

Construcción y validación de una escala para evaluar actitudes hacia personas de distinta clase social

Pablo Correa, Silvina Brussino y Cecilia Reyna

Instituto de investigaciones Psicológicas (IIPSI), Universidad Nacional de Córdoba (UNC), Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)

El objetivo de este trabajo fue construir y validar una escala de actitudes hacia personas de distinta clase social en ciudadanos/as del Gran Córdoba (Argentina) de 18 a 65 años. Se construyó un banco de 34 ítems y se diseñaron tres versiones idénticas en las cuales lo que varía es el grupo evaluado (clase alta, media o baja). Los análisis factoriales evidenciaron una estructura de dos factores correlacionados negativamente en las tres versiones de la escala. Concretamente, un factor se refiere a emociones, creencias y conductas positivas, en tanto que el otro factor se refiere a emociones y creencias negativas hacia personas de distinta clase social. Además, los resultados indicaron una consistencia interna adecuada para las tres versiones del instrumento.

Palabras clave: actitudes intergrupales, relaciones intergrupales, clase social, psicometría, instrumento

Development and validation of a scale to evaluate attitudes toward people from different social classes

The objective of this work was to develop and validate a scale of attitudes towards people from different social classes in citizens of Gran Córdoba (Argentina) aged 18 to 65 years. A bank of 34 items was constructed and three identical versions were designed in which what varies is the evaluated group (high, middle or low class). The factor analysis showed a structure of two negatively correlated factors in the three versions of the scale. Specifically, one factor refers to positive emotions, beliefs and behaviors, while the other factor refers to negative emotions and beliefs towards people from different social classes. In addition, the results indicated adequate internal consistency for the three versions of the instrument.

Keywords: intergroup attitudes, intergroup relations, social class, psychometric, instrument

Pablo Correa  <https://orcid.org/0000-0001-7597-7180>

Silvina Brussino  <https://orcid.org/0000-0002-1087-644X>

Cecilia Reyna  <https://orcid.org/0000-0002-6097-4961>

Toda correspondencia acerca del artículo debe ser dirigido a Pablo Correa. Córdoba, Argentina, 5000. Email: pablocorrea@unc.edu.ar



Construção e validação de uma escala para avaliar atitudes em relação a pessoas de diferentes classes sociais

O objetivo deste trabalho foi construir e validar uma escala de atitudes em relação a pessoas de diferentes classes sociais em cidadãos da Grande Córdoba (Argentina) de 18 a 65 anos. Foi construído um banco de 34 itens e foram concebidas três versões idênticas em que o que varia é o grupo avaliado (classe alta, média ou baixa). As análises fatoriais mostraram uma estrutura de dois fatores negativamente correlacionados nas três versões da escala. Especificamente, um fator se refere a emoções, crenças e comportamentos positivos, enquanto o outro fator se refere a emoções e crenças negativas em relação a pessoas de diferentes classes sociais. Além disso, os resultados indicaram consistência interna adequada para as três versões do instrumento.

Palavras-chave: atitudes intergrupais, relações intergrupais, classe social, psicometria, instrumento

Construction et validation d'une échelle d'évaluation des attitudes envers les personnes de différentes classes sociales

L'objectif de ce travail était de construire et de valider une échelle d'attitudes envers les personnes de différentes classes sociales chez les citoyens du Grand Córdoba (Argentine) âgés de 18 à 65 ans. Une banque de 34 items a été construite et trois versions identiques ont été conçues dans lesquelles ce qui varie est le groupe évalué (classe supérieure, moyenne ou inférieure). Les analyses factorielles ont montré une structure de deux facteurs négativement corrélés dans les trois versions de l'échelle. Plus précisément, un facteur fait référence aux émotions, croyances et comportements positifs, tandis que l'autre facteur fait référence aux émotions et croyances négatives envers les personnes de différentes classes sociales. De plus, les résultats ont indiqué une cohérence interne adéquate pour les trois versions de l'instrument.

