

Does social status matter for resource distribution?

Débora Jeanette Mola; Juan Carlos Godoy; Cecilia Reyna

How to cite this article:

Mola, D. J., Godoy, J. C., & Reyna, C. (2019). Does social status matter for resource distribution? *Acta Colombiana de Psicología*, 22(2), 84-98. doi: <http://www.doi.org/10.14718/ACP.2019.22.2.5>

Recibido, julio 28/2018; Concepto de evaluación, septiembre 17/2018; Aceptado, noviembre 26/2018

Débora Jeanette Mola*

Universidad Nacional de Córdoba, Argentina
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7810-2424>

Juan Carlos Godoy

Universidad Nacional de Córdoba, Argentina
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1622-1647>

Cecilia Reyna

Universidad Nacional de Córdoba, Argentina
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6097-4961>

Abstract

Resources are distributed unequally depending on the social status (SS) of people. Researchers have often used experiments to explain the role of SS in economic decisions. However, the diverse ways of inducing SS has produced contradictory results. The aim of this study was to analyze the effect of SS on the distribution of monetary resources in students aged 18 to 25 years from Córdoba (Argentina). Three experiments using mixed factorial designs were conducted. Different ways of inducing SS and the effect on decisions in different games were examined. In Experiment 1, the effect of two SS induction techniques on the decisions of the Ultimatum Game (UG) and Dictator Game (DG) was compared. In Experiment 2, the effect of SS on the same games, including Social Value Orientation (SVO) and Subjective Social Status (SSS) as covariates was analyzed. In Experiment 3, the role of SS, SVO and SSS in the DG and the Dictator Game Taking (DGT) was examined. In the three experiments, it was not found that SS had any effect on the decisions of the games. However, more rejection and negative valence was observed (Exp. 1: $p < .001$, $n_p^2 = .72$; Exp. 2: $p < .001$, $n_p^2 = .65$) for unfair offers than for fair ones (Exp. 2: $p < .001$). Also, pro-social individuals made fairer offers in the DG (Exp. 2: $p < .05$) and participants offered more money in the DGT than in the DG (Exp. 3: $p = .01$). Those findings showed that the effect of SS on behavioral responses is not robust, which highlights the need to obtain new experimental evidence to investigate its role in those decisions.

Key words: Social Hierarchy, Social Status, Economic Games, Framing effect, Social Value Orientation, Subjective Social Status.

¿La jerarquía social es importante para la distribución de los recursos?

Resumen

Los recursos son usualmente distribuidos de manera inequitativa en función del estatus social (ES) de las personas, razón por la cual diversos investigadores utilizan experimentos para explicar el rol del ES en las decisiones económicas; sin embargo, las diversas formas de inducir el ES han generado resultados contradictorios. En el presente trabajo se investigó el efecto del ES en la distribución de los recursos monetarios en estudiantes de 18 a 25 años de la ciudad de Córdoba, Argentina, por medio de tres experimentos con diseños experimentales mixtos. Específicamente, se evaluaron distintas técnicas para manipular el ES y su efecto en las decisiones económicas: en el Experimento 1 se comparó el efecto de dos técnicas de manipulación del ES en las decisiones del Juego del Ultimátum (JU) y del Dictador (JD); en el Experimento 2 se analizó el efecto del ES en los mismos juegos, incluyendo la orientación de valores sociales (SVO) y el estatus social subjetivo (SES) como covariables; y en el Experimento 3 se indagó el rol del ES, de la SVO y del ESS en el JD y en el Dictador de Tomar (JDT). En los tres experimentos se observó que el ES no tuvo efecto en las decisiones de los juegos. No obstante, se evidenció mayor rechazo (Exp. 1: $p < .001$, $n_p^2 = .72$; Exp. 2: $p < .001$, $n_p^2 = .65$) y valencia negativa para las ofertas injustas

* Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Psicología, Enfermera Gordillo esq. Enrique Barros, Ciudad Universitaria; Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, CONICET, Instituto de Investigaciones Psicológicas, IIPSI, Unidad Ejecutora. Tel.: 54 3572 542953. deboramola@conicet.gov.ar, deboramola@gmail.com

que para las justas (Exp. 2: $p < .001$). Además, se encontró que a mayor prosocialidad, mayor cantidad ofertada en el JD (Exp. 2: $p < .05$), y que en el JD se ofrece más dinero que en el JD (Exp. 3: $p = .01$). Los resultados observados evidencian que el efecto del ES en las respuestas comportamentales no es robusto, por lo que se destaca la importancia de continuar investigando su rol en dichas decisiones.

Palabras clave: jerarquía social, estatus social, juegos económicos, efecto de marco, orientación de valores sociales, estatus social subjetivo.

A hierarquia social é importante para a distribuição dos recursos?

Resumo

Os recursos são normalmente distribuídos de maneira desigual em função do status social (SS) das pessoas, razão pela qual diversos pesquisadores utilizam experimentos para explicar o papel do SS nas decisões econômicas. No entanto, as diversas formas de induzir o SS geraram resultados contraditórios. No presente trabalho, investigou-se o efeito do SS na distribuição dos recursos monetários em estudantes de 18 a 25 anos da cidade de Córdoba, na Argentina, por meio de três experimentos com desenhos experimentais mistos. Especificamente, foram avaliadas diferentes técnicas para manipular o SS e seu efeito nas decisões econômicas: no Experimento 1 comparou-se o efeito de duas técnicas de manipulação do SS nas decisões do Jogo do Ultimato (JU) e do Ditador (JD); no Experimento 2 analisou-se o efeito do SS nos mesmos jogos, incluindo a orientação de valores sociais (SVO) e o status social subjetivo (SES) como covariáveis e, no Experimento 3, indagou-se o papel do SS, da SVO e do SES no JD e no Ditador de Tomar (do inglês, *Dictator Taking Game*). Nos três experimentos observou-se que o SS não teve efeito nas decisões dos jogos. Não obstante, evidenciou-se maior rejeição (Exp. 1: $p < .001$, $n_p^2 = .72$; Exp. 2: $p < .001$, $n_p^2 = .65$) e valência negativa para as ofertas injustas do que para as justas (Exp. 2: $p < .001$). Além disso, descobriu-se que quanto maior a pró-socialidade, maior a quantidade ofertada no JD (Exp. 2: $p < .05$) e que no JD se oferece mais dinheiro do que no JD (Exp. 3: $p = .01$). Os resultados observados evidenciam que o efeito do SS nas respostas comportamentais não é robusto, por isso se destaca a importância de continuar investigando seu papel em tais decisões.

Palavras-chave: hierarquia social, status social, jogos econômicos, efeito de enquadramento, orientação de valores sociais, status social subjetivo.

Introducción

La desigualdad es una característica histórica y estructural de distintos países, especialmente en América Latina, uno de los continentes con mayor disparidad económica y social (De la Torre, Messina & Silva, 2017). Teniendo esto en cuenta, diferentes investigaciones sobre el impacto de la desigualdad han evidenciado asociaciones con un menor nivel de crecimiento económico y desarrollo humano (Watkins, 2013), y mayores dificultades educativas y sociales (Haveman & Smeeding, 2006), por lo cual la desigualdad es vivenciada frecuentemente como injusta y como causa de comportamientos que, incluso, la perpetúan (Kraus, Park & Tan, 2017).

Asimismo, se ha encontrado que los recursos son distribuidos de manera inequitativa y en función de la posición que tienen los individuos en una jerarquía social. Distintos investigadores han indagado el efecto de las jerarquías en la asignación de recursos monetarios por medio de juegos experimentales, donde se demuestra que los individuos con estatus social bajo demandan menos dinero y son más altruistas que los de estatus social alto (Hu et al., 2016; Piff, Kraus, Côté, Cheng & Keltner, 2010). No obstante, otros autores han encontrado que las personas se resisten a resultados inequitativos, es decir, que prefieren perder

dinero para obtener mayor equidad (Fehr & Schmidt, 1999), preferencia conocida como aversión a la inequidad, que ocurre cuando a una persona le disgusta los resultados percibidos como inequitativos.

