingresos de ocupaciones de alto estatus y que las personas de menor estatus son quienes perciben menos desigualdad entre remuneraciones de distintas ocupaciones (Forsé & Parodi, 2007; Headey et al., 1991; Osberg & Smeeding, 2006; Rodríguez, 2014; Wegener, 1990). Estos hallazgos se originan en investigaciones sobre prestigio ocupacional, donde consistentemente se ha comprobado que aquellos de estatus más alto son capaces de discriminar mayormente entre niveles de prestigio (Wegener, 1990). Asimismo, Headey et al. (1991) utilizaron datos australianos para yuxtaponer los ingresos reales de 12 ocupaciones con los ingresos percibidos de estas ocupaciones, mostrando que la gente sobreestima los ingresos bajos y subestima los ingresos altos. Aalberg (2003) encontró que las personas perciben erróneamente los salarios de los trabajadores y los médicos en los datos de ISSP 1992, mientras que Osberg y Smeeding (2006) construyeron Gínis de desigualdad percibida utilizando los salarios percibidos de ISSP 1999, mostrando nuevamente que los salarios de las ocupaciones altamente remuneradas generalmente se subestiman (cf., Forsé & Parodi, 2007). Las explicaciones para este fenómeno refieren a que quienes se encuentran en posiciones inferiores devalúan a los que están en la cima y sobreestiman su propia posición, estrechando el continuo percibido de ingresos que los pone en desventaja (Evans et al., 1992; Loughnan et al., 2011; Miller & Ross, 1975; Proto & Sgroi, 2017). Esto también se ha vinculado al así llamado muestreo social: “Al carecer de un conocimiento inmediato de cómo se distribuyen los diversos atributos (sociales y no sociales), los individuos recurren a muestras de las personas que conocen, incluidos familiares, amigos y colegas” (Dawtry et al., 2015, p. 1390). Por lo tanto, quienes se encuentran en posiciones inferiores poseen poca información de los ingresos de aquellos en posiciones

superiores, fenómeno asociado al heurístico de disponibilidad (Clark & D'Ambrosio, 2015; Shapiro, 2002, p. 119). Este mecanismo puede tener consecuencias relevantes en la mantención de la desigualdad ya que "las sociedades desiguales pueden encontrarse atrapadas en un circuito de retroalimentación, donde una mayor desigualdad los lleva paradójicamente a experimentar menos de ella y a preocuparse menos por ella" (Mijs, 2021, p. 25).

Otras variables también han sido consideradas como antecedentes de la percepción de desigualdad. Por ejemplo, existe evidencia de que las mujeres son más propensas que los hombres a ver la distribución económica como injusta (Bavetta et al., 2019) y las personas mayores perciben mayor desigualdad que las personas más jóvenes (Lierse, 2019). Recientemente se ha encontrado que las personas que se consideran más autónomas y que tienen control sobre sus vidas también creen que la desigualdad económica es menor y que es más aceptable (Aldama et al., 2021).

Contexto social y percepción de desigualdad económica

Un aspecto que ha sido considerado crecientemente en la investigación sobre percepción de la desigualdad es el contexto socioeconómico, particularmente el nivel de desigualdad existente en la sociedad. Lo que aquí se intenta contrastar es si la percepción de la desigualdad económica es un espejo de la realidad (Castillo et al., 2012) o si existen diferencias o sesgos sistemáticos. Como ya vimos a nivel individual, existen una serie de factores individuales que afectan la percepción de desigualdad, por lo que es esperable que esta tesis del espejo no se cumpla. Es así que en la mayor parte de las investigaciones no se aprecia una coincidencia entre niveles objetivos y subjetivos de desigualdad (Hauser & Norton, 2017; Norton & Ariely, 2011). Por ejemplo, utilizando los diagramas de pirámides de desigualdad, Gimpelson & Triesman (2018) encuentran que esta medida de desigualdad percibida se correlaciona con la

desigualdad real, pero nunca más allá de una r de .42. Niehues (2016) también encuentra diferencias entre la percepción y la realidad en los países europeos, mientras que Norton y Ariely (2011) mostraron que independientemente de los ingresos, la orientación política o el género, los estadounidenses subestiman la desigualdad de riqueza en su país. Fatke (2018, p. 4) también compara imágenes y la desigualdad real para concluir que "ninguno de estos indicadores de desigualdad está asociado significativamente con las percepciones de desigualdad". Si uno tuviera que sacar una conclusión sustancial de estos estudios, sería que la gente rara vez percibe la desigualdad correctamente debido a sesgos sistemáticos (Aalberg, 2003; Franko, 2017; Hochschild, 2001), aun cuando estos estudios en su mayoría dejan abierto cuán fuerte (o débil) es en realidad la relación entre la desigualdad real y la percibida.

