

ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN

Relación entre indicadores objetivos y subjetivos de la clase social desde una perspectiva psicológica*

Relationship between objective and subjective indicators of social class from a psychological perspective

Pablo Correa¹ , Silvina Brussino¹ , Cecilia Reyna¹ 

* El presente trabajo se llevó a cabo en el marco de un estudio que evaluó las propiedades psicométricas de diversos instrumentos referido a las relaciones entre personas de distintas clases sociales y que formó parte de la tesis de doctorado del primer autor.

¹ Instituto de Investigaciones Psicológicas (IIPSI) - Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) - Universidad Nacional de Córdoba (UNC), Argentina.

Forma de citar: Correa, P., Brussino, S., & Reyna, C. (2024). Relación entre indicadores objetivos y subjetivos de la clase social desde una perspectiva psicológica. *Rev. CES Psico*, 17(2), 106-117. <https://dx.doi.org/10.21615/cesp.7164>

Resumen

En las últimas décadas, ha crecido el interés en el campo de la Psicología Social sobre los aspectos objetivos y subjetivos de la clase social y su asociación con otras variables psico-sociales. Así, en este trabajo nos propusimos analizar la relación entre el nivel socioeconómico (NSE), indicadores singulares del NSE (nivel educativo y ocupación), el nivel de ingresos familiares y el estatus social subjetivo (ESS), e indagar las diferencias en el ESS según el género, en una muestra de 442 ciudadanos del Gran Córdoba, Argentina de 18 a 64 años ($M = 38.61$, $DE = 14.23$). Mediante un estudio de tipo transversal, ex post facto retrospectivo, se condujeron análisis descriptivos, de asociación entre variables, de regresión y de comparación de grupos. Los resultados evidenciaron que, independientemente de su NSE, las personas percibieron tener un ESS medio (79%). Además, hallamos que la relación entre el NSE, el nivel de ingresos familiares, el nivel educativo, el tipo de ocupación con el ESS es estadísticamente significativa. En cuanto al modelo de regresión, el nivel de ingresos resultó ser el único indicador que se relacionó con el ESS. También, encontramos que las mujeres con un NSE bajo ($Mdn = 5.00$, $R = 6.00$) percibieron tener un ESS más elevado que los varones con NSE bajo ($Mdn = 4.00$, $R = 6.00$). En conclusión, las personas tienden a posicionarse en los niveles medios de la escala de MacArthur aun cuando su condición socioeconómica objetiva no refleja esa posición. Además, las mujeres con un NSE bajo tienden a posicionarse en niveles más altos en la escala de MacArthur que los varones con NSE bajo.

Palabras clave: clase social; nivel socioeconómico; estatus social subjetivo; nivel educativo; nivel de ingresos.

Abstract

In recent decades, the interest from Social Psychology in the objective and subjective aspects of social class and its association with other psycho-sociological variables has grown. Thus, in this work we set out to analyze the relationship between the socioeconomic status (SES), singular indicators of the SES (educational level and occupation), the level of family income and the subjective social status (SSS), and also to investigate the differences in the SSS according to gender, in a sample of 442 citizens from Greater Córdoba, Argentina from 18 to 64 years old ($M = 38.61$, $DE = 14.23$). The study design was cross-sectional, ex post facto retrospective. Descriptive, correlation and group comparison analysis were conducted. The results showed that, regardless of their SES, people perceived to have a medium SSS (79%). In addition, we find that the relationship between SES, family income level, educational level, occupation and SSS was statistically significant. According to the regression model, the level of family income was the only indicator related to SSS. Also, we found that women with a low SES ($Mdn = 5.00$, $R = 6.00$) perceived to have a higher SSS than men with a low SES ($Mdn =$

4.00, $R = 6.00$). In conclusion, people tend to position themselves in the middle levels of the MacArthur scale even when their objective socioeconomic status does not reflect that position. In addition, women with a low SES tend to position themselves at higher levels on the MacArthur scale than men with a low SES.

Keywords: social class; socioeconomic status; subjective social status; educational level; income level.

Introducción

Desde el campo de la Psicología Social, la clase social es comprendida como una categoría construida con base en el acceso que poseen las personas a recursos materiales, y a partir de sus percepciones sobre su posición en la jerarquía social, en comparación con otros (Kraus & Keltner, 2013). Esta manera de entender la clase social es congruente con lo sugerido por la Asociación Americana de Psicología (APA, por sus siglas en inglés, 2007) con relación a que resulta más informativo evaluar de manera multidimensional el estatus socioeconómico y avanzar en la comprensión de las contribuciones de cada dimensión sobre las variables bajo estudio. Además, se ha propuesto que la percepción en torno a la pertenencia grupal es uno de los elementos constitutivos de la identidad social de las personas (Tajfel & Turner, 1979). La clase social, en tanto elemento identitario, incide en el procesamiento que realizan las personas de la información social y la toma de decisiones (Kraus et al., 2012) como, por ejemplo, el apoyo a políticas redistributivas (Cruces et al., 2013). También, estudios previos (e.g., Kraus et al., 2013; Navarro-Carrillo et al., 2020; Yu & Blader, 2019) han hallado que la clase social se asocia con las percepciones de bienestar psicológico y social. Así, el estudio de la clase social, desde una perspectiva psicológica, cobra relevancia para comprender el bienestar personal y social de la ciudadanía.

El abordaje de la clase social se ha centrado en dos dimensiones: por un lado, una dimensión objetiva centrada en características singulares de carácter socioeconómico, por ejemplo, los ingresos, la educación y la ocupación. Por otro lado, una dimensión subjetiva focalizada en los mecanismos de identificación y formación de conciencia de clase, por ejemplo, la percepción y las creencias de las personas con respecto a sí mismas y su contexto social (Diemer et al., 2013; Iturra Sanhueza & Mellado Riffo, 2018; Kraus et al., 2012).