En línea con lo planteado por el modelo de aversión a la inequidad, Tricomi, Rangel, Camerer y O'Doherty (2010) encontraron que jugadores ricos transfieren menos dinero a sí mismos y más dinero a otros jugadores pobres; sin embargo, Starmans, Sheskin y Bloom (2017) señalan que las personas prefieren sociedades desiguales, argumentando que la inequidad es confundida con la injusticia, esto es, que los individuos prefieren distribuciones justas, pero no equitativas. Así, es importante señalar la necesidad de seguir investigando las preferencias en la distribución de los recursos. Por lo tanto, en este estudio se analizó el efecto del estatus social sobre la distribución de los recursos monetarios en estudiantes de 18 a 25 años de la ciudad de Córdoba, Argentina.

Las jerarquías sociales existen en la mayoría de las especies y son un principio organizador de los colectivos sociales (Bshary, Gingins & Vail, 2014). Por jerarquía se entiende la clasificación de los individuos según el estatus social, el poder y el dominio (Zink et al., 2008), donde el lugar de cada miembro en la jerarquía es determinado por múltiples aspectos, siendo el estatus social (ES) un fuerte predictor del bienestar, morbilidad y supervivencia (Sapolsky, 2004).

El ES refiere a la posición que tiene un individuo en la jerarquía social y al honor, prestigio y respeto en una dimensión o campo relevante (Ball, Eckel, Grossman & Zame, 2001; Henrich & Gil-White, 2001); y puede ser inferido a través de atributos físicos, características interpersonales, claves no perceptuales –como el ingreso u ocupación–, jerarquías de desempeño y señales sociales –como símbolos militares– (Chiao et al., 2009; Koski, Xie & Olson, 2015). Por ejemplo, Zink et al. (2008) señalan que los símbolos militares y los sistemas de estrellas refuerzan la posición en la jerarquía.

Por lo general, los investigadores recurren a estudios experimentales para indagar el ES (Zink et al., 2008) con el objetivo de controlar e identificar el rol de factores específicos –como el sexo o la raza– (Karafin, Tranel & Adolphs, 2004). Al respecto, en una revisión reciente, Mola, Godoy y Reyna (2018) reportaron que se suelen emplear distintos procedimientos para generar el ES en situaciones experimentales, como lo son las inducciones basadas en la habilidad, por medio de tareas como tiempo de reacción, preguntas matemáticas o preguntas de múltiple opción (Ball & Eckel, 1996; Blue, Hu, Wang, van Dijk & Zhou, 2016; Boksem, Kostermans, Milivojevic & De Cremer, 2012).

Boksem et al. (2012), por ejemplo, utilizaron una tarea de tiempo de reacción para generar el ES, en donde los participantes tenían que presionar una tecla 1 segundo después de que un círculo azul cambiara a color verde. Acá, las respuestas fueron consideradas como correctas cuando se encontraban dentro de un cierto intervalo, y la duración del intervalo se basaba en el desempeño del sujeto. De este modo, el ES de los participantes fue definido en función del porcentaje de respuestas correctas.

Otros investigadores han utilizado inducciones basadas en una mezcla de habilidad y azar al implementar una tarea de preguntas múltiple opción. Por ejemplo, Albrecht, von Essen, Fliessbach y Falk (2013) postularon que la habilidad refiere a la capacidad –p. ej., conocer las respuestas correctas–, mientras que el azar representa la coincidencia –p. ej., adivinar la respuesta correcta–. Como estos autores, en el presente trabajo se partió de que la habilidad y el azar juegan un papel importante cuando una persona obtiene un ES y, por lo tanto, resulta relevante modelarlo en situaciones experimentales.

Por otra parte, Mola et al. (2018) informaron que no existe acuerdo respecto a qué inducción usar y que la diversidad de tareas empleadas ha derivado en resultados dispares entre las investigaciones (p. ej., Hu, Cao, Blue & Zhou, 2014; Hu et al., 2016). Así, estos autores propusieron una inducción del ES que contempla las fortalezas de otras inducciones y aspectos no prioritarios en la generación del ES, como el uso del azar y la habilidad. En esta inducción, los autores utilizaron la

tarea de tiempo de reacción, donde implementaron el azar por medio de una versión modificada del intervalo propuesto por Boksem et al. (2012), y operacionalizaron la habilidad comparando el desempeño individual con el grupal. Si bien las inducciones basadas en la habilidad son frecuentemente utilizadas, en el presente trabajo se partió de que estas no reflejan la manera en que se obtiene el ES en situaciones cotidianas. Por esto, en el primer experimento se comparó el efecto de dos inducciones de ES (Boksem et al., 2012; Mola et al., 2018) en las decisiones cooperativas.

Asimismo, es sabido que el ES proporciona información sobre la percepción del comportamiento de los otros para orientar las decisiones que influyen en la distribución de recursos entre los individuos (Ball et al., 2001). Al respecto, diversas investigaciones demuestran la influencia del ES en las decisiones económicas y en la justicia distributiva, y se ha encontrado que los individuos con ES alto están menos satisfechos con ofertas desventajosas que los individuos con ES bajo (Albrecht et al., 2013). Además, se ha observado que cuando los individuos son asignados a una condición experimental de ES alto tienden a rechazar más ofertas injustas en el Juego del Ultimátum (JU) que cuando se les asigna la condición de ES bajo (Hu et al., 2016). Y, además de esto, se ha encontrado que las creencias de las personas acerca de su posición en la escala social, es decir, el estatus social subjetivo (ESS), influyen en el comportamiento prosocial, ya que las personas con ESS bajo son más generosas que los individuos con ESS alto en el Juego del Dictador (JD) (Piff et al., 2010).

En el campo de la economía comportamental y la neurociencia social, el JU y el JD son juegos económicos muy utilizados para medir las preferencias sociales en la distribución de los recursos monetarios (Camerer, 2003). En el JU clásico, el jugador 1 (proponente) propone al jugador 2 (respondedor) la división de una suma de dinero, y el jugador 2 puede aceptar la oferta –con lo cual ambos ganan la cantidad ofertada por el proponente– o rechazarla –con lo que ambos reciben \$ 0– (Güth, Schmittberger & Schwarz, 1982). En el JD, el jugador 1 (dictador) divide un monto de dinero entre él y el jugador 2 (receptor), y, a diferencia de lo que ocurre en el JU, el jugador 2 recibe la oferta realizada por el dictador. Al respecto, algunos investigadores sugieren que las decisiones en estos juegos pueden ser influenciadas por factores como la orientación de valores sociales (van Lange, Joireman, Parks & Van Dijk, 2013) o las emociones (Civai, Corradi-Dell'Acqua, Gamer & Rumiati, 2010).

Respecto a la orientación de valores sociales (SVO, por sus siglas en inglés), o las preferencias de las personas para distribuir recursos entre uno mismo y los otros, Reyna, Belaus, Mola, Ortiz y Acosta (2018) observaron que los

individuos prosociales realizan ofertas más justas (en el JD) y ofrecen más dinero (en el JU) que los individualistas. Sin embargo, la evidencia resulta poco concluyente, ya que otros autores no observaron relaciones estadísticamente significativas entre SVO y las decisiones en el JD (Yamagishi et al., 2013) ni en el JU (Haesevoets, Folmer & van Hiel, 2015). Una posible explicación frente a esto podría ser que la SVO se midió con diferentes escalas (p. ej., el TDO Measure o el SVO-SM), o que se utilizaron diferentes versiones de juegos experimentales.

Con respecto a las emociones, estudios previos han reportado que el incremento en la valencia emocional y las emociones negativas se relaciona con el rechazo de las ofertas injustas en el JU. Por ejemplo, Xiang, Lohrenz y Montague (2013) evidenciaron que los participantes percibieron como más desagradables las ofertas injustas que las intermedias y las justas; mientras que Hu et al. (2014) hipotetizaron que las emociones podrían ser un factor relevante en la toma de decisiones porque los individuos con menor ES experimentan más emociones negativas que los individuos con mayor ES. Teniendo esto en cuenta, en el segundo experimento se analizó el rol del ES en las decisiones generadas en el JU y JD, con la SVO y el ESS como covariables, y se evaluó la valencia y activación emocional que generan las ofertas justas e injustas en el JU.