Solo unos pocos estudios abordan la percepción de la desigualdad a nivel macro y no existen conceptualizaciones claras al respecto, ya sea al comparar diferencias de desigualdad entre países o al comparar cambios de desigualdad dentro de los países a lo largo del tiempo. Uno de los primeros antecedentes en esta línea proviene de Kenworthy y McCall (2008), quienes estudiaron cómo la desigualdad y la desigualdad percibida cambian a lo largo del tiempo entre países. Sin embargo, sus resultados no son concluyentes, ya que por ejemplo encuentran que en algunos países antes de 2000, como Noruega, la desigualdad y su percepción eran constantes, mientras que en países como Australia, la desigualdad se mantuvo igual, aunque se percibió más. En Alemania, el desarrollo de la percepción fue incluso "lo opuesto a la tendencia real en la desigualdad de ingresos del mercado" (Kenworthy & McCall, 2008, p. 49). Investigaciones recientes en China también demuestran que en provincias con alta desigualdad ésta se percibe menos (Du & King, 2021).

Los estudios de un solo país también muestran resultados contradictorios sobre si el aumento de la desigualdad está relacionado con una mayor percepción de la desigualdad. Taylor-Gooby (2013) sugiere que la desigualdad en el Reino Unido aumentó, mientras que la atención a la desigualdad no lo hizo. McCall et al. (2017) señalan una situación similar en los Estados Unidos, argumentando que a la gente le importa poco el aumento de la desigualdad, así como Haddon (2021) encontró que la recesión económica no aumentó la conciencia de la desigualdad. De hecho, Cruces et al. (2013) y Gimpelson y Treisman (2018) sugieren que las percepciones erróneas sobre la desigualdad pueden explicar por qué las actitudes hacia la desigualdad rara vez parecen seguir a la desigualdad real. Engelhardt y Wagener (2014) también sugieren esto al demostrar que la demanda de redistribución aumenta con la desigualdad percibida más que con la real. Sin embargo, Franko (2017) analiza las diferencias entre los estados de EE. UU a lo largo del tiempo utilizando una medida diferente de la desigualdad percibida (preguntando si la gente cree que los ricos se están volviendo más ricos y los pobres más pobres), concluyendo que es más probable que se considere que la desigualdad aumenta cuando la porción más rica de la sociedad aumenta sus ingresos.

A pesar de los sesgos y la subestimación de la desigualdad económica objetiva (medida usualmente a través del índice de Gini), de todas maneras, las correlaciones a nivel macro entre desigualdad real y percibida tienden a ser positivas (Castillo, 2011; Kuhn, 2020), en particular cuando se utiliza la medida de brecha salarial percibida. Por lo tanto, al comparar entre países es posible identificar asociaciones sistemáticas a nivel de promedios de percepción de desigualdad, con una cierta estabilidad a lo largo del tiempo. Tal como señala Kuhn: “individuos observados en el mismo país y el mismo año de la encuesta tienden a tener percepciones similares de la desigualdad salarial que encuestados seleccionados al azar, lo que sugiere que los encuestados del mismo país en

realidad tienden a formarse percepciones hacia un fenómeno común, aunque no necesariamente correcto” (Kuhn, 2020, p. 2041).

Consecuencias de la percepción de desigualdad

La percepción de desigualdad económica ha mostrado consecuencias en una gran diversidad de procesos psicosociales. Por ejemplo, la percepción de desigualdad genera menos empatía y cooperación (Kearns et al., 2014; Orton et al., 2007), mayor vigilancia social (Cheng et al., 2021), produce normas sociales individualistas y competitivas (Sánchez-Rodríguez et al., 2019) y aumenta la ansiedad por el estatus (Melita et al., 2021). Igualmente, aumenta la protesta social (Jo & Choi, 2019) y disminuye la percepción de movilidad social (Browman et al., 2021). Además, aunque es una relación compleja, la percepción de desigualdad incide más en las preferencias redistributivas que la desigualdad económica objetiva (Gimpelson & Treisman, 2018), especialmente porque las personas no conocen la magnitud de la desigualdad real (Bobzien, 2020; García-Sánchez et al., 2020). Por ejemplo, cuando los individuos perciben que la desigualdad es demasiado alta apoyan una mayor redistribución, a pesar del nivel de desigualdad que exista (Choi, 2019), y también se tolera menos la desigualdad (García-Castro et al., 2020). Sin embargo, otras investigaciones han avanzado en una tesis de legitimidad de la desigualdad, encontrando el resultado opuesto; esto es, que la brecha salarial percibida se relaciona con la justificación de mayores brechas salariales (Castillo, 2011; Castillo et al., 2012; Salgado, 2020).