Aun cuando no existe consenso en torno a cómo evaluar los aspectos objetivos y subjetivos de la clase social (Romero-Vidal, 2021) es posible identificar algunas tendencias en la literatura psicológica. Con relación a los aspectos objetivos, diversos estudios (e.g., Baker, 2014; Kraus & Stephens, 2012; Manstead, 2018) consideran indicadores como el nivel de ingresos, el nivel educativo y la ocupación de las personas. Los primeros dos indicadores mencionados son los más empleados en estudios psicológicos (Navarro-Carrillo et al., 2020). Cabe señalar que, organismos internacionales como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), u organismos locales nacionales, como el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) de Argentina, emplean como indicador objetivo de la clase social el nivel de ingresos individual o familiar de las personas. Además, estudios psicológicos conducidos en el contexto local (e.g., Díaz-Sánchez & Bruno, 2022; Gatica et al., 2017) han utilizado índices compuestos de diferentes indicadores objetivos de clase, por ejemplo, la relación entre la cantidad de aportantes del hogar y la de habitantes en el hogar, nivel educativo, tipo de ocupación y cobertura médica del principal sostén del hogar (PSH; Comisión de Enlace Institucional AAM-SAIMO-CEIM, 2015).

Con respecto a la evaluación de la dimensión subjetiva de la clase social, la escala de MacArthur propuesta por Adler, Epel, Castellazo y Ickovics (2000) ha sido ampliamente utilizada en estudios psicológicos con muestras de diferentes países (e.g., Brasil-, Giatti, do Valle Camelo et al., 2012; Estados Unidos y Gran Bretaña-, Adler et al., 2008; México-, Quiroga-Garza et al., 2018) y edades (Diemer et al., 2013). Este instrumento permite captar la percepción que poseen las personas acerca de su propia posición en la jerarquía social a través de una escalera que posee diez peldaños, en la que los peldaños superiores representan las personas con mejores ingresos, niveles educativos y mejores trabajos en tanto que los peldaños inferiores representan lo opuesto. Cabe señalar que existen versiones de este instrumento que evalúan de forma independiente cada aspecto (ingresos, nivel educativo y ocupación; Navarro-Carrillo et al., 2020). También, es frecuente el uso de instrumentos que emplean categorías específicas, por ejemplo, pobres, clase social media, clase trabajadora

(Smith, 2010) o clase alta, media alta, media, media baja o baja (Corporación Latinobarómetro, 2020). En este tipo de evaluaciones la persona debe indicar qué categoría representa su clase social. Romero-Vidal (2021) evaluó el efecto de diferentes maneras de evaluar la percepción subjetiva de clase y halló que aquellas mediciones que incluyen la categoría “clase trabajadora” tienden a generar distribuciones con mayores frecuencias en dicha categoría, en tanto que aquellos instrumentos que incluyen el término “clase baja” tienden a generar distribuciones con mayores frecuencias en la categoría “clase media”. A su vez, este autor observó que las evaluaciones que emplean escalas numéricas, esto es, pedirles a las personas que se ubiquen en un “gradiente de estatus” utilizando una escala de 1 a 10, tienden a generar distribuciones cercanas a las producidas por indicadores objetivos.

Diversos estudios han evaluado la relación entre los aspectos objetivos y subjetivos de la clase social. Adler et al. (2000), Kraus et al., (2009) y Navarro-Carrillo et al. (2020) hallaron asociaciones estadísticamente significativas y positivas entre indicadores objetivos (e.g., nivel educativo, ingresos u ocupación) y la percepción subjetiva de las personas en torno a su clase social. Cabe señalar que, los coeficientes de correlación reportados en los estudios mencionados son pequeños o moderados (valores entre .12 y .39), aunque Kraus et al. (2009) encontraron una correlación entre el nivel de ingresos y el estatus subjetivo con un coeficiente de .59. Además, Adler et al. (2000) no observaron una correlación estadísticamente significativa entre la ocupación y el estatus subjetivo. Por su parte, Romero-Vidal (2021) advirtió, en una muestra de personas provenientes de España, que el nivel de ingresos presentó una relación de mayor magnitud ($B = .21, p = .02$) con medidas subjetivas de la clase social en comparación con indicadores objetivos como el nivel educativo ($B = .06, p = .02$) y la ocupación ($B = .08, p = .02$). Además, este autor observó, en términos descriptivos, que la posición derivada de la percepción subjetiva de las personas no era coincidente con la posición derivada de los indicadores objetivos. Kraus et al. (2012) expresan que las correlaciones bajas y moderadas que se observan entre los indicadores objetivos y subjetivos de la clase social en diferentes estudios podrían dar cuenta de que los aspectos objetivos y subjetivos de la clase social son independientes. Por su parte, Romero-Vidal (2021) manifiesta que, aun cuando existan diferencias al emplear indicadores objetivos o subjetivos para evaluar la clase social estos dos aspectos no son independientes, dada la influencia que poseen ciertos indicadores objetivos (e.g., el nivel de ingresos) sobre la identificación de clase.

En el contexto latinoamericano, datos provenientes de la encuesta del Latinobarómetro (Corporación Latinobarómetro, 2021) revelan que el 55% de los latinoamericanos se perciben perteneciendo a la clase baja, 32% a la clase media y 8% a la clase alta. También, los datos de dicha encuesta permiten observar un aumento en la identificación de las personas con la clase baja en detrimento de la identificación con la clase media y alta. Además, Iturra Sanhueza y Mellado Riffo (2018) hallaron correlaciones estadísticamente significativas y positivas entre los indicadores objetivos y la percepción subjetiva de las personas en torno a su clase, aunque los coeficientes de dichas correlaciones fueron pequeños (valores de .22 para el nivel de ingresos y .31 para el nivel educativo). En dicho trabajo, también los autores observaron que, en términos descriptivos, las personas tendieron a posicionarse subjetivamente en la clase media independiente de sus características de estatus objetivas. A su vez, los autores hallaron que las personas sobreestimaron su posición, esto es, se ubicaron en un estatus superior al que determinan los indicadores objetivos, o subestimaron su posición en la jerarquía, es decir, se ubicaron en un estatus inferior al que determinan los indicadores objetivos, siendo Chile el país donde mayor cantidad de personas subestimaron su posición, en tanto que Venezuela fue el país donde más personas sobreestimaron su posición. Existe una carencia de claridad sobre las razones que subyacen a las discrepancias descritas anteriormente, por ello, el objetivo de este trabajo es contribuir a la comprensión de la relación entre ambas dimensiones de la clase social.

