

Chaverri Chaves, P., & Fernández Sedano, I. (2022, septiembre-diciembre). Desigualdad y estratificación socioeconómica en relación con el individualismo y el colectivismo cultural: una discusión teórica de su construcción desde la psicología social. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, (67), 324-364. <https://www.doi.org/10.35575/rvucn.n67a13>

**Desigualdad y estratificación socioeconómica en relación con el
individualismo y el colectivismo cultural: una discusión teórica de su
construcción desde la psicología social**

*Socioeconomic inequality and stratification in relation with cultural individualism and
collectivism: a theoretical discussion of its construction from social psychology*

Pablo Chaverri Chaves

Magister en Ciencias Cognoscitivas

Facultad de Psicología Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED)

Madrid, España

Instituto de Estudios Interdisciplinarios de la Niñez y la Adolescencia (INEINA), Universidad Nacional

Heredia, Costa Rica

pchaverri2@alumno.uned.es

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-2639-4242>

Itziar Fernández Sedano

Doctora en Psicología

Facultad de Psicología Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED)

Madrid, España

ifernandez@psi.uned.es

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-6905-2111>

Recibido: 24 de marzo de 2022

Evaluado: 13 de junio de 2022

Aprobado: 22 de agosto de 2022

Tipo de artículo: Reflexión.



Resumen

Se plantea la problemática de la desigualdad en la distribución de la riqueza y la importancia y aporte de la psicología social en su discusión y comprensión, en relación con el individualismo y el colectivismo (IC) cultural. Se llevó a cabo un análisis crítico de contenido basado en una búsqueda sistemática de literatura científica, dando prioridad a la bibliografía de los últimos diez años, con el objetivo de analizar la influencia de la orientación individualista-colectivista de la cultura en la desigualdad y la estratificación socioeconómica desde una perspectiva psicosocial. Luego de revisada la literatura, se organizó el contenido en una lógica descendente, desde lo más general a lo más particular. Primero, se presenta una relación entre psicología y cultura; seguidamente, se plantea el IC cultural desde una visión ecológica. Posteriormente, se revisa el IC con respecto a la imagen de sí mismo. A continuación, se vincula el IC con sus perspectivas vertical y horizontal. Finalmente, se presentan asociaciones entre el IC, la desigualdad socioeconómica y la estratificación social. Se propone que existe una relación entre la orientación cultural individualista-colectivista y la desigualdad socioeconómica, donde las sociedades más colectivistas muestran mayores niveles de desigualdad, lo cual puede estar relacionado con un mayor nivel de conformismo social, tolerancia a la injusticia y obediencia a la autoridad, que son parte del modo en que psicosocialmente se construyen estructuras jerárquicas que son mentales y materiales, al mismo tiempo, en tanto ambas dimensiones interdependen dinámicamente entre sí.

Palabras clave: Colectivismo; Desigualdad socioeconómica; Individualismo; Orientación cultural; Psicología social y cultural.

Abstract

The problem of inequality in the distribution of wealth and the importance and contribution of social psychology in its discussion and understanding, in relation to individualism and cultural collectivism (CI), is raised. A critical content analysis based on a systematic search of scientific literature was carried out, giving priority to the bibliography of the last ten years, with the aim of analyzing the influence of the individualist-collectivist orientation of culture on inequality and socioeconomic stratification from a psychosocial perspective. After reviewing the literature, the content was organized in descending logic, from the most general to the most

particular. First, a relationship between psychology and culture is presented; Next, the cultural CI is presented from an ecological perspective. Subsequently, the CI is reviewed with respect to the image of itself. Next, the CI is linked with its vertical and horizontal perspectives. Finally, associations between CI, socioeconomic inequality and social stratification are presented. It is proposed that there is a relationship between individualist-collectivist cultural orientation and socioeconomic inequality, where more collectivist societies show higher levels of inequality, which may be related to a higher level of social conformism, tolerance of injustice and obedience to law. authority, which are part of the way in which hierarchical structures that are mental and material are built psychosocially, at the same time, in both dimensions they dynamically interdepend with each other.

Keywords: Collectivism; Socioeconomic inequality; Individualism; Cultural orientation; Social and cultural psychology.

Desigualdad socioeconómica y psicología social

La desigualdad en la distribución de la riqueza ha sido reconocida como uno de los mayores problemas mundiales, y como uno que influye poderosamente en los conflictos sociales que están aconteciendo en la actualidad (Chancel et al., 2022; Ferreira et al., 2022; United Nations Development Programme, 2019). En este sentido, el análisis científico y comprensión de las desigualdades sociales es uno de los primeros pasos para cumplir con los objetivos de desarrollo sostenible -ODS-, marcados por Naciones Unidas para la agenda 2030 (UNDP, 2022), y más específicamente en el Objetivo 10, el cual plantea reducir la desigualdad en y entre los países. Se trata de un problema persistente que la humanidad no ha sabido resolver, y por el contrario parece incrementarse, en parte, debido a la pandemia, no solo por los millones de personas empujadas a la pobreza, sino también por el aumento de la riqueza de los multimillonarios (Ferreira, 2021).

La proporción de la riqueza global, que posee el 10 % de la población con los ingresos más altos en el ámbito mundial, ha fluctuado alrededor del 50 % al 60 % entre 1820 y 2020; mientras que la proporción de riqueza global que va al 50 % de más bajos ingresos, generalmente ha sido alrededor o por debajo del 10 %. Es decir, que el nivel de desigualdad de ingresos global ha sido

muy grande históricamente, lo que refleja la persistencia de un sistema económico mundial altamente jerarquizado (Chancel et al., 2022); esto no obedece solamente a factores meramente económicos, sino también culturales (Rehbein, 2020) y psicosociales (Wang et al., 2022). Además, es posible que la pandemia del COVID-19 aumente la desigualdad al interno de los países (Ferreira, 2021), ya que, de acuerdo con las previsiones del Banco Mundial (2021), se espera que los dos deciles más ricos recuperen casi la mitad de sus pérdidas de 2020 (año en que inició la pandemia en el contexto internacional), mientras que es probable que los dos deciles más pobres pierdan todavía más el 5 % de sus ingresos.

Independientemente de los niveles absolutos de ingresos en un país, la desigualdad predice tasas crecientes de criminalidad, homicidios y encarcelamiento, así como mayores índices de acoso en los centros educativos, mayor embarazo no deseado en adolescentes y menor alfabetización, mayores problemas psiquiátricos, abuso de drogas, menores niveles de felicidad y menor movilidad social (Sapolsky, 2018). Es decir, conforme más desigual es una sociedad, peor es su calidad de vida, aunque la peor parte la experimentan las personas de los estratos socioeconómicos más bajos que enfrentan mayor escasez, y cuya salud mental sufre, en mayor medida, en comparación con personas de estratos superiores (Sommet et al., 2018).

Conforme la brecha entre ricos y pobres se amplía, la expectativa de vida, la mortalidad infantil y la obesidad empeoran, y esta tendencia no es explicada por el ingreso promedio de los países (Wilkinson & Pickett, 2017). Asimismo, la desigualdad correlaciona con mayor corrupción y baja confianza en las demás personas y en las instituciones gubernamentales, lo cual puede perjudicar la disposición a la cooperación social y dificultar el apoyo a la adopción de políticas que reduzcan tal brecha distributiva (por ejemplo el pago de impuestos), lo cual crea una especie de “trampa”, ya que la desigualdad tiende a hacer que se crea menos en las instituciones cuya acción puede reducir la desigualdad (Rothstein, 2018), como lo son, por ejemplo, los sistemas impositivos progresivos. En otras palabras, si las personas no tienen confianza en sus instituciones (lo cual es más probable en las sociedades más desiguales), entonces no apoyarán políticas que incrementan la igualdad.

En síntesis, se trata de un problema sistémico (y no solo estrictamente económico) por sus amplias y graves implicaciones en la sociedad. Sin embargo, la desigualdad ha sido analizada y tratada de explicar primordialmente desde una perspectiva económica, lo cual deja de lado otros

factores que vienen demostrando elevada importancia para comprenderla integralmente, como lo son los de carácter psicosocial y cultural (Gorodnichenko & Roland, 2013; Heine, 2020; Jetten & Peters, 2019).

En criterio de Piketty (2014), se debe ser prudente de no asumir a priori cualquier determinismo económico para entender este fenómeno, pues la distribución de la riqueza, a través de la historia, ha sido más un proceso político que algo puramente económico, y, por tanto, no se puede reducir únicamente a procesos económicos. Para este autor, la historia de la desigualdad toma forma por la manera en que los actores económicos, sociales y políticos ven lo que es justo y lo que no lo es, así como por el poder relativo de tales actores y las decisiones colectivas resultantes. Esto es, el producto conjunto de todos los actores combinados.

Las sociedades individualistas han sido descritas como más egoístas y las colectivistas como más solidarias (Iacoviello & Lorenzi-Cioldi, 2019), de modo que resulte intuitivo asumir que las primeras son más igualitarias en la forma de distribuir la riqueza, y que las segundas son más desiguales. También, es común leer y escuchar en diversos medios que se critique a las sociedades más individualistas y se les impute ser más desiguales, insolidarias e injustas (González Toro, 2017), y que se elogie a las sociedades más colectivistas y se les represente como más igualitarias, solidarias y justas (Xinhua, 2020). Por ejemplo, de acuerdo con Sojo (2013) la ampliación del margen de tolerancia social a las manifestaciones crecientes de inequidad se deriva de la implantación de una ideología individualista. Por su parte, el colectivismo suele ser aparejado con igualitarismo, de lo cual se esperaría una distribución más equitativa de la riqueza (Binder, 2019).

Ante esto, corresponde preguntar si son estas afirmaciones correctas y si cuentan con respaldo teórico y empírico. Contrario a lo que suele asumirse, hay evidencias apuntando a que las sociedades más individualistas son más igualitarias, mientras que las sociedades más colectivistas son más desiguales (Binder, 2019; Nikolaev et al., 2017). Este fenómeno aparentemente contraintuitivo puede ser analizado fructíferamente desde la psicología social.

La desigualdad económica es uno de los retos más grandes que enfrenta la humanidad en el siglo XXI. Sin embargo, la corriente hegemónica de su análisis se concentra mayormente en sus aspectos económicos, dejando de lado importantes bases culturales y psicosociales que operan en su construcción y reproducción, algunas de las cuales se analizan en este trabajo. Más

específicamente, este artículo se propone discutir teóricamente la dimensión individualista-colectivista de la cultura, en relación con el papel que esta juega en la desigualdad socioeconómica. Para cumplir este objetivo, se tratará de responder a la siguiente interrogante: ¿Cómo se relaciona la orientación individualista-colectivista de la cultura con la desigualdad y la estratificación socioeconómica?

Método

Para apoyar la realización del presente artículo de reflexión teórica se llevó a cabo un análisis crítico de contenidos conceptuales y empíricos, que partió de la identificación de literatura científica clave, a partir de una búsqueda en la base de datos EBSCO y APA PsycInfo. El objetivo de este trabajo fue analizar la influencia de la orientación individualista-colectivista de la cultura en la desigualdad y la estratificación socioeconómica desde una perspectiva psicosocial. La búsqueda de literatura científica se realizó con la siguiente ecuación de búsqueda en idioma inglés: (individualism* OR Independence* OR egocentrism*) AND (collectivism* OR interdependency* OR allocentrism*) AND (inequality* OR inequity* OR “distribution of wealth” OR “distribution of income”). Como período de búsqueda se estableció el decenio 2012-2022. Estos criterios produjeron un total de 49 artículos científicos en EBSCO y 35 en APA PsycInfo. Para priorizar la literatura se consideraron niveles de impacto de los artículos y de los autores, así como citas recurrentes dentro de los textos identificados.