También existe evidencia de que la percepción de desigualdad conlleva consecuencias para la salud. Por ejemplo, aumenta el estrés (Loveless, 2013), los comportamientos de riesgo (Brown-Iannuzzi & McKee, 2019), la conducta de fumar tabaco (Siahpush et al., 2006), los problemas de alcoholismo (Chung & Lee, 2015), disminuye la salud auto-reportada (Gugushvili et al., 2020), el bienestar subjetivo

(Oshio & Urakawa, 2014) y la satisfacción con la vida (Schalembier, 2019). Según Schmalor y Heine (2021, p. 5), esta variable “se asoció con más depresión, ansiedad, estrés, ansiedad por el estatus, y menos bienestar subjetivo y confianza”. En los últimos años se han encontrado efectos psicosociales novedosos y que abren nuevas líneas de investigación. Por ejemplo, que la percepción de desigualdad induzca a las personas a comportarse orientándose en el presente (Bak & Yi, 2020), que reduzca la inteligencia emocional, especialmente para las personas de clase alta (Schmalor & Heine, 2021) o que lleve a considerar que los atributos tradicionalmente masculinos (vs. femeninos) sean más prototípicos (Moreno-Bella et al., 2019).

Discusión

El estudio de los aspectos subjetivos de la desigualdad económica como actitudes, creencias y percepciones parece tomar protagonismo en los últimos años. Esta agenda ha estado alimentada por un lado por la creciente disponibilidad de datos comparativos de encuestas internacionales como ISSP y ESS, y por otro lado por la relevancia creciente de la desigualdad económica y sus consecuencias sociales y políticas a partir de la crisis económica del 2008. Desde ese momento ha sido notorio no solo el incremento de estudios que en alguna dimensión consideran aspectos subjetivos de la desigualdad económica, sino también la diversidad de disciplinas de las ciencias sociales desde donde confluyen estos aportes, tales como las ciencias políticas, economía, sociología y por cierto la psicología social. A pesar de este interés actual por la temática, es posible identificar una serie de limitaciones para poder dar cuenta del conocimiento acumulado. La principal sin duda tiene que ver con las distintas alternativas de medición de la percepción de desigualdad, que si bien no son demasiado numerosas sí difieren de manera considerable en el concepto que intentan operacionalizar, la variabilidad captada en las respuestas, la deseabilidad social y la

dificultad que imponen. Esto hace que en las revisiones de literatura usualmente se reporten resultados contradictorios, pero esta contradicción usualmente no tiene que ver con la evidencia para contrastar hipótesis sino con distintos métodos de medición de la percepción de desigualdad (Jachimowicz et al., 2020). El abanico disponible de ítems no es problemático en sí, pero sí lo es la referencia a una misma etiqueta significativa—percepción de desigualdad—lo cual hace muy difícil la comparación entre resultados de distintos estudios. Por eso, una primera sugerencia al investigar este tema es tener en cuenta las características, ventajas y limitaciones de las distintas alternativas de medición, y distinguir claramente en la evidencia previa a aquellas investigaciones que han operacionalizado la percepción de desigualdad de la misma manera. Además, es recomendable utilizar distintos apelativos para las distintas mediciones a modo de facilitar su identificación: percepción general de desigualdad, percepción diagramática, brecha salarial percibida, percepción de desigualdad en la vida cotidiana, entre otras.

La heterogeneidad de los conceptos y operacionalización asociados a la percepción de la desigualdad económica repercute de manera directa en la evidencia reportada en relación a factores individuales y contextuales. De todas maneras, existe cierta consistencia en aspectos como la posición social y su relación con la percepción de desigualdad: de una manera positiva (mayor posición, más desigualdad percibida) al preguntar de manera directa por el nivel general de desigualdad, y de manera negativa con la brecha salarial percibida, que se construye mediante una proporción de salarios percibidos de alto y bajo estatus. También es posible identificar una serie de sesgos ideológicos, como por ejemplo quienes legitiman más la distribución actual percibirán menor desigualdad (García-Sánchez et al., 2020). Pero a pesar de los así llamados sesgos en percepción de desigualdad, algunos estudios señalan de manera convincente que sería la desigualdad percibida más que la desigualdad real lo que afectaría las

preferencias redistributivas (García-Sánchez et al., 2020; Gimpelson & Treisman, 2018).