Por último, el comportamiento en estos juegos es sensible a las propiedades del contexto, como el efecto de marco (Levitt & List, 2007), en el que las personas responden de manera diferente a descripciones distintas, pero equivalentes, del mismo problema (Levin, Schneider & Gaeth, 1998). Para analizar este efecto se ha empleado una versión modificada del JD denominada Tomar (JDT), y en esta versión, a diferencia de la clásica (Dar, o JD), el dictador tiene que decidir cuánto dinero tomar del receptor. Al respecto, List (2007) observó que los participantes eran más altruistas en el JDT que en el JD, sin embargo, la evidencia previa no resulta concluyente, ya que otros autores no han encontrado diferencias estadísticamente significativas entre las decisiones en el JD y el JDT (Suvoy, 2003). Asimismo, investigaciones previas sobre jerarquías que tienen en cuenta la clase social –también denominada ESS– (Kraus, Piff & Keltner, 2009) han evidenciado que participantes con menor clase social incrementan el comportamiento prosocial en el JD, en comparación con participantes de clase social alta (Piff et al., 2010). No obstante, clase social y ES no son lo mismo, la clase social refiere a una posición económica, profesional o educacional, mientras que el ES implica prestigio y respeto en una dimensión relevante, como la profesión (Henrich & Gil-White, 2001). Debido a que no se han realizado estudios que examinen el rol del ES en el comportamiento altruista comparando el JD y JDT, en el

tercer experimento del presente estudio se analizó el efecto del ES sobre las decisiones en el JD y el JDT, considerando la SVO y el ESS como covariables.

Experimento 1

En este experimento se analizó el efecto de dos técnicas de ES sobre las decisiones en el JU y el JD: la Técnica 1, de Boksem et al. (2012); y la Técnica 2, de Mola et al. (2018). Como hipótesis, se esperaba que los participantes en la condición de ES alto, definido a partir de la Técnica 2, presentaran diferente porcentaje de rechazo de las ofertas (JU) y cantidades ofertadas (JD) que los participantes en las otras condiciones de ES.

Método

Diseño

Se empleó un diseño factorial inter-sujetos de 6×3 (6 tipos de técnicas de ES \times 3 niveles de justicia de la oferta) (véase Tabla 1). Las variables dependientes fueron el porcentaje de rechazo de las ofertas en el JU y la cantidad de dinero ofertada en el JD. El experimento se administró en dos etapas: en la primera, los participantes fueron expuestos a una técnica de manipulación del ES (Técnicas 1 y 2); y en la segunda, jugaron al JU y al JD.

Tabla 1.

Condiciones experimentales (experimento 1)

Estatus social	Técnica 1			Técnica 2		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Grupo	1	2	3	4	5	6
N	8	8	8	8	8	8

Participantes

Participaron 72 estudiantes de la ciudad de Córdoba, Argentina, con edades comprendidas entre los 18 y los 25 años ($M = 21.54$, $DE = 2.12$), 40 de sexo femenino y 32 de sexo masculino. Se excluyeron 24 participantes del análisis por diferentes razones: no completaron el JD (3), no eran estudiantes de la Universidad Nacional de Córdoba (1), o no cumplieron con el criterio establecido en la Técnica 2 o en la pregunta¹ de chequeo de la manipulación experimental

¹ En la tarea de estimación de tiempo, los participantes tenían que obtener 1 o menos respuestas correctas (RC) para ES bajo, entre 2 y 9 para ES medio, y 10 o más RC para ES alto. En la pregunta sobre percepción de ES, tenían que puntuar 3 o menos para bajo, 4 o 5 para medio, y 6 o 7 para ES alto.

del ES (20). Por lo tanto, se incluyeron en los análisis 48 estudiantes con edades entre los 18 y los 25 años ($M=21.38$, $DE=2.15$), 24 de sexo femenino y 24 de sexo masculino.

Procedimiento

Etapa 1.

Los participantes jugaron a la tarea de estimación (Boksem et al., 2012) durante 30 ensayos (10 de práctica). Dicha tarea consistió en la aparición de un círculo azul que cambiaba a color verde; los participantes debían presionar la barra espaciadora 1 o 2 segundos después de que apareciera el círculo verde. La respuesta del participante era correcta si estaba dentro de un intervalo permitido. La duración del intervalo se basó en el desempeño de los sujetos y según la condición experimental. Se informó a los participantes que su ES dependía de su desempeño comparado con el desempeño de otros participantes, y se les indicó que obtendrían estrellas en función de su desempeño: tres estrellas indicaban un ES alto; dos estrellas, un ES medio; y una estrella, un ES bajo. Al finalizar la tarea, los participantes vieron la cantidad de respuestas correctas que habían obtenido, su ES—representado con estrellas—y una fotografía de su rostro. El ES fue asignado por habilidad (Técnica 1) o por azar y habilidad (Técnica 2).

Técnica 1 (basada en Boksem et al., 2012).

Los participantes obtuvieron un ES según la condición experimental a la que fueron asignados y recibieron retroalimentación después de cada respuesta (una cara sonriente para las respuestas correctas y una cara triste para las incorrectas). La duración del intervalo cambió según el ES asignado: en la condición de ES alto, si la respuesta era incorrecta, el intervalo incrementaba 30 ms, mientras que, si era correcta, disminuía 10 ms; en la condición de ES medio, el intervalo incrementaba o disminuía 5 ms si la respuesta era correcta o incorrecta; y en la condición de ES bajo, el intervalo disminuía o incrementaba de manera inversa al ES alto (véase Boksem et al., 2012).

Técnica 2 (Mola et al., 2018).

Los participantes fueron inicialmente asignados de manera aleatoria a una categoría de ES. En cada categoría se implementó en mayor medida (70 %) el ajuste de intervalos para respuestas correctas o incorrectas según la categoría correspondiente de Boksem et al. (2012), y en menor medida los ajustes de otras categorías (entre el 10 % y el 20 %, véase Tabla 2). De esta manera, el ES final podía ser distinto al inicial, como producto de la habilidad. El ES final se definió comparando el desempeño del individuo con el desempeño de un grupo de semejantes características obtenido en un estudio previo (véase Anexo 1, Instrucciones).

Tabla 2.

Aplicación de los intervalos (Mola et al., 2018)

Categorías (Mola et al., 2018)	Ajustes de los intervalos (Boksem et al., 2012)		
	ES Alto	ES Medio	ES Bajo
ES Alto	70 %	20 %	10 %
ES Medio	15 %	70 %	15 %
ES Bajo	10 %	20 %	70 %

Nota. ES: estatus social.

Etapa 2.

Los participantes primero jugaron al JU y luego al JD.

Juego del Ultimátum (JU).

Se empleó una versión modificada del JU (Hu et al., 2014), en donde los participantes jugaban en el rol de respondedores durante 310 ensayos (10 de práctica). Se les informó que otra persona hizo una oferta sobre cómo dividir \$ 10, y que ellos podían aceptar o rechazar la oferta. Si aceptaban la oferta, cada uno recibía la cantidad de dinero propuesta por la otra persona, mientras que, si rechazaban la oferta, ninguno recibía dinero. Además, se les dijo que recibirían ofertas de distintas personas, pero que no sabrían quién realizó dicha oferta. Al igual que Hu et al. (2014) las ofertas fueron operacionalmente definidas como injustas (p. ej., 1/9), intermedias (p. ej., 3/7) y justas (p. ej., 4.2/5.8)². Estas ofertas fueron predeterminadas por el experimentador y pseudo-aleatorizadas con la restricción de que no se repitieran más de tres ensayos consecutivos con el mismo tipo de oferta.

Juego del Dictador (JD).

Los participantes jugaron en el rol de dictador durante 105 ensayos (5 de práctica). Se les indicó que tenían que dividir \$ 10 entre ellos y otra persona, y se les informó que podrían ofrecerles a distintas personas, pero que no sabrían quien recibiría la oferta.

Al finalizar la segunda etapa, los participantes indicaron en una escala Likert de 7 puntos (1 = muy bajo, 7 = muy alto) en qué grado habían percibido su ES como inferior o superior con respecto a otras personas. Posteriormente, respondieron a un cuestionario sobre datos sociodemográficos, y, por último, recibieron el pago, información sobre el experimento y se les agradeció por participar. Los participantes tardaron entre 80 y 120 minutos en completar el experimento en un solo día. Cada participante recibió AR\$ 30 por participar y una recompensa monetaria adicional según sus decisiones en los juegos; en promedio, ganaron AR\$ 59.54 ($DE=8.62$). El experimento fue programado con el *software* PsychoPy (Peirce, 2007).

² El número antes de la barra refiere al monto recibido por el respondedor, y el segundo número alude a la cantidad recibida por el proponente.