Mots-clés: attitudes intergroupes, relations intergroupes, classe social, psychométrie, instrument

Desde la perspectiva de la cognición social, las condiciones materiales de vida y la percepción que poseen las personas acerca de tales condiciones propician contextos de clase que inciden en la manera en que las personas construyen y procesan el mundo social (Kraus et al., 2012). Desde el enfoque sociocognitivo, la clase social es comprendida como el acceso que poseen las personas a distintos recursos materiales y/o simbólicos (e.g. ingresos, educación y trabajo) y las percepciones que poseen acerca de su posición en la jerarquía social en comparación con otros/as (Kraus et al., 2012). En Psicología, es habitual el estudio de la clase social contemplando aspectos materiales (e.g. nivel socioeconómico o el nivel de ingresos) y aspectos subjetivos (e.g., el estatus social subjetivo) (Diemer et al., 2013; Kraus et al., 2012). Teniendo en cuenta esto, las personas pertenecen a distintas clases sociales en función del acceso que posean a distintos recursos materiales y/o simbólicos o la percepción que poseen sobre su posición en la jerarquía social.

En sociedades con un alto nivel de desigualdad las interacciones entre personas de distinta clase social pueden generar conflictos de carácter intergrupales dada la competencia por los recursos (Piff et al., 2018). Latinoamérica es una de las regiones más desiguales del planeta (D'Amico, 2013), situación que tras la pandemia por Covid-19 se acentuó (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2020). En Argentina, durante el primer trimestre de 2023 la desigualdad de ingresos fue mayor comparada con el año previo y la brecha de ingresos entre el primer y el último decil ascendió a 14 puntos (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2023). Además, datos relevados en 2019 por el Instituto Nacional contra la Discriminación, la Xenofobia y el Racismo indican que el 79% de los encuestados percibe que se discrimina mucho o bastante a las personas en situación de pobreza. En este contexto, estudiar las actitudes hacia personas de diferentes clases sociales es de suma relevancia.

Las actitudes pueden ser entendidas como respuestas evaluativas hacia un objeto determinado (Albarracín et al., 2005) que pueden poseer una valencia positiva o negativa, y expresar indiferencia o ambivalencia hacia dicho objeto (Briñol et al., 2007). Además, las actitudes funcionan como esquemas que posibilitan procesar e interpretar la información, expresar los valores y creencias centrales de las personas e influir sobre su comportamiento (Baron & Byrne, 2005). Las actitudes inciden en el comportamiento en función de su fuerza, especificidad y accesibilidad. Respecto a la fuerza de las actitudes, la evaluación que realicen las personas sobre un objeto será más fuerte en la medida en que dicha evaluación sea intensa, importante y el objeto bajo evaluación sea conocido. En cuanto a la especificidad, las evaluaciones hacia un objeto suelen centrarse en aspectos específicos de los objetos más que en temas generales. Por último, las evaluaciones sobre un objeto adquieren mayor accesibilidad cuando las claves contextuales permiten recordar tales evaluaciones ante distintas situaciones (Baron & Byrne, 2005).

En el marco de los estudios sobre relaciones intergrupales, las actitudes han sido evaluadas considerando aspectos emocionales, cognitivos y conductuales. Entre los instrumentos utilizados comúnmente para evaluar los aspectos emocionales se encuentra el Termómetro de sentimientos (Converse et al., 1980). En esta prueba las personas deben calificar a otro grupo empleando un termómetro que, en general, abarca de los cero a los cien grados. La evidencia sobre la validez y la confiabilidad del instrumento es aceptable (ver Lollot et al., 2015). También, la Escala de Evaluación General (GES por su sigla en inglés) propuesta por Wright et al. (1997) es utilizada para evaluar las emociones hacia un grupo social determinado. A diferencia del instrumento propuesto por Converse et al. (1980), esta escala consta de 6 pares de adjetivos bipolares. La evidencia sobre la validez y la confiabilidad de la escala es aceptable (ver Lollot et al., 2015). Además, Navas Luque y Rojas-Tejada (2010) han empleado una escala de emociones para evaluar actitudes prejuiciosas hacia grupos de inmigrantes. Este instrumento en vez de recurrir a una escala continua o a ítems bipolares, emplea once reactivos de los cuales tres corresponden a emociones positivas, cuatro