Como criterio de priorización de contenidos se privilegió a aquellos artículos que respondieran a la pregunta: ¿cómo influye la orientación individualista-colectivista de la cultura en la desigualdad socioeconómica? Como criterios de inclusión se consideraron: que el artículo estuviera disponible a texto completo, que estuviera indexado, se tratara de una publicación arbitrada y estuviera vinculado al campo de la psicología social. Como criterios de exclusión se consideraron: que el artículo no estuviera disponible a texto completo, que no estuviera indexado, que no fuera publicado en una revista arbitrada y que no estuviera vinculado a psicología social. Una vez hecho el anterior filtro, de los 49 artículos de EBSCO se eligieron 28 y de los 35 de APA PsycInfo se eligieron 15. Lo anterior, generó un total de 43 artículos científicos elegidos, con base en los cuales se procedió al análisis de contenido.

Luego de lo anterior, se realizó un proceso de revisión y síntesis del cual emergió la estructura del presente artículo, que consideró también literatura identificada como clásica en esta temática, así como referencias básicas y complementarias en el ámbito de la psicología social, cuyo resultado es la lista de referencias de este trabajo, en la cual se agregan también referencias de trabajos que sirvieron para contextualizar el problema de la desigualdad. Como producto de este análisis de contenido, se consideraron pertinentes las siguientes categorías para organizar la información en una lógica descendente; es decir, desde lo más general hasta lo más particular: (1) Cultura y psicología, (2) Contexto ecológico e individualismo-colectivismo cultural, (3) El continuo individualismo-colectivismo cultural y la imagen de si independiente e interdependiente, (4) Individualismo-colectivismo vertical y horizontal, (5) Individualismo-colectivismo cultural y desigualdad socioeconómica.

Se valoró como necesario el presente ejercicio de síntesis y reflexión debido a la reconocida y creciente importancia de considerar las variaciones culturales de las sociedades para analizar la distribución de la riqueza (Schäfer et al., 2015), donde se sugiere que el conocimiento existente es todavía escaso (House et al., 2020), por lo que resulta pertinente analizar los planteamientos y hallazgos documentados en los últimos años en psicología social.

Cultura y psicología social

La cultura se puede entender como el resultado de la forma específica en que el ser humano se adapta a ambientes físicos y sociales concretos. Distintos ambientes plantean diversas demandas a los grupos que los habitan, los cuales requieren estrategias de coordinación específicas para hacerles frente, cuyo éxito se verifica en la capacidad del grupo de sobrevivir a través del tiempo. A medida que estas estrategias sobreviven, entonces se van convirtiendo en costumbre e institucionalizando dentro de la comunidad que las construye, a medida que se van transmitiendo de generación en generación (Gaviria & Fernández, 2019).

En este sentido, Baumeister (2005) sugiere cambiar el término de “animal social”, sustituyéndolo por el de “animal cultural”, para referirse al ser humano, planteando que de hecho existen muchas otras especies sociales, pero solo la especie humana es plenamente cultural. Aunque existen especies incluso más sociales que la humana, se podría argumentar que la humana

es la más cultural de todas, pues es la que depende en mayor medida de lo que aprenden sus miembros en sus grupos culturales. Por ejemplo, las hormigas son más sociales que los humanos, ya que no tienen motivaciones individuales. La cultura no existe solamente en los seres humanos, debido a las diferencias importantes de comportamientos aprendidos entre grupos de chimpancés, como lo es el caso de las diferencias de tipo de herramientas utilizadas (Luncz et al., 2012), ya que mientras algunos grupos seleccionan madera, otros seleccionan piedra frente a tareas y condiciones ecológicas similares. Sin embargo, el nivel de complejidad cultural humana ha alcanzado un desarrollo mucho mayor en las sociedades humanas, llegándose a depender por completo de ella para sobrevivir.

La diferencia entre la especie humana y otras especies tiene que ver con la flexibilidad y el simbolismo en su cooperación, que le permite a la primera no solo ajustarse a otros medios, sino también modificarlos con unos niveles de creatividad e innovación que son inaccesibles para otras especies (Bartra, 2008; Harari, 2015; Tomasello, 2019). La clave diferenciadora del ser humano parece estar en la capacidad simbólica del lenguaje, que le permite compartir contenidos mentales incluso referidos a entidades abstractas o puramente ficticias, que son la base de la posibilidad de construir productos culturales complejos, tales como la civilización, la religión, la ciencia, el arte, el deporte, el cine, la literatura, el teatro, la tecnología, las leyes, el dinero, los países, los sistemas políticos y un largo etcétera. Estos productos culturales complejos serían inconcebibles sin las potentes habilidades socio-simbólicas humanas, y son inaccesibles para otras especies debido a que no disponen de un lenguaje que les permita construir y compartir las ideas y modelos necesarias para poderlos crear colaborativamente.

Varios autores han propuesto presentan la cultura como cognición distribuida en grupos sociales, cuya base es la capacidad de construir representaciones del mundo compartidas que una comunidad humana de hablantes puede modelar, gracias a sus habilidades sociolingüísticas (Boyer, 2018; Brekhus, 2015; D'Andrade, 1981; Deacon, 1998; Hutchins, 1991; Kronenfeld, 2011; Ross, 2004; Sperber, 1996; Tomasello, 2019). De esto modo, la cultura es una propiedad fundamentalmente colectiva y cooperativa que no se puede entender desde un análisis puramente individual del ser humano.

Entonces, partiendo de que la cultura es producto de la particular evolución histórica y cultural de la humanidad, en tanto especie profundamente social, ¿cómo se la puede definir? Se

han formulado cientos de definiciones de cultura (Kroeber y Kluckhohn identificaron 164 definiciones completas ya en 1952), aunque pueden detectarse algunos elementos comunes a la mayoría de ellas. En su revisión de las relaciones entre psicología y cultura, Triandis (2007) señala tres aspectos confluyentes a su criterio: 1) La cultura surge de la interacción adaptativa entre los seres humanos y los ambientes físicos y sociales en que estos viven, 2) La cultura consiste en elementos (prácticas, significados) compartidos, y 3) La cultura es transmitida de unas a otras personas, por ejemplo en la crianza, entre pares, o por parte de instituciones sociales (escuela, religión organizada, medios de comunicación, entre otras).

En términos generales, y desde una perspectiva psicosocial, la cultura, de acuerdo con Gaviria y Fernández (2019) puede definirse como el patrón de prácticas y significados compartidos y transmitidos que interactúan entre sí, influyendo en las respuestas de un grupo humano a su ambiente durante generaciones. Aquí se parte de la premisa de que existen procesos psicológicos básicos y generales compartidos por todos los seres humanos a través de su historia evolutiva como especie, gracias a los cuales pueden dar significado a lo que les rodea, a sí mismos, y desarrollar una visión propia del mundo, donde las diferencias culturales proceden de adaptaciones de tales procesos a las demandas del contexto físico y social particular del grupo en el que surgen, las cuales facilitan a las personas operar y cooperar de forma eficiente y eficaz en ambientes concretos (Gaviria & Fernández, 2019).

Para sobrevivir, las personas necesitan adaptarse a las condiciones específicas de su ambiente (clima, disponibilidad de recursos, densidad de población, entre otras). Los ambientes físicos introducen retos particulares que el ser humano debe solucionar para poder sobrevivir en ellos. Sin embargo, los seres humanos no necesitan reinventar las soluciones cada vez que se enfrentan a los diversos retos, ya que, gracias al carácter acumulativo de la cultura, las personas van transmitiendo de generación en generación sus estrategias de sobrevivencia y adaptación, que son posibles gracias a la cooperación del grupo y los mecanismos de enseñanza y aprendizaje que producen una suerte de efecto “trinquete” (Tomasello, 1999), el cual impide que las innovaciones transmitidas de una generación a otra retrocedan, pues las personas no solo pueden recordar lo que aprenden, sino también innovarlo, mejorarlo, ampliarlo y compartirlo.

Lo anterior no ocurre en aislamiento individual, pues son los grupos los que crean soluciones colaborativas a los problemas que enfrentan en los diferentes ambientes, y estas

respuestas forman la base de la cultura. Contrario a la idea de que la creatividad es una propiedad de algunos individuos talentosos trabajando libremente, la creatividad toma lugar en contextos sociales de los cuales obtiene muchas de sus propiedades, pues el trabajo creativo está fuertemente estructurado por las sensibilidades de los grupos para los que se está creando (Haslam et al., 2013).

Uno de los principales aspectos psicosociales en que las culturas varían tiene que ver con la manera en que dan mayor primacía al individuo o al grupo, a lo cual se ha llamado, en términos generales, como individualismo y colectivismo. Como se verá en la siguiente sección de este artículo, esta variación no es arbitraria ni ocurre por mera espontaneidad, sino que muestra ciertas asociaciones con respecto al contexto ecológico, las cuales se revisan a continuación.

Contexto ecológico e individualismo-colectivismo cultural

¿Cómo se relacionan factores del contexto ecológico (tales como el clima, la disponibilidad de recursos materiales y la densidad poblacional) con las orientaciones individualista y colectivista de las culturas? Existen diversas investigaciones que corroboran la relación entre contexto ecológico y cultura (Cohen & Kitayama, 2020; Kraus et al., 2012; Üskül & Oishi, 2018), partiendo de la premisa socio-ecológica de que la cognición, las emociones y los comportamientos humanos están influenciados por la ecología de las personas, y que esta ecología está moldeada también, en parte, por la cognición, emociones y comportamiento humano.

De acuerdo con Gaviria et al. (2013), el estudio clásico de Gerard Hofstede (1980), propone que la riqueza de un país está fuertemente asociada con el individualismo, como también lo están la alta latitud geográfica y el clima, ya que países con climas fríos y moderados tienden a poseer valores culturales individualistas, mientras que los países con climas cálidos (tropicales) tienden a ser colectivistas.

La densidad de población también influye en la cultura, sobre todo en relación con la disponibilidad de recursos. Posiblemente, en el pasado, en los climas fríos y moderados, y con una menor densidad de población, la supervivencia del ser humano dependía más de la iniciativa personal y del dominio de técnicas de supervivencia, lo que reforzó el carácter individualista de esas culturas. En cambio, en climas tropicales, la supervivencia no dependería tanto de la tecnología como de la defensa contra la agresión de otros grupos, lo que hacía más necesaria la

cooperación grupal. Por su parte, las personas pertenecientes a poblaciones con alta densidad demográfica, y que además se caracterizaban por poseer escasos recursos, tuvieron igualmente la necesidad de cooperar entre ellas, lo que promovería la conformidad a las normas, la armonía y la homogeneidad dentro de los grupos para favorecer la coordinación (Fernández & Basabe, 2007; Hofstede, 1980,1991, 2001; Páez et al., 2003).