En Argentina, diferentes estudios (e.g., Barreiro & Ungaretti, 2020; Iturra Sanhueza & Mellado Riffo, 2018; Jorrat, 2012; Kessler, 2019; Observatorio de Psicología Social Aplicada, 2021a, 2021b, 2020) que han empleado escalas numéricas (0 al 10) o categorías específicas para evaluar la percepción subjetiva de clase encontraron que las personas tienden a identificarse con la clase media. Cabe mencionar que, los datos de la encuesta del

Latinobarómetro muestran que el 40.3% de los argentinos se percibe perteneciendo a la clase media-baja en tanto que el 26.8% a la clase media (Corporación Latinobarómetro, 2020). Con respecto a la relación entre la posición objetiva y subjetiva de la clase, Iturra Sanhueza y Mellado Riffo (2018) encontraron que Argentina fue el país con mayor grado de respuestas consistentes entre ambas posiciones y el que presentó menor sesgo de sobreestimación y subestimación de posición en comparación con Chile y Venezuela. Además, Jorrat (2008) observó que las personas con mayor nivel educativo e ingresos tienden a identificarse con la clase media, en tanto que aquellas con menor nivel educativo y menores ingresos tienden a percibirse perteneciendo a la clase baja u obrera. También, Cruces et al. (2013) observaron, en una muestra de personas provenientes del Gran Buenos Aires, que las personas con mayores ingresos subestimaron su posición en dicha distribución en tanto que las personas con menores ingresos sobreestimaron su posición.

Además, algunas investigaciones han encontrado que la percepción subjetiva de la clase varía en función del género de las personas. Demakakos et al. (2008), Dhurandhar et al. (2018) y Singh-Manoux et al. (2005) hallaron que los varones tienden a posicionarse en niveles más altos en la escala de MacArthur que las mujeres. No obstante, Shaked et al. (2016) no observaron relación entre el género y el estatus subjetivo. Específicamente en Argentina, Jorrat (2008) halló que, en términos descriptivos, las mujeres tienden a identificarse con mayor frecuencia con la clase media que los varones.

En función de los párrafos anteriores, es posible identificar un creciente interés en el campo de la Psicología Social en torno a los aspectos objetivos y subjetivos que componen al constructo de la clase social. Aun así, se observa que la evidencia sobre las relaciones entre ambos aspectos no es concluyente. Teniendo en cuenta esto, y con el objetivo de avanzar en la comprensión del constructo de la clase social tomando los aportes de la Psicología Social, nos propusimos analizar la relación entre el nivel socioeconómico (NSE), indicadores singulares del NSE (nivel educativo y ocupación), el nivel de ingresos familiar y el estatus social subjetivo (ESS), y también indagar las diferencias en el ESS según el género, en una muestra de ciudadanos del Gran Córdoba, Argentina.

Método

Diseño

El diseño del presente estudio fue transversal, ex post facto retrospectivo (Montero & León, 2007).

Participantes

La muestra estuvo conformada por 442 personas del Gran Córdoba (Argentina) de edades entre 18 y 64 años ($M = 38.61$, $DE = 14.23$) y diferentes géneros (femenino = 333, 75.3%; masculino = 106, 24%; Otro = 3, 0.7%). Empleamos un muestreo no-probabilístico de tipo autoelegido para conformar la muestra (Romero & Bologna, 2013).

Instrumentos

Escala de nivel socioeconómico (NSE). Empleamos el instrumento elaborado por la Comisión de Enlace Institucional AAM-SAIMO-CEIM (2015), dado que permite obtener una evaluación más comprehensiva del NSE en tanto que evalúa variables como: la relación entre la cantidad de aportantes del hogar y la cantidad de habitantes en el hogar, nivel educativo, tipo de ocupación y cobertura médica del principal sostén del hogar (PSH). El cuestionario permite obtener cinco niveles del NSE (ABC1: alto y medio superior; C2: medio; C3: medio bajo; D1: bajo superior; D2E: marginal y bajo inferior). En este estudio, los distintos niveles del NSE se definieron operacionalmente de la siguiente manera: NSE alto (ABC1), NSE medio (C2 y C3) y NSE bajo (D1 y D2E). Además, consideramos de manera individual el nivel educativo del PSH (1 = Sin estudios, 9 = Posgrado) y el tipo de ocupación del PSH (cuenta propia, empleado y empleador). Cabe señalar que el presente instrumento ha sido desarrollado en muestras locales y cuenta con diversas actualizaciones (Comisión de Enlace Institucional AAM-SAIMO-CEIM, 2015).

Escala de estatus social subjetivo (ESS). Empleamos la escala de MacArthur propuesta por Adler et al. (2000). Le presentamos a cada participante una escalera con 10 peldaños, la cual representa a todas las personas de nuestro país con distintos niveles de ingresos, distintos grados de educación y diferentes trabajos. Se le indicó a la persona que en el extremo superior (10) se encontraban las personas que tienen más dinero, más educación y mejores trabajos, en tanto que en el extremo inferior (1) se encuentran las personas que tienen menos dinero, menos educación y peores trabajos o no tienen trabajo. La persona debía indicar en qué peldaño cree que se posiciona en comparación con el resto de las personas del país. Según nuestro conocimiento, no existen estudios locales que hayan indagado las propiedades psicométricas de la escala propuesta por Adler et al. (2000). Aun así, investigaciones previas han encontrado evidencias adecuadas sobre la confiabilidad y validez predictiva de la escala (e.g., Test-Retest; Operario et al., 2004).

