



Universidade de Vigo

# Máster Interuniversitario en Economía

Universidade da Coruña

Universidade de Santiago de Compostela

Universidade de Vigo

**Trabajo  
Fin de máster**

**Influencia de las redes  
sobre la percepción  
subjetiva de la distribución  
de ingresos en España**

*Paula Cobo Arroyo*

Dirigido por:

*Paolo Rungo*

*Atilano Pena-López*

*José Manuel Sánchez-Santos*

**Julio 2022**

Trabajo de Fin de Máster presentado en la Facultade de Economía e Empresa de la  
Universidade da Coruña para la obtención del Máster en Economía

# Resumen

Numerosos estudios han tratado de explicar cuáles son los principales factores que afectan a las percepciones individuales de la desigualdad de ingresos, centrándose en la clase social como determinante fundamental. Sin embargo, la literatura empírica muestra que, tras controlar por otras variables socioeconómicas, gran parte de la relación entre la posición de clase propia y la percepción de la desigualdad continúa sin ser explicada. El objetivo de este trabajo es estudiar si el perfil de clase de las redes de contactos personales tiene una influencia en la percepción de la distribución de ingresos en España, más allá de la clase de pertenencia de cada individuo. Puesto que adquirimos la información sobre la realidad económica y política en la que vivimos fundamentalmente de nuestro círculo de contactos más cercano, esta información estará sesgada en función de la posición de clase de este grupo influyente. Para analizar esta cuestión, se ha utilizado una encuesta telefónica a una muestra representativa (n=3000) de la población española en la que se incluye un "generador de posición", instrumento empleado para medir la red social de cada encuestado. Los resultados obtenidos en la investigación muestran que existe cierta segregación de clase en las redes sociales personales. Las personas tienden a relacionarse y establecer vínculos con otros individuos de la misma posición social y con otros trabajadores con la misma profesión. Además, hay evidencias a favor de una asociación entre las características de los lazos personales y la percepción de desigualdad en la distribución de ingresos. Las actitudes y las creencias personales, también en este ámbito, dependen de la influencia social del grupo. En particular, las personas que tienen acceso a posiciones sociales más altas tienden a percibir que las desigualdades de ingresos en España son menores (y viceversa), porque están influenciadas por las ideas y percepciones de su grupo.

**Palabras clave:** percepción de la desigualdad, redes sociales, clase social, capital social.

## Resumo

Numerosos estudos trataron de explicar cales son os principais factores que afectan as percepcións individuais da desigualdade de ingresos, centrándose na clase social como determinante fundamental. Con todo, a literatura empírica mostra que, tras controlar por outras variables socioeconómicas, gran parte da relación entre a posición de clase propia e a percepción da desigualdade continúa sen ser explicada. O obxectivo deste traballo é estudar se o perfil de clase das redes de contactos persoais ten unha influencia na percepción da distribución de ingresos en España, máis aló da clase de pertenza de cada individuo. Debido a que adquirimos a información sobre a realidade económica e política na que vivimos fundamentalmente do noso círculo de contactos máis próximo, esta información estará nesgada en función da posición de clase deste grupo influente. Para analizar esta cuestión, utilizouse unha enquisa telefónica a unha mostra representativa (n=3000) da poboación española na que se inclúe un "xerador de posición", instrumento empregado para medir a rede social de cada enquisado. Os resultados obtidos na investigación mostran que existe certa segregación de clase nas redes sociais persoais. As persoas tenden a relacionarse e establecer vínculos con outros individuos da mesma posición social e con outros traballadores coa mesma profesión. Ademais, hai evidencias a favor dunha asociación entre as características dos lazos persoais e a percepción de desigualdade na distribución de ingresos. As actitudes e as crenzas persoais, tamén neste ámbito, dependen da influencia social do grupo. En particular, as persoas que teñen acceso a posicións sociais máis altas tenden a percibir que as desigualdades de ingresos en España son menores (e viceversa), porque están influenciadas polas ideas e percepcións do seu grupo.

**Palabras clave:** percepción da desigualdade, redes sociais, clase social, capital social.

# Abstract

Numerous studies have tried to explain the main factors affecting individual perceptions of income inequality, focusing on social class as a key determinant. However, the empirical literature shows that much of the relationship between one's class position and the perception of inequality remains unexplained after controlling for other socioeconomic variables. This paper aims to study whether the class profile of personal contact networks influences the perception of income distribution in Spain beyond the class of belonging of each individual. Since we acquire information about the economic and political reality in which we live mainly from our closest circle of contacts, this information will be biased according to the class position of this influential group. In order to analyze this question, we employed data from a telephone survey administered to a representative sample (n=3000) of the Spanish population, which includes a "position generator", an instrument used to measure the social network of each respondent. The results obtained in the research show that there is some class segregation in personal social networks. People tend to relate and establish links with individuals of the same social position and other workers in the same profession. In addition, there is evidence in favor of an association between the characteristics of personal ties and the perception of inequality in income distribution. Personal attitudes and beliefs, also in this area, are affected by the social influence of the group. In particular, people with access to higher social positions tend to perceive that income inequalities in Spain are lower (and vice versa) because they are influenced by the ideas and perceptions of their group.

**Key words:** perception of inequality, social networks, social class, social capital.

# Índice

<b>1. Introducción</b> .....	<b>8</b>
<b>2. Marco teórico</b> .....	<b>11</b>
2.1. La percepción de la desigualdad y sus determinantes .....	11
2.2. Redes personales de contactos .....	16
2.3. Preferencias redistributivas, clase social y redes .....	20
<b>3. Datos y metodología</b> .....	<b>25</b>
<b>4. Resultados</b> .....	<b>30</b>
<b>5. Discusión</b> .....	<b>35</b>
<b>6. Conclusiones</b> .....	<b>39</b>
<b>7. Bibliografía</b> .....	<b>41</b>
<b>Apéndice</b> .....	<b>47</b>

# Índice de tablas y figuras

## Tablas

Tabla 1. Preferencias redistributivas esperadas por clase .....	23
Tabla 2. Medidas descriptivas de las variables .....	26
Tabla 3. Resultados de la estimación econométrica de las diferentes especificaciones del modelo .....	34

## Figuras

Figura 1. Desviaciones con respecto a la media de la percepción de las diferencias de ingresos, por clase social de entrevistado .....	31
Figura 2. Media estandarizada del número de amigos medio que conoce por clase	32

# 1. Introducción

El estudio de la desigualdad económica se ha convertido en un tema central de investigación debido al progresivo aumento de las diferencias en los niveles de ingresos en las sociedades de la mayoría de las economías desarrolladas durante las últimas décadas. Sin embargo, la literatura existente a menudo se centra en proporcionar explicaciones económicas individualistas para este fenómeno, pero no ha considerado cómo los factores sociales pueden influir en la percepción de la desigualdad en la distribución de los ingresos. Trabajos recientes revelan que la percepción de la desigualdad es un elemento crucial a la hora de explicar sus efectos, ya que tiene un impacto psicológico en las personas, determinando la aceptación del sistema económico y el contrato social, así como las preferencias por la redistribución de la renta (Ashok *et al.*, 2015). Tener en cuenta las creencias subjetivas proporciona una mayor comprensión de las consecuencias de la desigualdad y permite elaborar las políticas más adecuadas a las circunstancias socioeconómicas de cada región para paliar sus efectos.

En este ámbito, la formación de ideas sesgadas genera dos tipos de impacto sobre los individuos. Primero, la percepción de altos niveles de desigualdad conlleva un efecto psicológico que conduce a los ciudadanos a un autoconcepto individualista, que inhibe la voluntad de cooperación, genera una mayor inseguridad social, incrementa las actitudes negativas hacia los grupos minoritarios, y puede incluso repercutir negativamente en la salud (Oshio & Urakawa, 2014; Nishi *et al.*, 2015; Sánchez-Rodríguez *et al.*, 2019). Segundo, las percepciones individuales también pueden afectar a los niveles de tolerancia a la desigualdad y a la participación social en los esfuerzos por reducirla (García-Castro *et al.*, 2019), así como repercutir en el comportamiento electoral y la aceptación de las medidas políticas en cuanto a consumo y preferencias redistributivas.

Los trabajos realizados sobre este tema, que se revisan en la próxima sección de este trabajo, señalan características socioeconómicas y sociodemográficas como determinantes de las diferentes opiniones acerca de la magnitud de las diferencias de ingresos, poniendo especial énfasis en la clase social del propio individuo como principal factor determinante (Ridgeway, 2014). Sin embargo, investigaciones recientes (véase, por ejemplo, Lindh *et al.*, 2021) apuntan que existe una parte de

la relación entre preferencias redistributivas y posición de clase que continúa sin ser explicada, aún teniendo en cuenta los factores anteriormente citados, y que podría estar vinculada con las redes sociales de cada individuo. La mayoría de los votantes construyen sus creencias influenciados o erróneamente informados por su círculo cercano, lo que puede desviar sistemáticamente sus opiniones acerca de la jerarquía social hacia la dirección marcada por estos grupos de referencia (Kuklinski *et al.*, 2000). De este modo, tanto el perfil de clase de las redes como la extensión de las redes tienen una gran importancia para explicar este mecanismo de influencia sobre las preferencias políticas. Concretamente, si el círculo cercano de referencia para una persona es fundamentalmente de clase alta, la información que obtendrá de este grupo estará sesgada hacia unas preferencias más débiles a favor de la redistribución, como consecuencia, entre otros factores, de una menor percepción de desigualdad. La literatura existente que estudia la influencia de redes sobre preferencias políticas se centra en las preferencias sobre redistribución de la renta. En este trabajo se aplica el mismo argumento al caso de la percepción de la desigualdad en la distribución de ingresos. De hecho, puesto que las percepciones subjetivas de la distribución de ingresos afectan de forma significativa a las preferencias por la redistribución, es posible utilizar para los dos casos el mismo razonamiento para explicar la influencia de la clase social propia y de la del entorno más cercano. En este sentido, la aportación de este trabajo consiste en estudiar de forma directa la influencia de las redes de contactos personales sobre la percepción de la desigualdad, la cual se constituye como el proceso anterior a la toma de decisiones sobre preferencias redistributivas.

La parte empírica del trabajo analiza cuáles de los factores influyentes señalados por la literatura son relevantes para explicar las diferencias en la percepción de las desigualdades de ingresos en España, con especial interés en la clase social y las redes de contactos como vínculo esencial en esta relación. Anticipando los resultados, encontramos que no existe una clara relación entre la clase social propia y la percepción de la desigualdad. Por otra parte, los datos analizados son compatibles con la existencia de una asociación entre el perfil de clase de la red de contactos y la percepción de la desigualdad en la distribución de ingresos, lo que demuestra que las características del entorno más próximo al individuo pueden ejercer una influencia decisiva sobre sus opiniones y creencias.

El resto del documento está estructurado como se especifica a continuación. En el siguiente capítulo, se realiza una revisión de los principales trabajos que han analizado los determinantes de la percepción de la desigualdad, poniendo el foco en

la importancia de las redes de contactos. En el tercer capítulo se explica el enfoque utilizado en la parte empírica de este trabajo y se propone un modelo explicativo, que incorpora los determinantes fundamentales de la percepción de la desigualdad hallados en la literatura, poniendo especial atención en la clase social propia y las redes personales. En el cuarto capítulo se exponen los principales resultados obtenidos. En el quinto capítulo se discuten los resultados obtenidos en nuestra investigación a la luz de los principales trabajos revisados en el capítulo 2. Finalmente, se cierra el trabajo con unas breves conclusiones.

## 2. Marco teórico

En este capítulo se realizará una revisión de las principales investigaciones previas sobre los determinantes de la percepción de la desigualdad, poniendo especial interés en la relación que guarda esta variable con la clase social propia y las redes personales de contactos.

### 2.1. La percepción de la desigualdad y sus determinantes

La percepción de las diferencias de ingresos es una cuestión subjetiva y, por lo tanto, difícil de observar y medir. Podemos diferenciar en la literatura existente tres grandes grupos de factores que influyen en esta percepción: las características personales, las creencias, y las condiciones socioeconómicas de origen y de destino.