De acuerdo con Sánchez-Rodríguez et al. (2020), el tipo de sistema económico define las relaciones sociales, y estas, a su vez, determinan las características psicológicas de los miembros de la sociedad, así como la cultura del grupo. Estos autores proponen, junto con Triandis y Gelfand (2012), que las actividades económicas cuyo carácter favorece el establecimiento de metas comunes y el aumento de la interdependencia entre las personas promueven el colectivismo, mientras que las actividades económicas que permiten la autonomía y la separación de los individuos promueven el individualismo. Así, por ejemplo, mientras la mayor interdependencia, propia de las actividades agrícolas, versus la relativa independencia dada en las actividades de ganadería, establecería patrones de relación más colectivistas en el primer caso (Berry, 1967) y más individualistas en el segundo (Edgerton, 1971).

Sin embargo, más allá del tipo de actividad económica, la variación individualista-colectivista refleja también la medida en que las condiciones socioeconómicas permiten a las personas un amplio o un angosto rango de libertad de elección (Kraus et al., 2012). De esta forma, la escasez y la inseguridad imponen severas restricciones a la elección humana, pero el desarrollo económico gradualmente libera a las personas de limitaciones culturales rígidas que prevalecen bajo condiciones inseguras (Inglehart, 2018). Así pues, de forma coherente con lo anterior, las sociedades del norte de Europa muestran altos niveles de desarrollo económico y de individualismo, mientras que las sociedades de África presentan bajos niveles de ingreso y altos puntajes en escalas de colectivismo (Haerpfer et al., 2022).

En su conjunto, estas investigaciones apuntan hacia un rol importante de las condiciones geográficas, ambientales y económicas en la orientación cultural más colectivista o más individualista, que puede ser vista como el resultado de la forma en que las personas y los grupos responden a las características de su contexto. Por esta razón, es importante situar las variables psicosociales y culturales en entornos físicos específicos dentro de los cuales se desenvuelven y

que tienen consecuencias relevantes sobre la forma en que la persona se percibe a sí misma y a las demás personas.

No se propone aquí un determinismo cerrado y unidireccional del materialismo sobre la psicología, sino más bien una interacción dinámica entre ambas dimensiones, donde el contexto material da forma a los procesos psicosociales, los que a su vez influyen e impactan de vuelta en las condiciones materiales (Üskül & Oishi, 2018), de modo que individualismo y colectivismo no serían estados rígidos de las culturas (Oyserman et al., 2002), sino más bien un continuo cambiante en la vida de las personas y de los grupos, que puede verse como una estrategia adaptativa de las sociedades a sus contextos y los retos que enfrentan en estos. Como se indica en esta sección, el mejoramiento de las condiciones económicas de las poblaciones reduce restricciones en las decisiones individuales de las personas, lo que las lleva a ser más individualistas, como por ejemplo en el caso del cambio histórico en sociedades caracterizadas como típicamente colectivistas, tales como China y Japón, que han tendido hacia mayores niveles de individualismo conforme han aumentado su desarrollo económico (Ogihara, 2018; Inglehart, 2018).

El continuo individualismo-colectivismo cultural y la imagen de sí independiente e interdependiente

Pese a que el rol de la cultura en la economía ha sido reconocido desde trabajos clásicos en ciencias sociales (Weber, 1905/2013), la visión hegemónica en este campo (Pinker, 2018) ha sido la de que el modo de producción económico es lo que determina los valores culturales (Marx, 1867/2011). En este contexto, la disciplina de la psicología social ha encontrado evidencia tanto de la influencia de las condiciones materiales en la forma de pensar (Manstead, 2018), así como de la forma de pensar en las condiciones materiales (Boyer, 2018). Si bien es cierto que esta discusión puede llevar a un dilema, como el del huevo y la gallina, algunos autores proponen que la construcción de la cultura humana podría tratarse de un proceso compartido (Tomasello, 2019), donde lo material o externo y lo intelectual o interno se determinan mutuamente.

Dicho lo anterior, aunque este trabajo se enfoca en la influencia de la cultura en la forma en que las personas distribuyen recursos materiales, no parte de la premisa de que la cultura esté

antes que lo material, sino que asume que ambas se determinan una a la otra, en una relación de interdependencia, de modo que el cambio en una parte puede influir en la otra.

En este contexto de interdependencia es que se plantea la emergencia del individualismo y del colectivismo como fenómenos culturales, que no se entienden aquí como una dimensión rígida y excluyente de otras (Hofstede, 2001), sino más bien como procesos culturales dinámicos y, por tanto, cambiantes y modificables (Triandis, 1993), que son parte de un fenómeno multidimensional como lo es la cultura en sentido amplio.

Hechas las anteriores aclaraciones, se puede pasar ahora a definir cómo se entiende aquí el individualismo y el colectivismo culturales. Como lo proponen varios autores (House et al., 2020; Kassin et al., 2020), las culturas difieren de manera significativa en sus normas sociales, así como en la medida en que se espera que las personas se apeguen a tales normas (Gelfand et al., 2011). Estas expectativas de comportamiento pueden variar en el grado en que valoran un mayor nivel de individualismo e independencia, por un lado, o de colectivismo e interdependencia, por el otro, creando así orientaciones culturales diferentes.

Así las cosas, las culturas que valoran más la independencia, la autonomía y la confianza en uno mismo se pueden describir como individualistas. En ellas se espera que los objetivos personales tengan mayor prioridad que la lealtad al grupo. Mientras tanto, en el otro lado de este continuo dinámico, las culturas que valoran más la interdependencia, la cooperación y la armonía social se pueden describir como colectivistas. En estas se espera de las personas que sean más que todo miembros leales de sus grupos (familia, comunidad, organización, iglesia, Estado). Entonces, se plantea aquí una visión no esencialista de la cultura, donde el individualismo y el colectivismo no son propiedades inherentes de los grupos humanos, sino que pueden cambiar en grado y naturaleza a través de la interacción bidireccional, como se dijo previamente, entre cultura y condiciones materiales.

Desde este enfoque, la cultura se puede entender como el conjunto de valores, creencias, conocimientos y prácticas que las personas tienen y que comparten con otros individuos dentro de los grupos de los que forman parte, acerca de cómo funciona el mundo (tanto natural como social), así como las normas de conducta derivadas de tal conjunto de valores (Gorodnichenko & Roland, 2013).

Desde una perspectiva más sociocognitiva, la cultura se puede ver como un conjunto de programas mentales que las personas poseen en tanto miembros de grupos sociales, los cuales se van adquiriendo paulatinamente a través del proceso de socialización y desarrollo humano. La cultura, en tanto fenómeno colectivo (y no individual), emerge de la capacidad adaptativa y simbólica humana que, basada en potentes capacidades de cooperación y comunicación, permite a los individuos construir un mundo de representaciones y conocimientos compartidos y acumulados a través del tiempo, siendo su base principal y más notoria el lenguaje (Bartra, 2008).

De acuerdo con Hogg y Vaughan (2018), Fiske y Taylor (2017), Hofstede (2001), Markus y Kitayama (1991), la variación individualista-colectivista de las culturas es una de las diferencias más notables entre ellas, destacándose la *tendencia* independiente y autónoma de los occidentales y la más interdependiente y heterónoma de los orientales, que tienen implicaciones en el autoconcepto, la autoestima, el tipo de tareas que se asumen y los roles de las demás personas, tal como lo muestra la Tabla 1.

Tabla 1

Diferencias clave entre las percepciones del sí mismo independiente e interdependiente

Característica comparada	Independiente	Interdependiente
Definición	Separado del contexto social	Conectado con el contexto social
Estructura	Delimitado, unitario, estable	Flexible, variable
Elementos destacados	Interno, privado (habilidades, pensamientos, sentimientos)	Externo, público (estatus, roles, relaciones)
Tareas	Ser único, expresar el yo, realización de atributos internos, promover las metas propias, ser directo, decir lo que hay en tu mente	Pertenecer, ajustarse, ocupar el lugar propio, comprometerse con acciones esperadas, promover los objetivos de otros, ser indirecto, leer las mentes de otros
Rol de los demás	Autoevaluación: comparación de logros	Autodefinición: establecida por relaciones con otros en contextos específicos

Base de la autoestima	Habilidad para expresar el yo, validar atributos internos	Habilidad para ajustarse, restringir el yo, mantener la armonía social
-----------------------	---	--

Nota. Tomada de Fiske y Taylor (2017) y Markus y Kitayama (1991).

A diferencia de las visiones más rígidas del colectivismo y el individualismo cultural que los ven como polos opuestos y estables (Hofstede, 1980, 2001), Triandis (1993) propuso que pueden coexistir como orientaciones enfatizadas en mayor o menor medida en cada cultura, dependiendo de las particularidades de las situaciones que viven las personas. Entonces, se puede decir que todas las personas tienen tendencias individualistas y colectivistas, pero que la diferencia está en que en unas culturas las personas utilizan más las actitudes, normas, valores y comportamientos de un tipo de orientación. Este enfoque implica un punto de vista más dinámico y cambiante de la orientación cultural, que estaría fuertemente influenciado por las presiones contextuales y la historia evolutiva, y que, por tanto, puede modificarse.

Se podría argumentar que los primeros grupos humanos de cazadores y recolectores tenían una tendencia colectivista, pues de ello dependía directamente su sobrevivencia; es decir, que no tenían otra alternativa más que verse como parte de su grupo (Harari, 2015), lo cual habría heredado una sobresaliente necesidad de pertenecer e identificarse socialmente. Esta necesidad puede considerarse una motivación humana fundamental (Baumeister, 2005; Fiske, 2019), la cual se refleja en la tendencia cognitiva automática a autocategorizarse en endogrupos (Tajfel, 1981, Turner & Oakes, 1986). Si un individuo cazador-recolector se veía separado de su grupo por cualquier razón, eso implicaba una elevada probabilidad de muerte. En cambio, en las sociedades urbanas modernas y en las clases medias solventes y altas, con mayores niveles de desarrollo socioeconómico, existen condiciones materiales para ofrecer mayor autonomía y libertades individuales a muchos de sus integrantes (Kraus et al., 2012, Manstead, 2018).

De acuerdo con la interpretación de Ingold (1999), para un cazador recolector, la dicotomía entre los dominios público y privado, respecto de sí mismo y la sociedad, no tiene sentido. El yo va creciendo dentro de un campo de crianza, que se expande para incorporar las relaciones que lo nutren. La autonomía personal surge con el involucramiento de estas relaciones. Una persona actúa con las demás, no contra ellas. La intencionalidad que impulsa esa acción se origina y busca la

realización a través de la comunidad de crianza a la que todos pertenecen. El yo se expande psicológicamente para llenar el campo de relaciones que lo constituye.

Las sociedades agrarias, orientales y más tradicionales tienden a ser colectivistas, y se podría decir que el modo predeterminado de organización social humana es probablemente el colectivismo (Hogg & Vaughan, 2018). El individualismo es presumiblemente un producto del modo de producción del mundo industrial moderno que permite a las personas mayores grados de libertad de elección y expresión por la vía de la seguridad existencial, que permiten condiciones económicas de vida estables y apropiadas. La modernización económica facilita un alejamiento del colectivismo y un cambio hacia el individualismo, trayendo un énfasis incremental en la autonomía individual y debilitando las tradicionales normas jerárquicas, lo cual es conducente hacia la emergencia y florecimiento de instituciones democráticas (Inglehart, 2018).

