



La brecha social: desigualdad económica real, percibida e ideal

Guillermo B. Willis

Dept. de Psicología Social, Universidad de Granada, España

Tipo de artículo: Actualidad.

Disciplinas: Psicología.

Etiquetas: desigualdad económica, desigualdad social, clase social, distribución de recursos.

¿Perciben las personas acertadamente el nivel de desigualdad económica actual? ¿Preferimos la mayoría de nosotros vivir en una sociedad más igualitaria? ¿Qué variables psicológicas podrían explicar estas preferencias? Investigaciones recientes indican que las personas tienden a preferir un reparto de recursos más igualitario que el actual, y que el grado de desigualdad deseado se relaciona tanto con variables ideológicas como con el nivel de desigualdad existente.

La desigualdad económica es uno de los problemas sociales que caracteriza a las sociedades actuales (Wilkinson y Pickett, 2009). Se calcula que la mitad de los recursos económicos mundiales se encuentra en manos del 1% de la población, mientras que la otra mitad se reparte entre el 99% restante (Intermon Oxfam, 2014). España no es una excepción en el panorama mundial. En 2008, antes del inicio de la crisis económica, el 20% más rico de la población ganaba aproximadamente 5'5 veces más que el 20% más pobre. En el 2011 esta diferencia aumentó a 7'5 veces, convirtiendo a España en uno de los países de la Unión Europea en los que más ha aumentado la desigualdad de ingresos durante este periodo (EUROSTAT, 2013).



(cc) Tonymadrid Photography.

En un intento por comprender adecuadamente el impacto en los procesos psicosociales del actual contexto socioeconómico, la psicología social ha examinado la percepción de la desigualdad económica. En este sentido, Norton y Ariely (2011) realizaron una investigación en la que se consideraron tres variables: la

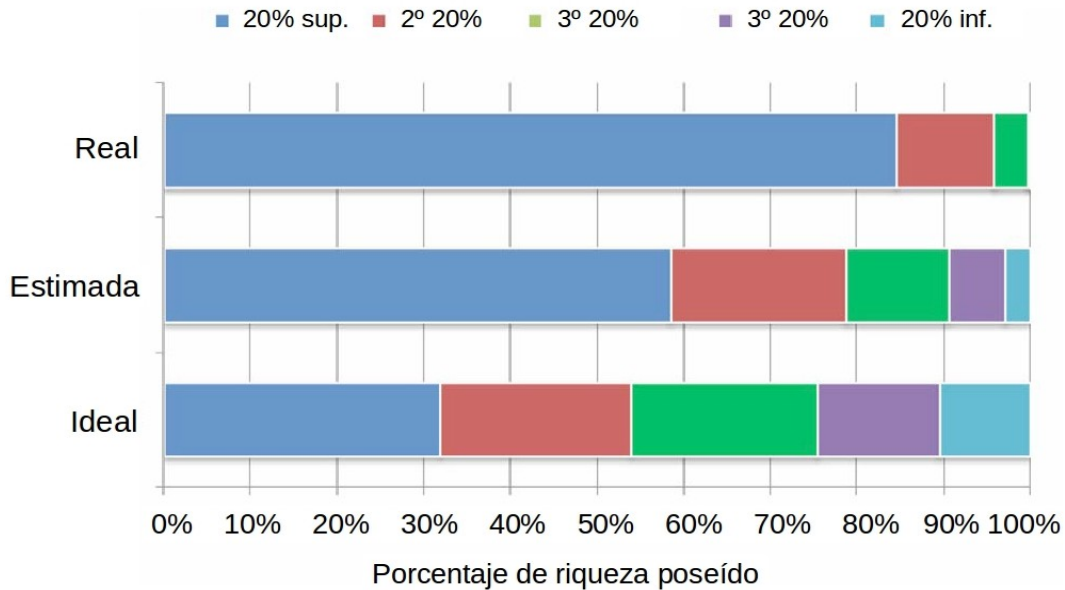


Figura 1. Porcentaje de riqueza (actual, estimado, e ideal) acumulada por cada uno de los quintiles de la sociedad americana.

desigualdad real u objetiva (i.e., los indicadores económicos que reflejaban el grado de desigualdad económica que existía en EEUU cuando se realizó el estudio), la desigualdad percibida (i.e., la percepción que los participantes tenían sobre el grado de desigualdad en EEUU; esto es, la estimación que hicieron del grado de desigualdad real), y la desigualdad ideal (i.e., el grado de desigualdad óptimo que los participantes pensaban que debería existir en EEUU). En este estudio, los investigadores pidieron a una muestra representativa de estadounidenses que dividieran a toda la sociedad en cinco grupos de acuerdo con su nivel de riqueza. El primer quintil representaría el 20% de estadounidenses más ricos/as, mientras que el quinto quintil se correspondería con el 20% de estadounidenses más pobres. Luego preguntaron a sus participantes por el porcentaje de recursos totales que poseen las personas que pertenecen a cada uno de los cinco quintiles en los que habían dividido a la sociedad (i.e., desigualdad percibida o estimada) y el porcentaje de recursos totales que cada uno de ellos deberían poseer según su opinión (i.e., desigualdad ideal).