Dada la relevancia de los temas redistributivos y del rol del estado en el manejo de la desigualdad económica, es posible anticipar un creciente desarrollo de una agenda de investigación en percepción de desigualdad. En este espacio, las contribuciones de la psicología social sin duda serán clave, por un lado, por la experiencia de la disciplina en temas de medición que son urgentes de resolver, como así también por el bagaje teórico en temas como ideología, razonamiento motivado y heurísticos. En este sentido, es relevante el modelo propuesto por Phillips et al. (2020) quienes sintetizan el proceso de percepción de desigualdad en cinco etapas: tener acceso a señales de desigualdad, atender las señales, comprenderlas, procesarlas (motivación) y sintetizarlas en una representación de la desigualdad. A pesar de que dicho modelo necesita contrastarse empíricamente, la elaboración de propuestas teóricas que reúnan el conocimiento existente es prioritario dentro de esta línea de investigación.

Finalmente, es necesario mencionar otros ámbitos que requieren mayor desarrollo. Hasta el momento el estudio de la percepción de desigualdad cuenta con pocos estudios longitudinales (para excepciones ver Becker, 2020) que den cuenta de la estabilidad y los cambios en la percepción. Es necesario utilizar métodos longitudinales para contrastar los hallazgos acumulados. Además, diferentes investigaciones señalan la necesidad de centrarse en la percepción de desigualdad económica en la vida cotidiana (García-Castro et al., 2019; García-Sánchez et al., 2018). Es necesario seguir ahondando en este enfoque ya que puede arrojar resultados más acordes a las experiencias concretas de las personas (García-Sánchez et al., 2018). Por último, es necesario hacer mayor investigación con población no-*WEIRD* (Occidental, Educada, Industrializada, Rica y de países Desarrollados, por sus siglas en inglés) (Rad et al., 2018). Hasta ahora

la investigación en este campo, como en la gran mayoría de la psicología social, se ha basado en muestras poco representativas de la diversidad internacional.

Juan Carlos Castillo  <https://orcid.org/0000-0003-1265-7854>

Juan Diego García-Castro  <https://orcid.org/0000-0002-9662-6547>

Martín Venegas  <https://orcid.org/0000-0001-5800-2680>

We would like to express our gratitude for the support of the Centre of Studies on Conflict and Social Cohesion– COES (ANID/FONDAP/15130009) and the FONDECYT grant 1210847. / *Agradecemos el apoyo del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social – COES (ANID/FONDAP/15130009) y al proyecto FONDECYT 1210847.*

References / Referencias

- Aalberg, T. (2003). *Achieving Justice: Comparative Public Opinions on Income Distribution*. Brill.
- Akyelken, N. (2020). Urban conceptions of economic inequalities. *Regional Studies*, 54(6), 863–872. <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1732902>
- Aldama, A., Bicchieri, C., Freundt, J., Mellers, B., & Peters, E. (2021). How perceptions of autonomy relate to beliefs about inequality and fairness. *PLOS ONE*, 16(1), e0244387. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0244387>
- Bak, H., & Yi, Y. (2020). When the American dream fails: The effect of perceived economic inequality on present-oriented behavior. *Psychology & Marketing*, 37(10), 1321–1341. <https://doi.org/10.1002/mar.21369>
- Bavetta, S., Li Donni, P., & Marino, M. (2019). An Empirical Analysis of the Determinants of Perceived Inequality. *Review of Income and Wealth*, 65(2),

264–292. <https://doi.org/10.1111/roiw.12351>

Becker, B. (2020). Temporal change in inequality perceptions and effects on political attitudes. *Political Research Exchange*, 3(1), e1860652.

<https://doi.org/10.1080/2474736X.2020.1860652>

Bobzien, L. (2020). Polarized perceptions, polarized preferences? Understanding the relationship between inequality and preferences for redistribution. *Journal of European Social Policy*, 30(2), 206–220.

<https://doi.org/10.1177/0958928719879282>

Browman, A. S., Destin, M., & Miele, D. B. (2021). Perception of economic inequality weakens Americans' beliefs in both upward and downward socioeconomic mobility. *Asian Journal of Social Psychology*.

<https://doi.org/10.1111/ajsp.12481>

Brown-Iannuzzi, J. L., & McKee, S. E. (2019). Economic Inequality and Risk-Taking Behaviors. En J. Jetten & K. Peters (Eds.), *The Social Psychology of Inequality* (pp. 201–212). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-28856-3_13

Bruner, J. S., & Goodman, C. C. (1947). Value and need as organizing factors in perception. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 42(1), 33–44.

<https://doi.org/10.1037/h0058484>

Castillo, J. C. (2011). *The Legitimacy of Economic Inequality: An Empirical Approach to the Case of Chile*. Universal-Publishers.