Los valores culturales y las visiones del yo no están separados de las condiciones materiales y económicas de los grupos humanos, sino que muestran patrones asociados a estas. Las culturas colectivistas tienen una mayor proporción de situaciones que requieren alocentrismo (orientación individual hacia otras personas) que idiocentrismo (orientación individual hacia sí mismo), mientras que lo contrario es cierto para la cultura individualista (Triandis, 1995). Entonces, en lugar de ver a las sociedades o grupos culturales como muy diferentes en sus niveles de individualismo y colectivismo, estos pueden conceptualizarse como un conjunto de características culturales que están disponibles tanto en sociedades occidentales como no occidentales, y que son accesibles en diversas situaciones específicas (Wong et al., 2018). Dada esta complejidad, Oyserman (2015) aboga por una definición y evaluación más estrechas del individualismo y el colectivismo, centrándose solo en cuatro características: independencia y singularidad, para el primero, y deber con el grupo y armonía grupal, para el segundo, porque estos componentes han mostrado las diferencias interculturales más sólidas en sus metaanálisis.

En este sentido, se puede plantear que la orientación individualista de las culturas es un producto psicosocial e histórico que solo es posible sobre estructuras socioeconómicas capaces de dar a cada persona un espacio individual lo suficientemente amplio para poder autoperibirse como relativamente poco dependiente de los demás, construir una sensación de autonomía y, en consecuencia, verse estimulado a la búsqueda de la satisfacción de las necesidades personales sobre las colectivas. Lo anterior, es consistente con los modelos de crianza más colectivistas de las

sociedades tradicionales (que ponen mayor énfasis en la subordinación a las necesidades grupales) y más individualistas de las sociedades industrializadas y urbanas (que enfatizan más las necesidades individuales del niño) (Lamm et al., 2018).

Entre las condiciones socioeconómicas que facilitan mayores niveles de individualismo se encuentran la tenencia de vivienda con aposentos individuales y aislamiento con respecto al exterior, una menor cantidad de hijos por familia y una provisión de ingresos, recursos y servicios solventes y estables que permiten mayores opciones a elegir. Por el contrario, cuando se debe compartir aposento e incluso cama con otra u otras personas, cuando la vivienda no tiene aislamiento con el exterior, cuando hay muchos hijos por familia y una provisión inestable e insegura de ingresos, recursos y servicios básicos, entonces hay más restricciones y menos espacio para la libertad de decisión individual.

Consistente con lo anterior, Kraus et al. (2012) plantean que las personas de clases bajas viven mayores amenazas, incertidumbre y restricciones, que las llevan a construir una orientación más interdependiente, mientras que las personas de clases altas tienen más libertad, control y posibilidad de elección, lo que las lleva a una orientación más independiente.

Individualismo-colectivismo vertical y horizontal

Las orientaciones individualista y colectivista pueden distinguirse internamente según el grado de apoyo a la igualdad o a la jerarquía. De esta manera, Triandis y Gelfand (1998) propusieron que se pueden distinguir cuatro subtipos de individualismo y colectivismo de acuerdo con su nivel de horizontalidad (igualdad) y verticalidad (jerarquía). Para ello elaboraron una escala donde las personas pueden elegir entre totalmente en desacuerdo hasta totalmente de acuerdo. Estos cuatro subtipos en los que las culturas y personas varían son los siguientes.

Individualismo horizontal: se refiere al grado en que los individuos se esfuerzan por ser *distintos*, sin desear un estatus especial. El énfasis se pone en ser único y no en ser superior. Un ejemplo de ítem utilizado en la escala de Triandis y Gelfand (1998), validada en español por Díaz Rivera et al. (2017), es: “Sin importarme los demás, mi identidad personal es muy importante para mí”.

Individualismo vertical: es el grado en que los individuos se esfuerzan por ser distintos y desean un *estatus especial*. El énfasis aquí está en ser superior, y no en ser único. Un ejemplo de ítem es el siguiente: “Cuando otra persona hace las cosas mejor que yo, me pongo tenso”.

Colectivismo horizontal: es el grado en que los individuos enfatizan la interdependencia, pero *sin someterse* fácilmente a la autoridad. El énfasis en este caso se centra en la cooperación. Un ejemplo de ítem es: “si un compañero gana un premio, me sentiré orgulloso”.

Colectivismo vertical: es el grado en que los individuos acentúan la interdependencia y la competencia con los grupos externos. Lo que enfatiza es la *obediencia* al poder en el grupo propio. Un ejemplo de ítem afirma que: “Es mi obligación cuidar a mi familia, incluso si tengo que sacrificar lo que quiero”.

Los puntajes en estas dimensiones están moderados por el sexo, porque la dimensión horizontal está relacionada con el universalismo y la benevolencia, que son más importantes para las mujeres, y la dimensión vertical está relacionada con el poder y el logro, que son más importantes para los hombres (Zhang et al., 2011).

Lo anterior, quiere decir que las relaciones entre individualismo y colectivismo, con respecto a la desigualdad social, están también vinculadas a actitudes variantes de aceptación o rechazo a la autoridad jerárquica. Al incluir las dimensiones verticales y horizontales en el estudio de la psicología cultural se obtiene información sobre la forma en que los individuos y las sociedades perciben y aceptan (o rechazan) la desigualdad entre las personas, ligada a una mayor aceptación de las relaciones de poder (verticalidad) o de mayor rechazo de estas (horizontalidad). Es decir, mientras la verticalidad muestra una mayor aceptación de la desigualdad, dentro del propio grupo social, la horizontalidad conlleva un mayor rechazo de la desigualdad.

En el eje colectivista, la dimensión vertical incluye percibir el yo como parte del colectivo y aceptar las desigualdades dentro del grupo, mientras que el colectivismo horizontal incluye percibir el yo como una parte del colectivo, aunque viendo a todos los miembros como iguales, poniendo entonces mayor énfasis en la igualdad. Por el otro lado, en el eje individualista, la dimensión vertical incluye la percepción del individuo como un ser autónomo y la aceptación de la desigualdad. El individualismo horizontal incorpora la concepción de un individuo autónomo, pero poniendo el énfasis en la igualdad (Singelis et al., 1995).

La distinción vertical-horizontal importa porque, aunque el colectivismo y el individualismo, por sí mismos, muestran relación con tendencias a la igualdad y la desigualdad a nivel macrosocial (Binder, 2019; Gorodnichenko & Roland, 2013; Nikolaev et al., 2017), estas se ven más concretamente cuando se agrega la diferenciación horizontal-vertical, puesto que el colectivismo horizontal se asocia con preferencias aumentadas por la igualdad y la prosocialidad (Booyesen et al., 2021), y el individualismo vertical muestra mayor conexión con la desigualdad y el beneficio egocéntrico (Moon et al., 2018). Interesantemente, en el primer caso, tratándose de relaciones macrosociales, las sociedades más colectivistas muestran una mayor desigualdad (Haerpfer et al., 2022; Inglehart, 2018), pero en el segundo caso, tratándose de estudios a nivel interpersonal, no solo este efecto no se muestra (Fischer & Smith, 2003), sino que las orientaciones colectivistas muestran mayor relación con la igualdad (Moon et al., 2018; Rochat et al., 2009).

¿Por qué ocurre esta aparente inconsistencia entre el nivel macro y micro? Posiblemente, como se ha indicado en esta sección, en el nivel micro (interpersonal y directo) se hacen más salientes los aspectos de verticalidad (jerarquía) del individualismo (Fischer & Smith, 2003), en comparación con el nivel macro (nacional, más distante y abstracto), donde se harían más salientes los aspectos horizontales del individualismo, tales como: la tolerancia hacia otros, la meritocracia, la confianza interpersonal, la innovación y los derechos (Binder, 2019; Gorodnichenko & Roland, 2013; Nikolaev et al., 2017). En la siguiente sección se ahondará sobre esta y otras cuestiones ligadas a la influencia de las orientaciones culturales en la estratificación y desigualdad socioeconómica.

Individualismo-colectivismo cultural, estratificación y desigualdad socioeconómica

Las personas poseen en sus sistemas cognitivos los diversos elementos presentados en la Tabla 1, pero los utilizan con mayor o menor probabilidad, dependiendo de la situación y la cultura. De esta manera, como propuso Triandis (1993), aquellos elementos que se utilizan más frecuentemente se vuelven habituales y producen reacciones automáticas. Esto resulta en costumbres e instituciones que reflejan estos hábitos. Una vez que una persona desarrolla el hábito de usar elementos individualistas, el cambio al uso de elementos colectivistas requiere un esfuerzo cognitivo considerable, pues implica suprimir tendencias más automatizadas.

Entonces, si el individualismo y el colectivismo no son condiciones rígidas, quiere decir que son, hasta cierto punto, modificables. Esto implicaría que, para comprender las implicaciones de las diferencias culturales en los procesos cognitivos subyacentes, se necesita un marco de cognición situado y métodos experimentales que permitan poner a prueba las hipótesis de relación cognición-cultura en cuanto a la desigualdad.

Las mentalidades individualistas y colectivistas son accesibles en todas las culturas, por lo que ambas pueden inducirse a través técnicas de priming (Oyserman, 2015). Si una mentalidad cultural individualista o colectivista es sobresaliente en un momento dado, esto puede traer consecuencias posteriores para los procesos cognitivos, la creación de significados, la voluntad de invertir esfuerzo en relaciones, así como para procesos mentales complejos, todo lo cual se ve involucrado en las relaciones y decisiones económicas, que no ocurren fuera de la cultura, sino que son parte constitutiva de esta.

Las diferencias particulares entre grupos culturales pueden surgir en parte de señales momentáneas que hacen accesible la mentalidad individualista o colectivista. De esta manera, cuando los estímulos de carácter individualista son más salientes a lo largo de la vida de una persona, es más probable que esta asuma un estilo mental, emocional y conductual mayormente individualista. Por el contrario, cuando los “inputs” más salientes son colectivistas, el efecto opuesto a lo anterior se vuelve más esperable.

Dentro de una cultura, las personas experimentan fluidez cultural si las situaciones coinciden con sus expectativas, y disfluencia cultural si no lo hacen. Por este motivo, cuando las personas se involucran en contextos sociales discordantes, con respecto a lo que están más familiarizadas en sus grupos culturales, aumentan sus niveles de estrés medidos a través del cortisol (Kim & Sasaki, 2014).

Las personas de culturas que albergan autopercepciones más independientes tienden a enfatizar la agencialidad, la particularidad individual y las opciones personales, mientras que las personas de culturas que albergan autopercepciones más interdependientes tienden a enfocarse en mantener la armonía en las relaciones y el cumplimiento de obligaciones sociales (Kim & Sasaki, 2014). En las sociedades más colectivistas las personas se ven a sí mismas como incrustadas en grupos de los son parte, con respecto a los cuales se autoperciben poco diferenciadas, mientras que en las sociedades más individualistas se ven como diferenciadas de sus grupos.

Estas autopercepciones tienen implicaciones económicas, porque el grado en que las personas se autoperciben como fusionadas o separadas de sus grupos sociales influye en el grado de autonomía con el que piensan y actúan en sus relaciones económicas. Por ejemplo, la consciencia de la posición del grupo en la jerarquía social puede activar diferencias entre las orientaciones de los grupos de bajo y alto estatus, con respecto al colectivismo y el individualismo (Iacoviello & Lorenzi-Cioldi, 2019; Kraus et al., 2012). En este sentido, las personas de bajo estatus tienden a actuar de forma más colectivista y las de alto estatus muestran una actuación más individualista (Manstead, 2018), aunque este efecto se ve influido también por el grado de horizontalidad y verticalidad, como se explicó antes (Moon et al., 2018).