a emociones negativas sutiles y cuatro a emociones negativas tradicionales. La evidencia sobre la confiabilidad de la escala es aceptable en todos los grupos evaluados (Alfa de Cronbach: entre .64 y .88 para las emociones positivas; entre .77 y .84 para las emociones negativas sutiles; entre .57 y .68 para las emociones negativas tradicionales; entre .73 y .83 para la puntuación total de emociones).

Con respecto a la evaluación de los aspectos cognitivos, es posible identificar el uso de diversos instrumentos relacionados con estereotipos o creencias hacia un grupo determinado. Por ejemplo, la Escala de contenido de estereotipos (Cervantes et al., 2019), la Escala de creencias esencialistas sobre la orientación sexual (Lytle et al., 2017), y la Medida de actitud prejuiciosa (Navas Luque et al., 2017). En tanto que para la evaluación de los aspectos conductuales se suele recurrir al uso de indicadores relacionados con la distancia social o la evitación social. Por ejemplo, la Escala de distancia social (Chen & Graham, 2015) o la Escala de tendencias comportamentales de evitación (Sayans-Giménez et al., 2017). La evidencia sobre la confiabilidad muestra valores de Alfa de Cronbach entre .51 y .90 para las pruebas que evalúan aspectos cognitivos (e.g. Cervantes et al., 2019; Lytle et al., 2017; Navas Luque et al., 2017) y valores entre .74 y .90 para los que evalúan aspectos conductuales (e.g., Chen & Graham, 2015; Sayans-Giménez et al., 2017).

En el contexto latinoamericano, Bahamonde (2013) empleó una escala de prejuicio, a partir del instrumento elaborado por Stephan et al. (1999), para evaluar las actitudes de ciudadanos chilenos hacia inmigrantes peruanos. La escala consta de seis pares de adjetivos opuestos a partir de los cuales se califica la relación con el grupo evaluado. Esta autora encontró evidencia de validez estructural que indica que la escala posee una estructura unidimensional, y evidencia de confiabilidad aceptable (Alfa de Cronbach de .84). También, Carmona-Halty et al. (2018) evaluaron el prejuicio afectivo de ciudadanos chilenos hacia grupos migrantes empleando la escala de Navas Luque y Rojas-Tejada (2010) presentada anteriormente y, hallaron evidencia sobre la confiabilidad de la escala aceptable en todos los grupos evaluados (Alfa de Cronbach entre .83 y .89).

Específicamente en Argentina, Reyna y Reparaz (2014) evaluaron las propiedades psicométricas de la dimensión emocional de la escala de actitudes hacia los pobres desarrollada por Cozzarelli et al. (2001) y hallaron evidencia de validez estructural que indica una estructura unidimensional y evidencia sobre la confiabilidad de la escala aceptable (Alfa de Cronbach de .83). Por su parte, Bastias et al. (2022) validaron la Escala de Prejuicio Sutil y Manifiesto hacia Personas en Situación de Pobreza desarrollada por Pettigrew y Meertens (1995), y encontraron evidencia que sustenta una estructura de dos dimensiones (una dimensión referida al prejuicio sutil y otra al manifiesto) y evidencia aceptable sobre la confiabilidad de cada sub-escala (Alfa de Cronbach de .70 y .76, respectivamente). Además, Imhoff et al. (2020) desarrollaron una escala para evaluar el prejuicio hacia trabajadoras sexuales. Los autores hallaron evidencia de validez estructural que indica una estructura bidimensional compuesta, por un lado, por una dimensión emocional-conductual y, por otro lado, una dimensión cognitiva. A su vez, la evidencia sobre la confiabilidad de cada dimensión es aceptable (Alfa de Cronbach de .87 y .83, respectivamente). También, en el ámbito local existen escalas para evaluar el prejuicio hacia personas que residen en villas (Muller et al., 2017), actitudes hacia la homosexualidad masculina (Etchezahar et al., 2016) y prejuicio hacia inmigrantes (Civalero et al., 2019).