Castillo, J. C., Miranda, D., & Carrasco, D. (2012). Percepción de Desigualdad Económica en Chile: Medición, Diferencias y Determinantes. *Psykhé*

(*Santiago*), 21(1), 99–114. <https://doi.org/10.4067/S0718-22282012000100007>

- Castillo, J. C., Torres, A., Atria, J., & Maldonado, L. (2019). Meritocracy and Economic Inequality: Perceptions, preferences and implications. *Revista Internacional De Sociologia*, 77(1), e117. <https://doi.org/10.3989/ris.2019.77.1.17.114>
- Cheng, L., Hao, M., & Wang, F. (2021). Beware of the ‘Bad Guys’: Economic Inequality, Perceived Competition, and Social Vigilance. *International Review of Social Psychology*, 34(1), 9. <https://doi.org/10.5334/irsp.497>
- Cheung, F., & 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>
- Choi, G. (2019). Revisiting the redistribution hypothesis with perceived inequality and redistributive preferences. *European Journal of Political Economy*, 58, 220–244. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2018.12.004>
- Chung, S., & Lee, S. (2015). Poverty and perceived income inequality and changes in growth trajectory of problem drinking. *Korean Journal of Health Education and Promotion*, 32(5), 43–51. <https://doi.org/10.14367/kjhep.2015.32.5.43>
- Clark, A. E., & D’Ambrosio, C. (2015). Attitudes to Income Inequality: Experimental and Survey Evidence. In A. B. Atkinson & F. Bourguignon (Eds.), *Handbook of Income Distribution* (Vol. 2, pp. 1147–1208). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-59428-0.00014-X>
- Condon, M., & Wichowsky, A. (2020). Inequality in the Social Mind: Social

- Comparison and Support for Redistribution. *Journal of Politics*, 82(1), 149–161.
<https://doi.org/10.1086/705686>
- Cruces, G., Perez-Truglia, R., & Tetaz, M. (2013). Biased perceptions of income distribution and preferences for redistribution: Evidence from a survey experiment. *Journal of Public Economics*, 98, 100–112.
- Dawtry, R. J., Sutton, R. M., & Sibley, C. G. (2015). Why Wealthier People Think People Are Wealthier, and Why It Matters: From Social Sampling to Attitudes to Redistribution. *Psychological Science*.
<https://doi.org/10.1177/0956797615586560>
- Du, H., & King, R. B. (2021). What predicts perceived economic inequality? The roles of actual inequality, system justification, and fairness considerations. *British Journal of Social Psychology*, n/a(n/a). <https://doi.org/10.1111/bjso.12468>
- Easterbrook, M. J. (2021). *The social psychology of economic inequality*.
<https://www.wider.unu.edu/publication/social-psychology-economic-inequality>
- Edmiston, D. (2018). The poor “Sociological imagination” of the rich: Explaining attitudinal divergence towards welfare, inequality, and redistribution. *Social Policy & Administration*, 52(5), 983–997. <https://doi.org/10.1111/spol.12366>
- Engelhardt, C., & Wagener, A. (2014). *Biased Perceptions of Income Inequality and Redistribution*. 22.
- Eriksson, K., & Simpson, B. (2012). What do Americans know about inequality? It depends on how you ask them. *Judgment and Decision Making*, 7(6), 741–745.
- Evans, M. D. R., & Kelley, J. (2017). Communism, Capitalism, and Images of Class: Effects of Reference Groups, Reality, and Regime in 43 Nations and 110,000

Individuals, 1987-2009. *Cross-Cultural Research*, 51(4), 315–359.

<https://doi.org/10.1177/1069397116677963>

Evans, M. D. R., & 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>

Evans, M. D. R., Kelley, J., & Kolosi, T. (1992). Images of class: Public perceptions in Hungary and Australia. *American Sociological Review*, 57(4172), 461–482.

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>

Festinger, L. (1954). A Theory of Social Comparison Processes. *Human Relations*, 7(2), 117–140. <https://doi.org/10.1177/001872675400700202>

Forsé, M., & Parodi, M. (2007). Perception des inégalités économiques et sentiment de justice sociale. *Revue de l'OFCE*, 102(3), 483.

<https://doi.org/10.3917/reof.102.0483>

Franko, W. W. (2017). Understanding Public Perceptions of Growing Economic Inequality. *State Politics & Policy Quarterly*, 17(3), 319–348.

<https://doi.org/10.1177/1532440017707799>

García-Castro, J. D., García-Sánchez, E., Montoya-Lozano, M., & Rodríguez-Bailón, R. (2021). The perception of economic inequality in everyday life: My friends with the most and least money. *Asian Journal of Social Psychology*, n/a(n/a).