Lo anterior quiere decir que las condiciones objetivas y las percepciones subjetivas interactúan. Al respecto, Kraus y Stephens (2012) encontraron una relación positiva entre el rango subjetivo en la estratificación socioeconómica y el sentido de control personal sobre la vida, de modo tal que las personas de alto estatus expresaron mayor control (una manifestación de individualismo) que las personas de bajo estatus. Interesantemente, esta relación persistió después de controlar por indicadores objetivos de clase social, tales como etnicidad, ingreso y nivel educativo. Estos resultados sugieren que las autopercepciones de rango socioeconómico pueden resultar tan importantes como la posición objetiva en la estratificación de clases.

Una de las formas en las que las percepciones y valoraciones subjetivas influyen en los procesos económicos es a través de las normas sociales. De acuerdo con Binder (2019), las normas e instituciones emergen y cambian a partir de opciones sociales que influyen en el proceso y resultados económicos, ya que los valores individualistas están asociados con una mayor productividad económica e, interesantemente, con una mejor distribución de la riqueza. Posiblemente, por la vía normativa de motivar valores individualistas, tales como el emprendimiento, la innovación, mayor énfasis en la habilidad, orientación al logro, autonomía, y obtención de ganancias, las sociedades más individualistas muestran un mayor desarrollo económico, no solamente en el tamaño del “pastel” (crecimiento económico), sino también, interesantemente, en cómo este “pastel” se divide entre diferentes grupos e individuos en la sociedad, pues las sociedades más individualistas no solo tienden a tener mayor riqueza, sino también mejor distribución de la riqueza (Binder, 2019; Gorodnichenko & Roland, 2013; Inglehart, 2018, Nikolaev et al., 2017).

En este sentido, Gorodnichenko y Roland (2013) reportan que el nivel de individualismo tiene un efecto positivo y significativo en el producto interno bruto (PIB) por trabajador, pues una desviación estándar de aumento en el individualismo lleva a un 60 % de aumento en el ingreso, lo cual es un efecto cuantitativamente muy grande. Además, los países más individualistas muestran una tendencia a una mayor redistribución de la riqueza y una menor desigualdad.

Otra forma en que los aspectos subjetivos de la cultura (percepciones, opiniones, valores) pueden influir directamente en la economía es a través de las preferencias políticas, en particular en las preferencias de redistribución, que a su vez pueden influir en los sistemas impositivos y de transferencia de recursos. En las culturas individualistas, las relaciones se forman y mantienen si son mutuamente beneficiosas, por lo que estas pueden cambiar o disolverse si las circunstancias cambian. En las sociedades colectivistas las redes de relaciones son más fijas y estables. De este modo, las sociedades más colectivistas muestran estructuras sociales más rígidas y jerarquizadas, mientras que las individualistas muestran mayor movilidad, lo cual puede estar influido por una mayor tendencia de obediencia a la autoridad institucionalizada en las culturas más colectivistas (Kassin et al., 2020).

En las sociedades más individualistas, las personas tienden a ver sus propios atributos fundamentales como relativamente estables, mientras que en las sociedades más colectivistas se ven las características individuales como maleables. Así, por ejemplo, en las sociedades del Este asiático, las personas son más dadas a atribuir el éxito o el fracaso al efecto del contexto social, mientras que, en las sociedades occidentales, las personas tienden a atribuir éxitos y fracasos a la habilidad y esfuerzo individual (Choi et al., 1999; Menon et al., 1999). Una posibilidad es que estas diferencias pueden tener efectos en el grado de agencialidad percibida (Miller et al., 2011), lo cual podría influir en que las personas de culturas más individualistas y horizontales estén menos dispuestas a aceptar pasivamente la desigualdad en la distribución de la riqueza.

Lo anterior, es consistente con la idea de que, en las sociedades más individualistas, las personas tienden a comportarse más como *homo economicus*, por lo que eligen acciones que maximizan su interés material privado (Binder, 2019) y, por tanto, estarían menos dispuestas a tolerar distribuciones desiguales de riqueza. Por su parte, en las sociedades más colectivistas, las personas tienden a comportarse más como *homo sociologicus*, por lo que sus acciones están más condicionadas por las normas, expectativas e intereses de los grupos sociales de los que son parte

(Binder, 2019), por lo que estarían más dispuestas a conformarse con distribuciones desiguales de riqueza.

El individualismo y el colectivismo son constructos referidos al grado en que las personas se ven separadas o fusionadas a sus grupos sociales (Hogg & Vaughan, 2018). Hacia el polo colectivista, las percepciones enfatizan las dinámicas externas que influyen en el destino y comportamiento de las personas, mientras que en el polo individualista las percepciones representan a las personas como las hacedoras principales de su propio destino. Esto podría generar una actitud económica más pasiva y sumisa en el polo colectivista (especialmente cuando es vertical), y más activa y autónoma económicamente en el polo individualista (especialmente si es horizontal).

Estas diferencias culturales también muestran relación con la estratificación social, pues las personas de los grupos de alto estatus tienden a ser más individualistas, mientras que las personas de bajo estatus tienden a ser más colectivistas (Inglehart, 2018; Kraus et al., 2012; Manstead, 2018). Las personas de alto status están motivadas a tomar acciones para proteger el *statu quo*, porque las experiencias de inequidad e injusticia entre los desaventajados pueden llevar a la protesta social y, por tanto, a la amenaza de su posición privilegiada. Los grupos de alto estatus poseen poder, autoridad y prestigio, y tienden a difundir sus ideologías por medio de las instituciones en las que tienen gran influencia (tales como la escuela, las empresas, los medios de comunicación masiva o la religión). Estas ideologías consisten en dar prioridad al mérito individual sobre las fuerzas estructurales como causas de la posición social de las personas. De este modo, una ideología individualista vertical también puede servir para justificar las diferencias de clase social, puesto que se asumiría que cada quien tiene lo que se merece y se merece lo que tiene. Esta idea subraya la importancia de ver el individualismo y el colectivismo también como estrategias ideológicas que las personas y grupos sociales pueden emplear a conveniencia situacional para obtener beneficios de ello, especialmente cuando controlan medios de comunicación y difusión cultural, que tienen una gran influencia en definir narrativas sociales.

Tales ideologías individualistas tienen un valor estratégico para las clases dominantes, pues si se cree que el mérito es solamente personal y no hay influencia del contexto particular ni de las estructuras sociales dentro de las que se vive, entonces se crea una percepción de justificación y legitimidad de las desigualdades, que sirve para mantenerlas y reproducirlas. Además, esto quiere

decir que las ideologías individualistas, promovidas por la industria cultural y las normas colectivistas empujadas por las propias condiciones de vida de las personas, coexisten, haciendo más compleja esta interacción de influjos que viven las personas.

Mientras que los miembros de los grupos de alto estatus tienden a percibirse como individuos únicos que actúan y piensan de acuerdo con sus estados y metas idiosincráticas, los miembros de los grupos de bajo status se perciben y son percibidos como agregados de ejemplares indiferenciados e intercambiables de entidad sociales mayores. Entre las personas de bajo status, las ideologías sociales que promueven el individualismo son atemperadas por normas endogrupales que valoran el colectivismo (Manstead, 2018). Lo anterior, sugiere que las visiones individualistas y colectivistas se comportan diferenciadamente según la estratificación social.

Otro aspecto que puede contribuir a explicar la relación individualismo-colectivismo y desigualdad es el de las normas sociales. Así como las sociedades varían en sus normas colectivas, también varían en el grado en que se espera que las personas se apeguen a esas normas. Así, en las sociedades colectivistas se espera mayor lealtad a las normas, mientras que en las individualistas hay más flexibilidad para cumplirlas. De manera consistente, en investigaciones sobre el grado de conformidad social con estudios semejantes a los experimentos clásicos de Asch, se ha encontrado que los niveles de conformidad son generalmente más altos en las culturas de orientación colectivista y más bajos en las individualistas (Kassin et al., 2020). Sin embargo, Fischer y Smith (2003) plantean que los tamaños de efectos se explican mejor por los aspectos jerárquicos (verticales) de la cultura, más que solamente por el colectivismo. De aquí que resulte útil la distinción entre colectivismo horizontal (cuyo énfasis se centra en compartir, preocuparse por otros y ayudar al endogrupo) y vertical (enfocado en la subordinación a los objetivos grupales y sacrificarse por el grupo) para comprender la complejidad de la relación entre las orientaciones culturales, el apoyo a la jerarquía social y la distribución de la riqueza.

Estas diferencias socioculturales también muestran correlatos neurológicos. En un estudio con imágenes de resonancia magnética funcional (IRMf), a participantes de sociedades individualistas (estadounidenses) y colectivistas (japoneses) se les mostraron despliegues corporales dominantes y subordinados, y se encontró que tuvieron actividad neuronal selectiva en el núcleo caudado de la corteza prefrontal medial, en respuesta a los despliegues corporales que son más reforzados en sus culturas. Mientras los estadounidenses mostraron un mayor patrón de

activación en esta área, cuando vieron despliegues dominantes, los japoneses produjeron el mismo patrón cuando vieron despliegues subordinados. Estos resultados sugieren que esta zona cerebral es sensible a representaciones de comportamientos culturales relevantes, tal como el de dominación o subordinación (Kim & Sasaki, 2014). Esta evidencia sugiere que los procesos neurocognitivos se ven influidos por los procesos socioculturales de manera inconsciente para la persona, lo cual habla acerca de una gran profundidad de la internalización de los segundos a través de la vida de interacciones entre la persona y su entorno, de modo que los influjos de los patrones externos van dejando su “huella” en el nivel cerebral.

Estos patrones neuronales diferenciados se han identificado también en el hallazgo de que las personas que reciben un *priming* con valores individualistas exhiben una mayor activación de la corteza prefrontal medial (MPFC) a las descripciones generales de rasgos del yo, mientras que las personas que recibieron un *priming* con valores colectivistas muestran una mayor activación de la MPFC a los rasgos específicos del contexto (Chiao et al., 2009).

Además, el grado de concordancia con los valores individualistas o colectivistas predice la respuesta de la MPFC a las autodescripciones individuales o contextuales, respectivamente. La modulación de la actividad neuronal dentro de la MPFC por orientación cultural probablemente refleja representaciones individuales y contextuales aumentadas del autoconocimiento que responde, de manera coherente, a patrones individualistas o colectivistas (Chiao et al., 2009). Esta investigación presenta evidencia directa de que los valores culturales del individualismo y el colectivismo influyen en los mecanismos neuronales subyacentes al yo. El grado de activación diferencial en la MPFC durante la autopercepción individual o contextual refleja cuán individualista o colectivista es una persona y, por lo tanto, predice hasta qué punto una persona piensa en sí misma como autónoma de los demás y su entorno, o definida por su contexto social y relaciones.

Estos hallazgos abonan a la idea de que estas orientaciones culturales muestran patrones neuronales propios y distinguibles entre sí, con respecto a la definición del yo, que estarían, presumiblemente, a la base de percepciones y actitudes distintas frente a contextos que presentan situaciones y estímulos con tendencias más individualistas o más colectivistas, lo cual genera actitudes y comportamientos diferenciados frente a la desigualdad económica.