El género, la edad y el nivel educativo pueden afectar a la percepción de la desigualdad. Algunas de estas características personales están asociadas a las oportunidades vitales y a la capacidad individual de generar ingresos, por lo que el efecto indirecto de estos factores condicionaría la visión sobre la desigualdad. Por ejemplo, Verwiebe & Wegener (2000) observan que las mujeres son más propensas a considerar que la distribución de ingresos es injusta, ya que este colectivo, en este aspecto, resulta perjudicado. El hecho de pertenecer a un grupo afectado por la desigualdad en la distribución puede estar asociado a una mayor sensibilidad al fenómeno observado. Por el contrario, este resultado nos lleva a pensar que los grupos más favorecidos podrían percibir una menor desigualdad en la sociedad, como explicaremos más adelante. En cualquier caso, ser mujer ha sido asociado a la percepción de mayores niveles de desigualdad con respecto a los hombres también por otras razones: la mayor aversión al riesgo y el menor acceso a la información, así como las menores oportunidades con las que cuentan en el mercado laboral (Fernández-Albertos & Kuo, 2018; Bussolo *et al.*, 2021). En general, la literatura empírica muestra que las mujeres, con respecto a los hombres, suelen percibir mayores niveles de desigualdad, a paridad de otras condiciones.

Cruces *et al.* (2013) apuntan que la edad también juega un papel relevante a la hora de explicar cómo las personas perciben las diferencias en el nivel de ingresos. Según estos autores, los adultos cuentan con una mayor capacidad cognitiva que los jóvenes para procesar y evaluar la información que reciben, y esta circunstancia se reflejaría en su percepción de la realidad. Por otra parte, las personas con edad más avanzada, en cuanto colectivo que, como para el caso recién mencionado de las mujeres, pueden sufrir discriminación, experimentan una percepción negativa de la distribución de ingresos porque cuentan con menores oportunidades y peores perspectivas socio-económicas que los jóvenes (Ashok *et al.*, 2015; Bussolo *et al.*, 2021). De todas formas, también cabe destacar que hay una relación entre edad e ingresos, relacionada con el desarrollo de las carreras profesionales y, por ende, la movilidad intra-generacional. Si la posición en la escala de ingresos afecta a la percepción individual, los argumentos señalados a favor de una relación entre edad y percepción de una mayor desigualdad en la sociedad podrían verse alterados. Por lo tanto, resulta difícil pensar en una relación clara y lineal.

El nivel educativo alcanzado por el individuo también es una característica relevante que conforma la opinión subjetiva sobre las diferencias de ingresos. Bussolo *et al.* (2021) señalan que las personas con niveles educativos bajos perciben un mayor nivel de desigualdad en la distribución de los ingresos por ocupar puestos laborales peor remunerados. En otras palabras, nos encontraríamos con otro argumento a favor de una relación entre posición socioeconómica y percepción de la desigualdad. Sin embargo, existe cierta controversia con respecto al efecto que ejerce la educación. Otros autores, como, por ejemplo, Castillo *et al.* (2012), consideran que la educación y, en particular, la educación superior, no se puede considerar solo como instrumento y credencial para el acaparamiento de las mejores oportunidades. La mayor capacidad de pensamiento crítico de las personas que han alcanzado niveles educativos superiores podría traducirse en una mayor aversión a la desigualdad en la distribución de la renta. Wegener (1987) señala que niveles educacionales elevados están asociados con una mayor capacidad para distinguir el prestigio que reportan las diferentes ocupaciones, como consecuencia del mayor acceso a información sobre los salarios de alto estatus, determinante para la percepción de diferentes niveles de desigualdad. De todos modos, no existe una tendencia clara que apunte que a medida que aumenta el nivel educativo aumente el nivel de desigualdad percibido, sino que existe un desmarque del nivel educativo universitario en relación con el resto de los niveles educacionales. Por lo tanto, tampoco en este caso la literatura existente establece una relación clara entre educación y percepción de la desigualdad. Por un lado, las personas más educadas

tienden a disfrutar de las mejores posiciones en la distribución de la renta, lo cual redundaría en una percepción más favorable de la desigualdad. Por otro, su mayor nivel educativo podría estar asociado con una visión más crítica de la realidad social.

Las creencias personales de los individuos y, en particular, sus convicciones políticas y las opiniones sobre la meritocracia, conforman otro grupo de condicionantes de las percepciones de la desigualdad económica en la sociedad. Al margen de las características personales y económicas experimentadas por cada sujeto, su ideología es un factor fundamental que determina la opinión acerca de los niveles de justicia social y sus preferencias redistributivas. Kuhn (2019), en su estudio sobre cómo la percepción de la desigualdad de ingresos afecta a las actitudes y creencias sobre la desigualdad social, determinó que altos niveles de desigualdad social percibida están relacionados con creencias más débiles en los principios meritocráticos. Estas opiniones subjetivas están basadas en la asunción de un mal funcionamiento en los mercados laborales, considerando que las diferencias salariales están motivadas por la suerte u otras variables incontrolables más que por el esfuerzo (Krawczyk, 2010; Chambers *et al.*, 2014; Mijs, 2021). Además, la ideología política juega un papel fundamental en la determinación de las creencias acerca de si los logros alcanzados son el resultado del esfuerzo o del azar. Los individuos con ideología política de izquierdas tienden a tener creencias más débiles en los principios meritocráticos, ya que consideran que el éxito económico se debe más a la suerte y no al esfuerzo (García-Castro *et al.*, 2019).

Finalmente, las condiciones socioeconómicas de origen de los individuos, así como sus experiencias personales y su posición social de destino, afectan a sus opiniones sobre los niveles deseados de desigualdad social. La capacidad de las personas de ascender en la escala de ingresos experimentada a lo largo de su trayectoria vital y su posición actual en la escala social, determinarán su opinión sobre las oportunidades de las que goza el conjunto de la sociedad.

Gimpelson & Monusova (2014) afirman que el origen socioeconómico de los individuos es un determinante fundamental para explicar la percepción de la desigualdad. La interacción entre ambas variables muestra que las personas con mayor renta familiar, dada su posición ventajosa en la escala de la distribución de ingresos y su pertenencia a una clase social elevada, perciben que la sociedad es más justa y, por lo tanto, exigen una menor redistribución que las rentas bajas (Dawtry *et al.*, 2015; Clark & D'Ambrosio, 2015; Brown-Iannuzzi *et al.*, 2015).

Además, de forma indirecta, el nivel de ingresos familiar también afecta a la percepción debido a las expectativas de ingresos futuros y de movilidad (Bavetta *et al.*, 2019). Los individuos que parten de una situación económica originalmente desfavorable tendrán mayores dificultades para ascender en la escala social, lo que determinará su opinión sobre la justicia social.

La situación laboral en la que se encuentre el individuo determinará en gran medida las variaciones en las percepciones sobre la distribución de la renta. El desempleo constituye uno de los principales factores determinantes de este fenómeno, ya que las personas que se encuentran sin trabajo perciben una mayor inseguridad acerca de los ingresos actuales y futuros, por lo que abogarán por una mayor necesidad de políticas redistributivas (Bussolo *et al.*, 2021). Además, dado que los desempleados no están integrados en un entorno laboral, tienen un menor acceso a información acerca de la distribución real de la renta, generando una opinión sesgada sobre los niveles reales de desigualdad (Fernández-Albertos & Kuo, 2018).

Otros autores (véase, por ejemplo, Ridgeway, 2014) señalan que el estatus del que goza un individuo por pertenecer a una determinada clase social, entendido como el respeto, la estima y el poder, ejerce efectos importantes sobre la opinión subjetiva de la desigualdad. Como explican Lindh *et al.* (2021), la clase o posición social es una forma de estratificación de la sociedad basada en divisiones ocupacionales derivadas de las diferentes características socioeconómicas de los individuos. La pertenencia a una determinada posición socioeconómica determinará la capacidad de acceso a ciertos recursos materiales, oportunidades y nivel de ingresos. En consecuencia, los individuos que conforman cada grupo mostrarán diferentes opiniones y actitudes hacia las políticas redistributivas en función de sus expectativas y experiencias vividas según su nivel social (cuestión que se tratará con mayor profundidad en la sección 2.3). Por lo tanto, la posición socioeconómica ejerce un efecto inverso sobre el nivel de justicia social percibido como consecuencia de la posición privilegiada de los individuos de altos ingresos. Además, el status de un individuo determina, en gran parte, el entorno de gente con la que se relaciona y, por tanto, la información a la que tiene acceso, que será proporcionada por sus homónimo y que condicionará su percepción acerca del nivel de desigualdad social (Guillaud, 2013; Fernández-Albertos & Kuo, 2018; Bussolo *et al.*, 2021).

Otro de los predictores fundamentales de la percepción de la distribución de ingresos, que está relacionada con la posición social, es la experiencia previa en cuanto a movilidad. Algunos estudios demuestran que el nivel de desigualdad social

percibido depende más de las oportunidades que brinda la sociedad para ganar puestos en la escala socioeconómica que del nivel real de desigualdad (Gimpelson & Monusova, 2014; Day & Fiske, 2017). De este modo, aquellas personas que partiendo de una situación económica precaria consiguen alcanzar una posición relevante en el ranking económico, percibirán una mayor existencia de oportunidades en el mercado laboral (y, en consecuencia, mayores niveles de justicia distributiva) que los individuos que experimentan una transmisión intergeneracional de la desigualdad. Además, existe una estrecha relación entre la movilidad social y la creencia en la meritocracia, ya que aquellos individuos que hayan conseguido ascender posiciones en la escala social gracias a su esfuerzo, percibirán un buen funcionamiento en la asignación de capital humano en los mercados de trabajo, generalizando esta creencia al conjunto de la sociedad.

Parece razonable pensar que las variables incluidas en estas tres agrupaciones, es decir, características personales, creencias, y condiciones socioeconómicas de origen y de destino, no son independientes entre sí, como ya se ha mencionado en algunos casos, sino que existen múltiples relaciones entre ellas. Fundamentalmente, todos los factores mencionados parecen estar estrechamente relacionados con la clase social, variable que se posiciona como determinante fundamental en las investigaciones previas sobre la percepción de la desigualdad.

Sin embargo, como observan Weakliem & Heath (1994), Brooks & Svallfors (2010) o Langsæther & Evans (2020), después de controlar por todos estos factores, gran parte de la relación entre posición social y preferencias redistributivas queda sin explicar. Lindh *et al.* (2021), en su trabajo realizado para el caso de Suecia, explican que las redes de contactos personales podrían configurarse como el “eslabón perdido” en la interacción entre estas variables. El entorno social inmediato de cada individuo conforma una estructura homofílica que sesga las opiniones de todos los miembros hacia una misma dirección. De esta forma, los individuos construyen sus creencias mediante la observación de los niveles de desigualdad de su grupo de referencia, que extrapolan al resto de la población. Este trabajo pretende investigar esta relación, que se discute más en profundidad en el apartado siguiente.

## 2.2. Redes personales de contactos

En las últimas décadas, numerosas investigaciones han puesto el foco en la teoría del “capital social” y sus implicaciones sobre diversas áreas de conocimiento, como la economía, la ciencia política o la sociología. No obstante, este nuevo paradigma no está exento de críticas, fundamentalmente debido a la ambigüedad y amplitud del concepto, que recoge diferentes aspectos tanto culturales (normas, valores y confianza), como estructurales (redes sociales), lo que lo configura como una variable difícil de medir (Membiela-Pollán & Pena-López, 2017).

El concepto de capital social hace referencia a la contribución social y capacidad productiva de las estructuras relacionales en la mejora de la eficiencia de la sociedad al facilitar acciones coordinadas, lo que supone un nexo de unión entre el ámbito económico y social (Putnam *et al.*, 1993; Membiela-Pollán, 2016). Muchos autores señalan cuáles son las principales características de las redes sociales, ya que apuntan que es necesario conocerlas para entender la naturaleza de los vínculos. Mitchell (1969) resume las características de las redes en criterios morfológicos y criterios interaccionales.