Nivel de ingresos familiares. Empleamos los deciles de ingresos de los hogares propuestos por la Encuesta Permanente de Hogares para el segundo trimestre de 2019 (EPH; Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2019). La persona debía indicar en qué decil se encontraban los ingresos de su hogar.

Cuestionario sociodemográfico. Recabamos información sobre edad y género de las personas.

Procedimiento

El presente trabajo se llevó a cabo en el marco de un estudio que evaluó las propiedades psicométricas de diversos instrumentos referido a las relaciones entre personas de distintas clases sociales. La invitación a participar se difundió mediante redes sociales (Facebook y WhatsApp) y correo electrónico. La recolección de datos se realizó durante 2019 y 2020 y fue concretada mediante una encuesta en línea a través de la plataforma LimeSurvey. Primero, las personas dieron su consentimiento para participar en el estudio, luego completaron la escala para determinar su NSE, la escala de MacArthur para definir su ESS e indicaron a qué decil pertenecen los ingresos de su hogar. Por último, completaron el cuestionario sociodemográfico.

Cuestiones éticas

Durante la investigación seguimos los lineamientos éticos para la investigación con humanos recomendados por la Asociación Psicológica Americana (APA, 2010) y los aspectos éticos considerados en la legislación local (Código de Ética de la Federación de Psicólogos de la República Argentina, 2013). Las personas brindaron su consentimiento informado mediante la encuesta en línea, tras recibir información sobre las condiciones de anonimato, confidencialidad y voluntariedad de la participación.

La base de los datos recolectados puede encontrarse en:

https://osf.io/n7dq8/?view_only=64609c94c536458b803f716d195e3fc3

Análisis de datos

De manera inicial, analizamos los datos de forma descriptiva. Luego, condujimos análisis de asociación (empleando Rho de Spearman y V de Cramer) entre el NSE, indicadores singulares del NSE (nivel educativo y tipo de ocupación del PSH), nivel de ingresos familiar y el ESS. Además, exploramos la capacidad predictiva de cada indicador mencionado, considerando al ESS como variable dependiente. Para ello, realizamos un análisis de regresión lineal múltiple empleando el método de estimación por pasos. También, y tras examinar los supuestos de normalidad para la variable ESS, procedimos a realizar análisis de comparación de grupos según el género. Consideramos un nivel de significancia de .05 y el tamaño del efecto. Para todos los análisis empleamos el programa SPSS versión 23.

Resultados

Análisis descriptivo

Como puede apreciarse en la [Tabla 1](#), la mayoría de los participantes tenían un NSE medio y se posicionaron en los niveles 4 al 7 de la escala de MacArthur. Además, como se observa en la [Tabla 2](#), del total de personas con NSE alto, el 4% se posicionó en los niveles 2 y 3, el 83% en los niveles 4 al 7 y el 15% en los niveles 8 y 9. Con respecto a las personas con NSE medio, el 11% se posicionó en los niveles 1 al 3, el 82% en los niveles 4 al 7 y el 8% en los niveles 8 y 10. En relación con las personas con NSE bajo, el 23% se posicionó en los niveles 1 al 3, el 72% en los niveles 4 al 7 y el 6% en el nivel 8.

Tabla 1. Resultados descriptivos del NSE y el ESS ($n = 442$).

NSE			ESS									
Alto	Medio	Bajo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
64	270	108	5	15	35	72	101	108	70	33	1	2
(14%)	(61%)	(24%)	(1%)	(3%)	(8%)	(16%)	(23%)	(24%)	(16%)	(7%)	(0%)	(0%)

Tabla 2. ESS según el NSE de las personas.

ESS	NSE		
	NSE alto ($N = 64$)	NSE medio ($N = 270$)	NSE bajo ($N = 108$)
1	0 (0%)	3 (1%)	2 (2%)
2	1 (2%)	8 (3%)	6 (6%)
3	1 (2%)	18 (7%)	16 (15%)
4	5 (8%)	43 (16%)	24 (22%)
5	12 (19%)	65 (24%)	24 (22%)
6	22 (34%)	67 (25%)	19 (18%)
7	14 (22%)	45 (17%)	11 (10%)
8	8 (13%)	19 (7%)	6 (6%)
9	1 (2%)	0 (0%)	0 (0%)
10	0 (0%)	2 (1%)	0 (0%)

Relación entre el NSE, indicadores singulares del NSE, nivel de ingresos familiar y ESS

La relación entre el NSE y el ESS fue estadísticamente significativa ($Rho = .248, p = .000$). Además, el ESS se relacionó de manera significativa con el nivel de ingresos familiares ($Rho = .401, p = .000$) y el nivel educativo del PSH ($Rho = .154, p = .001$). Con respecto al tipo de ocupación del PSH el ESS se relacionó de manera significativa ($X^2(27, 442) = 42.85, p = .027, V = .180$).

Con respecto al modelo de regresión, el ajuste global fue el siguiente: $R^2 = .170, F(1, 441) = 90.020, p < .001$. El nivel de ingresos fue el único indicador que presentó una relación estadísticamente significativa con el ESS ($B = .240, p < .001, 95\% \text{ IC } [.190, .289]$), esto es, las personas con un mayor nivel de ingresos percibieron tener un estatus social subjetivo más alto.