Una de las formas en que estas actitudes y comportamientos culturales pueden influir en la desigualdad y estratificación socioeconómica es en la disposición a pedir ayuda para cambiar las cosas. Comparados con los europeos americanos, los asiáticos americanos muestran menor voluntad de buscar apoyo social explícitamente, y en lugar de ello utilizan más el apoyo social implícito, debido a que están más preocupados de crear potenciales disturbios en su grupo social. Así las cosas, pedir apoyo social explícitamente puede ser una fuente de estrés importante entre asiáticos y asiáticos americanos (Kim & Sasaki, 2014).

Otra forma de influencia puede observarse en el nivel de “encaje” identitario en espacios que promueven la movilidad social ascendente. En un estudio que examinó la clase social como contexto cultural se encontró que los estudiantes universitarios de primera generación, que tienden a tener normas de relacionamiento interdependiente más fuertes, mostraron una respuesta de cortisol mayor cuando la cultura universitaria fue descrita como enfocada en la independencia (enfaticando la expresión personal y el trabajo intelectual individual), que cuando esta fue descrita como enfocada en la interdependencia (enfaticando las conexiones comunitarias y sociales) (Stephens et al., 2014).

Las orientaciones individualista y colectivista también pueden incidir en las desigualdad y estratificación, influyendo en patrones culturales que configuran rasgos de personalidad, los cuales permean en formas de pensamiento, sentimiento y acción (Manstead, 2018). Al respecto, se pueden distinguir dos patrones de personalidad cultural: interdependencia dura e independencia expresiva.

El primer patrón es característico de aquellos que crecen en ambientes de bajos ingresos y clases trabajadoras, quienes tienen mayores niveles de limitaciones materiales y menores oportunidades de influir, elegir y controlar en sus vidas, donde se propicia una comprensión de sí mismo y del comportamiento más interdependiente de otros y del contexto social. El elemento duro se deriva de la resiliencia requerida para enfrentar las adversidades (Stephens et al., 2014).

El segundo patrón es típico de aquellos que crecen en contextos solventes de clases medias y altas, quienes necesitan preocuparse mucho menos para conseguir sus objetivos o superar amenazas persistentes, lo cual posibilita a las personas actuar en formas que reflejan y fortalecen el ideal cultural independiente, expresando sus preferencias personales, influyendo en sus contextos sociales, diferenciándose de otros y desarrollando y explorando sus propios intereses (Stephens et al., 2014).

De acuerdo con Stephens et al. (2014), los ambientes escolares y centros de trabajo emplean la independencia expresiva como un criterio para medir el éxito y, por tanto, crear barreras institucionales para la movilidad social ascendente. Al respecto, las personas de bajo estatus y mayor tendencia a la interdependencia se verán perjudicadas al verse evaluadas y juzgadas en una forma que les es menos familiar, mientras que quienes provienen de contextos más propicios para la independencia tendrán mayores posibilidades de ser valoradas positivamente, puesto que se encuentran en circunstancias que les son más familiares.

Darnon et al. (2018) primaron el concepto de mérito en niños franceses de quinto grado de primaria y encontraron que esto llevó a que los de bajo estatus socioeconómico obtuvieran menores puntajes en lenguaje y matemáticas, además de lo cual encontraron también que este efecto académico del primado del mérito estuvo mediado por la proporción en la que los niños apoyaban creencias meritocráticas. Para estos autores, esto evidencia que la ideología de la meritocracia individual sirve para reproducir diferencias de clase en centros escolares.

Siguiendo a Iacoviello y Lorenzi-Cioldi (2019), Manstead (2018) y Kraus et al. (2012) se puede plantear que la evidencia apunta a que los privilegiados muestran tendencias individualistas en mayor medida que los desaventajados, pues mientras para quienes están arriba en la jerarquía social se puede elegir la diferenciación personal, para quienes están debajo de tal jerarquía no existe esa opción, pues antes de ello hay necesidades básicas insatisfechas que restringen las posibilidades personales. Esto también se puede ver reflejado en el uso del lenguaje, pues las personas de clases sociales bajas tienden a utilizar formas más colectivistas de discurso (por ejemplo, una mayor ocurrencia del pronombre “nosotros”), mientras que las personas de clases medias y altas emplean formas más individualizadas de discurso (por ejemplo, mayor ocurrencia del pronombre “yo”).

Cuando juzgan un evento específico, las personas desaventajadas están más inclinadas a hacer atribuciones más situacionales (enfocadas en el contexto) que aquellos que están aventajados, quienes tienden a hacer más atribuciones disposicionales (centradas en el individuo). Las personas de clase baja enfatizan más su yo interdependiente, mientras que las de clase alta enfatizan más su yo independiente, y este foco en sí mismos está asociado a una mayor creencia en la meritocracia, baja consciencia de las desigualdades sociales y baja preocupación por otras

personas. El patrón opuesto de hallazgos emerge en las personas de clase baja, que muestran cogniciones y comportamientos más colectivistas (Piff et al., 2018).

A manera de síntesis, la Figura 1 ofrece una visión esquemática de la forma hipotética en que la orientación cultural individualista-colectivista podría influir en la desigualdad socioeconómica, por vía de la estimulación (representada con un símbolo de suma) de actitudes de conformismo social, tolerancia a la injusticia y obediencia a la autoridad (en el caso del colectivismo), y por vía de aminorar (representada por un símbolo de resta) tales actitudes (en el caso del individualismo), provocando más bien disconformidad, intolerancia y desobediencia ante la desigualdad. Aunque los seres humanos muestran en general una aversión a la desigualdad (Fehr et al., 2006), esta disposición se puede ver influida sustancialmente por el tipo de normas colectivas que las sociedades promueven (Fehr & Schurtenberger, 2018; House et al., 2020; Tomasello & House, 2018), siendo que las sociedades más colectivistas incentivan más las normas hacia la pasividad y el ajuste vertical de la persona al grupo, mientras que las sociedades más individualistas promueven mayormente la libre elección y expresión, y la autonomía del individuo frente al grupo (Inglehart, 2018).

Figura 1

Propuesta de relación entre la orientación cultural y la desigualdad socioeconómica



Conclusiones

En síntesis, ¿qué papel juega la orientación individualista-colectivista de la cultura en relación con la desigualdad socioeconómica en la distribución de la riqueza?, y ¿qué factores psicosociales pueden intermediar este vínculo? Como se puede ver a lo largo de las teorías y la evidencia revisada, las orientaciones culturales individualista y colectivista se relacionan de manera profunda y compleja con la forma en que las personas y las sociedades en su conjunto distribuyen la riqueza que producen, lo cual es parte del modo en que se construyen colectivamente estructuras jerárquicas que son mentales y materiales al mismo tiempo, ya que, como se ha planteado a lo largo de este trabajo, ambas dimensiones interactúan y se definen mutuamente, tendiendo a generar visiones del mundo y normas sociales que contribuyen a reproducir no solamente una forma de distribución de la riqueza dentro de una estructura, sino también la distribución del poder para cambiarla, que depende directamente de la manera en que las personas perciben, sienten y actúan frente a lo que ven como justo o injusto.

En una aparente paradoja, mientras la orientación colectivista pareciera ser el resultado de las restricciones materiales que viven las personas y comunidades de bajo estatus, esta mentalidad también puede operar para reproducir y legitimar las diferencias de clase que están a la base estructural de la forma en la que opera la distribución desigual de la riqueza, puesto que tal orientación cultural (especialmente el vertical) parece servir de apoyo al *estatus quo*, por la vía de propiciar el conformismo ante el trato desigual, la obediencia a la autoridad y el respeto a las estructuras jerárquicas por parte de quienes ocupan puestos y rangos bajos dentro de estas relaciones sociales.

Mientras tanto, en la parte alta de la jerarquía, el individualismo (especialmente el vertical) parece servir a las clases privilegiadas para mantenerse psicológicamente cómodas en su “burbuja”, justificar sus privilegios como el justo merecimiento a sus esfuerzos y habilidades individuales, al mismo tiempo que se invisibilizan las desventajas estructurales que dificultan la movilidad social ascendente de las personas de bajo estatus y la distribución desigual de la riqueza producida por el colectivo social, la cual no podría existir sin la cooperación y el esfuerzo de

quienes están en la parte baja de la estructura social, en quienes la orientación colectivista parece contribuir a predisponerles a colaborar sin queja, incluso cuando se reciben tratos desiguales.

El valor agregado del presente trabajo consiste en que propone un modelo teórico novedoso y basado en evidencia científica que puede ser de utilidad para fortalecer la incorporación y comprender el rol de las diferencias culturales y psicosociales en la desigualdad socioeconómica. La implicación práctica de esta comprensión ampliada es que puede servir para incluir de forma más clara y explícita los aspectos psicosociales de la cultura en el diseño de políticas e intervenciones para la reducción de la desigualdad social desde la consideración de factores críticos.

Aunque la visión dominante en ciencias sociales ha tendido a privilegiar el determinismo materialista-económico como el factor primordial en la definición de las estructuras de desigualdad en la distribución de la riqueza social, este trabajo contribuye a dar y comprender un lugar crucial a las orientaciones culturales en la construcción y reproducción psicosocial de la estratificación social.

Referencias

- Banco Mundial. (2021). *La riqueza cambiante de las naciones*. <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/aa3ef0bdb9afbc92b5fe57c7c8051fb7-0320012021/original/2022000483SPAspa001-Executive-Summary.pdf>
- Bartra, R. (2008). *Antropología del cerebro: La conciencia y los sistemas simbólicos*. Fondo de Cultura Económica, Pre-Textos.
- Baumeister, R. F. (2005). *The cultural animal: Human nature, meaning, and social life* [El animal cultural: naturaleza humana, significado y vida social] Oxford University Press.
- Berry, J. W. (1967). Independence and conformity in subsistence-level societies [Independencia y conformidad en sociedades de nivel de subsistencia]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7(4), 415-418. <https://doi.org/10.1037/h0025231>
- Binder, C. C. (2019). Redistribution and the Individualism–Collectivism Dimension of Culture [Redistribución y la dimensión individualismo-colectivismo de la cultura]. *Social Indicators Research*, 142(3), 1175-1192. <https://doi.org/10.1007/s11205-018-1964-6>

- Booyesen, F., Guvuriro, S., & Campher, C. (2021). Horizontal and vertical individualism and collectivism and preferences for altruism: A social discounting study [Individualismo y colectivismo horizontal y vertical y preferencias por el altruismo: un estudio de descuento social]. *Personality and Individual Differences*, 178, Artículo 110856. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.110856>
- Boyer, P. (2018). *Minds make societies: How cognition explains the world humans create* [Las mentes crean sociedades: cómo la cognición explica el mundo que crean los humanos]. Yale University Press.
- Brekhus, W. (2015). *Culture and cognition: Patterns in the social construction of reality* [Cultura y cognición: Patrones en la construcción social de la realidad]. Polity Press.
- Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2022). *World Inequality Report 2022* [Informe sobre la desigualdad en el mundo 2022]. World Inequality Lab.
- Chiao, J. Y., Harada, T., Komeda, H., Li, Z., Mano, Y., Saito, D., Parrish, T. B., Sadato, N., & Iidaka, T. (2009). Neural basis of individualistic and collectivistic views of self [Base neural de puntos de vista individualistas y colectivistas del yo]. *Human Brain Mapping*, 30(9), 2813-2820. <https://doi.org/10.1002/hbm.20707>
- Choi, I., Nisbett, R. E., & Norenzayan, A. (1999). Causal attribution across cultures: Variation and universality [Atribución causal entre culturas: variación y universalidad]. *Psychological Bulletin*, 125(1), 47-63. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.125.1.47>
- Cohen, D., & Kitayama, S. (2020). *Handbook of cultural psychology* [Manual de psicología cultural]. Guilford.
- D'Andrade, R. G. (1981). The Cultural Part of Cognition [La parte cultural de la cognición]. *Cognitive Science*, 5(3), 179-195. https://doi.org/10.1207/s15516709cog0503_1
- Darnon, C., Wiederkehr, V., Dompnier, B., & Martinot, D. (2018). 'Where there is a will, there is a way': Belief in school meritocracy and the social-class achievement gap ['Donde hay voluntad, hay un camino': Creencia en la meritocracia escolar y la brecha de rendimiento de clase social]. *British Journal of Social Psychology*, 57(1), 250-262. <https://doi.org/10.1111/bjso.12214>
- Deacon, T. W. (1998). *The symbolic species: The co-evolution of language and the brain* [Las especies simbólicas: la coevolución del lenguaje y el cerebro]. Norton.