Mitchell (1969) determina que las características morfológicas son el anclaje, la densidad, la accesibilidad y el alcance. El anclaje considera la red de contactos como un total, es decir, un conjunto general ramificado de lazos entre todos los pares de personas en un entorno determinado, y que no está relacionado con ningún punto de referencia específico en la red. Este autor defiende que la decisión de hasta qué punto extender la red de enlaces es enteramente del investigador, que deberá determinar qué vínculos son significativos para explicar el comportamiento de los sujetos de su estudio. Sin embargo, otras corrientes actuales (Borgatti & Halgin, 2021) defienden utilizar un enfoque egocéntrico, en el que solo la región de personas de primer orden se considera relevante para el individuo, porque las actuaciones de sus contactos inmediatos se extienden al “ego” y, además, estas personas podrán proporcionar el apoyo necesario al ego para permitir su práctica.

Por su parte, la accesibilidad hace referencia a la existencia de un camino que vincule a un individuo con otro. La entrada de flujos de influencia puede tener consecuencias positivas sobre el individuo, brindándole nuevas oportunidades para

influir en los demás, o negativas, en la situación inversa en que las actuaciones del sujeto se ven limitadas por otros (Mitchell, 1969).

La densidad es un concepto muy ligado a la accesibilidad, que se materializa en la proporción de parejas de personas que tienen un vínculo directo entre sí. Aunque Mitchell (1969) distingue entre este par de conceptos, Borgatti & Halgin (2021) explican que en la actualidad tienden a fusionarse, ya que la densidad tan solo muestra la mayor o menor probabilidad de que exista una transmisión de opiniones y actitudes a lo largo de la red, lo que viene determinado por la accesibilidad.

Wheeldon (1969) explica que el rango es una combinación entre el número de personas que tienen un contacto directo con el sujeto de estudio y la heterogeneidad de esa red. De este modo, la variedad social de los contactos amplifica el rango de la red del individuo. Además, Burt (1992) realiza nuevas aportaciones a este concepto al hablar de agujeros estructurales. Explica que una persona que tenga un elevado número de agujeros estructurales será aquella que tiene muchos contactos, pero que no están conectados entre sí, por lo que, en lugar de estar expuesto a una información común por parte de sus enlaces, percibirá una gran variedad de opiniones y puntos de vista diferentes.

El segundo grupo de características de las redes de contactos son denominados criterios interaccionales, en los que Mitchell (1969) diferencia entre los siguientes conceptos: contenido, durabilidad, intensidad y frecuencia de la interacción. Por contenido, el autor se refiere al tipo de relación que mantiene el individuo con sus contactos (amistad o alguna forma de parentesco), lo que determinará el comportamiento u opinión esperados del enlace.

El segundo criterio interaccional es la durabilidad, referido al cambio de una red a otra (Borgatti & Halgin, 2021). En este aspecto, existen dos tipos de cambios en la red. Por una parte, la activación de red se trata de un cambio en el tipo de acciones desencadenado por la sucesión de un evento concreto, pero manteniendo la misma base de la relación. De este modo, algunos individuos de la red del sujeto de estudio que normalmente no interactúan pueden hacerlo por un propósito común. Por otra parte, el cambio en la red puede darse en la base de la relación, lo que se conoce como cambio real en la red. Sasovova *et al.* (2010) explican que se puede dar un abandono de red por parte de un individuo de carácter dinámico (como, por ejemplo, al cambiar su zona geográfica de residencia o por la superación de una fase del ciclo vital) al modificar sus relaciones o sustituirlas por otras nuevas. La

durabilidad de las interacciones dependerá, en gran medida, del nivel de complementariedad de recursos entre los individuos.

Mitchell (1969) entiende la intensidad de las relaciones como un elemento normativo de las relaciones sociales. El autor define este concepto como el grado en que los enlaces están dispuestos a cumplir con las obligaciones o en qué medida se sienten libres de ejercer sus derechos que vienen implícitos en su relación con el individuo, es decir, el grado en que se pueden conseguir favores entre sujeto y enlace. Sin embargo, desde una perspectiva contemporánea y en base a la definición propuesta por Granovetter (1973), la intensidad incluye también un elemento de carácter emocional, por lo que se contempla como la fortaleza de los lazos sociales.

El último de los criterios interaccionales es la frecuencia en los encuentros entre el individuo en cuestión y sus enlaces. Algunos autores consideran que esta característica carece de gran importancia, ya que la frecuencia de la relación no determina el grado de apoyo del que el sujeto gozará por parte del enlace (véase, por ejemplo, Mitchell, 1969). Sin embargo, Granovetter (1973) defiende la fuerza de este tipo de relaciones a las que denomina "lazos débiles", argumentando que son los mejores proveedores de información, la cual es tan importante como los favores que puedan ofrecer los lazos fuertes.

Aunque existen múltiples formas de clasificar el capital social, trabajos recientes defienden su catalogación en tres dimensiones o perspectivas, en base a las cuales se puede concretar en la especificación del concepto, medición y uso del capital social: la individualista o microsocia, la comunitaria o mesosocia y la macroinstitucional o macrosocia (véase, por ejemplo, Putnam, 2000; Adler & Kwon, 2002; Sánchez Santos & Pena-López, 2005).

Desde el enfoque individualista o microsocia, Bourdieu (1986) define el capital social como un conjunto de recursos individuales, tanto reales como potenciales, derivados de la posesión de redes de conexiones por parte de un sujeto. Además, el individuo utilizará este conjunto de recursos para conseguir sus objetivos personales instrumentales, como, por ejemplo, ingresos, poder o estatus; y expresivos, como salud, reconocimiento o ayuda. De este modo, el capital social del que disponga un individuo dependerá de la red social que pueda movilizar y del volumen de capital que tengan sus enlaces. Como Lin *et al.* (2001) explica en su trabajo, la red se configura como un espacio de intercambio de intereses en el que

los actores que participan en ella encuentran un equilibrio natural. Por lo tanto, los individuos verán como beneficiosa la inversión en relaciones sociales con la expectativa de conseguir ciertas recompensas en un momento del tiempo determinado.

Los investigadores de este tema ofrecen diferentes definiciones del enfoque microsociedad del capital social, pero todas ellas comparten dos elementos: el propio individuo como sujeto del beneficio y su red de contactos como entidad de la que obtienen dicho beneficio. Sin embargo, la literatura no encuentra un consenso en cuanto a la especificación de qué es el capital social, ya que mientras que algunos autores lo identifican como la cantidad de redes que conforman el entorno de un individuo (Burt, 1992), otros lo definen como el conjunto de recursos que el sujeto puede obtener de este conjunto de redes (Bourdieu, 1986).

Desde la perspectiva comunitaria o mesosociedad, Coleman (1988) define el capital social como un conjunto de recursos comunitarios presentes en la estructura social y que facilitan la acción colectiva. En este caso, los recursos valorados por los actores que median en las interacciones entre los individuos y facilitan la cooperación se resumen, fundamentalmente, en obligaciones y expectativas, información potencial, normas y sanciones efectivas, relaciones de autoridad, apropiabilidad y confianza (Membriela-Pollán & Pena-López, 2017). Bajo este enfoque, el retorno de la inversión en capital social no es individual sino colectivo, para el grupo o la comunidad.

Sin embargo, las expresiones del capital social comunitario no tienen por qué ser siempre beneficiosas para la sociedad. Los recursos comunitarios a los que se hacía alusión anteriormente pueden ser utilizados con la finalidad de obtener resultados negativos desde un punto de vista agregado, pero que favorezcan a los objetivos de un pequeño sector de la sociedad (Portes, 1998). Este tipo de "mal capital social" es ejemplificado por organizaciones delictivas como, por ejemplo, la Mafia.

Por último, bajo el enfoque macrosociedad, el capital social se entiende como un conjunto de recursos macro-institucionales que benefician no solo al individuo o al grupo, sino también al agregado socioeconómico. Putnam *et al.* (1993) señalan como principales recursos macrosociales algunos aspectos culturales y actitudinales, como la mentalidad cívica, la confianza general y la cohesión social. Desde esta perspectiva, el capital social favorece el desempeño institucional, el funcionamiento de la democracia, la articulación del mercado y el desarrollo económico y la cohesión y progreso social (Membriela-Pollán & Pena-López, 2017).

Los investigadores del enfoque macro-institucional del capital social no comparten una misma perspectiva en cuanto a la importancia relativa de los diferentes aspectos que conforman el capital social ni en la relación entre la confianza y el asociacionismo. Como ya apuntábamos anteriormente, Putnam *et al.* (1993) señalan que el capital social es un recurso que incrementa la productividad y eficiencia de la sociedad y favorece el desempeño institucional y económico, con la confianza como pieza fundamental en las relaciones de intercambio. Además, la frecuencia en las interacciones favorece ciertas normas de reciprocidad generalizada, concepto que está estrechamente ligado con una mayor confianza percibida por los actores y, en consecuencia, una mayor cooperación (Membiola-Pollán & Pena-López, 2017). Sin embargo, existen muchos trabajos que son críticos con el enfoque propuesto por Putnam *et al.* (1993), ya que apuntan a que estos autores no tuvieron en cuenta ciertos aspectos importantes, como el tamaño de la red, la sociabilidad interna, la intensidad del contacto entre los sujetos o su grado de benignidad (véase, por ejemplo, Paldam, 2000). Además, argumentan que no hay suficiente evidencia empírica que corrobore la existencia de una correlación positiva entre confianza, reciprocidad y cooperación.

Este trabajo adopta una perspectiva individual o microsocial del capital social. Es decir, por capital social se entiende la cantidad de redes de contactos que conforman el entorno de un individuo y de las cuales, posteriormente, el individuo podrá extraer los recursos necesarios para la consecución de sus objetivos. A continuación, se realizará un análisis en profundidad sobre la definición y características de la clase social, así como de la relación que guarda esta variable con el capital social individual y las preferencias redistributivas.

### 2.3. Preferencias redistributivas, clase social y redes

Antes de abordar el estudio sobre la influencia de las redes personales en las actitudes individuales conviene profundizar en la relación entre clase y creencias, ya que la clase o posición social de pertenencia constituye un factor fundamental para explicar las preferencias políticas. Lindh *et al.* (2021) explican que, en las últimas décadas, en la mayoría de los países europeos se ha asistido a un proceso de división en las actitudes políticas por motivos de clase social, evidenciando la relevancia de este factor en las demandas de políticas redistributivas del electorado.

Es importante precisar el carácter multidimensional de las actitudes políticas para definir el concepto de clase social. Es posible identificar dos espectros ideológicos en la política de clase. El primero de ellos responde a una división vertical tradicional, centrada en aspectos socioeconómicos, concretamente en la redistribución de la renta hacia los segmentos de población más desfavorecidos (Lindh *et al.*, 2021). Este enfoque determina que los trabajadores que ocupan puestos de poca cualificación, en comparación con los gerentes o profesionales, cuentan con una posición desfavorecida en los mercados laborales, ya que tienen salarios más bajos, menor seguridad y peores perspectivas de promoción (Evans & Tilley, 2017).

Sin embargo, además de esta división jerárquica, también se puede observar una segmentación de clase horizontal, de carácter sociocultural, basada en las diferencias cualitativas en el contenido del trabajo, así como en las experiencias asociadas al mismo (Lindh *et al.*, 2021). Según el esquema de clase desarrollado por Oesch (2006), existen tres "lógicas de trabajo" horizontales entre los empleados, que se diferencian en el entorno del proceso de trabajo, la relación con la autoridad y el tipo de habilidades requeridas. La primera categoría hace referencia a los trabajos orientados al cliente, que implican relaciones interpersonales y tareas de cuidado y que están, en gran medida, fuera de las líneas de mando. Por otra parte, el mismo autor agrupa en una segunda categoría a aquellos trabajos organizativos, como los negocios y la administración, que cuentan con una estructura de mando orientada a la eficacia. Finalmente, el tercer grupo está formado por los trabajadores técnicos, que experimentan menores niveles de supervisión con el aumento del grado de calidad del trabajo (Oesch, 2006).