Diferencias en el ESS según el género

Dado que sólo tres personas indicaron la opción "otro" ante la pregunta por su género, no incluimos esos casos para este análisis. Así, la muestra quedó conformada por 439 casos. Como puede apreciarse en la [Tabla 3](#), en

términos descriptivos, tanto mujeres como varones se posicionaron, en su mayoría, en los niveles 4 al 7 de la escala de MacArthur. Dado que los supuestos de normalidad para la variable ESS no se cumplieron, optamos por conducir análisis no paramétricos (Mann-Whitney). Considerando la muestra general, el análisis no indicó diferencias estadísticamente significativas en el posicionamiento de mujeres y varones en la escala de MacArthur ($U = 16204.50$, $p = .196$). No obstante, al considerar el NSE de las personas, el análisis evidenció diferencias estadísticamente significativas en el posicionamiento de mujeres y varones que tenían un NSE bajo ($U = 712.50$, $p = .043$, d de Cohen = .39, IC 95% [0.318-0.462]). Concretamente, las mujeres se posicionaron en niveles más altos de la escala de MacArthur ($Mdn = 5.00$, $R = 6.00$) que los varones ($Mdn = 4.00$, $R = 6.00$). Ninguna otra comparación resultó significativa.

Tabla 3. ESS según el género de las personas.

ESS	Género	
	Mujeres (N = 333)	Varones (N = 106)
1	1 (0%)	4 (4%)
2	11 (3%)	3 (3%)
3	28 (8%)	7 (7%)
4	48 (14%)	23 (22%)
5	79 (24%)	22 (21%)
6	83 (25%)	25 (24%)
7	56 (17%)	13 (12%)
8	26 (8%)	7 (7%)
9	0 (0%)	1 (1%)
10	1 (0%)	1 (1%)

Discusión

En este trabajo nos propusimos analizar la relación entre el NSE, indicadores singulares del NSE (nivel educativo y ocupación), el nivel de ingresos familiar y el ESS, y también indagar las diferencias en el ESS según el género, en ciudadanos de 18 a 64 años del Gran Córdoba (Argentina). En términos descriptivos, la muestra estaba conformada por personas con un NSE medio en su mayoría (61%). Con respecto al ESS, los resultados mostraron que la mayoría de las personas se posicionaron en los niveles 4 al 7 de la escala de MacArthur (79%). Estos resultados se encuentran en consonancia con lo observado en estudios previos conducidos en Argentina (e.g., Iturra Sanhueza & Mellado Riffo, 2018; Jorrat, 2012; Kessler, 2019; Observatorio de Psicología Social Aplicada, 2021a, 2021b, 2020), aunque los datos del Latinobarómetro muestran que los argentinos se perciben con mayor frecuencia perteneciendo a la clase media-baja (Corporación Latinobarómetro, 2020). No obstante, estas comparaciones deben ser tomadas con cautela debido a que los estudios nombrados anteriormente han empleado instrumentos diferentes para evaluar la percepción de clase, esto es, han recurrido al uso de categorías específicas, en tanto que en este estudio hemos utilizado una escala numérica lo cual podría influir en la respuesta que otorgan las personas, acorde con lo observado por Romero-Vidal (2021). Futuros trabajos locales podrían avanzar en comparar el efecto de diversas modalidades de evaluación de la percepción subjetiva de clase sobre las respuestas de las personas.

Además, en el presente trabajo, es posible observar una subestimación de estatus por parte de las personas con NSE alto dado que el 87% se posicionó en los niveles 2 al 7 de la escala de MacArthur. En sentido contrario, el 78% de las personas con un NSE bajo se posicionó en los niveles 4 al 8 de la escala de MacArthur. Estos resultados coinciden con lo observado por Iturra Sanhueza y Mellado Riffo (2018), para el caso de Chile y Venezuela, por Romero-Vidal (2021) para el caso de España, y por Cruces et al. (2013) para el caso de Argentina. Para Iturra Sanhueza y Mellado Riffo (2018), la inconsistencia entre el estatus objetivo y subjetivo

podría obedecer a la percepción que poseen las personas con respecto a cómo se distribuyen los grupos en la jerarquía social y la percepción sobre su grupo de referencia. Desde la perspectiva de la Psicología Social, Evans et al. (1992) y Evans y Kelley (2004) postulan que las personas pertenecen a grupos sociales cercanos (e.g., familia, amigos) que tienden a ser homogéneos en términos socioeconómicos, lo cual produce distorsiones acerca de la posición que ocupan los grupos sociales y ellas mismas en la estratificación social. Iturra Sanhueza y Mellado Riffo (2018) expresan que, si bien Evans y Kelley (2004) no niegan el impacto de las condiciones económicas objetivas sobre las percepciones de las personas, dicho impacto se produce de un modo gradual y paulatino. Sumado a lo mencionado, la clase media como marco de referencia e identificación adquiere características singulares en el contexto argentino. A mediados del siglo XX, el aumento en los niveles de igualdad e integración que experimentaba Argentina habilitó la idea de una sociedad de amplias clases medias en la cual las condiciones de vida posibilitaban importantes canales de ascenso social (Benza et al., 2016). Aun cuando el crecimiento de la clase media en nuestro país haya experimentado retrocesos a finales del siglo pasado y logrado recuperarse parcialmente tras la crisis del 2001 (Benza et al., 2016), la alta tasa de identificación con los sectores medios que se observa en estudios recientes, como el presente, podría estar relacionada con la relevancia social y cultural que tienen dichos sectores en tanto representantes de un pasado de bienestar y ascenso social. Considerando lo expuesto, atender al sesgo psicológico en el que incurren las personas al momento de reconocer su posición social es relevante en regiones con un alto nivel de desigualdad, como Latinoamérica (D'Amico, 2013), dado que, como expresan Castillo et al. (2013), las personas que pertenecen a un estatus social bajo al sobreestimar su posición podrían expresar un menor apoyo a políticas de carácter redistributivo. En relación con esto, Cruces et al. (2013) observaron que aquellas personas que sobreestimaron su posición en una escala de ingresos, al recibir información sobre su posición real en dicha escala, tendieron a manifestar mayor demanda por la redistribución de los ingresos.