Cabe señalar que, aun cuando es posible identificar una perspectiva multidimensional al momento de abordar la evaluación de las actitudes intergrupales, evidencia de naturaleza meta-analítica indica que los aspectos emocionales son los que presentan asociaciones más fuertes con variables que son estudiadas típicamente en el marco de las relaciones intergrupales, como el contacto intergrupal y la ansiedad intergrupal (Pettigrew & Tropp, 2006, 2008). Así, se aprecia un predominio de estudios que han abordado de forma exclusiva la dimensión emocional al momento de evaluar las actitudes hacia un determinado grupo (e.g., Bikmen, 2011; Brylka et al., 2016; Drury, et al., 2016; Geerlings et al., 2017). Sin embargo, la complejidad inherente al constructo de la actitud (Albarracín et al., 2005) requiere que su abordaje

conceptual y operacional contemple una perspectiva multidimensional (Chen & Graham, 2015).

Cabe mencionar que, tanto en el ámbito local, regional e internacional, predominan estudios que evalúan actitudes hacia grupos migrantes, pertenecientes a una etnia específica, con padecimiento físico o psicológico, o que poseen una orientación sexual determinada (e.g. Bahamonde, 2013; Bikmen, 2011; Geerlings et al., 2017; Hidrinks et al., 2014; Muller et al., 2017; Visintin et al., 2017; White et al., 2018). Aun cuando en el contexto local existen estudios que han avanzado en analizar las propiedades psicométricas de instrumentos que evalúan actitudes hacia personas caracterizadas por una determinada condición económica (e.g., Bastias et al., 2022; Reyna & Reparaz, 2014), no existen, según nuestro conocimiento, instrumentos para evaluar las actitudes hacia personas de distinta clase social y menos aún que contemplen la multidimensionalidad. Cabe señalar que el estudio de la actitud hacia personas de distinta clase social representa un desafío dado que este constructo remite a una categoría general que podría carecer de especificidad en tanto objeto actitudinal. Ahora bien, en contextos como el de Argentina, caracterizado por una alta desigualdad social y segregación, existen representaciones sociales sobre las personas que pertenecen a distintas clases sociales o posiciones en la jerarquía social (e.g., Bastias & Barreiro, 2023). En línea con esto, como se mencionó previamente, el 79% de las personas que participaron en un estudio local reconocieron que se discrimina por razones ligadas a la condición socioeconómica. Teniendo en cuenta lo mencionado, la clase social sería una categoría distinguible que forma parte del mundo social de los argentinos.

En función de los párrafos previos, es posible observar que las actitudes intergrupales han sido evaluadas, principalmente, desde una perspectiva multidimensional. A su vez, no existen instrumentos centrados en evaluar las actitudes hacia personas de distinta clase social. Así, en el presente trabajo se propuso construir y validar una escala de actitudes hacia personas de diferente clase social en ciudadanos del Gran Córdoba (Argentina) de 18 a 65 años contemplando aspectos emocionales, cognitivos y conductuales de la actitud.

Método

Diseño

En este estudio se empleó un diseño instrumental para construir y validar una escala de actitudes hacia personas de distinta clase social y obtener evidencia de la estructura factorial y de la confiabilidad (Montero & León, 2007).

Participantes

Se utilizó un muestreo no probabilístico de tipo autoelegido (Romero & Bologna, 2013) para conformar tres muestras. En la Tabla 1, se describen las características de las personas según la versión de la escala que respondieron.