Desde una visión jerárquica, la denominada clase trabajadora se posiciona como un grupo más desfavorecido en cuanto a riesgos y recursos económicos que los directivos o profesionales, por lo que cuentan con más expectativas políticas de redistribución económica (Korpi & Palme, 2003; Brooks & Svallfors, 2010), en línea con lo comentado en la sección 2.1. Otros autores (véase, por ejemplo, Stubager, 2008) indican que también existen diferencias verticales en cuanto al nivel educativo de los individuos, ya que mayores niveles de cualificación se relacionan con valores más férreos de tolerancia y libertarismo, lo que condiciona las actitudes políticas hacia una tendencia más inclusiva (véase, también para esta cuestión, la discusión en el apartado 2.1).

Por su parte, también se establecen una serie de interacciones entre las variables estudiadas desde una perspectiva horizontal. Kohn (1989) fue uno de los primeros

autores en estudiar la importancia de las condiciones de trabajo y experiencias laborales en las actitudes políticas y tendencias redistributivas. Este autor explica que, en los puestos de trabajo más supervisados y monótonos, se induce a los individuos hacia un comportamiento conformista, no inclusivo y autoritario, evadiendo las preferencias hacia la redistribución. Por el contrario, los gerentes, que gozan de mucha más autonomía, desarrollan actitudes más inclusivas, fundamentalmente en aquellos puestos de trabajo en los que se integran relaciones interpersonales o de cuidado (Kohn, 1989).

Numerosos trabajos han estudiado previamente la influencia de las redes de contactos personales en las posiciones de clase, más allá de las relaciones laborales. Algunos autores han analizado las relaciones sociales como parte de la conceptualización de la clase social (Savage *et al.*, 2013), mientras que otros han considerado las diferencias de clase en función del sentido de pertenencia social de los individuos a los distintos colectivos (Weeden & Grusky, 2005). Sin embargo, ambos enfoques han recibido numerosas críticas, razón por la cual las preferencias políticas se acostumbran a estudiar tan solo desde la perspectiva de las características laborales.

En este trabajo, abordamos el análisis de la influencia de las redes sociales informales sobre las preferencias redistributivas desde una perspectiva alternativa. Por una parte, distinguimos las diferencias en las actitudes políticas por razones de clase basadas en la estructura de los mercados laborales, pero consideramos también la forma en que las posiciones de clase de los individuos se ven reflejadas en las relaciones personales, basándonos en argumentos de influencia social y segregación de clases en redes (Lindh *et al.*, 2021).

El concepto de influencia social hace referencia a que los individuos observan las experiencias de las personas de su entorno, moldean sus creencias en función de las sensaciones percibidas y, en consecuencia, modifican sus actitudes y preferencias. De este modo, como explican Lindh *et al.* (2021), las personas se vuelven semejantes a su entorno más directo dado el gusto por la similitud, la imitación espontánea y el deseo de formación de una identidad. Este fenómeno es denominado tradicionalmente en la literatura como influencia "positiva".

En segundo lugar, existe una segregación de clase en las redes dada la formación de agrupaciones homofílicas (McPherson *et al.*, 2001). Esto se debe a la inclinación de los individuos a asociarse con otros semejantes en términos de intereses y experiencias pasadas, así como por la búsqueda de oportunidades de interacción en espacios cercanos (lugares de trabajo, barrios o escuelas, por ejemplo) que están

conformados por personas similares (véase, por ejemplo: Homans, 1998; Feld, 1981). Por lo tanto, dado que los individuos tienden a hacer amistades con personas de su misma clase, las redes sociales tienden a presentar altos niveles de homogeneidad socioeconómica.

Teniendo en cuenta todo lo expuesto y siguiendo el sistema de clases propuesto por Oesch, basado en divisiones de clase horizontales y verticales, obtenemos siete posiciones de clase diferentes: empresarios, profesionales técnicos, operarios, gerentes, administrativos, profesionales socioculturales y trabajadores de servicios (ver sección 3 para conocer más detalles sobre la elaboración de esta medida de clase). A continuación, siguiendo el trabajo realizado por Lindh *et al.* (2021), en la Tabla 1 se recogen las preferencias redistributivas esperadas para cada clase social. Dado que la percepción de la desigualdad es un precursor fundamental de las preferencias redistributivas, y en línea con los argumentos anteriormente expuestos, asumimos que los resultados esperados para la asociación entre esta variable y la clase social sean los señalados por estos autores.

**Tabla 1. Preferencias redistributivas esperadas por clase** (Fuente: Lindh *et al.*, 2021)

	Posición de clase propia						
	Empresarios	Profesionales técnicos	Operarios	Gerentes	Administrativos	Profesionales socioculturales	Trabajadores de servicios
Preferencias por la redistribución	Baja	Mixta	Alta	Baja	Mixta	Mixta	Alta

Estas consideraciones nos llevan a formular la siguiente hipótesis. Hemos observado que, de acuerdo con la literatura existente, las características personales, las creencias, y las condiciones socioeconómicas influyen en la percepción de la distribución de los ingresos. En particular, la clase social juega un papel fundamental en esta relación. La revisión de la literatura apunta a diferencias en la percepción entre distintas clases. Las personas que gozan de mayor estatus económico y social percibirán que las diferencias de ingresos son menores de lo que perciben las personas de clases sociales más bajas (personas empleadas en servicios y ocupaciones manuales). Además, hemos visto que algunos autores destacan el papel del capital social como factor que influye en el comportamiento y en las creencias de los individuos. Con respecto a esta cuestión, hemos destacado la relevancia del capital social individual, es decir, del tamaño y composición de las redes de contactos personales. Por lo tanto, podemos suponer que,

independientemente de las características personales, la clase social de las redes de contactos y, en particular, el número de personas que un individuo conoce de cada clase está asociado con sus percepciones de las diferencias de ingresos. Conocer más personas de clase más alta, como, por ejemplo, empresarios o empresarias, contribuye a percibir las diferencias de ingresos como menores. Al contrario, conocer a más personas de clase más baja, como, en particular, de la clase de trabajadores y trabajadoras de servicios, está asociado a percibir las mismas diferencias como mayores.

### 3. Datos y metodología

Los datos utilizados en este trabajo provienen de una encuesta realizada a nivel nacional por el grupo de investigación de la Universidad de a Coruña OSIM en el año 2019, en el marco de un proyecto de investigación financiado por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (referencia: CSO2017-86178-R). La encuesta se realizó mediante contactos telefónicos aleatorios, a una muestra representativa de la población española ( $n = 3.000$ ) de 18 años en adelante. De la muestra original, se han eliminado 115 observaciones correspondientes a individuos que estaban estudiando y que, por lo tanto, no se pueden clasificar en nuestro esquema de clase; y 185 observaciones correspondientes a individuos que no han declarado su opinión sobre la desigualdad, variable dependiente en nuestro análisis. Además, también fueron excluidas otras 223 personas por la falta de respuestas relacionadas con varias de las variables explicativas de nuestro modelo. Concretamente, se han eliminado 36 observaciones correspondientes al nivel de estudios del individuo, 14 por no haber declarado su opinión sobre la meritocracia, 11 por desconocimiento sobre su nacionalidad, 14 por no responder a la pregunta sobre la clase social de sus padres y, por último, 56 por no haber trabajado nunca y 92 por realizar trabajo doméstico, por lo que, en ambos casos, los individuos no se ajustaron a nuestros criterios para pertenecer a una clase social.

Por lo tanto, la base de datos empleada cuenta con un total de 2.477 observaciones y 29 variables (recogidas en la Tabla 2). Los individuos de la muestra tienen entre 18 y 97 años, siendo la media de edad de 51,45 años (d.t. 17,06) y de los cuales 51,15% son mujeres. En la encuesta utilizada en este trabajo se incluye una pregunta sobre la percepción de las diferencias de ingresos en España, que hemos utilizado como variable dependiente en nuestro modelo (grado de acuerdo con la afirmación "Las diferencias de ingresos en España son demasiado grandes"), cuyas alternativas de respuesta varían entre 1 (en total desacuerdo) y 10 (totalmente de acuerdo).

De las variables explicativas y de control utilizadas en la estimación, el nivel educativo ha sido reagrupado en un número de categorías diferente a la distribución original, resultando en tres nuevos niveles: "educación primaria o inferior", "educación secundaria" y "educación universitaria". Además, algunas de las variables han sido de construcción propia, como se detalla a continuación.

**Tabla 2. Medidas descriptivas de las variables** (Fuente: Elaboración propia)

<b>Variable</b>	<b>N</b>	<b>Media / Porcentaje (s.d.)</b>	<b>Min</b>	<b>Max</b>
Percepción de las diferencias de ingresos	2477	8.22 (2.63)	0	10
<b>Posición de clase propia</b>				
Empresarios	228	9.20	-	-
Profesionales técnicos	194	7.83	-	-
Operarios	428	17.28	-	-
Gerentes	443	17.88	-	-
Administrativos	145	5.85	-	-
Profesionales socioculturales	467	18.85	-	-
Trabajadores de servicios	572	23.09	-	-
<b>Redes de contactos</b>				
Empresarios	2477	0.42 (0.67)	0	2
Trabajadores de servicios	2477	0.85 (1.19)	0	5
Profesionales socioculturales	2477	0.36 (0.61)	0	2
Meritocracia	2477	6.55 (3.04)	1	10
<b>Nivel educativo</b>				
Primaria o menos	324	13.08	-	-
Secundaria	1130	45.62	-	-
Universidad	1023	41.30	-	-
<b>Lugar de residencia</b>				
Urbano	1006	40.61	-	-
Periferia urbana	796	32.14	-	-
Cabecera comarcal	333	13.44	-	-
Rural	342	13.81	-	-
<b>Controles sociodemográficos</b>				
Mujer	1267	51.15	-	-
Edad	2477	51.45 (17.06)	18	97
Nacido en España	2355	95.07	-	-
<b>Posición de clase de origen</b>				
Empresarios	154	6.22	-	-
Profesionales técnicos	138	5.57	-	-
Operarios	1301	52.52	-	-
Gerentes	379	15.30	-	-
Administrativos	81	3.27	-	-
Profesionales socioculturales	176	7.11	-	-
Trabajadores de servicios	248	10.01	-	-

*Posición de clase propia y de origen*

Para la elaboración de esta variable, se ha preguntado a los encuestados sobre su ocupación actual (o anterior, en el caso de personas que no estaban trabajando en el momento de la encuesta), su tipo de relación laboral (empleador, autónomo o empleado), el tamaño de la empresa en la que trabajan y si desempeñan alguna tarea de supervisión. Posteriormente, hemos transformado este esquema ocupacional en su equivalente en la clasificación ISCO-08 y hemos asignado cada persona a una clase social siguiendo el esquema de clases de Oesch (2006).

Aunque en la clasificación elaborada por Oesch se contemplan 8 clases sociales, en nuestro trabajo, en línea con Lindh, Andersson & Volker (2021), hemos agrupado las posiciones “autónomos y grandes empresarios” y “pequeños propietarios” en un único grupo, obteniendo 7 posiciones de clase, tal y como se detallan a continuación:

- Clase 1: empresarios.
- Clase 2: profesionales técnicos.
- Clase 3: operarios.
- Clase 4: gerentes.
- Clase 5: administrativos.
- Clase 6: profesionales socioculturales
- Clase 7: trabajadores de servicios.

Como se puede observar en la Tabla 2, la posición más frecuente entre los encuestados es la de trabajadores de servicios, representando un 23% de la distribución. Por su parte, el grupo menos numeroso es el de administrativo, con una representación inferior al 6%.