Análisis de datos

En los tres experimentos se condujeron análisis de comparación de grupos para evaluar el efecto del ES en las decisiones de los juegos. Se emplearon pruebas paramétricas (F , t), y en el caso de incumplimiento de los supuestos (corroborados con Shapiro-Wilks y la prueba de Levene), se recurrió a pruebas no paramétricas (Kruskall-Wallis, Mann-Whitney's U , Friedman o Wilcoxon). Cuando no fue posible incluir en los análisis la SVO y el ESS como covariables, se realizaron análisis de correlación (r de Pearson) entre estas variables y las decisiones en los juegos según las condiciones experimentales. Para todos los análisis se estableció un nivel de significación de .05.

Aspectos éticos

Los experimentos se realizaron respetando los lineamientos éticos recomendados por la Asociación Psicológica Americana (American Psychological Association, 2010) y las normas bioéticas nacionales e internacionales (p. ej., Declaración de Helsinki) sobre la información de las características del estudio, la confidencialidad y el consentimiento informado.

Resultados

Chequeo de manipulación del estatus social

Para corroborar la manipulación experimental, se llevó a cabo una prueba Kruskal-Wallis para cada técnica. Los análisis indicaron diferencias estadísticamente significativas entre el grado en que los participantes se sintieron inferiores o superiores a las otras personas en la Técnica 1 [$\chi^2(2) = 13.78$; $p = .001$, $n^2 = .56$] y en la Técnica 2 [$\chi^2(2) = 16.27$; $p < .001$, $n^2 = .68$]. Luego, se llevaron a cabo pruebas U de Mann-Whitney para analizar las comparaciones por pares, y en la Técnica 1, las comparaciones por pares fueron todas significativas (véase Tabla 3), es decir, que los participantes con ES alto percibieron que tenían mayor ES ($Me = 6$, $RIQ = 2$) que los participantes con ES medio ($Me = 4$, $RIQ = 2$) y bajo ($Me = 2.5$, $RIQ = 2$). En la Técnica 2, las comparaciones por pares indicaron que no

hubo diferencias significativas entre ES alto y medio (véase Tabla 3). Los participantes con ES alto percibieron su ES como superior ($Me = 4.5$, $RIQ = 3$) al de los participantes con ES medio ($Me = 4$, $RIQ = 1$) y ES bajo ($Me = 2$, $RIQ = 2$).

Decisiones en el Juego del Ultimátum

Para analizar el efecto de las técnicas sobre las decisiones, se realizó un ANOVA de medidas repetidas con las técnicas de ES como factor inter-sujetos y el nivel de justicia de las ofertas como factor intrasujetos sobre el porcentaje de rechazo de las ofertas. Los resultados evidenciaron que no hubo efecto del tipo de técnica de ES sobre el porcentaje de rechazo de las ofertas [$F_{(5,42)} = 0.54$, $p = .74$, $n^2_p = .06$], y que no hubo interacción entre las técnicas y el nivel de justicia de las ofertas [$F_{(8,21,69)} = 0.87$, $p = .55$, $n^2_p = .09$]. No obstante, el análisis demostró un efecto principal del nivel de justicia de las ofertas [$F_{(1,64,69)} = 110.38$, $p < .001$, $n^2_p = .72$], con un mayor porcentaje de rechazo para las ofertas injustas ($M = 73.94$, $SE = 4.76$, $CI = [64.33, 83.55]$) que para las intermedias ($M = 29.52$, $SE = 4.14$, $IC = [21.16, 37.88]$) y justas ($M = 5.81$, $SE = 2.40$, $IC = [0.97, 10.66]$). Las diferencias entre las condiciones fueron todas significativas ($p < .001$).

Decisiones en el Juego del Dictador

Finalmente, se aplicó una prueba de Kruskal-Wallis para analizar el efecto de las técnicas de manipulación del ES sobre las cantidades ofertadas en el JD. Este análisis que indicó que no hubo efecto del tipo de técnica sobre las decisiones en el juego [$\chi^2(5) = 2.27$; $p = .81$, $n^2 = .07$].

Conclusión

En el experimento 1, el chequeo de la manipulación experimental del ES fue exitoso, es decir, los participantes con ES alto percibieron que habían obtenido mayor ES que los participantes con ES medio y bajo. No obstante, en contradicción con la hipótesis propuesta, no se encontraron diferencias al comparar las técnicas de manipulación del ES (Boksem et al., 2012; Mola et al., 2018) en las decisiones de los juegos; aunque en el JU se encontró que los participantes rechazaron más ofertas injustas que intermedias y justas.

Tabla 3.

Valores de las comparaciones por pares entre condiciones según cada técnica

Técnica	ES Alto vs Medio			ES Medio vs Bajo			ES Alto vs Bajo		
	U	p	n^2	U	p	n^2	U	p	n^2
1	8.00	.01	.40	13.00	.04	.25	2.00	.001	.62
2	21.50	.23	.08	1.00	.001	.66	0.00	.001	.71

Nota. ES: estatus social.

Experimento 2

En función de los resultados previos, y con el objetivo de utilizar una tarea más atractiva para los participantes, en este experimento se modificó la tarea para manipular el ES, se analizó el rol del ES en las decisiones de los mismos juegos, y se incluyó la SVO y el ESS como covariables. Adicionalmente, se evaluó la valencia y la activación emocional que generan las ofertas justas e injustas en el JU, y se propuso como hipótesis que los participantes con ES alto rechazarían más ofertas injustas (JU) y ofertarían menos dinero (JD) que los participantes con ES medio y bajo (Hu et al., 2016; Piff et al., 2010). Respecto a la SVO y el ESS, las hipótesis no fueron direccionales, ya que investigaciones previas no han indagado de manera conjunta el rol de estas variables en las decisiones en el JU y en el JD. Respecto a la valencia y activación emocional, se esperaba que los participantes evaluaran como más desagradables y activadoras las ofertas injustas que las justas (Civai et al., 2010; Xiang et al., 2013).

Método

Diseño

Se empleó un diseño factorial intra-sujetos de 3×2 (3 ES: alto, medio y bajo \times 2 niveles de justicia de las ofertas: justas e injustas). Las variables dependientes fueron las mismas que en el experimento previo, y el experimento estuvo conformado por seis bloques, cada uno de los cuales consistió en un ensayo de la *tarea de cubos*, 30 ensayos del JU y 20 ensayos del JD. Todos los participantes obtuvieron cada nivel de ES (alto, medio y bajo) en dos bloques. Para reducir el efecto de fatiga, la secuencia de presentación del ES fue de cuadrados latinos entre participantes.

Participantes

En total, participaron 18 estudiantes universitarios de 18 a 25 años ($M = 21.61$, $DS = 2.17$), 10 de sexo femenino y 8 de sexo masculino.

Procedimiento

Al iniciar el experimento, los participantes indicaron su ESS en la sociedad argentina mediante la Escala de MacArthur (Adler, Epel, Castellazzo & Ickovics, 2000). Posteriormente, realizaron el test de Cubos (Weschler, 2002), tarea utilizada para manipular el ES en la que los participantes tenían 60 segundos para copiar una figura estímulo utilizando 4 o 9 cubos (véase Anexo 2, Instrucciones), en

un total de 7 figuras estímulos diferentes (1 de práctica) y 1 por bloque. Luego, como en el experimento previo, se les dijo que su ES dependía de su desempeño comparado con el desempeño de otras personas. Y al finalizar el test en cada bloque, los participantes obtuvieron un ES y se les mostró una fotografía de su rostro junto a las estrellas.

Al igual que en el Experimento 1, los participantes jugaron al JU y al JD, pero el orden de presentación de estos fue contrabalaceado entre los sujetos. Se empleó la misma versión de JU, pero jugaron 184 ensayos (4 de práctica) y no recibieron ofertas intermedias. También, se administró la misma versión de JD, pero con 124 ensayos (4 de práctica). Las preguntas de chequeo de la manipulación del ES fueron similares a las del Experimento 1.

Adicionalmente, los participantes informaron su valencia y activación emocional frente a las ofertas justas e injustas por medio de la *Self-Assessment Manikin* (Bradley & Lang, 1994). Luego, respondieron a un cuestionario sobre datos sociodemográficos, recibieron el pago, información sobre el experimento y se les agradeció por participar. Los participantes ganaron en promedio AR\$ 61.11 ($DS = 7.31$). El experimento fue implementado por medio del *software* PsychoPy, excepto por la *tarea de cubo*, que fue administrada manualmente.