A su vez, la evidencia psicológica previa (e.g., Kraus et al., 2013; Navarro-Carrillo et al., 2020; Yu & Blader, 2019) indica que las personas que se perciben con un mayor estatus social tienden a experimentar mayor bienestar psicológico y social en comparación con aquellas personas que se perciben con un estatus social bajo. Teniendo en cuenta lo mencionado, los posicionamientos sesgados de sobreestimación de estatus podrían operar como un sesgo psicológico protector de la identidad social de las personas ante un contexto de inestabilidad económica y social como el que atraviesa Argentina actualmente. Futuros trabajos podrían avanzar en la comprensión de los mecanismos a través de los cuales los sesgos psicológicos asociados a los aspectos subjetivos de la clase social operan sobre el procesamiento de la información social en contextos de crisis económicas y sociales, como, por ejemplo, el local.

Además de examinar en términos descriptivos la correspondencia entre el NSE y el ESS, en este trabajo avanzamos en analizar la relación entre ambas variables mediante análisis de asociación y hallamos que a mayor nivel socioeconómico mayor es el estatus que perciben las personas. Al considerar los indicadores singulares del NSE encontramos que el nivel de ingresos familiar y el nivel educativo del PSH se relacionaron de manera significativa con el ESS. Esto es, las personas cuya familia posee mayores ingresos y cuyo PSH posee un mayor nivel educativo tendieron a posicionarse en niveles más altos en la escala de MacArthur. Las relaciones entre las variables que observamos en nuestro estudio son pequeñas (Cohen, 1988), lo cual se encuentra en consonancia con las discrepancias que observamos a nivel descriptivo y con los resultados observados por otros investigadores tanto en el contexto internacional (e.g., Adler et al., 2000; Kraus et al. 2009; Navarro-Carrillo et al., 2020; Romero-Vidal, 2021) como el regional y local (e.g., Iturra Sanhueza & Mellado Riffo, 2018; Jorrot, 2008). No obstante, estas comparaciones deben tomarse con cuidado con respecto a la relación observada en este estudio, entre el NSE y el ESS, dado que los estudios mencionados emplearon indicadores objetivos de manera singular para determinar el NSE de las personas y no un índice compuesto. En relación con las medidas compuestas para evaluar el NSE, Iturra Sanhueza y Mellado Riffo (2018) expresan que dichas medidas no permiten identificar qué indicadores objetivos ejercen mayor influencia sobre la percepción subjetiva de clase. Cabe mencionar que en el presente trabajo observamos una relación estadísticamente significativa entre el tipo de ocupación del PSH y el ESS, lo cual es coincidente con lo encontrado por Kraus et

al. (2009). Además, en este trabajo exploramos la capacidad predictiva de cada indicador considerando al ESS como variable dependiente, resultando el nivel de ingresos como el único predictor del ESS. Este resultado es coincidente con lo encontrado por Romero-Vidal (2021) y permitiría dar cuenta de la influencia de las condiciones objetivas (e.g., el nivel de ingresos) sobre la representación subjetiva de la posición social. Futuros trabajos locales podrían profundizar en la comprensión del rol predictor de los indicadores objetivos sobre las percepciones subjetivas de clase. Además, futuras investigaciones podrían incorporar una perspectiva multidimensional para evaluar los aspectos subjetivos de la clase social, por ejemplo, la Escala de Conciencia de Clase desarrollada por Keefer et al., (2015), así como los aspectos objetivos, tal como se realiza con fenómenos como la pobreza (Índice de pobreza multidimensional, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2021; Consejo Nacional de Coordinación de Políticas Sociales, 2021).

Además, observamos diferencias estadísticamente significativas en el ESS según el género de las personas con NSE bajo. Concretamente, las mujeres se posicionaron en niveles más altos que los varones en la escala de MacArthur. Tomando los aportes de Evans et al. (1992) y Evans y Kelley (2004), mencionados anteriormente, una posible explicación a este resultado podría residir en que las mujeres otorgan mayor relevancia a los grupos cercanos de referencia, lo cual conduciría a la generación de percepciones más sesgadas en comparación que los varones. No obstante, dada la escasez de evidencias previas en torno a las diferencias en el ESS según el género, la hipótesis mencionada debe ser tomada con precaución. También, cabe mencionar que las mujeres de sectores populares de Argentina tuvieron un rol protagónico durante la crisis neoliberal experimentada en la década de 1990 e inicios del 2000, contexto en el cual se produjo una expansión de la feminización de la pobreza, y las mujeres de sectores populares no sólo salieron a trabajar para sostener a sus familias, sino que comenzaron a ocupar espacios de liderazgo social en la esfera comunitaria barrial (Echavarría & Bard Wigdor, 2013). El escenario descrito anteriormente, cobra especial relevancia si se considera que la edad promedio de las mujeres de NSE bajo que participaron en el presente estudio es de 40 años. Así, una posible explicación a la percepción de estatus que manifiesta este grupo de mujeres podría situarse en el auge de su participación en la esfera económica y social desde los años noventa hasta la actualidad. Futuras investigaciones podrían avanzar en el análisis de las diferencias en el ESS según el género de las personas.

El presente trabajo representa un aporte al campo de estudio sobre los aspectos psicosociales de las clases sociales. Aun así, una de las principales limitaciones reside en el tipo de muestreo que empleamos para conformar la muestra, dado que al no ser probabilístico la generalización de nuestros resultados no es posible. Además, con respecto a la composición de la muestra, el 75.3% eran mujeres. Futuras investigaciones podrían avanzar en el empleo de métodos de muestreo probabilísticos y muestras equilibradas según el género para analizar las relaciones entre las dimensiones de la clase social.