Para la “posición de clase de origen” se ha seguido la misma metodología, considerando a la persona de referencia durante la corta edad del encuestado, es decir, la madre, el padre o el tutor que ha adoptado el papel de sustentador principal de la familia. El 52,5% de los individuos de nuestra muestra provienen de familias de trabajadores de la producción, el grupo con mayor concentración de personas y con una importante distancia con respecto a los demás (Tabla 2).

### *Redes de contactos*

La medición de las redes egocéntricas desde una perspectiva individual o microsocioal consiste en analizar la extensión de la red de contactos del individuo y los recursos a los que tiene acceso por pertenecer a esta red (Membiela-Pollán & Pena-López, 2017). La literatura señala, fundamentalmente, la existencia de tres métodos alternativos para medir el capital social desde un enfoque individual: el generador de nombres, el generador de posiciones y el generador de recursos.

Para nuestro análisis, hemos utilizado como herramienta de medición el generador de posiciones, que se centra más en el acceso a posiciones sociales que pueden resultar beneficiosas para el sujeto por su mayor o menor disponibilidad de

recursos. El generador de posiciones consiste en presentar al encuestado una serie de ocupaciones que representan posiciones sociales (en torno a 10-30 ocupaciones diferentes), útiles para los objetivos del individuo de estudio. A continuación, se le pide si conoce a alguien con esa ocupación, controlando, además, por el tipo de relación que existe entre ellos, es decir, si son familiares, amigos o conocidos (Erickson, 1996). En base a la propuesta de Lin *et al.* (2001) se valora en particular el número de puestos diferentes a los que se accede, que permite conocer a cuántas ocupaciones diferentes tiene acceso la persona en la que se focaliza el estudio. Hay que observar que esta herramienta de medición también cuenta con ciertos inconvenientes. Por ejemplo, pueden darse problemas de validez y fiabilidad de los datos recogidos, porque los encuestados pueden asegurar erróneamente que conocen a miembros de ciertas ocupaciones por ser similares a las ocupaciones reales de alguien a quien conocen, o porque algunas ocupaciones cuentan con gran reputación como para confesar que no conocen a nadie en ese puesto (Van Der Gaag & Webber, 2008). Independientemente de estas cuestiones, el generador de posiciones es un indicador extensamente utilizado en la literatura, (Pena-López & Sánchez-Santos, 2013).

En nuestro caso, para la elaboración del generador de posiciones contamos con 12 ocupaciones representativas de la sociedad española, teniendo en cuenta las clases sociales y la perspectiva de género: propietario de una gran empresa, profesor de universidad, periodista, arquitecto, oficinista sin personal a cargo, gerente de tienda departamental, propietario de una pequeña empresa, taxista autónomo, cuidador de personas mayores, cajero, albañil y personal de limpieza. Esta herramienta es limitada, ya que contamos con pocas posiciones, por lo que no podemos determinar el número de personas que el individuo conoce de cada clase de acuerdo con el esquema de Oesch (2006). Sin embargo, Lindh *et al.* (2021) consideran que, en base a sus hallazgos, las clases que más efecto tienen sobre las divisiones políticas son las referentes a los profesionales socioculturales, los trabajadores de servicios y los empresarios. En nuestro trabajo, utilizamos para las redes las tres clases sociales que estos autores consideran más relevantes, teniendo en cuenta tan solo el número de amigos que conforman su círculo estrecho de relaciones personales y excluyendo a los familiares, ya que esta información puede solaparse con la variable de clase de origen. La medida de capital social que hemos utilizado en este trabajo, por lo tanto, se configura como la suma del número de amigos de cada clase, a partir de las respuestas al generador de posiciones. Dado que contamos con un número de ocupaciones diferente en cada clase, hemos estandarizado la variable (media = 0, d.t. = 1) para facilitar las comparaciones.

### *Enfoque empírico*

En la sección que sigue, con el fin de abordar las problemáticas que se plantean en este trabajo, se realizará un breve análisis descriptivo de la distribución por clase de nuestra variable dependiente, la percepción de las diferencias de ingresos; así como de las redes personales de contactos, la variable de mayor interés en nuestro trabajo.

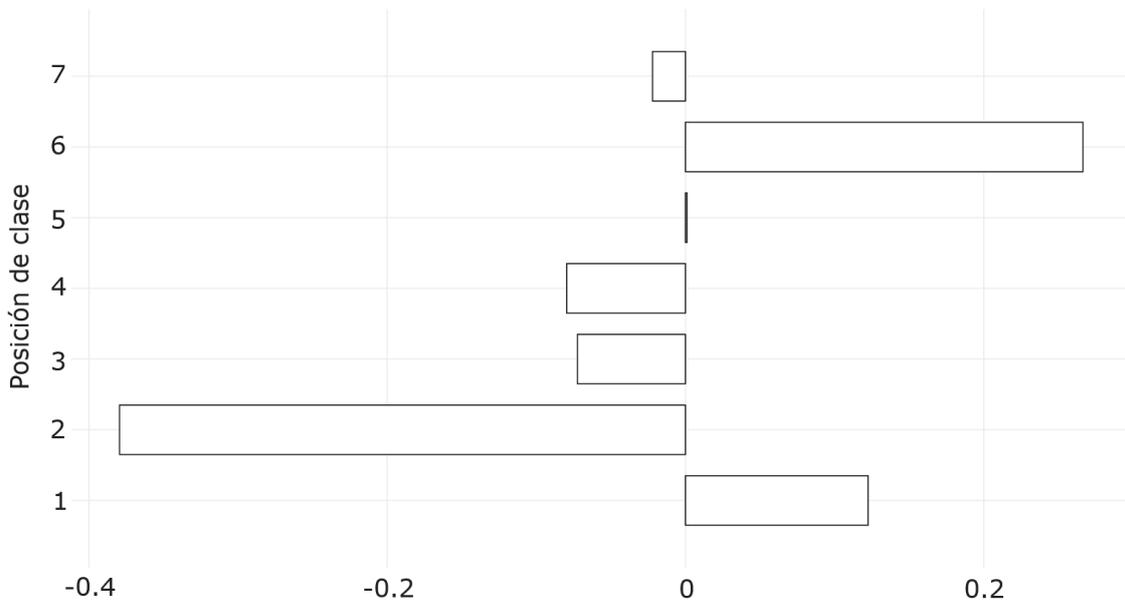
Posteriormente, se estimarán distintos modelos de regresión lineal que irán de lo más simple, incluyendo como único regresor la posición de clase propia (controlando por los factores sociodemográficos); hasta lo más completo, con la inclusión de todas las variables mencionadas anteriormente, con el objetivo de poder evaluar la capacidad explicativa de los distintos determinantes que la literatura considera fundamentales. Además, se ha comprobado la posible violación de los supuestos de la estimación por mínimos cuadrados ordinarios. En primer lugar, en algunos modelos podría haber un problema de heteroscedasticidad. Por esta razón, los errores estándar que se presentan son los consistentes con heteroscedasticidad (Huber-White). Segundo, la distribución de los residuos puede no ser normal. Aunque este supuesto no influye en el sesgo de los estimadores, y la muestra utilizada es suficientemente grande, sí podría tener un efecto sobre los intervalos de confianza, por ejemplo. Por ello, aunque en el trabajo se sigue la metodología utilizada por Lindh *et al.* (2021), se han estimado también modelos logit ordenados en todos los casos para verificar la robustez de los resultados (ver Tabla A1, disponible en el Apéndice).

Para la inclusión de las variables cualitativas en el modelo, cabe destacar que no se ha seguido una codificación clásica de las *dummies*, con una categoría de referencia que queda excluida del modelo, sino que se ha utilizado una codificación alternativa mediante efectos ponderados. En este caso, se escoge una categoría de referencia y se calculan los pesos que representan el resto de las categorías sobre el total. A continuación, se escoge una nueva variable de referencia y se recalculan los pesos. De este modo, es posible presentar los resultados de las estimaciones para todas las categorías (en particular, todas las clases sociales), aunque su interpretación es distinta, ya que representan las desviaciones con respecto a la media de la muestra en lugar de con una categoría específica de referencia.

## 4. Resultados

Tras la especificación de la muestra, las medidas y el procedimiento empírico utilizados en la estimación de nuestro modelo, a continuación se realizará un breve análisis descriptivo de la distribución de la variable dependiente y de las redes de contactos para, posteriormente, abordar los resultados obtenidos en las estimaciones realizadas.

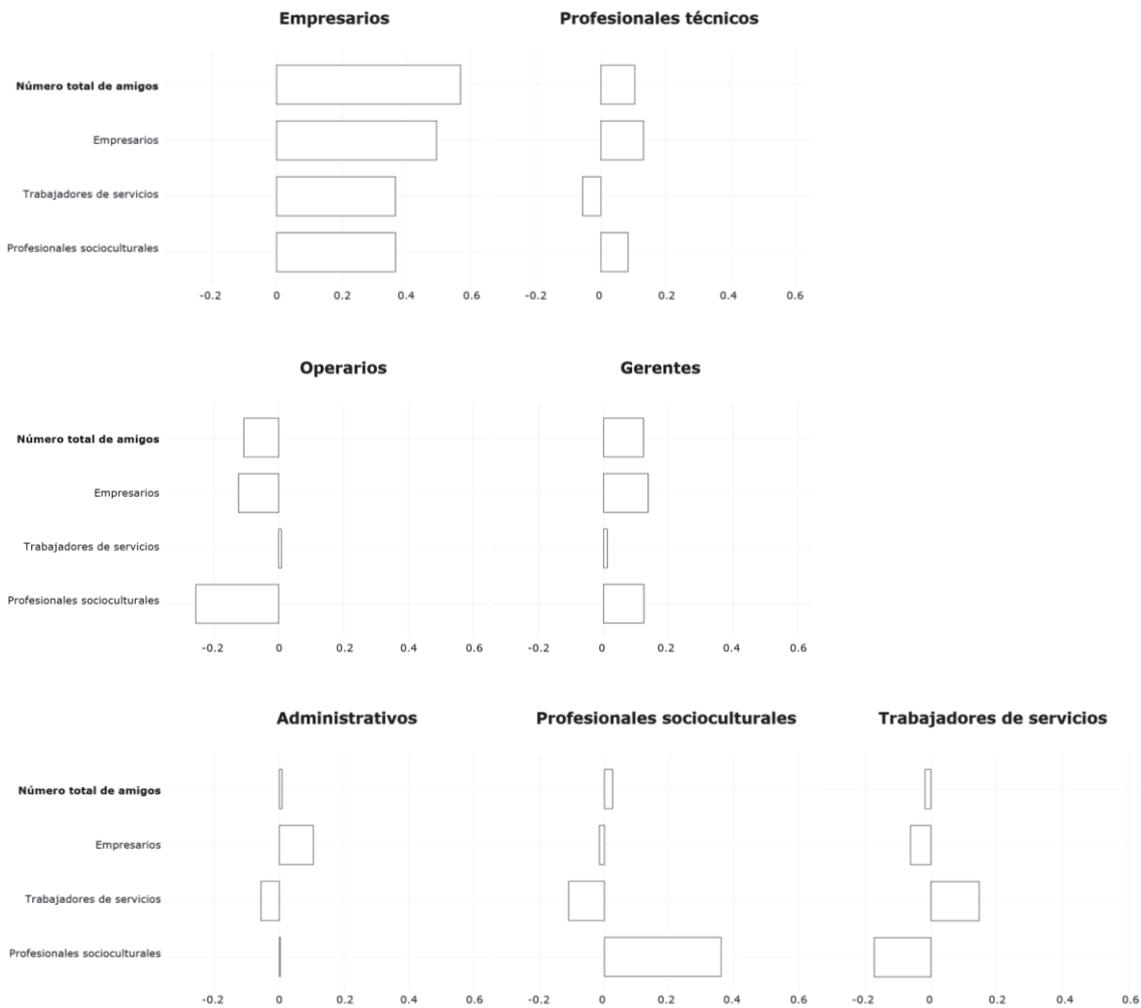
En la Figura 1 se muestran las desviaciones de la media de la percepción de las diferencias de ingresos de cada posición de clase con respecto a la media del total de la muestra. En general, las diferencias entre las medias grupales y la media de la muestra no parecen ser muy elevadas, ya que en ningún caso llegan a alcanzar los  $\pm 0.4$  puntos (cabe recordar que la variable que mide la desigualdad percibida tiene un rango de entre 1 y 10), obteniendo los profesionales socioculturales la desviación más elevada por encima de la media, frente a los profesionales técnicos, que parecen ser el grupo menos sensible a la desigualdad social. Realizando un análisis más pormenorizado, se puede observar que la clase 1 (empresarios) y la clase 6 (profesionales socioculturales) están por encima de la media de la distribución. Sin embargo, la clase 2 (profesionales técnicos), la clase 3 (operarios), la clase 4 (gerentes) y la clase 7 (trabajadores de servicios) parecen percibir niveles de desigualdad inferiores a la media total. Por lo tanto, aunque en este caso se trate de valores no condicionados (los modelos estimados, que se presentan a continuación, controlan por otros factores relevantes), estas son las clases sociales que podrían ejercer alguna influencia sobre la percepción de las diferencias de ingresos.