<https://doi.org/10.1111/ajsp.12476>

- García-Castro, J. D., Rodríguez-Bailón, R., & Willis, G. B. (2020). Perceiving economic inequality in everyday life decreases tolerance to inequality. *Journal of Experimental Social Psychology, 90*, 104019.
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2020.104019>
- García-Castro, J. D., Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2019). 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., Osborne, D., Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2020). Attitudes towards redistribution and the interplay between perceptions and beliefs about inequality. *British Journal of Social Psychology, 59*(1), 111–136.
<https://doi.org/10.1111/bjso.12326>
- García-Sánchez, E., Van der Toorn, J., Rodríguez-Bailón, R., & Willis, G. B. (2019). The Vicious Cycle of Economic Inequality: The Role of Ideology in Shaping the Relationship Between “What Is” and “What Ought to Be” in 41 Countries. *Social Psychological and Personality Science, 10*(8), 991–1001.
<https://doi.org/10.1177/1948550618811500>
- García-Sánchez, E., Willis, G. B., Rodríguez-Bailón, R., Diego García-Castro, J., Palacio-Sanudo, J., Polo, J., & Renteria-Perez, E. (2018). Perceptions of Economic Inequality in Colombian Daily Life: More Than Unequal Distribution of Economic Resources. *Frontiers in Psychology, 9*, 1660.
<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.01660>
- Gerber, M. M., Cuadrado, C., Figueiredo, A., Crispi, F., Jiménez-Moya, G., & Andrade, V. (2021). Taking Care of Each Other: How Can We Increase Compliance with

- Personal Protective Measures During the COVID-19 Pandemic in Chile?
Political Psychology, n/a(n/a). <https://doi.org/10.1111/pops.12770>
- Gimpelson, V., & Treisman, D. (2018). Misperceiving inequality. *Economics & Politics*, 30(1), 27–54. <https://doi.org/10.1111/ecpo.12103>
- Gugushvili, A., Reeves, A., & Jarosz, E. (2020). How do perceived changes in inequality affect health? *Health & Place*, 62, 102276.
<https://doi.org/10.1016/j.healthplace.2019.102276>
- Haddon, E. (2021). Class, partisanship and the great recession: The conflicting influences on attitudes towards inequality during economic crises. *Canadian Review of Sociology/Revue Canadienne de Sociologie*, 58(3), 352–371.
<https://doi.org/10.1111/cars.12350>
- 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>
- Hauser, O. P., & Norton, M. I. (2017). (Mis)perceptions of inequality. *Current Opinion in Psychology*, 18, 21–25. <https://doi.org/10.1016/j.copsy.2017.07.024>
- Headey, B., Veenhoven, R., & Wearing, A. (1991). Top-down versus bottom-up theories of subjective well-being. *Social Indicators Research*, 24(1), 81–100.
<https://doi.org/10.1007/BF00292652>
- Heiserman, N., & Simpson, B. (2021). Measuring Perceptions of Economic Inequality and Justice: An Empirical Assessment. *Social Justice Research*.
<https://doi.org/10.1007/s11211-021-00368-x>

- Hing, L. S. S., Wilson, A. E., Gourevitch, P., English, J., & Sin, P. (2019). Failure to Respond to Rising Income Inequality: Processes That Legitimize Growing Disparities. *Daedalus*, *148*(3), 105–135. https://doi.org/10.1162/daed_a_01752
- Hochschild, J. (2001). Where you stand depends on what you see: Connections among values, perceptions of fact, and political prescriptions. In J. Kuklinski (Ed.), *Cambridge studies in political psychology and public opinion. Citizens and politics: Perspectives from political psychology* (pp. 313–340). Cambridge University Press.
- Irwin, S. (2015). Class and comparison: Subjective social location and lay experiences of constraint and mobility. *The British Journal of Sociology*, *66*(2), 259–281. <https://doi.org/10.1111/1468-4446.12121>
- Jachimowicz, J., Davidai, S., Goya-Tocchetto, D., Szaszi, B., Day, M. V., Tepper, S., Phillips, L. T., Mirza, M. U., Ordabayeva, N., & Hauser, O. (2020). *Inequality in Researchers' Minds: Four Guiding Questions for Studying Subjective Perceptions of Economic Inequality*. PsyArXiv. <https://doi.org/10.31234/osf.io/gn2z5>
- Janmaat, J. G. (2013). Subjective inequality: A review of international comparative studies on people's views about inequality. *European Journal of Sociology*, *54*(03), 357–389. <https://doi.org/10.1017/S0003975613000209>
- Jo, J.-I., & 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., Federico, C. M., & Napier, J. L. (2009). Political Ideology: Its Structure, Functions, and Elective Affinities. *Annual Review of Psychology*, *60*(1), 307–337. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.60.110707.163600>
- Kanbayashi, H. (2019). The Changing Images of Japan’s Social Stratification: The Other Side of the ‘Quiet Transformation’. *Social Science Japan Journal*, *22*(1), 45–63. <https://doi.org/10.1093/ssjj/jyy048>
- Kearns, A., Bailey, N., Gannon, M., Livingston, M., & 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>
- Kenworthy, L., & McCall, L. (2008). Inequality, public opinion and redistribution. *Socio-Economic Review*, *6*(1), 35–68.
- Knell, M., & Stix, H. (2020). Perceptions of inequality. *European Journal of Political Economy*, *65*, 101927. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2020.101927>
- Kteily, N. S., Sheehy-Skeffington, J., & 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. (2019). The subversive nature of inequality: Subjective inequality perceptions and attitudes to social inequality. *European Journal of Political Economy*, *59*,

331–344. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2019.04.004>

Kuhn, A. (2020). The individual (mis-)perception of wage inequality: Measurement, correlates and implications. *Empirical Economics*, *59*(5), 2039–2069.