En síntesis, en el presente trabajo observamos que las personas tienden a posicionarse en los niveles medios de la escala de MacArthur aun cuando su condición socioeconómica objetiva no refleja esa posición. Además, hallamos que la relación entre el NSE, el nivel de ingresos familiar, el nivel educativo del PSH y el ESS es estadísticamente significativa. A su vez, encontramos que las mujeres con un NSE bajo tienden a posicionarse en niveles más altos en la escala de MacArthur que los varones con NSE bajo. Estos resultados contribuyen al avance en la comprensión de los aspectos psicológicos asociados al constructo de la clase social.

Referencias

- Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazo, G., & Ickovics, J. R. (2000). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: Preliminary data in healthy white women. *Health Psychology, 19*(6), 586-592. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.19.6.586>
- Adler, N., Singh-Manoux, A., Schwartz, J., Stewart, J., Matthews, K., & Marmot, M. G. (2008). Social status and health: A comparison of British civil servants in Whitehall-II with European- and African-Americans in CARDIA. *Social Science & Medicine, 66*, 1034-1045. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2007.11.031>
- American Psychological Association. (2010). *Ethical*

- principles of psychologist and code of conduct.*
APA: Washington, DC.
- American Psychological Association. (2007). *Report of the APA Task Force on Socioeconomic Status.* APA: Washington, DC.
- Barreiro, A., & Ungaretti, J. (2020). *Representaciones y juicios sobre la justicia social en la Argentina durante la pandemia COVID-19.* Observatorio de Psicología Social Aplicada, Facultad de Psicología, Universidad de Buenos Aires. <https://www.psi.uba.ar/opsa/informes/Informe%20Justicia%20Social%202.pdf>
- Baker, E. H. (2014). Socioeconomic status, definition. En W. C. Cockerham, R. Dingwall, and S. R. Quah (Eds.) *The Wiley Blackwell Encyclopedia of Health, Illness, Behavior and Society* (pp. 2210–2214). Wiley-Blackwell. <https://doi.org/10.1002/9781118410868.wbehib.s395>
- Benza, G., Iuliano, R., Álvarez Leguizamón, S., & Pinedo, J. (2016). Las clases sociales en la investigación social de la Argentina (2003-2014). En S. Álvarez Leguizamón, A. J. Arias, & Muníz Terra, L. (Coords.) *Estudios sobre la estructura social en la Argentina contemporánea* (pp. 143-214). CLACSO.
- Castillo, J. C., Miranda, D., & Madero Cabib, I. (2013). Todos somos de clase media: Sobre el estatus social subjetivo en Chile. *Latin American Research Review*, 48(1), 155–173. <http://www.jstor.org/stable/41811592>
- Código de Ética de la Federación de Psicólogos de la República Argentina. (2013). Aprobado en 1999 y modificado el 30 de noviembre de 2013.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Comisión de Enlace Institucional, AAM-SAIMO-CEIM. (2015). El nivel socioeconómico en la Argentina, 2015. Estratificación y variables. SAIMO Observatorio Social. <https://www.saimo.org.ar/archivos/observatorio-social/El-NSE-en-la-Argentina-2015-Estratificacion-y-VARIABLES.pdf>
- Consejo Nacional de Coordinación de Políticas Sociales. (2021). *Pobreza multidimensional. Desde un enfoque de derechos. Primer semestre de 2021.* <https://www.argentina.gob.ar/informes-de-la-situacion-social/pobreza-multidimensional>
- Corporación Latinobarómetro. (2021). *Informe 2021.* <https://www.latinobarometro.org/latContents.jsp>
- Corporación Latinobarómetro. (2020). *Documento de Resultados - Argentina.* <https://www.latinobarometro.org/latContents.jsp>
- 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. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2012.10.009>
- D'Amico, V. (2013). La desigualdad como definición de la cuestión social en las agendas transnacionales sobre políticas sociales para América Latina. Una lectura desde las ciencias sociales. Research Network on Interdependent Inequalities in Latin America. Working Paper No. 49.
- Demakakos, P., Nazroo, J., Breeze, E., & Marmot, M. (2008). Socioeconomic status and health: The role of subjective social status. *Social Science & Medicine*, 67(2), 330-340. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2008.03.038>
- Díaz-Sánchez, K. E., & Bruno, J. M. (2022). Millennials y el turismo religioso. Posicionamientos y segmentos. *Marketing de Servicios: Su Esencia*, 1(1), 1–11.
- Dhurandhar, E. J., Pavela, G., Kaiser, K. A., Dutton, G. R., Fontaine, K. R., Kim, D., Shikany, J.M., Allison, D.B., & Lewis, C. E. (2018). Body mass index and subjective social status: The coronary artery risk development in young adults study. *Obesity*, 26(2), 426-431. <https://doi.org/10.1002/oby.22047>
- Diemer, M. A., Mistry, R. S., Wadsworth, M. E., López, I., & Reimers, F. (2013). Best practices in conceptualizing and measuring social class in psychological research. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 13(1), 77-113. <https://doi.org/10.1111/asap.12001>
- Echavarría, C., & Bard Wigdor, G. (2013). Frente a la crisis neoliberal, las mujeres se organizan: la experiencia de participación comunitaria de las mujeres de sectores populares en la Argentina. *Nomadas*, 17, 89-107. <https://nomadias.uchile.cl/index.php/NO/article/view/29940>
- Evans, M. D. R., & Kelley, J. (2004). Subjective social location: Data from 21 nations. *International Journal of Public Opinion Research*, 16(1), 3-38. <https://doi.org/10.1093/ijpor/16.1.3>
- Evans, M. D. R., Kelley, J., & Kolosi, T. (1992). Images of class: Public perceptions in Hungary and Australia. *American Sociological Review*, 57(4), 461-482.
- Gatica, L., Martini, J. P., Dreizik, M., & Imhoff, D. (2017). Predictores psicosociales y psicopolíticos de la justificación de la desigualdad social. *Revista de Psicología*, 35(1), 279-310. <https://doi.org/10.18800/psico.201701.010>
- Giatti, L., do Valle Camelo, L., Fernandes de Castro Rodrigues, J., & Barreto, S. M. (2012). Reliability of the MacArthur scale of subjective social status