Tabla 1

Características de las personas que respondieron a cada escala de actitudes hacia personas de distinta clase social

	<i>n</i>	Edad		Sexo			Nivel socioeconómico		
		<i>M</i>	DE	Mujeres	Varones	Otro	Alto	Medio	Bajo
Escala hacia clase social alta	176	38.74	14.38	131 (74.4%)	44 (25%)	1 (0.6%)	119 (67.6%)	57 (32.4%)	
Escala hacia clase social media	89	36.84	14.12	65 (73%)	23 (25.8%)	1 (1.1%)	38 (42.7%)	51 (57.3%)	
Escala hacia clase social baja	177	39.36	14.13	137 (77.4%)	39 (22%)	1 (0.6%)	26 (14.7%)	151 (85.3%)	

Instrumentos

Escala de actitudes hacia personas de distinta clase social

Para la construcción de la escala se siguieron las recomendaciones de Muñiz y Fonseca-Pedrero (2019). El proceso de construcción y validación se realizó en 5 etapas:

En la etapa 1 se llevó a cabo una revisión de estudios que hayan evaluado actitudes hacia distintos grupos sociales. Concretamente, se recuperaron y sistematizaron las definiciones teóricas y operacionales que brindaba cada estudio, como así también los instrumentos que se habían utilizado para medir el constructo de interés.

En la etapa 2 se elaboró un banco de 34 ítems considerando los estudios revisados y generando ítems *ad hoc*, de los cuales 12 evalúan emociones positivas y negativas, 10 creencias positivas y negativas, y 12 aspectos conductuales de la actitud hacia personas de distinta clase social. También, en esta etapa se realizaron seis entrevistas en las cuales los participantes leyeron una descripción sobre grupos sociales con características socioeconómicas diferentes. Luego, a cada persona se le pidió que ordene los términos “nivel socioeconómico”, “estatus social” y “clase social” considerando cuál era el más adecuado para etiquetar la descripción que leyó, y que exprese las similitudes y diferencias entre cada término. Tras analizar las respuestas, no se apreció un patrón en el ordenamiento que las personas realizaron de los términos para etiquetar la descripción y en las expresiones de las personas se apreciaron más similitudes que diferencias entre cada término. En función de lo mencionado, y considerando que la expresión clase social suele ser usada con mayor frecuencia en medios de comunicación y en la opinión pública, fue que se procedió a etiquetar los grupos socioeconómicos con dicha palabra. Luego, se confeccionaron tres versiones de la escala en las cuales lo que varía es el grupo evaluado (clase alta, media o baja). Además, se definió que el formato de la escala de respuesta a los ítems sería Likert con cinco puntos (Totalmente en desacuerdo a Totalmente de acuerdo).

En la etapa 3 las versiones de la escala fueron evaluadas según la calidad, la relevancia y la pertinencia de los ítems por personas expertas ($n = 2$) en la temática y en psicometría. El grado de acuerdo entre las expertas fue analizado mediante el coeficiente V de Aiken y Kappa. Para las tres versiones del instrumento, el nivel de acuerdo sobre la calidad (afectiva: $V = .61$ [IC 0.302-0.849]; cognitiva: $V = .85$ [IC 0.515-0.968]; conductual: $V = .92$ [IC 0.587-0.988]), la relevancia (afectiva: $V = .83$, [IC 0.499-0.962]; cognitiva: $V = .88$, [IC 0.550-0.979]; conductual: $V = .86$, [IC 0.526-0.971]) y la pertinencia global de los ítems ($\kappa = .95$, $p = .000$) fue alto. Tras sugerencias de las expertas se incluyeron en los ítems la denominación del grupo evaluado según cada versión de la escala y se ajustaron aspectos relacionados a la estructura de las oraciones (e.g. tiempos verbales).