Días después de finalizar el experimento ($M = 2.29$ días, $DE = 2.55$), los participantes respondieron *online* la Escala de Orientación de Valores Sociales (SVO-SM; Murphy, Ackermann & Handgraaf, 2011), donde cada participante indicaba la opción distributiva que prefería para repartir 100 pesos entre él y otra persona. Las decisiones en esta tarea fueron incentivadas.

Resultados

Chequeo de manipulación del estatus social

Se realizó un ANOVA de medidas repetidas para corroborar la manipulación experimental que indicó diferencias estadísticamente significativas entre las condiciones [$F_{(1.44,24.43)} = 14.19$, $p < .001$, $n^2_p = .46$]. Cuando los participantes estaban en la condición de ESA³, percibieron que tenían mayor ES ($M = 4.75$, $SE = .28$, $IC = [4.17, 5.33]$) que cuando estaban en la condición de ES medio ($M = 4.19$, $SE = .23$, $IC = [3.72, 4.67]$) y bajo ($M = 3.31$, $SE = .31$, $IC = [2.64, 3.97]$). Las diferencias entre las condiciones fueron todas significativas ($p < .05$).

³ Debido a que no se observaron diferencias estadísticamente significativas en la percepción de ES entre los bloques en los que los participantes obtuvieron el mismo nivel de ES, se procedió a utilizar el promedio de la percepción de ES entre los dos bloques.

Decisiones en el Juego del Ultimátum

Para analizar el efecto del ES en las decisiones, se realizó un ANOVA de medidas repetidas de 3×2 (3 ES: alto vs. medio vs. bajo \times 2 niveles de justicia de las ofertas: injustas vs. justas) sobre el rechazo de las ofertas. Como resultado, no se observaron efectos del ES sobre el porcentaje de rechazo de las ofertas [$F_{(2,34)} = 0.72, p = .49, n_p^2 = .04$] ni de interacción entre el ES y el nivel de justicia de las ofertas [$F_{(2,34)} = 1.05, p = .36, n_p^2 = .06$]. Adicionalmente, el análisis mostró un efecto principal del nivel de justicia de las ofertas [$F_{(1,17)} = 31.50, p < .001, n_p^2 = .65$]. Los participantes rechazaron más ofertas injustas ($M = 66.61, SE = 7.74, IC = [50.27, 82.94]$) que justas ($M = 12.90, SE = 6.33, IC = [-0.44, 26.25]$). Los análisis *post hoc* evidenciaron que estas diferencias fueron significativas ($p < .001$).

En cuanto a la SVO-SM de la muestra total, catorce participantes respondieron a la escala, y se encontró que estos se caracterizaron por mayor prosocialidad ($M = 29.69, DE = 16.20$). Respecto al ESS, se observó que, en promedio, los participantes se posicionaron en el centro de la escalera ($M = 5.17, DE = 1.20$). Para explorar el rol de la SVO-SM y el ESS, se llevó a cabo un ANOVA con catorce participantes que incluía a estas dos como covariables. Contrario a los análisis previos, los resultados evidenciaron que el efecto principal del nivel de justicia de las ofertas dejó de ser significativo [$F_{(1,11)} = 0.05, p = .82, n_p^2 = .005$].

Decisiones en el Juego del Dictador

Se realizó una prueba de Friedman para evaluar el efecto del ES sobre la cantidad ofertada, pero no se encontró un efecto del ES sobre el monto ofrecido [$\chi^2(2) = 2.21, p = .33$]. Como las covariables no pueden ser incluidas en un análisis no paramétrico, se correlacionó la SVO-SM y el ESS con las decisiones en el JD según cada ES. El análisis evidenció una relación positiva y estadísticamente significativa entre la SVO y las decisiones en todas las condiciones (ES alto: $r = .66, p = .01$; ES medio: $r = .66, p = .01$; y ES bajo: $r = .62, p = .02$). Es decir, a mayor nivel de prosocialidad, mayor es la cantidad ofertada en el JD en los tres niveles de ES. Finalmente, no se encontró relación entre el ESS y las decisiones (ES alto: $r = .23, p = .36$; ES medio: $r = .14, p = .57$ y ES bajo: $r = .15, p = .56$).

Experiencia emocional ante las ofertas del Juego del Ultimátum

Por último, para evaluar la valencia y activación emocional generada por las ofertas del JU, se realizaron pruebas *t* para muestras relacionadas. Los análisis indicaron una diferencia estadísticamente significativa entre las ofertas para la valencia emocional [$t_{(17)} = 5.93, p < .001$], pero no para la activación

[$t_{(17)} = 0.68, p = .51$]. En general, los participantes consideraron más desagradables las ofertas injustas ($M = 3.10, DE = 1.56$) que las justas ($M = 6.11, DE = 2.00$).

Conclusión

En el Experimento 2 no se encontró efecto del ES en las decisiones de los juegos. En particular, en el JU se encontró que los participantes rechazaron más las ofertas injustas que justas, y que al considerar la SVO y el ESS como covariables, este efecto dejó de ser significativo. Mientras que en el JD se observó que los participantes más prosociales ofertaron más dinero. En general, se evidenció que los participantes sintieron más desagradables las ofertas injustas que las justas, aunque no se observaron diferencias en la activación emocional.

Experimento 3

En función de lo observado previamente, en el tercer experimento se incluyó un nuevo juego para indagar el rol del ES. De este modo, se analizó el efecto del ES en la toma de decisiones en el JD y el JDT, incluyendo SVO y ESS. En este experimento se propuso como hipótesis que los participantes en la condición de ES alto darían (JD) y dejarían (JDT) menos dinero que los participantes en la condición de ES medio y bajo. A su vez, se esperaban diferencias en las cantidades ofertadas o dejadas al receptor. Las hipótesis para SVO y ESS fueron no direccionales, como en el experimento previo.

Método

Diseño

Se empleó un diseño intrasujetos con una variable independiente (ES) con orden en cuadrado latino. Las variables dependientes fueron la cantidad de dinero ofertada (JD) y dejada (JDT) al receptor. Este experimento estuvo conformado por tres bloques (un ES por bloque); y cada bloque consistió en un ensayo de la *tarea de cubos*, 15 ensayos del JD y 15 ensayos de JDT (los juegos se presentaron en orden contrabalanceado).

Participantes

En total, participaron 18 estudiantes de 19 a 24 años ($M = 21.44, DE = 1.79$), 9 de sexo femenino y 9 de sexo masculino.

Procedimiento

Para evitar el efecto de los juegos experimentales sobre las decisiones en la SVO-SM, los participantes respondieron a esta escala días antes ($M = 3.56$, $DE = 2.04$) de asistir a la sesión experimental. Posteriormente, en el experimento, al inicio de cada bloque experimental respondieron al *test de cubos* para obtener el ES, y luego jugaron al JD y al JDT. En el JD, jugaron durante 49 ensayos (cuatro de práctica); y en el JDT, con una versión modificada de List (2007), jugaron en el rol de dictador durante 49 ensayos (4 de práctica). Finalmente, se les indicó que otra persona tenía \$ 10 y que ellos tenían que decidir cuánto de esos \$ 10 querían tomar para ellos y cuánto dejarle a otra persona.

Las preguntas de chequeo de la manipulación experimental fueron similares a las del Experimento 2. Por último, los participantes reportaron el ESS, respondieron un cuestionario sobre datos sociodemográficos y recibieron el pago. En general, ganaron en promedio AR\$ 62.94 ($DE = 11.18$). El experimento fue administrado por medio del *software* PsychoPy, excepto por la *tarea de cubos*, que se aplicó manualmente.

Resultados

Chequeo de manipulación del estatus social

Se utilizó una prueba Friedman para corroborar la manipulación experimental, análisis que evidenció diferencias estadísticamente significativas entre las condiciones [$\chi^2(2) = 18.90$; $p < .001$]. Después de esto, se realizaron pruebas Wilcoxon para las comparaciones por pares, y los resultados señalaron que las comparaciones por pares fueron todas significativas (véase Tabla 4). Es decir, que los participantes percibieron que tuvieron un mayor ES en la condición de ES alto ($Me = 5$, $RIQ = 2$) que en la de ES medio ($Me = 4$, $RIQ = 0$) y ES bajo ($Me = 3$, $RIQ = 2$).