Como se puede ver en la Figura 1, los resultados permitieron extraer dos conclusiones. Primero, que el nivel de desigualdad económica estimado distó mucho del nivel de desigualdad real. Mientras los participantes creyeron que el quintil más rico acumulaba el 60% de la riqueza, en realidad ostentaba más del 80%. En el otro extremo, estimaron que el quintil más pobre acumulaba aproximadamente el 3% de los recursos totales; sin embargo, en realidad poseía solamente el 0.1%, por lo que su aportación ni siquiera llega a ser visible en la Figura 1. La segunda conclusión es que el nivel de desigualdad ideal fue menor que el estimado. En otras palabras, las personas que participaron en este estudio creyeron que EEUU es un país más desigual que lo que debería ser. Estudios similares, realizados con muestras de varios países han arrojado los mismos resultados (Kiatpongsan y Norton, 2014; Norton, Neal, Govan, Ariely, y Holland, 2014). Por tanto, las conclusiones extraídas del estudio de Norton y Ariely (2011) no parecen restringirse solamente al contexto estadounidense.

Cabe destacar que en el estudio de Norton y Ariely (2011), incluso en la "sociedad ideal" según los participantes, seguía existiendo cierto nivel de desigualdad entre los cinco quintiles. ¿Qué variables psicológicas podrían predecir el grado de desigualdad ideal? Se ha planteado que existen al menos dos tipos de variables que se encuentran relacionadas con la desigualdad ideal: las ideológicas y las existenciales (Hadler, 2005; Kelley y Evans, 1993; Shepelak y Alwin, 1986).

Respecto a las primeras, se ha encontrado que las personas con ideologías más igualitarias (p.ej., personas con ideologías comunista o socialista), no sorprendentemente, tienden a indicar que la sociedad ideal debería ser más igualitaria que las personas con una ideología conservadora (Kelley y Evans, 1993). Por otro lado, se encuentran las variables existenciales, esto es, las variables que reflejan el nivel de desigualdad existente. La decisión sobre la forma ideal de distribuir los recursos no se realiza en abstracto, sino que siempre se parte de algún punto de referencia, y el nivel de desigualdad percibida suele ser dicho punto de referencia. Por ejemplo, Hadler (2005), tomando a los países como unidad de análisis, encontró que existe una alta correlación positiva entre la percepción de desigualdad existente en un país y el nivel de desigualdad ideal que proponen sus habitantes. Si bien es cierto que las personas tienden a pensar que las sociedades deberían ser menos desiguales que lo que realmente son (Norton y Ariely, 2011), cuanto más desigual se percibe la sociedad actual, más desigual se describe la sociedad ideal.

La relación entre las variables existenciales (la desigualdad real) y la desigualdad ideal es un resultado que podría tener implicaciones importantes. Podría ocasionar, por ejemplo, un círculo vicioso: una alta desigualdad real llevaría a una alta desigualdad percibida, y ésta aumentaría los niveles de desigualdad ideal; es decir, aumentaría el grado de tolerancia hacia la desigualdad. Dicha tolerancia crearía una sociedad menos crítica y que opondría una menor resistencia ante la desigualdad, lo que podría terminar aumentando el grado de desigualdad objetiva o real. Esta última, a su vez, y completando el círculo vicioso, podría aumentar el grado de desigualdad percibida. Pero en estos mismos estudios también se pone de manifiesto la importancia de la ideología. Mientras que las personas con una ideología más conservadora o con una ideología sin determinar podrían entrar en dicho círculo vicioso, las personas con una ideología igualitaria podrían ser, por tanto, la clave en la lucha contra las desigualdades económicas.

Referencias

- EUROSTAT (2013). Inequality of Income Distribution. Recuperado de: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/graph.do?tab=graph&plugin=1&pcode=tsdsc260&language=en&toolbox=data>
- Hadler, M. (2005). Why do people accept different income ratios? A multi-level comparison of thirty countries. *Acta Sociologica*, 48, 131-154.
- Kelley, J., y Evans, M. D. (1993). The legitimation of inequality: Occupational earnings in nine nations. *American Journal of Sociology*, 99, 75–125.
- Kiatpongsan, S., y Norton, M. I. (2014). How much (more) should CEOs make? A universal desire for more equal pay. *Perspectives on Psychological Science*, 9, 587-593.
- Norton, M. I., y Ariely, D. (2011). Building a better America - one wealth quintile at a time. *Perspectives on Psychological Science*, 6, 9-12.
- Norton, M. I., Neal, D. T., Govan, C. L., Ariely, D., y Holland, E. (2014). The not-so-common-wealth of Australia: Evidence for a cross-cultural desire for a more equal distribution of wealth. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 14, 339–351.
- Shepelak, N. J., y Alwin, D. F. (1986). Beliefs about inequality and perceptions of distributive justice. *American Sociological Review*, 30–46.

Manuscrito recibido el 21 de marzo de 2015.

Aceptado el 19 de mayo de 2015.