- Díaz Rivera, P. E., Díaz Loving, R., & González Rivera, I. (2017). Validación de una escala breve de individualismo-colectivismo. *Psicología Iberoamericana*, 25(1), 30-40. <https://www.redalyc.org/pdf/1339/133957571004.pdf>
- Edgerton, R. B. (1971). *The individual in cultural adaptation: A study of four East African peoples* [El individuo en la adaptación cultural: un estudio de cuatro pueblos de África Oriental]. University of California Press.
- Fehr, E., Naef, M., & Schmidt, K. M. (2006). Inequality Aversion, Efficiency, and Maximin Preferences in Simple Distribution Experiments [Aversión a la desigualdad, eficiencia y preferencias de Maximin en experimentos de distribución simple]. *American Economic Review*, 96(5), 1912-1917. <https://doi.org/10.1257/aer.96.5.1912>
- Fehr, E., & Schurtenberger, I. (2018). Normative foundations of human cooperation [Fundamentos normativos de la cooperación humana]. *Nature Human Behaviour*, 2(7), 458-468. <https://doi.org/10.1038/s41562-018-0385-5>
- Fernández, I., & Basabe, N. (2007). Psicología Social y Cultura. En J. F. Morales, M. C. Moya, E. Gaviria e I. Cuadrado (Coords.), *Psicología Social* (3ª ed., pp. 63-95). McGraw-Hill.
- Ferreira, F. (2021). Inequality in the time of covid-19 [Desigualdad en tiempos de COVID-19]. *Finance & Development*, 6, 20-23. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2021/06/inequality-and-covid-19-ferreira.htm#:~:text=The%20severe%20impact%20of%20the,extreme%3A%20the%20wealth%20of%20billionaires>
- Ferreira, I. A., Gisselquist, R. M., & Tarp, F. (2022). On the Impact of Inequality on Growth, Human Development, and Governance [Sobre el impacto de la desigualdad en el crecimiento, el desarrollo humano y la gobernabilidad]. *International Studies Review*, 24(1), Article viab058. <https://doi.org/10.1093/isr/viab058>
- Fischer, R., & Smith, P. B. (2003). Reward Allocation and Culture: A Meta-Analysis [Asignación de recompensas y cultura: un metanálisis]. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 34(3), 251-268. <https://doi.org/10.1177/0022022103034003001>
- Fiske, S. T. (2019). *Social beings: Core motives in social psychology* [Seres sociales: motivos centrales en psicología social] (4ª ed.). John Wiley & Sons, Inc.

- Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (2017). *Social Cognition: From brains to culture* [Cognición social: del cerebro a la cultura] (3ª ed.). SAGE.
- Gaviria, E., López, M., & Cuadrado, I. (Coords.) (2013). *Introducción a la psicología social*. Sanz y Torres.
- Gaviria, E., & Fernández, I. (2019). Influencia de la evolución y la cultura en los procesos psicosociales. En E. Gaviria, M. López e I. Cuadrado (Coords.), *Introducción a la Psicología Social* (3ª ed., pp. 25-50). Sanz y Torres/UNED.
- Gelfand, M. J., Raver, J. L., Nishii, L., Leslie, L. M., Lun, J., Lim, B. C., Duan, L., Almaliah, A., Ang, S., Arnadottir, J., Aycan, Z., Boehnke, K., Boski, P., Cabecinhas, R., Chan, D., Chhokar, J., D'Amato, A., Ferrer, M., Fischlmayr, I. C., ... Yamaguchi, S. (2011). Differences Between Tight and Loose Cultures: A 33-Nation Study [Diferencias entre culturas rígidas y flexibles: un estudio de 33 naciones]. *Science*, 332(6033), 1100-1104. <https://doi.org/10.1126/science.1197754>
- González Toro, R. (Ed.). (2017). *Informe encuesta CEP 2016: ¿malestar en Chile?* Centro de Estudios Públicos.
- Gorodnichenko, Y., & Roland, G. (2013). Understanding the Individualism-Collectivism Cleavage and Its Effects: Lessons from Cultural Psychology [Comprender la escisión individualismo-colectivismo y sus efectos: lecciones de la psicología cultural]. En M. Aoki, T. Kuran, & G. Roland (Eds.), *Institutions and Comparative Economic Development* (pp. 213-236). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/9781137034014_12
- Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano, J., Lagos, M., Norris, P., Ponarin, E., & Puranen, B. (2022). World Values Survey Time-Series (1981-2022) [Serie temporal de la Encuesta mundial de valores (1981-2022) Conjunto de datos transnacionales]. *Cross-National Data-Set* [Data set]. World Values Survey Association. <https://doi.org/10.14281/18241.17>
- Harari, Y. N. (2015). *Sapiens: A brief history of humankind* [Sapiens: Una breve historia de la humanidad]. Harper.
- Haslam, S. A., Adarves-Yorno, I., Postmes, T., & Jans, L. (2013). The collective origins of valued originality: A social identity approach to creativity. *Personality and Social* [Los orígenes colectivos de la originalidad valorada: un enfoque de identidad social para la creatividad.

- Personalidad y Social]. *Psychology Review*, 17(4), 384–401.
<https://doi.org/10.1177/1088868313498001>
- Heine, S. J. (2020). *Cultural psychology* [Psicología cultural] (4ª ed.). W. W. Norton & Company.
- Hofstede, G. H. (1980). *Culture's consequences: International differences in work related values* [Consecuencias de la cultura: diferencias internacionales en los valores relacionados con el trabajo]. Beverly Hills: Sage.
- Hofstede, G. H. (1991). *Cultures and Organization: Software of the mind* [Culturas y Organización: Software de la mente]. McGraw–Hill.
- Hofstede, G. H. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations* [Consecuencias de la cultura: comparación de valores, comportamientos, instituciones y organizaciones entre naciones] (2ª ed.). Sage Publications.
- Hogg, M. A., & Vaughan, G. M. (2018). *Social psychology* [Psicología Social] (8ª ed.). Pearson.
- House, B. R., Kanngiesser, P., Barrett, H. C., Broesch, T., Cebioglu, S., Crittenden, A. N., Erut, A., Lew-Levy, S., Sebastian-Enesco, C., Smith, A. M., Yilmaz, S., & Silk, J. B. (2020). Universal norm psychology leads to societal diversity in prosocial behaviour and development. *Nature Human Behaviour*, 4(1), 36-44. <https://doi.org/10.1038/s41562-019-0734-z>
- Hutchins, E. (1991). The social organization of distributed cognition [La organización social de la cognición distribuida]. En L. B. Resnick, J. M. Levine, & S. D. Teasley (Eds.), *Perspectives on socially shared cognition* (pp. 283-307). American Psychological Association.
<https://doi.org/10.1037/10096-012>
- Iacoviello, V., & Lorenzi-Cioldi, F. (2019). Collectivism and Individualism in Status Hierarchies: Socialization and Social Identity Explanations [Colectivismo e individualismo en las jerarquías de estatus: explicación de la socialización y la identidad social]. *International Review of Social Psychology*, 32(1), 15. <https://doi.org/10.5334/irsp.285>
- Inglehart, R. F. (2018). *Cultural Evolution: People's Motivations are Changing, and Reshaping the World* [Evolución cultural: las motivaciones de las personas están cambiando y remodelando el mundo]. Cambridge University Press.
<https://doi.org/10.1017/9781108613880>

- Ingold, T. (1999). On the social relations of the hunter-gatherer band [Sobre las relaciones sociales de la banda de cazadores-recolectores]. R. B. Lee & R. Daly (Eds.), *The Cambridge Encyclopedia of Hunters and Gatherers* (pp.54-71). Cambridge University Press.
- Jetten, J., & Peters, K. (Eds.). (2019). *The Social Psychology of Inequality* [La Psicología Social de Inequidad]. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-28856-3>
- Kassin, S., Fein, S., & Markus, H. (2020). *Social psychology* [Psicología Social]. (11 ed.). Cengage.
- Kim, H. S., & Sasaki, J. Y. (2014). Cultural Neuroscience: Biology of the Mind in Cultural Contexts [Neurociencia Cultural: Biología de la Mente en Contextos Culturales]. *Annual Review of Psychology*, 65(1), 487-514. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115040>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor [Clase social, solipsismo y contextualismo: en qué se diferencian los ricos de los pobres]. *Psychological Review*, 119(3), 546-572. <https://doi.org/10.1037/a0028756>
- Kraus, M. W., & Stephens, N. M. (2012). A Road Map for an Emerging Psychology of Social Class: Psychology of Social Class [Una hoja de ruta para una psicología emergente de la clase social: psicología de la clase social]. *Social and Personality Psychology Compass*, 6(9), 642-656. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2012.00453.x>
- Kroeber, A. L., & Kluckhohn, C. (1952). Culture: a critical review of concepts and definitions [Cultura: una revisión crítica de conceptos y definiciones]. *Papers. Peabody Museum of Archaeology & Ethnology, Harvard University*, 47(1). <https://psycnet.apa.org/record/1953-07119-001>
- Kronenfeld, D. B. (Ed.). (2011). *A companion to cognitive anthropology* [Un compañero de la antropología cognitiva]. Wiley-Blackwell.
- Lamm, B., Keller, H., Teiser, J., Gudi, H., Yovsi, R. D., Freitag, C., Poloczek, S., Fassbender, I., Suhrke, J., Teubert, M., Vöhringer, I., Knopf, M., Schwarzer, G., & Lohaus, A. (2018). Waiting for the Second Treat: Developing Culture-Specific Modes of Self-Regulation