**Figura 1. Desviaciones con respecto a la media de la percepción de las diferencias de ingresos, por clase social de entrevistado**

(1 = empresarios, 2 = profesionales técnicos, 3 = operarios, 4 = gerentes, 5 = administrativos, 6 = profesionales socioculturales, 7 = trabajadores de servicios) (Fuente: Elaboración propia)

En la Figura 2 se representa el número medio de amigos con los que los individuos encuestados cuentan en cada posición, así como el número de amigos medio total, diferenciando por la clase social propia. Los gráficos están centrados en 0 porque, para su elaboración, se han utilizado las variables referentes a las redes de contactos estandarizadas para que sea posible su comparación. Los resultados obtenidos sugieren que la clase social de los empresarios tiene una extensión de su red de contactos muy superior a la amplitud media, conociendo, además, a más amigos en cada una de las posiciones que el resto de los grupos. Por su parte, el grupo formado por los operarios es el único que cuenta con un número de amigos en cada una de las posiciones indicadas inferior a la media, a excepción de los trabajadores de servicios, que no muestra desviaciones significativas. A grandes rasgos, se puede observar que existe cierta segregación jerárquica, ya que aquellas ocupaciones que desempeñan tareas de mando y control, como los empresarios, gerentes y profesionales técnicos, no solo tienen una extensión de su red bastante superior a la media, sino que tienen más amigos empresarios que en el resto de las posiciones. Es decir, se aprecian rasgos de segregación homofílica basada en la clase social.



**Figura 2. Media estandarizada del número de amigos medio que conoce por clase** (Fuente: Elaboración propia)

A continuación, se muestran los resultados obtenidos en el análisis de la percepción de las diferencias de ingresos (Tabla 3). En el Modelo 1 se han incluido tan solo las variables referentes a la posición de clase propia y los controles sociodemográficos. Para la correcta interpretación de los estimadores es importante recordar que, como ya se ha mencionado, para la elaboración de las *dummies* hemos utilizado una codificación mediante efectos ponderados. Por lo tanto, en base a los resultados obtenidos, podemos afirmar que los profesionales técnicos y los profesionales socioculturales muestran una percepción de las diferencias de ingresos diferentes a la opinión media de los encuestados de nuestra muestra. Concretamente, como ya se anticipaba en la Figura 1, los profesionales técnicos perciben que las diferencias de ingresos son menores de lo que percibe la media, frente a los profesionales socioculturales que, con respecto a la media, consideran

que las diferencias de ingresos son demasiado grandes. Por otra parte, en lo relativo a las variables de control, se observa que las mujeres y las personas nacidas en España, perciben unas diferencias de ingresos significativamente mayores que los hombres y los nacidos en el extranjero.

En el Modelo 2, además de las variables incluidas en la regresión anterior, se añadieron a la estimación las redes personales de contactos. Los resultados muestran que tener amigos en la posición social de empresarios afecta significativamente y de forma negativa a la percepción de la diferencia de ingresos. Por su parte, tener amigos en puestos de servicios incrementa de forma significativa la percepción de las diferencias de ingresos. Estos resultados son compatibles con nuestra hipótesis inicial y apuntan a que, primero, las características de las redes de contacto afectan a las opiniones y creencias individuales y, segundo, que el sesgo de clase es, en este caso, el esperado.

La comparación de los resultados entre el Modelo 1 y el Modelo 2 nos permite observar la influencia del perfil de clase de las redes personales de contactos. Las diferencias en la posición de clase propia se ven reducidas al incluir en el análisis las redes de contactos, lo que se puede interpretar como que el perfil de clase de nuestro círculo más cercano afecta a nuestra percepción. Además, el F-test ( $p = 0.006$ ) sugiere que el Modelo 2 muestra un ajuste significativamente mejor a los datos que el Modelo 1.

En el Modelo 3 hemos excluido las variables de las redes de contactos para evaluar el efecto del nivel educativo, el lugar de residencia y la creencia en la meritocracia. Los resultados muestran que haber alcanzado estudios de nivel universitario tiene una influencia significativa y negativa sobre la percepción de las diferencias de ingresos con respecto a la media. Por su parte, vivir en la periferia urbana repercute en una mayor sensibilidad a las diferencias de ingresos. La meritocracia muestra un efecto altamente significativo sobre nuestra variable dependiente, señalando que aquellos individuos que consideran que el esfuerzo y la alta capacitación te conducirán al éxito tienden a considerar que las diferencias en los ingresos no son elevadas.

Volviendo a las redes de contactos en nuestro análisis, en el Modelo 4 podemos observar la influencia conjunta de estas variables y de todas las incluidas en estimaciones previas. La significatividad y tamaño de los efectos no parece mostrar cambios significativos con respecto al modelo anterior, lo cual corrobora la robustez de los resultados.

Por último, en el Modelo 5 hemos incluido los controles sobre la posición de clase de origen con el objetivo de analizar su influencia. Como se puede observar, existe una influencia significativa y negativa de los padres y madres cuyas ocupaciones corresponden a puestos de servicios sobre la percepción de las diferencias de ingresos con respecto a la media. Por otra parte, los encuestados cuyos progenitores trabajan como operarios perciben mayores diferencias de ingresos que la opinión media. La inclusión de la clase social de origen no parece ejercer una gran influencia sobre el resto de los coeficientes estimados, que mantienen los mismos valores, a excepción del nivel educativo superior, que ante la inclusión de estos controles familiares pierde su significatividad.

**Tabla 3. Resultados de la estimación econométrica de las diferentes especificaciones del modelo** (Fuente: Elaboración propia)

	Variable dependiente: percepción de las diferencias de ingresos									
	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4		Modelo 5	
	b	Robust S.E.	b	Robust S.E.	b	Robust S.E.	b	Robust S.E.	b	Robust S.E.
<b>Posición de clase propia <sup>a</sup></b>										
Empresarios	0.139	0.169	0.137	0.170	0.195	0.168	0.190	0.260	0.178	0.260
Profesionales técnicos	-0.338*	0.184	-0.323*	0.183	-0.296	0.185	-0.281	0.185	-0.304	0.185
Operarios	-0.040	0.118	-0.055	0.119	-0.181	0.129	-0.182	0.127	-0.217*	0.127
Gerentes	-0.120	0.113	-0.107	0.113	-0.079	0.114	-0.067	0.115	-0.061	0.115
Administrativos	-0.054	0.211	-0.031	0.211	-0.078	0.211	-0.054	0.211	-0.052	0.212
Profesionales socioculturales	0.217**	0.110	0.215*	0.112	0.389***	0.124	0.379***	0.126	0.399***	0.126
Trabajadores de servicios	0.019	0.100	0.011*	0.100	-0.078	0.104	-0.076	0.104	-0.071	0.104
<b>Redes de contactos <sup>b</sup></b>										
Empresarios			-0.153***	0.056			-0.136**	0.056	-0.130**	0.056
Trabajadores de servicios			0.152***	0.056			0.134**	0.056	0.123**	0.056
Profesionales socioculturales			0.058	0.056			0.081	0.057	0.084	0.057
<b>Nivel educativo <sup>a</sup></b>										
Primaria o menos					0.108	0.165	0.100	0.166	0.042	0.167
Secundaria					0.101	0.063	0.103	0.064	0.094	0.064
Universidad					-0.146*	0.078	-0.145**	0.079	-0.117	0.080
<b>Lugar de residencia <sup>a</sup></b>										
Urbano					-0.094	0.065	-0.100	0.065	-0.077	0.066
Periferia urbana					0.155**	0.076	0.163**	0.076	0.153**	0.076
Cabecera comarcal					0.102	0.134	0.087	0.135	0.072	0.135
Rural					-0.183	0.133	-0.171	0.133	-0.201	0.134
<b>Controles sociodemográficos</b>										
Mujer	0.205*	0.112	0.171	0.113	0.197*	0.112	0.171	0.113	0.160	0.113
Edad	0.026	0.016	0.027	0.017	0.020	0.017	0.020	0.017	0.016	0.017
Edad <sup>2</sup>	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Nacido en España	1.093***	0.248	1.125***	0.248	1.041***	0.248	1.066***	0.247	1.037***	0.248
Meritocracia					-0.084***	0.018	-0.081***	0.018	-0.080***	0.018
<b>Posición de clase de origen <sup>a</sup></b>										
Empresarios									-0.396*	0.205
Profesionales técnicos									0.030	0.217
Operarios									0.144***	0.053
Gerentes									-0.038	0.126
Administrativos									0.065	0.287
Profesionales socioculturales									-0.207	0.195
Trabajadores de servicios									-0.345**	0.157
Constante	6.336***	0.461	6.272***	0.462	7.131***	0.488	7.069***	0.489	7.169***	0.490
Observaciones	2477		2477		2477		2477		2477	
R cuadrado	0.015		0.020		0.029		0.033		0.038	
R cuadrado ajustado	0.011		0.015		0.022		0.026		0.028	
S.D. Error	2.620		2.615		2.605		2.601		2.597	
Prob > F (comparado con modelo 1)			0.006		0.000		0.000		0.000	

<sup>a</sup> Codificación de efectos ponderados

\*p < 0.1, \*\*p < 0.05, \*\*\*p < 0.01

<sup>b</sup> Normalizada

## 5. Discusión

Tras la exposición de los resultados obtenidos en los diferentes modelos econométricos definidos previamente, en esta sección se realizará una comparación entre los resultados de nuestras estimaciones y los obtenidos tanto por Lindh *et al.* (2021) en cuanto a la posición de clase propia y redes de contactos, principales determinantes de nuestro análisis, así como con el resto de literatura consultada acerca de los determinantes clásicos que condicionan la percepción de la desigualdad.

En el Modelo 1 se muestran los estimadores de la posición de clase propia aislada del resto de variables (a excepción de los controles sociodemográficos) para evaluar su efecto individual. Como se puede observar, parece que tan solo existe un efecto diferencial con respecto a la opinión media sobre las desigualdades de ingresos en aquellos individuos que pertenecen a la clase de profesionales técnicos o profesionales socioculturales. Además, en el caso de la primera de las variables mencionadas, este efecto desaparece con la inclusión de los sucesivos controles. Los estimadores obtenidos por Lindh *et al.* (2021) para estas dos posiciones de clase son similares y de igual signo, pero en su trabajo las categorías “gerentes”, “trabajadores de servicios” y “empresarios” también resultan significativas. Aunque la relevancia de la mayoría de los estimadores de las variables de clase propia se disipa en los sucesivos modelos, es cierto que existen diferencias en los resultados obtenidos en nuestro Modelo 1 con respecto al de Lindh *et al.* (2021), en el que incluyen tan solo como regresores las variables de clase propia. Cabe recordar que existe una diferencia sustancial en la variable dependiente de ambos modelos, ya que estos autores estudian de forma directa las preferencias redistributivas, mientras que en nuestro trabajo se utiliza la percepción de las desigualdades de ingresos, principal factor influyente de las preferencias redistributivas y que, a su vez, motiva la acción política. Bajo esta premisa, se observa que existe una discrepancia en los resultados para la variable de clase: la opinión política está más radicalizada e influenciada por la clase social, especialmente cuando se trata de preferencias redistributivas. De este modo, un individuo de clase social alta puede tener una percepción bastante realista de los niveles de desigualdad, pero abogar por una menor redistribución de la renta en busca de su propio beneficio.