Tabla 4.

Valores de la comparación por pares entre las condiciones de ES

ES condiciones	Z	p	n ²
Alto vs Medio	-2.11	.035	.25
Medio vs Bajo	-3.48	.000	.67
Alto vs Bajo	-3.19	.001	.57

Nota. ES: estatus social.

Decisiones en el Juego del Dictador Dar y Tomar

Primero, para analizar el rol del ES en el JD y JDT, se llevaron a cabo pruebas Friedman. Estos análisis mostraron que no hubo efecto del ES sobre las decisiones en

los juegos (JD: $\chi^2(2) = 4.32$; $p = .12$; JDT: $\chi^2(2) = 0.64$; $p = .73$). Posteriormente, se utilizó una prueba Friedman para comparar las decisiones en el JD y JDT, y el análisis indicó diferencias estadísticamente significativas entre los juegos ($\chi^2(5) = 15.10$; $p = .01$). Por último, se realizaron pruebas Wilcoxon para las comparaciones por pares. Los resultados mostraron diferencias únicamente en la condición de ES medio (véase Tabla 5). Los participantes ofertaron más dinero al receptor en el JDT ($Me = 4.95$, $RIQ = 2.58$) que en el JD ($Me = 4.41$, $RIQ = 1.90$).

Tabla 5.

Valores de las comparaciones por pares entre los juegos según las condiciones de ES

Condiciones de ES	Juegos	Z	p	n ²
Alto	JD vs JDT	-1.78	.07	0.18
Medio	JD vs JDT	-2.61	.009	0.38
Bajo	JD vs JDT	-1.48	.14	0.12

Nota. ES: estatus social.

Respecto a la SVO-SM, se observó que los participantes se caracterizaron por mayor prosocialidad ($M = 26.45$, $DE = 13.52$); mientras que, en cuanto al ESS, en promedio los participantes se posicionaron en el centro de la escalera ($M = 5.67$, $DE = 1.09$). Posteriormente, se condujeron correlaciones entre SVO-SM y ESS con las decisiones en JD y JDT según los niveles de ES, pero no se observaron relaciones significativas entre SVO-SM y ESS con las decisiones en los juegos (véase Tabla 6).

Tabla 6.

Valores de la relación entre SVO-SM y ESS con los juegos según las condiciones de ES

Condiciones de ES	Escalas	Juegos	r	p
Alto	SVO-SM	JD	.19	.46
		JDT	.11	.68
	ESS	JD	-.09	.71
		JDT	-.10	.71
Medio	SVO-SM	JD	.19	.45
		JDT	.09	.73
	ESS	JD	-.15	.56
		JDT	-.03	.89
Bajo	SVO-SM	JD	.33	.18
		JDT	.15	.56
	ESS	JD	-.16	.53
		JDT	-.14	.59

Nota. ES: estatus social.

Conclusión

En el Experimento 3 no se encontró efecto del ES sobre las decisiones en los juegos, y, tal como se esperaba, al

comparar las cantidades ofertadas al receptor en los dos juegos (JD y JDT), los resultados evidenciaron diferencias significativas, ya que los participantes ofrecieron más dinero en el JDT que en el JD. No obstante, las comparaciones por pares señalaron que estas diferencias solo fueron significativas en la condición de ES medio. Finalmente, no se observaron relaciones significativas entre SVO, ESS y las decisiones en los juegos.

Discusión general

En este trabajo se indagó sobre el rol del estatus social (ES) en la distribución de los recursos monetarios en estudiantes de la ciudad de Córdoba, Argentina, por medio de tres experimentos: en el Experimento 1 se comparó el efecto de dos inducciones del ES en las decisiones del Juego del Ultimátum (JU) y el Juego del Dictador (JD); en el Experimento 2 se analizó el rol del ES en los mismos juegos, pero se incluyó la orientación de valores sociales (SVO) y el estatus social subjetivo (ESS) como covariables; y en el Experimento 3 se investigó el rol del ES, de la SVO y del ESS en el Juego del Dictador Dar (JD) y el Juego del Dictador Tomar (JDT). En esta sección se discuten los resultados obtenidos, se señalan limitaciones de esta investigación y se proponen futuras líneas de investigación.

En particular, en el Experimento 1 se evidenció que los participantes rechazaron más ofertas injustas que intermedias y justas durante el JU, tal como se demostró en estudios previos (Polezzi et al., 2008). Sin embargo, se observó que no hubo diferencias cuando el ES fue generado por el azar (Técnica 1) o por una mezcla de azar y habilidad (Técnica 2). Al respecto, cabe señalar algunas diferencias entre los estudios originales y el presente. En la inducción propuesta por Boksem et al. (2012), los participantes obtuvieron el ES luego de jugar 320 rondas de la tarea de estimación, mientras que en este experimento lo obtuvieron después de 20 rondas. Albrecht et al. (2013) utilizaron otra tarea (*tarea de preguntas*) para generar el ES, diferente a la utilizada en este experimento, por lo cual, tal como señalan Mola et al. (2018), esta variación en los procedimientos para generar el ES pudo afectar los resultados observados. Y Boksem et al. (2012) y Albrecht et al. (2013) no analizaron el efecto del ES en las respuestas comportamentales, aspecto que dificulta la comparación de los resultados.

Adicionalmente, las inducciones de ES que se usaron implicaron azar y una mezcla de azar y habilidad, pero se considera que esto no fue percibido por los participantes. Al igual que en los estudios previos que utilizaron el azar y la habilidad para generar el ES (Hu et al., 2014), en el primer experimento de este estudio se le informó a los participantes

que su ES dependía de su desempeño, lo que quiere decir que en las dos inducciones se destacó la dimensión de la habilidad, aspecto que podría afectar la percepción sobre la adquisición del ES y las decisiones en los juegos. Futuras investigaciones podrían comparar las dos inducciones de ES resaltando ambas dimensiones (azar y habilidad) en las instrucciones de la tarea.

Por otra parte, en el Experimento 2 se encontró que los participantes rechazaban más las ofertas injustas que las justas en el JU, al igual que los resultados del Experimento 1. Al respecto, diversos autores señalan que el rechazo de las ofertas injustas se relaciona con la experiencia emocional (Civai et al., 2010; Xiang et al., 2013). En consonancia, se encontró que los participantes sienten más desagradables las ofertas injustas que las justas, aunque no se observaron diferencias en la activación emocional. Al respecto, se propuso como hipótesis que el incremento en la activación emocional no se observó debido al uso de medidas de autorreporte que aportan información únicamente sobre los aspectos conscientes de la respuesta emocional (Grygolec, Coricelli & Rustichini, 2009). Por esto, se sugiere que en futuras investigaciones se mida la reacción emocional durante las decisiones en el juego (Xiang et al., 2013) por medio de otros registros emocionales, como la actividad electrodérmica (Civai et al., 2010).

Cabe mencionar que en este experimento se modificó el procedimiento para generar el ES, no obstante, no se encontraron efectos significativos en las decisiones, contrario a lo observado en estudios previos (Blue et al., 2016). Ahora bien, es importante señalar que se ha observado que los efectos del ES sobre las respuestas comportamentales durante el JU no son robustos. Por ejemplo, Hu et al. (2016) observaron un efecto de interacción marginalmente significativo ($p = .07$) entre el ES y el tipo de ofertas, mientras que Hu et al. (2014) no observaron efectos estadísticamente significativos.

Además, cabe preguntarse si la cantidad de ensayos usados en el JU podría afectar la relación entre el ES y las decisiones, en este sentido, al momento de decidir, ¿resulta igual usar 90 o 100 ensayos en el JU? Camerer (2003) señala que los resultados en el JU son robustos independientemente de las variaciones de los diseños experimentales (p. ej., cantidad de repeticiones y monto a ofrecer), pero ¿esto se mantiene al evaluar el efecto del ES? En estudios de neuroimágenes, como los de Hu et al. (2014; 2016), resulta necesario (por razones técnicas) usar juegos de rondas repetidas, no obstante, no hay evidencia de la cantidad de ensayos necesarios para obtener un resultado confiable del efecto del ES sobre las respuestas neuronales. En el contexto local no existen estudios que analicen el efecto del

ES sobre estas respuestas neuronales, y, por tanto, futuros estudios podrían evaluar las respuestas neurofisiológicas generadas por el ES (p. ej., a través de EEG).