- [Esperando el segundo trato: desarrollo de modos de autorregulación específicos de la cultura]. *Child Development*, 89(3), e261-e277. <https://doi.org/10.1111/cdev.12847>
- Luncz, L. V., Mundry, R., & Boesch, C. (2012). Evidence for Cultural Differences between Neighboring Chimpanzee Communities [Evidencia de diferencias culturales entre comunidades vecinas de chimpancés]. *Current Biology*, 22(10), 922-926. <https://doi.org/10.1016/j.cub.2012.03.031>
- Manstead, A. S. R. (2018). The psychology of social class: How socioeconomic status impacts thought, feelings, and behaviour [La psicología de la clase social: cómo el estatus socioeconómico afecta el pensamiento, los sentimientos y el comportamiento]. *British Journal of Social Psychology*, 57(2), 267-291. <https://doi.org/10.1111/bjso.12251>
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation [La cultura y el yo: implicaciones para la cognición, la emoción y la motivación]. *Psychological Review*, 98(2), 224-253. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.98.2.224>
- Marx, C. (2011). *Capital: A Critique of Political Economy* [Capital: una crítica de la economía política]. Dover Publications. Trabajo original publicado en 1867.
- Menon, T., Morris, M. W., Chiu, C., & Hong, Y. (1999). Culture and the construal of agency: Attribution to individual versus group dispositions [La cultura y la interpretación de la agencia: atribución a disposiciones individuales versus grupales]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(5), 701-717. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.76.5.701>
- Miller, J. G., Das, R., & Chakravarthy, S. (2011). Culture and the role of choice in agency [La cultura y el papel de la elección en la agencia]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101(1), 46-61. <https://doi.org/10.1037/a0023330>
- Moon, C., Travaglino, G. A., & Uskul, A. K. (2018). Social Value Orientation and Endorsement of Horizontal and Vertical Individualism and Collectivism: An Exploratory Study Comparing Individuals From North America and South Korea [Orientación de valor social y aprobación del individualismo y colectivismo horizontal y vertical: un estudio exploratorio que compara individuos de América del Norte y Corea del Sur]. *Frontiers in Psychology*, 9, Article 2262. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.02262>

- Nikolaev, B., Boudreaux, C., & Salahodjaev, R. (2017). Are individualistic societies less equal? Evidence from the parasite stress theory of values [¿Son las sociedades individualistas menos igualitarias? Evidencia de la teoría de los valores del estrés parasitario]. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 138, 30-49. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2017.04.001>
- Ogihara, Y. (2018). *Economic Shifts and Cultural Changes in Individualism* [Cambios económicos y cambios culturales en el individualism]. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780190492908.003.0010>
- Oyserman, D. (2015). Culture as Situated Cognition [La cultura como cognición situada]. En R. A. Scott & S. M. Kosslyn (Eds.), *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences* (pp. 1-20). Wiley. <https://doi.org/10.1002/9781118900772.etrds0067>
- Oyserman, D., Coon, H. M., & Kimmelmeier, M. (2002). Rethinking individualism and collectivism: Evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses [Repensar el individualismo y el colectivismo: evaluación de supuestos teóricos y metanálisis]. *Psychological Bulletin*, 128(1), 3-72. <https://psycnet.apa.org/record/2002-00183-001>
- Páez, D., Fernández, I., Ubillos, S. & Zubieta, E. (2003). *Psicología Social, Cultura y Educación*. Pearson / Prentice-Hall.
- Piff, P. K., Kraus, M. W., & Keltner, D. (2018). Unpacking the Inequality Paradox: The Psychological Roots of Inequality and Social Class [Desempaquetando la paradoja de la desigualdad: las raíces psicológicas de la desigualdad y la clase social]. *Advances in Experimental Social Psychology*, 57, 53-124. <https://doi.org/10.1016/bs.aesp.2017.10.002>
- Piketty, T. (2014). *Capital in the twenty-first century* [Capital en el siglo XXI]. The Belknap Press of Harvard University Press.
- Pinker, S. (2018). *Enlightenment now: The case for reason, science, humanism, and progress* [Ilustración ahora: el caso de la razón, la ciencia, el humanismo y el progreso]. Viking, an imprint of Penguin Random House LLC.
- Rehbein, B. (2020). Social Inequality and Sociocultures [Desigualdad Social y Socioculturas]. *Methaodos Revista de Ciencias Sociales*, 8(1), 10-21. <https://doi.org/10.17502/m.rcs.v8i1.331>
- Rochat, P., Dias, M. D. G., Liping, G., Broesch, T., Passos-Ferreira, C., Winning, A., & Berg, B. (2009). Fairness in Distributive Justice by 3- and 5-Year-Olds Across Seven Cultures

- [Equidad en la justicia distributiva por niños de 3 y 5 años en siete culturas]. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 40(3), 416-442. <https://doi.org/10.1177/0022022109332844>
- Ross, N. (2004). *Culture & Cognition: Implications for Theory and Method* [Cultura y cognición: implicaciones para la teoría y el método]. SAGE Publications, Inc. <https://doi.org/10.4135/9781452229713>
- Rothstein, B (2018). How the Trust Trap Perpetuates Inequality [Cómo la trampa de la confianza perpetúa la desigualdad]. *Scientific American* 319(5). <https://www.scientificamerican.com/article/how-the-trust-trap-perpetuates-inequality/>
- Sánchez-Rodríguez, Á., Rodríguez-Bailón, R., & Willis, G. B. (2020). Efectos de la actividad económica sobre el individualismo-colectivismo. *Escritos de Psicología - Psychological Writings*, 13(1), 1-12. <https://doi.org/10.24310/espsiescpsi.v13i1.10073>
- Sapolsky, R. M. (2018). The Health-Wealth Gap [La brecha salud-riqueza]. *Scientific American*, 319(5), 62-67. <https://doi.org/10.1038/scientificamerican1118-62>
- Schäfer, M., Haun, D. B. M., & Tomasello, M. (2015). Fair Is Not Fair Everywhere [Lo justo no es justo en todas partes]. *Psychological Science*, 26(8), 1252-1260. <https://doi.org/10.1177/0956797615586188>
- Singelis, T. M., Triandis, H. C., Bhawuk, D. P. S., & Gelfand, M. J. (1995). Horizontal and Vertical Dimensions of Individualism and Collectivism: A Theoretical and Measurement Refinement [Dimensiones horizontales y verticales del individualismo y el colectivismo: un refinamiento teórico y de medición]. *Cross-Cultural Research*, 29(3), 240-275. <https://doi.org/10.1177/106939719502900302>
- Sojo, C. (2013). *Igualitarios: La construcción social de la desigualdad en Costa Rica*. Editorial Universidad Estatal a Distancia.
- Sommet, N., Morselli, D., & Spini, D. (2018). Income Inequality Affects the Psychological Health of Only the People Facing Scarcity [La desigualdad de ingresos afecta la salud psicológica solo de las personas que enfrentan escasez]. *Psychological Science*, 29(12), 1911-1921. <https://doi.org/10.1177/0956797618798620>
- Sperber, D. (1996). *Explaining culture: A naturalistic approach* [Explicando la cultura: un enfoque naturalista]. Blackwell.

- Stephens, N. M., Markus, H. R., & Phillips, L. T. (2014). Social Class Culture Cycles: How Three Gateway Contexts Shape Selves and Fuel Inequality [Ciclos culturales de clase social: cómo tres contextos de puerta de enlace se moldean y alimentan la desigualdad]. *Annual Review of Psychology*, 65(1), 611-634. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115143>
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories: Studies in social psychology* [Grupos humanos y categorías sociales: Estudios en psicología social]. Cambridge University Press.
- Tomasello, M. (1999). *The cultural origins of human cognition* [Los orígenes culturales de la cognición humana]. Harvard University Press.
- Tomasello, M. (2019). *Becoming human: A theory of ontogeny* [Volverse humano: una teoría de la ontogenia]. The Belknap Press of Harvard University Press.
- Tomasello, M., & House, B. R. (2018). Modeling social norms increasingly influences costly sharing in middle childhood [Modelar las normas sociales influye cada vez más en el costoso compartir en la infancia media]. *Journal of Experimental Child Psychology*, 171, 84-98. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2017.12.014>
- Triandis, H. C. (1993). Collectivism and Individualism as Cultural Syndromes [Colectivismo e individualismo como síndromes culturales]. *Cross-Cultural Research*, 27(3-4), 155-180. <https://doi.org/10.1177/106939719302700301>
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism and collectivism* [Individualismo y colectivismo]. Westview Press.
- Triandis, H. C. (2007). Culture and psychology: A history of the study of their relationship [Cultura y psicología: una historia del estudio de su relación]. En S. Kitayama & D. Cohen (Eds.), *Handbook of Cultural Psychology* (pp 59-76). Guilford Press.
- Triandis, H. C., & Gelfand, M. J. (1998). Converging measurement of horizontal and vertical individualism and collectivism [Medida convergente del individualismo y colectivismo horizontal y vertical]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(1), 118-128. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.1.118>
- Triandis, H. C., & Gelfand, M. J. (2012). A Theory of Individualism and Collectivism. En P. Van Lange, A. Kruglanski, & E. Higgins, *Handbook of Theories of Social Psychology* (pp. 498-520). SAGE Publications Ltd.

- Turner, J. C., & Oakes, P. J. (1986). The significance of the social identity concept for social psychology with reference to individualism, interactionism and social influence [La importancia del concepto de identidad social para la psicología social con referencia al individualismo, el interaccionismo y la influencia social]. *British Journal of Social Psychology*, 25(3), 237-252. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1986.tb00732.x>
- United Nations Development Programme. (2019). *Human development report 2019: Beyond income, beyond averages, beyond today: inequalities in human development in the 21st century* [Informe sobre desarrollo humano 2019: Más allá de los ingresos, más allá de los promedios, más allá del hoy: desigualdades en el desarrollo humano en el siglo XXI]. UNDP.
- United Nations Development Programme. (2022). *The SDGS in action* [Los ODS en acción]. UNDP. <https://www.undp.org/sustainable-development-goals>.
- Üskül, A. K., & Oishi, S. (Eds.). (2018). *Socio-Economic Environment and Human Psychology* [Entorno Socioeconómico y Psicología Humana]. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780190492908.001.0001>
- Wang, Z., Jetten, J., & Steffens, N. K. (2022). Restless in an Unequal World: Economic Inequality Fuels the Desire for Wealth and Status [Inquieto en un mundo desigual: la desigualdad económica alimenta el deseo de riqueza y estatus]. *Personality and Social Psychology Bulletin*, Article 014616722210837. <https://doi.org/10.1177/01461672221083747>
- Weber, M. (2013). *The Protestant ethic and the spirit of Capitalism* [La ética protestante y el espíritu del capitalismo]. CreateSpace Independent Publishing Platform. Trabajo original publicado en 1905.
- Wilkinson, R. G., & Pickett, K. E. (2017). The enemy between us: The psychological and social costs of inequality: Costs of Inequality [El enemigo entre nosotros: Los costos psicológicos y sociales de la desigualdad: Costos de la Desigualdad]. *European Journal of Social Psychology*, 47(1), 11-24. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2275>
- Wong, Y. J., Wang, S.-Y., & Klann, E. M. (2018). The emperor with no clothes: A critique of collectivism and individualism [El emperador desnudo: una crítica al colectivismo y al individualismo]. *Archives of Scientific Psychology*, 6(1), 251-260. <https://doi.org/10.1037/arc0000059>

Xinhua. (2020). *El colectivismo juega papel indispensable en la lucha de China contra COVID-19*. http://spanish.xinhuanet.com/2020-03/18/c_138891768.htm

Zhang, J., Mandl, H., & Wang, E. (2011). The effect of vertical–horizontal individualism–collectivism on acculturation and the moderating role of gender [El efecto del individualismo–colectivismo vertical-horizontal en la aculturación y el papel moderador del género]. *International Journal of Intercultural Relations*, 35(1), 124-134. <https://doi.org/10.1016/j.ijintrel.2010.09.004>