Al incluir el perfil de clase de las redes sociales en el Modelo 2, como ya se comentó anteriormente en el capítulo 4, las diferencias en los coeficientes estimados de la

posición de clase propia con respecto a la opinión media se ven reducidas, lo que sugiere que existe cierta influencia del perfil de clase del círculo de amigos del individuo en su percepción de las diferencias de ingresos, como apuntaban Lindh *et al.* (2021) en su trabajo. En nuestro caso, cabe recordar que la información de la que disponemos tan solo nos permite evaluar la influencia de los tres perfiles de clase de nuestras redes que estos autores consideraron de mayor relevancia. En este sentido, podemos afirmar que tener amigos empresarios afecta negativamente a la percepción acerca de la existencia de grandes diferencias de ingresos en España. Por su parte, como apuntan Lindh *et al.* (2021), los resultados obtenidos sugieren que tener amigos en ocupaciones de servicios incrementará la desigualdad percibida por parte del individuo de estudio, de forma que orientarán sus preferencias hacia una mayor redistribución. Estos resultados parecen robustos, ya que, al incluir más variables en los sucesivos modelos, los coeficientes estimados mantienen los signos obtenidos en un primer momento y tanto la significatividad como el tamaño del efecto no muestran grandes variaciones.

En cuanto a las características personales, que conforman el primer grupo de determinantes de la percepción de la desigualdad que se abordan en la literatura, se puede observar que las mujeres tienden a percibir mayores niveles de desigualdad que los hombres. En línea con los hallazgos de Verwiebe & Wegener (2000), posiblemente este hecho esté motivado por la existencia de una brecha salarial por razones de género. Sin embargo, el coeficiente estimado asociado a esta variable tan solo mantiene su relevancia en el Modelo 1 y en el Modelo 3, por lo que parece que, ante la influencia del perfil de clase de las redes de contactos, el efecto de ser mujer se disipa. Una posible explicación para este fenómeno puede ser que, como apuntaban algunos autores (véase, por ejemplo, Fernández-Albertos & Kuo, 2018; Bussolo *et al.*, 2021), las mujeres cuentan *a priori* con un menor acceso a la información y menores oportunidades laborales que los hombres, cuestión que podría ser mitigada en presencia de una red de contactos.

En cuanto a la edad, otra de las variables que los autores consultados consideran importante para explicar la percepción de la desigualdad (véase, por ejemplo, Cruces *et al.*, 2013), no se muestra significativa para nuestro conjunto de datos. Como ya avanzábamos anteriormente (ver sección 2.1), posiblemente este resultado esté motivado por la relación existente entre edad y posición de clase propia a través del nivel de ingresos, ya que se puede suponer que el salario percibido se incrementará a lo largo de los años como consecuencia de una mayor experiencia laboral.

Por último, en el caso del nivel educativo alcanzado por el individuo, como se pudo analizar en la revisión de la literatura, no existe un consenso acerca de los efectos de esta variable sobre la percepción de las diferencias de ingresos. Sin embargo, sí existe cierta tendencia a señalar la existencia de un desmarque del nivel educativo superior con respecto al resto de niveles, cuestión que se puede observar en nuestros resultados, ya que parece que tan solo el haber alcanzado una titulación universitaria ejerce un efecto significativo sobre la percepción de la desigualdad. Para nuestro conjunto de datos, en línea con lo que señalan Bussolo *et al.* (2021), alcanzar un nivel educativo superior repercute en una menor percepción de las diferencias de ingresos en España con respecto a la media. Es importante señalar que, al incluir la posición de clase familiar en el Modelo 5, esta variable deja de tener un efecto significativo.

Por otra parte, los resultados obtenidos para la variable que mide el grado de acuerdo sobre la existencia o no de la meritocracia, incluida en los tres últimos modelos, sugiere que ésta ejerce un efecto significativo y negativo sobre la percepción de las diferencias de ingresos, tal y como señalaba Kuhn (2019) en su trabajo. De este modo, aquellos individuos que consideran que el éxito económico y profesional es el fruto del esfuerzo propio, serán menos sensibles ante las diferencias de ingresos por considerarlas justas, por lo que tenderán a abogar por una menor redistribución de la renta. Además, el estimador de la variable referente a la meritocracia apenas muestra variaciones ante la inclusión de otros regresores, por lo que su comportamiento parece bastante robusto.

Por último, en el Modelo 5 se han incluido las variables de posición de clase de origen de los individuos. Como se puede observar, aquellos encuestados cuyos padres o madres hayan ocupado un puesto de empresarios o trabajadores de servicios consideran que las diferencias en los ingresos son menos elevadas de lo que cree la opinión media, al contrario del caso de los que tienen padres operarios, que tienen una mayor sensibilidad ante las desigualdades percibidas. Los autores consultados previamente (véase, por ejemplo, Dawtry *et al.*, 2015; Clark & D'Ambrosio, 2015; Brown-Iannuzzi *et al.*, 2015) afirman que el prestigio y la renta familiar derivada de las ocupaciones desempeñadas por los sustentadores principales del hogar mantiene una fuerte relación con las diferencias de ingresos percibidas por los encuestados, de modo que, como revela nuestra investigación, pertenecer a una familia de empresarios repercutirá en una menor percepción de la desigualdad, mientras que los individuos que provengan de una familia de clase baja, como, por ejemplo, la posición de origen "operarios" en nuestro trabajo,

percibirán unas diferencias de ingresos superiores a la media. Sin embargo, los resultados que hemos obtenido para la categoría "trabajadores de servicios" no se sostienen en base a este argumento, ya que cabría esperar que la desigualdad percibida por este grupo, dada su posición de clase, estuviera por encima de la opinión media.

A continuación, en el último capítulo de este trabajo se incluyen las principales conclusiones que hemos podido extraer de nuestro análisis, así como las principales limitaciones del estudio y las posibles futuras líneas de investigación.

## 6. Conclusiones

El estudio de la percepción social de las diferencias de ingresos es de gran importancia en la actualidad dados los continuados incrementos de los niveles reales de desigualdad en la mayoría de los países desarrollados. La percepción subjetiva de la desigualdad genera efectos psicológicos en las personas más allá de las consecuencias reales del propio fenómeno observado, ya que unas diferencias percibidas demasiado elevadas pueden romper el pacto social, poniendo así en peligro la estabilidad democrática de una región. Además, las desigualdades percibidas son un factor fundamental para estudiar las actitudes políticas, ya que se configuran como el elemento precursor de las preferencias redistributivas.

Por ello, el estudio de este fenómeno está cobrando cada vez más importancia en la actualidad. Existen múltiples variables que pueden influir en las diferentes opiniones de los individuos, como su sexo, edad o nivel educativo, que determinarán en gran medida su nivel salarial y, en consecuencia, su percepción de la desigualdad. La clase social se posiciona como un elemento fundamental para explicar la diferencia en las preferencias sociales, ya que está asociada con la capacidad de generación de ingresos y la posición del individuo en la estratificación social. Sin embargo, a pesar de controlar por todos estos factores, existe una parte de la relación entre clase y preferencias redistributivas que sigue sin ser explicada y que está directamente vinculada con la red social del individuo.

Con una muestra de datos de la población española, nuestro trabajo ha analizado cuáles son los determinantes de la percepción de las diferencias de ingresos, poniendo especial interés en la influencia de las redes personales de contactos sobre la relación entre la posición de clase y las preferencias redistributivas. Los resultados obtenidos en nuestra investigación para las variables de posición de clase no muestran que exista una influencia especialmente significativa sobre la percepción en las diferencias de ingresos. Este resultado, aunque a priori puede parecer sorprendente, viene fácilmente explicado por la particularidad de nuestra variable dependiente, ya que la percepción de las diferencias de ingresos es menos sensible a la opinión subjetiva que las preferencias políticas. Por su parte, aunque nuestro generador de posiciones, herramienta utilizada para medir las redes sociales, tan solo cuenta con tres posiciones de clase, nos permite observar la existencia de una fuerte vinculación entre esta variable y la percepción de las

diferencias de ingresos, así como con la variable de clase, lo que evidencia la existencia de un mecanismo de influencia por parte del círculo de personas cercano al propio individuo, lo que podría condicionar su acción política.

Los resultados alcanzados ponen en evidencia que la percepción de la realidad social y económica depende del grupo de pertenencia, que actúa como caja de resonancia para reforzar visiones subjetivas. La cuestión fundamental, como se ha discutido a lo largo de este trabajo, es que la percepción subjetiva de la realidad influye en las preferencias y actitudes políticas. Es decir, nuestra realidad subjetiva informa nuestra acción, en este caso en la esfera de las políticas de redistribución y reducción de la desigualdad. Una sociedad caracterizada por interacciones sociales entre individuos de distintos estratos sociales y económicos amortiguaría el efecto de la influencia de grupo. Conocer a personas distintas podría reducir los sesgos de percepción que hemos estudiado. Sin embargo, para el caso de España, hemos observado que los individuos tienden a relacionarse con miembros de la misma clase social. Esta circunstancia puede causar una polarización de las preferencias de acción política. El antídoto, en este caso, no puede ser que el dialogo y una sociedad abierta.

Es importante observar que la variable de estudio utilizada en nuestro trabajo es la percepción de la desigualdad, pero no las preferencias redistributivas, ya que no disponemos de esta información en la encuesta utilizada. A pesar de esta limitación, consideramos de gran importancia las aportaciones de nuestro trabajo como primera aproximación para tratar de explicar la relación entre las variables descritas. Además, el generador de posiciones que hemos empleado tiene un número limitado de posiciones, debido a la propia estructura de la encuesta, lo que no nos ha permitido valorar el efecto de conocer a personas en todas las clases sociales.

En futuras investigaciones se podría tratar de superar las limitaciones que se han presentado en este trabajo, con especial referencia a la naturaleza de nuestro conjunto de datos. Por ejemplo, resultaría de gran interés disponer de información acerca de las preferencias sobre redistribución para valorar su relación con la percepción de la distribución de ingresos y, al mismo tiempo, la relación con las variables de clase social propia y del entorno. Esta línea podría esclarecer los mecanismos de acción política y de influencia de las preferencias sociales.

## 7. Bibliografía

- Adler, P. S., & Kwon, S.-W. (2002). Social Capital: Prospects for a New Concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17-40. <https://doi.org/10.5465/amr.2002.5922314>
- Ashok, V., Kuziemko, I., & Washington, E. (2015). Support for redistribution in an age of rising inequality: New stylized facts and some tentative explanations. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2015(SPRING), 367-405. Scopus. <https://doi.org/10.1353/eca.2016.0000>
- 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>
- Borgatti, S. P., & Halgin, D. S. (2021). On J. Clyde Mitchell's "The Concept and Use of Social Networks". En B. Pescosolido, B. L. Perry, E. B. Smith, & M. L. Small (Eds.), *Personal Networks: Classic Readings and New Directions in Egocentric Analysis* (pp. 98-111). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108878296.007>
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. En *Cultural Theory: An Anthology*. John Wiley & Sons.
- Brooks, C., & Svallfors, S. (2010). Why does class matter? Policy attitudes, mechanisms, and the case of the Nordic countries. *Research in Social Stratification and Mobility*, 28(2), 199-213. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2010.01.003>
- Brown-Iannuzzi, J. L., Lundberg, K. B., Kay, A. C., & Payne, B. K. (2015). Subjective Status Shapes Political Preferences. *Psychological Science*, 26(1), 15-26. Scopus. <https://doi.org/10.1177/0956797614553947>
- Burt, R. S. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard University Press.
- Bussolo, M., Ferrer-i-Carbonell, A., Giolbas, A., & Torre, I. (2021). I Perceive Therefore I Demand: The Formation of Inequality Perceptions and Demand

for Redistribution. *Review of Income and Wealth*, 67(4), 835-871. Scopus.  
<https://doi.org/10.1111/roiw.12497>

Chambers, J. R., Swan, L. K., & Heesacker, M. (2014). Better Off Than We Know: Distorted Perceptions of Incomes and Income Inequality in America. *Psychological Science*, 25(2), 613-618. Scopus.  
<https://doi.org/10.1177/0956797613504965>

Clark, A. E., & D'Ambrosio, C. (2015). Chapter 13 - Attitudes to Income Inequality: Experimental and Survey Evidence. En 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>

Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*. <https://doi.org/10.1086/228943>

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>

Day, M. V., & Fiske, S. T. (2017). Movin' on Up? How Perceptions of Social Mobility Affect Our Willingness to Defend the System. *Social Psychological and Personality Science*, 8(3), 267-274.  
<https://doi.org/10.1177/1948550616678454>

Erickson, B. H. (1996). Culture, Class, and Connections. *American Journal of Sociology*, 102(1), 217-251. <https://doi.org/10.1086/230912>

Evans, G., & Tilley, J. (2017). *The New Politics of Class: The Political Exclusion of the British Working Class*. Oxford University Press.