Con respecto a la SVO y el ESS, en este experimento se encontró que no contribuyen a la explicación de las decisiones en el JU, ya que se observa que al incluirlas como covariables, el efecto principal del nivel de justicia de las ofertas dejó de ser significativo. Al respecto, se propone como hipótesis que los resultados observados en este experimento pueden estar relacionados con el tamaño muestral ($N = 14$), lo que quiere decir que, al incluir estas covariables en un modelo estimado con una muestra pequeña, las variables significativas pierden capacidad explicativa. Por otra parte, se encontró que en el JD los participantes más prosociales ofrecieron más dinero, tal como se observó en otros estudios (Reyna et al., 2018), pero no se observaron relaciones estadísticamente significativas entre la ESS y las decisiones en el JD, tal como lo evidenciaron Hu et al. (2016). En este caso, dichos autores usaron la misma escala para medir ESS, sin embargo, es importante señalar que ellos usaron el JU y no el JD, por lo que los resultados no son comparables.

Finalmente, en el Experimento 3 se incluyó una nueva variable dependiente (JDT) para indagar el rol del ES en la distribución de recursos. No obstante, al igual que en el Experimento 1 y 2, no se encontró efecto del ES sobre las decisiones. Con respecto al efecto de marco, se observaron diferencias estadísticamente significativas en las decisiones altruistas, al igual que en estudios previos (List, 2007). Esto es, que los participantes ofrecieron más dinero en el JDT que en el JD. No obstante, las comparaciones por pares señalaron que estas diferencias solo fueron significativas cuando los participantes estaban en la condición de ES medio. En este sentido, no existen estudios previos que analicen el ES comparando las decisiones en el JD y en el JDT.

Al respecto, otros autores que investigaron el efecto de la jerarquía social en las decisiones altruistas utilizaron el JD y otros indicadores de jerarquía, como la clase social (Piff et al., 2010). Considerando lo mencionado, sería relevante replicar este experimento en otro contexto social para examinar si las diferencias entre las decisiones se evidencian en todos los niveles de ES o solo para el ES medio. Incluso, en el contexto local se podría investigar si otros indicadores de la posición en una jerarquía (p. ej., la clase social) aportan nuevas evidencias sobre su efecto en las decisiones altruistas.

Por último, en cuanto a la relación entre la SVO, el ESS y la cantidad ofertada en el JD y JDT, los análisis indicaron que no hubo relaciones estadísticamente significativas. En lo que refiere a la SVO, estos resultados son distintos a los observados en el Experimento 2, diferencias que

probablemente se deben a las formas de administración de la escala, ya que en el segundo experimento la escala fue administrada después de realizar los juegos, mientras que en el tercero se administró antes. Por lo que refiere a ESS, en este experimento se replicaron los resultados del Experimento 2.

Con todo, y más allá de las limitaciones señaladas, el presente estudio constituye uno de los primeros trabajos dirigidos a generar nueva evidencia empírica sobre el estatus social y la distribución de los recursos monetarios en Argentina. Al respecto, cabe señalar que Argentina y toda Latinoamérica se encuentran profundamente afectadas por la inequidad y la pobreza (De la Torre et al., 2017), y es en este sentido que, a partir de este estudio, se espera resaltar el rol del estatus social como uno de los tantos factores que afectan las decisiones altruistas y las distribuciones justas en la región latinoamericana, a la vez que se espera promover más aproximaciones experimentales para examinar esta relación.

Referencias

- Adler, N. E., Epel, E., Castellazzo, G., & Ickovics, J. (2000). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physical health: Preliminary data in healthy white women. *Health Psychology, 19*(6), 586-592. doi: 10.1037//0278-6133.19.6.586
- Albrecht, K., von Essen, E., Fliessbach, K., & Falk, A. (2013). The influence of status on satisfaction with relative rewards. *Frontiers in Psychology, 4*(804), 1-9. doi: 10.3389/fpsyg.2013.00804
- American Psychological Association. (2010). *Ethical principles of psychologists*. EE. UU.: American Psychological Association.
- Ball, S. B., & Eckel, C. (1996). Buying status: Experimental evidence on status in negotiation. *Psychology and Marketing, 13*(4), 381-405. doi: 10.1002/(SICI)1520-6793(199607)13:4<379::AID-MAR4>3.0.CO;2-7
- Ball, S. B., Eckel, C., Grossman, P. J., & Zame, W. (2001). Status in markets. *Quarterly Journal of Economics, 116*, 161-188. doi: 10.1162/003355301556374
- Blue, P. R., Hu, J., Wang, X., van Dijk, E., & Zhou, X. (2016). When do low status individuals accept less? The interaction between self and other-status during resource distribution. *Frontiers in Psychology, 7*(1667), 1-7. doi: 10.3389/fpsyg.2016.01667
- Boksem, M. A. S., Kostermans, E., Milivojevic, B., & De Cremer, D. (2012). Social status determines how we monitor and evaluate our performance. *Social Cognitive and Affective Neuroscience, 7*, 304-313. doi: 10.1093/scan/nsr010

- Bolton, G. E., Katok, E., & Zwick, R. (1998). Dictator game giving: rules of fairness versus acts of kindness. *International Journal of Game Theory*, 27(2), 269-299. doi: 10.1007/s001820050072
- Bradley, M. M., & Lang, P. J. (1994). Measuring emotion: The self-assessment manikin and the semantic differential. *Journal of Behavioral Therapy and Experimental Psychiatry*, 25(1), 49-59. doi:10.1016/0005-7916(94)90063-9
- Bshary, R., Gingins, S., & Vail, A. L. (2014). Social cognition in fishes. *Trends in Cognitive Sciences*, 18(9), 465-471. doi:10.1016/j.tics.2014.04.005
- Camerer, C. F. (2003). *Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction*. New York: Princeton University Press.
- Chiao, J. Y., Harada, T., Oby, R., Li, Z., Parrish, T., & Bridge, D. J. (2009). Neural representations of social status hierarchy in human inferior parietal cortex. *Neuropsychology*, 47(2), 354-363. doi: 10.1016/j.neuropsychologia.2008.09.023
- Civai, C., Corradi-Dell'Acqua, C., Gamer, M., & Rumiati, R. I. (2010). Are irrational reactions to unfairness truly emotionally-driven? Dissociated behavioural and emotional responses in the Ultimatum Game task. *Cognition*, 114, 89-95. doi: 10.1016/j.cognition.2009.09.001
- De la Torre, A., Messina, J., & Silva, J. (2017). The inequality story in Latin America and the Caribbean: Searching for an explanation. En L. Bértola & J. Williamson (eds.), *Has Latin American inequality changed direction?* (pp. 317-338). Springer, Cham. doi: 10.1007/978-3-319-44621-9_13
- Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 817- 868. doi: 10.1162/003355399556151
- Grygolec, J., Coricelli, G., & Rustichini, A. (2009). *Neuroeconomics of 3-person ultimatum game with voting: The case of responders* (Tesis doctoral no publicada). Faculty of Graduate School of University of Minnesota, USA.
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarz, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3(4), 367-388. doi: 10.1016/0167-2681(82)90011-7
- Haesevoets, T., Folmer, C. R., & van Hiel, A. (2015). Cooperation in mixed-motive games: The role of individual differences in selfish and social orientation. *European Journal of Personality*, 29(4), 445-458. doi: 10.1002/per.1992
- Haveman, R., & Smeeding, T. M. (2006). The role of higher education in social mobility. *Future of Children*, 16(2), 125-50. doi: 10.1353/foc.2006.0015
- Henrich, J., & Gil-White, F. J. (2001). The evolution of prestige: freely conferred deference as a mechanism for enhancing the benefits of cultural transmission. *Evolution and Human Behavior*, 22(3), 165-196. doi:10.1016/S1090-5138(00)00 071-4
- Hu, J., Blue, P. R., Yu, H., Gong, X., Xiang, Y., Jiang, C., & Zhou, X. (2016). Social status modulates the neural response to unfairness. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 1(1), 1-10. doi: 10.1093/scan/nsv086
- Hu, J., Cao, Y., Blue, P. R., & Zhou, X. (2014). Low social status decreases the neural salience of unfairness. *Frontiers in Behavioral Neuroscience*, 8(402), 1-12. doi: 10.3389/fnbeh.2014.00402
- Karafin, M. S., Tranel, D., & Adolphs, R. (2004). Dominance attributions following damage to the ventromedial prefrontal cortex. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 16(10), 1796-1804. doi: 10.1162/0898929042947856
- Koski, J. E., Xie, H., & Olson, I. R. (2015) Understanding social hierarchies: The neural and psychological foundations of status perception, *Social Neuroscience*, 10(5), 527-550. doi: 10.1080/17470919.2015.1013223
- Kraus, M. W., Park, J. W., & Tan, J. J. X. (2017). Signs of social class: The experience of economic inequality in everyday life. *Perspectives on Psychological Science*, 12(3), 422-435. doi: 10.1177/1745691616673192
- Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(6), 992-1004. doi: 10.1037/a0016357
- Levin, I. P., Schneider, S. L., & Gaeth, G. J. (1998). All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76(2), 149-188. doi:10.1006/obhd.1998.2804
- Levitt, S. D., & List, J. (2007). What do laboratory experiments measuring social preferences reveal about the real world? *Journal of Economic Perspectives*, 21(2), 153-174. doi: 10.1257/jep.21.2.153
- List, J. A. (2007). On the interpretation of giving in dictator games. *Journal of Political Economy*, 115(3), 482-493. doi: 10.1086/519249
- Mola, D. J., Godoy, J. C., & Reyna, C. (2018). Revisión de técnicas para operacionalizar el estatus social en estudios experimentales en ciencias del comportamiento y en neurociencias. *Quaderns de Psicologia*, 20(2), 189-206. doi: 10.5565/rev/qpsicologia.1414
- Murphy, R. O., Ackermann, K. A., & Handgraaf, M. J. J. (2011). Measuring social value orientation. *Judgment and Decision Making*, 6(8), 771-781. doi: 10.2139/ssrn.1804189
- Pearce, J. W. (2007). PsychoPy-Psychophysics software in Python. *Journal Neuroscience Methods*, 162(1-2), 8-13. doi: 10.1016/j.jneumeth.2006.11.017
- Piff, P. K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B. H., & Keltner, D. (2010). Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 771-784. doi: 10.1037/a0020092
- Polezzi, A., Daumb, I., Rubaltelli, E., Lottoa, L., Civai, C. Sartori, G., & Rumiati, R. (2008). Mentalizing in economic