- Brazilian Longitudinal Study of Adult Health (ELSA-Brasil). *BMC Public Health*, 12, 1-7. <https://doi.org/10.1186/1471-2458-12-1096>
- Instituto Nacional de Estadística y Censo [INDEC]. (2019). *Evolución de la distribución del ingreso (EPH)*. https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdepreensa/ingresos_2trim19714C91B81A.pdf
- Iturra Sanhueza, J. C., & Mellado Riffo, D. (2018). Estatus social subjetivo en tres países de América Latina: El caso de Argentina, Chile y Venezuela. *Contenido Cultura y Ciencias Sociales*, 8, 3-20.
- Jorrat, J. R. (2012). Clase, identidad de clase y percepción de las sociedades desde elitistas hasta igualitarias: Argentina en un contexto comparativo internacional. *Desarrollo Económico*, 52(205), 63-93. <https://www.istor.org/stable/23612373>
- Jorrat, J. R. (2008, del 10 al 12 de diciembre). Percepciones populares de clase [Presentación]. *I Encuentro Latinoamericano de Metodología de las Ciencias Sociales*. La Plata, Argentina. https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_ev/ev.9515/ev.9515.pdf
- Kessler, G. (2019). Entre la situación y la percepción: Pobreza subjetiva y movilidad social en América Latina. *Integración & Comercio*, 45, 256-267. <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/152516>
- Kraus, M. W., & Keltner, D. (2013). Social class rank, essentialism, and punitive judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105(2), 247-261. <https://doi.org/10.1037/a0032895>
- Kraus, M. W., & Stephens, N. M. (2012). A road map for an emerging psychology of social class. *Social and Personality Psychology Compass*, 6(9), 642-656. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2012.00453.x>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(6), 992-1004. <https://doi.org/10.1037/a0016357>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review*, 119(3), 546-572. <https://doi.org/10.1037/a0028756>
- Kraus, M. W., Tan, J. J. X., & Tannenbaum, M. B. (2013). The social-ladder: A rank-based perspective on social class. *Psychological Inquiry*, 24(2), 81-96. <https://doi.org/10.1080/1047840X.2013.778803>
- Manstead, A. S. (2018). The psychology of social class: How socioeconomic status impacts thought, feelings, and behaviour. *British Journal of Social Psychology*, 57, 267-291. <https://doi.org/10.1111/bjso.12251>
- Montero, I., & León, O. G. (2007). A guide for naming research studies in Psychology. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 7(3), 847-862. <https://www.redalyc.org/pdf/337/33770318.pdf>
- Navarro-Carrillo, G., Alonso-Ferres, M., Moya, M., & Valor-Segura, I. (2020). Socioeconomic status and psychological well-being: Revisiting the role of subjective socioeconomic status. *Frontiers in Psychology*, 11, 1-15. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.01303>
- Observatorio de Psicología Social Aplicada. (2021a). *Escenario políticos y electorales CABA*. https://www.psi.uba.ar/opsa/informes/CABA%20AGOSTO%202021_FINAL.pdf
- Observatorio de Psicología Social Aplicada. (2021b). Percepción de la situación del país y escenarios políticos. https://www.psi.uba.ar/opsa/informes/Escenarios_Politicos_FINAL.pdf
- Observatorio de Psicología Social Aplicada. (2020). *Encuesta sobre felicidad, creencias, fantasías e imaginarios existenciales y personales*. [https://www.psi.uba.ar/opsa/informes/OPSA%20UBA%20-%20Encuesta%20Felicidad%20creencias%20fantasias%20e%20imaginarios%20\(Diciembre\).pdf](https://www.psi.uba.ar/opsa/informes/OPSA%20UBA%20-%20Encuesta%20Felicidad%20creencias%20fantasias%20e%20imaginarios%20(Diciembre).pdf)
- Operario, D., Adler, N. E., & Williams, D. R. (2004). Subjective social status: Reliability and predictive utility for global health. *Psychology and Health*, 19(2), 237-246. <https://doi.org/10.1080/08870440310001638098>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2021). *Índice de pobreza multidimensional global 2021*. <https://hdr.undp.org/en/2021-MPI>
- Quiroga-Garza, A., García-Sánchez, E., Treviño, F. A., & Willis, G. B. (2018). Relación entre clase social subjetiva y autoeficacia: efecto de la comparación social. *Anales de Psicología*, 34(2), 314-323. <https://doi.org/10.6018/analesps.34.2.266611>
- Romero, W., & Bologna, E. (2013). Técnicas de muestreo. En Eduardo Bologna (Ed.), *Estadística para psicología y educación* (pp. 251-276). Brujas.
- Romero-Vidal, X. (2021). Measuring objective and subjective class: the effects of survey questionnaires on the study of class voting. *Political Research Exchange*, 3(1), 1978820. <https://doi.org/10.1080/2474736X.2021.1978820>
- Singh-Manoux, A., Marmot, M. G., & Adler, N. E. (2005). Does subjective social status predict health and change in health status better than objective status? *Psychosomatic Medicine*, 67(6), 855-861. <https://doi.org/10.1097/01.psy.0000188434.52941.a0>
- Shaked, D., Williams, M., Evans, M. K., & Zonderman, A. B. (2016). Indicators of subjective social status: Differential associations across race and sex. *SSM*

- *Population Health*, 2, 700-707.
<https://doi.org/10.1016/j.ssmph.2016.09.009>

Smith, L. (2010). *Psychology, poverty, and the end of social exclusion: Putting our practice to work*. Teachers College Press.

Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. En W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33–47). Brooks/Cole.

Yu, S., & Blader, S. L. (2019). Why does social class affect subjective well-being? The role of status and power. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 46(3), 331-348.
<https://doi.org/10.1177/0146167219853841>