En la etapa 4, se condujeron entrevistas cognitivas con personas pertenecientes a diferentes condiciones socioeconómicas del Gran Córdoba ($n = 8$) para evaluar aspectos relacionados a la comprensión y la dificultad de los ítems. Se elaboró una guía de pautas y se le pidió a cada persona que lea en voz alta el cuestionario y lo responda. A medida que la persona iba leyendo se le solicitó que repita con sus propias palabras el contenido y que exprese qué comprendía de lo que estaba leyendo. Tras analizar las respuestas, en general, se apreció un nivel alto de comprensión de las instrucciones y las escalas de respuesta del instrumento por parte de los entrevistados. No obstante, las personas indicaron no comprender la palabra “interacción” y sugirieron que podía ser reemplazada por la palabra “relación”. Teniendo en cuenta esto, se redactaron nuevamente los ítems y se obtuvo una versión final.

En la etapa 5, se evaluaron las evidencias de validez estructural y confiabilidad de las versiones de la escala. Los análisis de datos realizados y los resultados obtenidos se presentan en las siguientes secciones del artículo.

La información en detalle sobre la construcción de la escala se encuentra en el material complementario: https://osf.io/dur62/?view_only=161a4c3e133044519fce0fe09fd9240c

Cuestionario sobre nivel socioeconómico (NSE)

Se utilizó el instrumento diseñado por la Comisión de Enlace Institucional AAM-SAIMO-CEIM (2015). Este cuestionario evalúa de manera integral el NSE debido a que contempla indicadores objetivos tales como la relación entre la cantidad de aportantes del hogar y la cantidad de habitantes, nivel educativo, tipo de ocupación y cobertura médica del Principal Sostén del Hogar (PSH). El cuestionario permite obtener cinco niveles del NSE (ABC1: alto y medio superior; C2: medio; C3: medio bajo; D1: bajo superior; D2E: marginal y bajo inferior). En esta investigación, los distintos niveles del NSE se definieron operacionalmente de la siguiente manera: NSE alto (ABC1), NSE medio (C2 y C3) y NSE bajo (D1 y D2E). Cabe señalar que el instrumento asigna un NSE en función de la combinación de distintos indicadores. Por ejemplo, una persona es considerada con NSE alto si posee estudios universitarios completos, es empleadora (i.e., brinda empleo a otras personas) y cuenta con cobertura privada de salud.

Cuestionario de datos sociodemográficos

En este estudio se recabó información sobre la edad y el sexo de los participantes.

Procedimiento

Se realizó la difusión de la encuesta mediante redes sociales (Facebook, WhatsApp) y correo electrónico, en tanto que la recolección de datos fue concretada a través de una encuesta en línea mediante la plataforma Limesurvey. Primero, las personas otorgaron su consentimiento para participar en el estudio. Luego, los participantes completaron un cuestionario para determinar su NSE. Para esta investigación, la encuesta fue programada para que el NSE del participante se determine de manera automática una vez que completa las preguntas del cuestionario. En función del NSE (utilizado en este trabajo como un

proxy de la clase social), se asignó aleatoriamente una de las versiones de la escala que no se centra en la clase social semejante al NSE del participante. (e.g. una persona con NSE alto respondió la escala hacia clase media o baja). A través del procedimiento mencionado se conformaron las muestras para conducir los análisis de datos para cada versión de la escala.