<https://doi.org/10.1007/s00181-019-01722-4>

Lierse, H. (2019). Why is There Not More Demand for Redistribution? Cross-National Evidence for the Role of Social Justice Beliefs. *International Journal of Public Opinion Research*, *31*(1), 121–141. <https://doi.org/10.1093/ijpor/edy004>

Loughnan, S., Kuppens, P., Allik, J., Balazs, K., de Lemus, S., Dumont, K., Gargurevich, R., Hidegkuti, I., Leidner, B., Matos, L., Park, J., Realo, A., Shi, J., Sojo, V. E., Tong, Y.-Y., Vaes, J., Verduyn, P., Yeung, V., & Haslam, N. (2011). Economic inequality is linked to biased self-perception. *Psychological Science*, *22*(10), 1254–1258. <https://doi.org/10.1177/0956797611417003>

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>

McCall, L., Burk, D., Laperrière, M., & Richeson, J. A. (2017). Exposure to rising inequality shapes Americans' opportunity beliefs and policy support.

Proceedings of the National Academy of Sciences, *114*(36), 9593–9598.

<https://doi.org/10.1073/pnas.1706253114>

Melita, D., Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2021). Economic Inequality Increases Status Anxiety Through Perceived Contextual Competitiveness.

Frontiers in Psychology, *12*, 1895. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.637365>

Mijs, J. J. B. (2021). The paradox of inequality: Income inequality and belief in

meritocracy go hand in hand. *Socio-Economic Review*, 19(1), 7–35.

<https://doi.org/10.1093/ser/mwy051>

Milanovic, B. (2019). *Capitalism, alone: The future of the system that rules the world*.

Harvard University Press.

Miller, D. T., & Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin*, 82(2), 213–225.

<https://doi.org/10.1037/h0076486>

Minkoff, S. L., & 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>

Moreno-Bella, E., Willis, G. B., & Moya, M. (2019). Economic Inequality and

Masculinity–Femininity: The Prevailing Perceived Traits in Higher Unequal Contexts Are Masculine. *Frontiers in Psychology*, 10, 1590.

<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.01590>

Muldoon, O. T., Liu, J. H., & McHugh, C. (2021). The Political Psychology of COVID-

19. *Political Psychology*, n/a(n/a). <https://doi.org/10.1111/pops.12775>

Niehues, J. (2016). Ungleichheit: Wahrnehmung und Wirklichkeit – ein internationaler

Vergleich. *Wirtschaftsdienst (Hamburg, Germany : 1949)*, 96(1), 13–18.

<https://doi.org/10.1007/s10273-016-1945-9>

Norton, M. I. (2013). All Ranks Are Local: Why Humans Are Both (Painfully) Aware

and (Surprisingly) Unaware of Their Lot in Life. *Psychological Inquiry*, 24(2),

124–125. <https://doi.org/10.1080/1047840X.2013.794689>

- Norton, M. I., & 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>
- Orton, M., Rowlingson, K., & Joseph Rowntree Foundation. (2007). *Public attitudes to economic inequality*. Joseph Rowntree Foundation.
<http://www.jrf.org.uk/bookshop/eBooks/2080-attitudes-economic-inequality.pdf>
- Osberg, L., & Smeeding, T. (2006). “Fair” Inequality? Attitudes toward Pay Differentials: The United States in Comparative Perspective. *American Sociological Review*, 71(3), 450–473.
- Oshio, T., & Urakawa, K. (2014). The Association Between Perceived Income Inequality and Subjective Well-being: Evidence from a Social Survey in Japan. *Social Indicators Research*, 116(3), 755–770. <https://doi.org/10.1007/s11205-013-0323-x>
- Pedersen, R. T., & Mutz, D. C. (2019). Attitudes Toward Economic Inequality: The Illusory Agreement. *Political Science Research and Methods*, 7(4), 835–851.
<https://doi.org/10.1017/psrm.2018.18>
- Phillips, L. T., Tepper, S., Goya-Tocchetto, D., Davidai, S., Ordabayeva, N., Mirza, M. U., Szaszi, B., Day, M. V., Hauser, O., & Jachimowicz, J. (2020). *Inequality in People’s Minds*. PsyArXiv. <https://doi.org/10.31234/osf.io/vawh9>
- Proto, E., & SgROI, D. (2017). Biased beliefs and imperfect information. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 136, 186–202.
<https://doi.org/10.1016/j.jebo.2017.01.020>
- Rad, M. S., Martingano, A. J., & Ginges, J. (2018). Toward a psychology of Homo

sapiens: Making psychological science more representative of the human population. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 115(45), 11401–11405. <https://doi.org/10.1073/pnas.1721165115>