Feld, S. L. (1981). The Focused Organization of Social Ties. *American Journal of Sociology*, 86(5), 1015-1035. <https://doi.org/10.1086/227352>

Fernández-Albertos, J., & Kuo, A. (2018). Income Perception, Information, and Progressive Taxation: Evidence from a Survey Experiment. *Political Science Research and Methods*, 6(1), 83-110. Scopus.  
<https://doi.org/10.1017/psrm.2015.73>

- 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.soscij.2018.09.008>
- Gimpelson, V. E., & Monusova, G. A. (2014). *Perception of inequality and social mobility*.
- Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380. <https://doi.org/10.1086/225469>
- Guillaud, E. (2013). Preferences for redistribution: An empirical analysis over 33 countries. *Journal of Economic Inequality*, 11(1), 57-78. Scopus. <https://doi.org/10.1007/s10888-011-9205-0>
- Homans, G. C. (1998). *The Human Group*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203709009>
- Kohn, M. (1989). *Class and Conformity: A Study in Values*. University of Chicago Press.
- Korpi, W., & Palme, J. (2003). New Politics and Class Politics in the Context of Austerity and Globalization: Welfare State Regress in 18 Countries, 1975-95. *American Political Science Review*, 97(3), 425-446. <https://doi.org/10.1017/S0003055403000789>
- Krawczyk, M. (2010). A glimpse through the veil of ignorance: Equality of opportunity and support for redistribution. *Journal of Public Economics*, 94(1-2), 131-141. Scopus. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2009.10.003>
- 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>
- Kuklinski, J. H., Quirk, P. J., Jerit, J., Schwieder, D., & Rich, R. F. (2000). Misinformation and the Currency of Democratic Citizenship. *The Journal of Politics*, 62(3), 790-816. <https://doi.org/10.1111/0022-3816.00033>
- Langsæther, P. E., & Evans, G. (2020). More than self-interest: Why different classes have different attitudes to income inequality. *The British Journal of Sociology*, 71(4), 594-607. <https://doi.org/10.1111/1468-4446.12747>

- Lin, N., Cook, K. S., & Burt, R. S. (2001). *Social Capital: Theory and Research*. Transaction Publishers.
- Lin, N., Fu, Y.-C., & Hsung, R.-M. (2001). The Position Generator: Measurement Techniques for Investigations of Social Capital. En *Social Capital* (1.<sup>a</sup> ed., pp. 57-81). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315129457-3>
- Lindh, A., Andersson, A. B., & Volker, B. (2021). The Missing Link: Network Influences on Class Divides in Political Attitudes. *European Sociological Review*, 37(5), 695-712. <https://doi.org/10.1093/esr/jcab010>
- McPherson, M., Smith-Lovin, L., & Cook, J. M. (2001). Birds of a Feather: Homophily in Social Networks. *Annual Review of Sociology*, 27(1), 415-444. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.27.1.415>
- Membiola-Pollán, M. (2016). *La teoría del capital social*.
- Membiola-Pollán, M., & Pena-López, J. A. (2017). Clarifying the concept of social capital through its three perspectives: Individualistic, communitarian and macrosocial. *European Journal of Government and Economics*, 6(2), 146-170.
- 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. Scopus. <https://doi.org/10.1093/ser/mwy051>
- Mitchell, J. C. (1969). The Concept and Use of Social Networks. En *Social Networks in Urban Situations* (J. C. Mitchell). Manchester University Press.
- Nishi, A., Shirado, H., Rand, D. G., & Christakis, N. A. (2015). Inequality and visibility of wealth in experimental social networks. *Nature*, 526(7573), 426-429. <https://doi.org/10.1038/nature15392>
- Oesch, D. (2006). Coming to Grips with a Changing Class Structure: An Analysis of Employment Stratification in Britain, Germany, Sweden and Switzerland. *International Sociology*, 21(2), 263-288. <https://doi.org/10.1177/0268580906061379>
- 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>
- Paldam, M. (2000). Social Capital: One or Many? Definition and Measurement. *Journal of Economic Surveys*, 14(5), 629-653.  
<https://doi.org/10.1111/1467-6419.00127>
- Pena-López, J. A. P., & Sánchez-Santos, J. M. (2013). *El capital social individual: Lo micro y lo macro en las relaciones sociales*. 31.
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 1-24.  
<https://doi.org/10.1146/annurev.soc.24.1.1>
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster.
- Putnam, R., Leonardi, R., & Nanetti, R. Y. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. 1.
- Ridgeway, C. L. (2014). Why Status Matters for Inequality. *American Sociological Review*, 79(1), 1-16. <https://doi.org/10.1177/0003122413515997>
- Sánchez Santos, J. M., & Pena-López, A. (2005). Actividad asociativa, confianza y generación de capital social: Evidencia empírica. *Ekonomiaz. Revista Vasca de Economía*, 59, 136-159.
- 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*, 54(1), 117-125. <https://doi.org/10.1002/ijop.12437>
- Sasovova, Z., Mehra, A., Borgatti, S. P., & Schippers, M. C. (2010). Network Churn: The Effects of Self-Monitoring Personality on Brokerage Dynamics. *Administrative Science Quarterly*, 55(4), 639-670.  
<https://doi.org/10.2189/asqu.2010.55.4.639>
- Savage, M., Devine, F., Cunningham, N., Taylor, M., Li, Y., Hjellbrekke, J., Le Roux, B., Friedman, S., & Miles, A. (2013). A New Model of Social Class? Findings from the BBC's Great British Class Survey Experiment. *Sociology*, 47(2), 219-250. <https://doi.org/10.1177/0038038513481128>

- Stubager, R. (2008). Education effects on authoritarian-libertarian values: A question of socialization1. *The British Journal of Sociology*, 59(2), 327-350. <https://doi.org/10.1111/j.1468-4446.2008.00196.x>
- Van Der Gaag, M., & Webber, M. (2008). Measurement of Individual Social Capital. En I. Kawachi, S. V. Subramanian, & D. Kim (Eds.), *Social Capital and Health* (pp. 29-49). Springer. [https://doi.org/10.1007/978-0-387-71311-3\\_2](https://doi.org/10.1007/978-0-387-71311-3_2)
- Verwiebe, R., & Wegener, B. (2000). Social Inequality and the Perceived Income Justice Gap. *Social Justice Research*, 13(2), 123-149. <https://doi.org/10.1023/A:1007545823040>
- Weakliem, D. L., & Heath, A. F. (1994). Rational Choice and Class Voting. *Rationality and Society*, 6(2), 243-270. <https://doi.org/10.1177/1043463194006002005>
- Weeden, K. A., & Grusky, D. B. (2005). The Case for a New Class Map. *American Journal of Sociology*, 111(1), 141-212. <https://doi.org/10.1086/428815>
- Wegener, B. (1987). The illusion of distributive justice. *European Sociological Review*, 3(1), 1-13. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.esr.a036427>
- Wheeldon, P. D. (1969). The Operation of Voluntary Associations and Personal Networks in the Political Processes of Inter-Ethnic Community. En *Social Networks in Urban Situations* (J. C. Mitchell). Manchester University Press.

# Apéndice

**Tabla A1. Resultados econométricos de las estimaciones logit ordenado de los modelos**  
(Fuente: Elaboración propia)

Variable dependiente: percepción de las diferencias de ingresos										
	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4		Modelo 5	
	b	S.E.	b	S.E.	b	S.E.	b	S.E.	b	S.E.
<b>Posición de clase propia</b>										
Empresarios	0.166	0.126	0.166	0.128	0.225*	0.127	0.072	0.192	0.059	0.192
Profesionales técnicos	-0.248*	0.131	-0.240*	0.131	-0.212	0.132	-0.202	0.132	-0.215	0.133
Operarios	-0.052	0.085	-0.058	0.086	-0.177*	0.094	-0.175*	0.093	-0.201**	0.093
Gerentes	-0.159**	0.080	-0.153*	0.080	-0.129	0.082	-0.122	0.082	-0.122	0.083
Administrativos	-0.077	0.151	-0.065	0.151	-0.117	0.152	-0.104	0.153	-0.112	0.154
Profesionales socioculturales	0.170**	0.081	0.168**	0.083	0.335***	0.092	0.328***	0.093	0.349***	0.094
Trabajadores de servicios	0.061	0.073	0.056	0.074	-0.030	0.077	-0.029	0.077	-0.024	0.077
<b>Redes de contactos</b>										
Empresarios			-0.103**	0.041			-0.091**	0.041	-0.085**	0.041
Trabajadores de servicios			0.115***	0.042			0.097**	0.042	0.088**	0.042
Profesionales socioculturales			0.044	0.041			0.067	0.042	0.069	0.042
<b>Nivel educativo</b>										
Primaria o menos					0.136	0.124	0.139	0.125	0.103	0.126
Secundaria					0.108**	0.046	0.112**	0.047	0.103**	0.047
Universidad					-0.162***	0.057	-0.168***	0.058	-0.146**	0.059
<b>Lugar de residencia</b>										
Urbano					-0.039	0.048	-0.040	0.048	-0.027	0.048
Periferia urbana					0.098*	0.056	0.100*	0.056	0.095*	0.056
Cabecera comarcal					0.075	0.100	0.066	0.100	0.062	0.100
Rural					-0.185*	0.096	-0.179*	0.096	-0.203**	0.097
<b>Controles sociodemográficos</b>										
Mujer	0.108	0.081	0.081	0.082	0.104	0.082	0.083	0.083	0.075	0.083
Edad	0.030**	0.012	0.030**	0.012	0.027**	0.012	0.027**	0.012	0.024**	0.012
Edad <sup>2</sup>	0.000**	0.000	0.000**	0.000	0.000*	0.000	0.000*	0.000	0.000	0.000
Nacido en España	0.715***	0.170	0.737***	0.170	0.687***	0.171	0.704***	0.171	0.680***	0.172
Meritocracia					-0.067***	0.013	-0.065***	0.013	-0.065***	0.013
<b>Posición de clase de origen</b>										
Empresarios									-0.185	0.152
Profesionales técnicos									0.120	0.164
Operarios									0.102***	0.039
Gerentes									-0.026	0.092
Administrativos									-0.039	0.204
Profesionales socioculturales									-0.224*	0.136
Trabajadores de servicios									-0.274**	0.112
Observaciones	2477		2477		2477		2477		2477	
Pseudo R cuadrado	0.006		0.008		0.011		0.013		0.014	
Prob > Chi cuadrado	0.000		0.000		0.000		0.000		0.000	

<sup>a</sup> Codificación de efectos ponderados

\* $p < 0.1$ , \*\* $p < 0.05$ , \*\*\* $p < 0.01$

<sup>b</sup> Normalizada