Análisis de datos

Los análisis que se describen a continuación se realizaron para cada versión de la escala de actitudes hacia personas de distinta clase social. Primero, se calcularon estadísticos descriptivos para cada ítem. Segundo, se procedió a evaluar de manera exploratoria la estructura factorial. Se consideró el gráfico de sedimentación y se realizó un análisis paralelo (Timmerman & Lorenzo-Seva, 2011) con el fin de evaluar la cantidad de factores a considerar. Se estimaron modelos de uno a tres factores tomando como base los resultados del gráfico de sedimentación, el análisis paralelo y la naturaleza de los ítems, es decir, su carácter positivo/negativo y afectivo/cognitivo/conductual. Dado el carácter ordinal de las variables se utilizó el método de estimación de media de mínimos cuadrados ponderados (WLSMV; Rhemtulla et al., 2012; Schmitt et al., 2018). Se empleó la rotación geomin para facilitar la interpretación de los factores (Sass & Schmitt, 2010). Siguiendo a Hu y Bentler (1999) y Lloret et al. (2017), se consideraron los siguientes indicadores para interpretar el ajuste global: índice de Tucker-Lewis (TLI, > .95 ajuste excelente; > .90 ajuste adecuado) e índice de ajuste comparativo (CFI, >.95 ajuste excelente; > .90 ajuste adecuado), error cuadrático medio de aproximación (RMSEA, < 0.05 ajuste excelente; < 0.08, ajuste adecuado; IC 90%), e índice de error cuadrático medio estandarizado (SRMR, < 0.08). Tercero, se evaluó la consistencia interna a través del coeficiente Alfa de Cronbach (Cronbach, 1951) y el coeficiente Omega de McDonald (McDonald, 1970). Todos los análisis se condujeron empleando los

programas SPSS versión 23 y *MPlus* versión 8.4 (Muthén & Muthén, 1998-2017).

Aspectos éticos

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

Resultados

Análisis descriptivo

En las Tablas 2, 3 y 4 se presentan estadísticos descriptivos de los ítems de cada versión de la escala. Como se aprecia, la mayoría de los ítems presentaron mayores frecuencias en la opción “Ni de acuerdo Ni en desacuerdo”. En todas las escalas, el ítem 14 “Me genera desprecio relacionarme con personas de clase social [...]” evidenció el menor grado de acuerdo. En la escala hacia clase alta, el ítem 23 “Considero que la forma en que viven las personas de clase social alta es diferente a la manera en que yo vivo” presentó el mayor grado de acuerdo, en tanto que en la escala hacia clase media el ítem 3 “Invitar a una reunión con amigos/as a una persona de clase social media” mostró el mayor grado de acuerdo. En la escala hacia clase baja, el ítem 34 “Creo que está bien relacionarse con personas de clase social baja” presentó el mayor grado de acuerdo.

Tabla 2

Estadísticos descriptivos de los ítems de la escala de actitudes hacia personas de clase social alta (n = 176)

Ítems	M	DE	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo Ni en desacuerdo		De acuerdo		Totalmente de acuerdo	
			N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Me siento bien cuando me relaciono con personas de clase social alta.	3.03	0.83	10	5.7%	21	11.9%	105	59.7%	33	18.8%	7	4%
2. Prestar dinero a una persona de clase social alta.	2.93	0.95	16	9.1%	34	19.3%	78	44.3%	43	24.4%	5	2.8%
3. Invitar a una reunión con amigos/as a una persona de clase social alta.	3.66	0.93	6	3.4%	9	5.1%	52	29.5%	80	45.5%	29	16.5%
4. Considero que las personas de clase social alta son solidarias.	2.93	0.84	9	5.1%	34	19.3%	103	58.5%	21	11.9%	9	5.1%
5. Siento confianza cuando me relaciono con personas de clase social alta.	2.91	0.87	10	5.7%	39	22.2%	89	50.6%	32	18.2%	6	3.4%
6. Siento agresividad cuando me relaciono con personas de clase social alta.	2.36	0.99	39	22.2%	58	33%	60	34.1%	15	8.5%	4	2.3%
7. Dar un paseo con una persona de clase social alta.	3.51	0.83	4	2.3%	12	6.8%	65	36.9%	80	45.5%	15	8.5%
8. Creo que a las personas de clase social alta les faltan valores morales.	2.77	0.96	21	11.9%	37	21%	87	49.4%	24	13.6%	7	4%
9. Considero que las personas de clase social alta se comportan mal.	2.70	0.88	21	11.9%	38	21.6%	92	52.3%	23	13.1%	2	1.1%
10. Me siento mal cuando me relaciono con personas de clase social alta.	2.44	0.89	27	15.3%	64	36.4%	68	38.6%	15	8.5%	2	1.1%
11. Participar en una fiesta a la cual asistan personas de clase social alta.	3.11	0.95	10	5.7%	34	19.3%	66	37.5%	59	33.5%	7	4%
12. Pasar parte de mi tiempo libre con una persona de clase social alta.	3.24	0.84	7	4%	19	10.8%	80	45.5%	64	36.4%	6	3.4%
13. Me produce entusiasmo relacionarme con personas de clase social alta.	2.77	0.90	18	10.2%	39	22.2%	87	49.4%	29	16.5%	3	1.7%
14. Me genera desprecio relacionarme con personas de clase social alta.	2.18	0.89	44	25%	68	38.6%	56	31.8%	5	2.8%	3	1.7%
15. Creo que las personas de clase social alta son inteligentes.	2.87	0.77	11	6.3%	28	15.9%	115	65.3%	17	9.7%	5	2.8%
16. Creo que las personas de clase social alta son amigables.	3.09	0.70	-	-	32	18.2%	102	58%	37	21%	5	2.8%