- decision-making. *Behavioural Brain Research*, 190(2), 218-223. doi: 10.1016/j.bbr.2008.03.003
- Reyna, C., Belsky, A., Mola, D., Ortiz, M. V., & Acosta, C. (2018). Social Values Orientation Measure Scale: Evidences of validity and reliability among Argentine undergraduate students. *Testing, Psychometrics, Methodology in Applied Psychology*, 25(3), 395-408. doi: 10.4473/TPM25.3.5
- Sapolsky, R. M. (2004). Social status and health in humans and other animals. *Annual Review of Anthropology*, 33(1), 393-418. doi: 10.1146/annurev.anthro.33.070203.144000
- Starmans, C., Sheskin, M., & Bloom, P. (2017). Why people prefer unequal societies. *Nature Human Behaviour*, 1(0082), 1-7. doi: 10.1038/s41562-017-0082
- Suvoy, R. (2003). *The effects of give and take framing in a dictator game* (Honors Theses). University of Oregon, USA.
- Tricomi, E., Rangel, A., Camerer, C. F., & O'Doherty, J. P. (2010). Neural evidence for inequality-averse social preferences. *Nature*, 463(25), 1089-1092. doi: 10.1038/nature08785
- Van Lange, P. A. M., Joireman, J., Parks, C. D., & van Dijk, E. (2013). The psychology of social dilemmas: A review. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 120(2), 125-141. doi: 10.1016/j.obhdp.2012.11.003
- Watkins, K. (2013, marzo). *Inequality as a barrier to human development*. Documento presentado en Kapuscinski Development Lectures, Stockholm School of Economics, Suecia. Recuperado de <http://kapuscinskilectures.eu/lectures/inequality-as-barrier-to-human-development/>
- Wechsler, D. (2002). *WAIS III. Escala de Inteligencia Wechsler para Adultos*. Madrid: TEA.
- Xiang, T., Lohrenz, T., & Montague, P. R. (2013). Computational substrates of norms and their violations during social exchange. *The Journal of Neuroscience*, 33(3), 1099-1108. doi: 10.1523/JNEUROSCI.1642-12.2013
- Yamagishi, T., Mifune, N., Li, Y., Shinada, M., Hashimoto, H., ... Simunovic, D. (2013). Is behavioral pro-sociality game-specific? Pro-social preference and expectations of pro-sociality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 120(2), 260-271. doi: 10.1016/j.obhdp.2012.06.002
- Zink, C. F., Tong, Y., Chen, Q., Bassett, D. S., Stein, J. L., & Meyer-Lindenberg, A. (2008). Know your place: Neural processing of social hierarchy in humans. *Neuron*, 58(2), 273-283. doi: 10.1016/j.neuron.2008.01.025

Anexo 1

¿La jerarquía social es importante para la distribución de los recursos?

Experimento 1

Instrucciones

Técnica 1 (basada en Boksem et al., 2012).

En la Tarea 1 tendrás que presionar una tecla cuando un círculo cambie de color. Al finalizar la tarea, obtendrás un estatus.

La situación es la siguiente:

Al comenzar la tarea aparecerá un círculo azul que cambiará a color verde.

Tu tarea consiste en presionar la barra espaciadora exactamente 1 segundo después que el círculo cambie a color verde. Luego de presionar la barra espaciadora, recibirás retroalimentación sobre tu respuesta. Si tu respuesta es correcta, aparecerá una cara sonriente. Si tu respuesta es incorrecta (demasiado rápida o lenta), aparecerá una cara triste.

Esta tarea se va a presentar varias veces. Al finalizar la tarea obtendrás un estatus en función de tu desempeño comparado con el desempeño de otras personas que participaron antes en este estudio.

Tres estrellas indican que tuviste un desempeño muy bueno en la tarea y que tu estatus es 3, dos estrellas indican que tuviste un desempeño medio en la tarea y que tu estatus es 2, y una estrella indica que tuviste un desempeño bajo en la tarea y que tu estatus es 1.

Luego, los participantes vieron lo siguiente:

Obtuviste un 80 % de respuestas correctas.

Tu estatus es 3 (*representado por estrellas y una fotografía de su rostro*).

En la siguiente tarea, antes de cada decisión, aparecerá una fotografía de tu rostro junto a las estrellas. Recordá que el número de estrellas indica el estatus que obtuviste.

Técnica 2 (Mola et al., 2018).

En la Tarea 1 tendrás que presionar una tecla cuando un círculo cambie de color. Al finalizar la tarea, obtendrás un estatus en función de tu desempeño comparado con el desempeño de otras personas.

La situación es la siguiente:

Al comenzar la tarea aparecerá un círculo azul que cambiará a color verde.

Tu tarea consiste en presionar la barra espaciadora exactamente 2 segundos después que el círculo cambie a color verde.

Esta tarea se va a presentar varias veces. Al finalizar la tarea, la computadora calculará tus respuestas, comparará tu desempeño con el desempeño de otras personas que participaron antes en un estudio piloto, y te asignará un estatus. Mientras más cercanas a 2 segundos sean tus respuestas, mejor será tu desempeño y, por lo tanto, tu estatus.

Tres estrellas indican que tuviste un desempeño muy bueno en la tarea y que tu estatus es 3, dos estrellas indican que tuviste un desempeño medio en la tarea y que tu estatus es 2, y una estrella indica que tuviste un desempeño bajo en la tarea y que tu estatus es 1.

Luego, los participantes vieron lo siguiente:

Tu estatus es 3 (*representado por estrellas y una fotografía de su rostro*).

En la siguiente tarea, antes de cada decisión, aparecerá una fotografía de tu rostro junto a las estrellas. Recordá que el número de estrellas indica el estatus que obtuviste.

Preguntas para chequear la manipulación del estatus social

Técnica 1 (Boksem et al., 2012).

¿Cómo percibiste que era tu estatus en relación a las otras personas que participaron antes en este estudio?

_____ 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5 _____ 6 _____ 7 _____
 Muy inferior Muy superior