Rodríguez, S. A. (2014). Percepciones de desigualdad socioeconómica: Un estudio exploratorio para el caso argentino. *Revista de Ciencias Sociales*, 27(34), 93–118.

Rodríguez-Bailón, R., Bratanova, B., Willis, G. B., Lopez-Rodriguez, L., Sturrock, A., & Loughnan, S. (2017). Social Class and Ideologies of Inequality: How They Uphold Unequal Societies. *Journal of Social Issues*, 73(1), 99–116. <https://doi.org/10.1111/josi.12206>

Salgado, M. (2020). Adolescents' Justice Evaluations of Earning Gaps in an Unequal Country: Evidence from Chile. *YOUNG*, 28(3), 294–314. <https://doi.org/10.1177/1103308819886467>

Sánchez-Rodríguez, Á., Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2019). Economic and social distance: Perceived income inequality negatively predicts an interdependent self-construal. *International Journal of Psychology: Journal International de Psychologie*, 54(1), 117–125. <https://doi.org/10.1002/ijop.12437>

Schalembier, B. (2019). An Evaluation of Common Explanations for the Impact of Income Inequality on Life Satisfaction. *Journal of Happiness Studies*, 20(3), 777–794. <https://doi.org/10.1007/s10902-018-9970-6>

Schmalor, A., & Heine, S. J. (2021). The Construct of Subjective Economic Inequality. *Social Psychological and Personality Science*, 1948550621996867.

<https://doi.org/10.1177/1948550621996867>

Shapiro, I. (2002). Why the Poor Don't Soak the Rich. *Daedalus*, *131*(1), 118–128.

Siahpush, M., Borland, R., Taylor, J., Singh, G. K., Ansari, Z., & Serraglio, A. (2006).

The association of smoking with perception of income inequality, relative material well-being, and social capital. *Social Science & Medicine*, *63*(11), 2801–2812. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2006.07.015>

Sommet, N., Elliot, A. J., Jamieson, J. P., & Butera, F. (2019). Income inequality, perceived competitiveness, and approach-avoidance motivation. *Journal of Personality*, *87*(4), 767–784. <https://doi.org/10.1111/jopy.12432>

Swan, L. K., Chambers, J. R., Heesacker, M., & Nero, S. S. (2017). How should we measure Americans' perceptions of socio-economic mobility? *Judgment and Decision Making*, *12*(5), 507–515.

Taylor-Gooby, P. (2013). Why Do People Stigmatise the Poor at a Time of Rapidly Increasing Inequality, and What Can Be Done About It? *The Political Quarterly*, *84*(1), 31–42. <https://doi.org/10.1111/j.1467-923X.2013.02435.x>

Waldfoegel, H. B., Sheehy-Skeffington, J., Hauser, O. P., Ho, A. K., & Kteily, N. S. (2021). Ideology selectively shapes attention to inequality. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *118*(14). <https://doi.org/10.1073/pnas.2023985118>

Wegener, B. (1990). Equity, relative deprivation, and the value consensus paradox. *Social Justice Research*, *4*(1), 65–86. <https://doi.org/10.1007/BF01048536>

Willis, G. B., Rodríguez-Bailón, R., López-Rodríguez, L., & 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>

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>

Tabla 1*Medidas de percepción de desigualdad económica*

Medida	Descripción	Tipo	Crítica	Ejemplo
Indicador genérico en encuestas de opinión	¿Cuánta desigualdad hay en un país?	Absoluta	Incapacidad de captar variabilidad del constructo	Castillo et al., 2012
Medida diagramática	Evaluaciones gráficas de distribución de recursos	Relativa	No se sabe la forma como las personas evalúan las diferencias entre las clases de distribución	Evans et al., 1992
Brecha salarial	Se pregunta por el salario de una persona trabajadora con un alto y bajo salario en una empresa prototípica del contexto	Absoluta	Desconocimiento de los salarios especialmente más altos, lo que promueve sesgos de respuestas	Willis et al., 2015
Percepción de desigualdad económica en la vida cotidiana	Escala que pregunta sobre desigualdad entre personas conocidas y en contextos cotidianos	Absoluta		García-Castro et al., 2019

Nota. Elaboración propia.