Construcción y validación de una escala para evaluar actitudes... / Correa, Brussino y Reyna

Ítems	M	DE	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo Ni en desacuerdo		De acuerdo		Totalmente de acuerdo	
			N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
			17. Mudarse a un barrio donde viven personas de clase social alta.	2.78	1.04	24	13.6%	42	23.9%	63	35.8%	42
18. Siento amabilidad cuando me relaciono con personas de clase social alta.	3.10	0.83	10	5.7%	17	9.7%	100	56.8%	43	24.4%	6	3.4%
19. Considero que las personas de clase social alta son divertidas.	3.09	0.72	6	3.4%	14	8%	121	68.8%	28	15.9%	7	4%
20. Ayudar a resolver un problema a una persona de clase social alta.	3.80	0.66	-	-	5	2.8%	45	25.6%	107	60.8%	19	10.8%
21. Siento desconfianza cuando me relaciono con personas de clase social alta.	2.59	0.92	19	10.8%	63	35.8%	70	39.8%	19	10.8%	5	10.8%
22. Ser amigo/a de una persona de clase social alta.	3.48	0.81	6	3.4%	6	3.4%	74	42%	78	44.3%	12	6.8%
23. Considero que la forma en que viven las personas de clase social alta es diferente a la manera en que yo vivo.	4.07	0.91	4	2.3%	8	4.5%	19	10.8%	85	48.3%	60	34.1%
24. Me siento distante cuando me relaciono con personas de clase social alta.	2.94	0.99	16	9.1%	35	19.9%	78	44.3%	38	21.6%	9	5.1%
25. Iniciar un emprendimiento con una persona de clase social alta.	3.39	0.90	6	3.4%	18	10.2%	68	38.6%	70	39.8%	14	8%
26. Creo que las personas de clase social alta son autoritarias.	3.01	0.87	9	5.1%	32	18.2%	90	51.1%	38	21.6%	7	4%
27. Ser compañero/a de trabajo de una persona de clase social alta.	3.55	0.67	1	0.6%	6	3.4%	74	42%	86	48.9%	9	5.1%
28. Me provoca enojo relacionarme con personas de clase social alta.	2.14	0.83	41	23.3%	78	44.3%	48	27.3%	9	5.1%	-	-
29. Siento respeto cuando me relaciono con personas de clase social alta.	2.99	0.91	15	8.5%	22	12.5%	96	54.5%	36	20.5%	7	4%
30. Creo que las personas de clase social alta son honestas.	2.89	0.63	8	4.5%	20	11.4%	133	75.6%	13	7.4%	2	1.1%
31. Realizar un viaje largo con una persona de clase social alta.	3.16	0.83	7	4%	24	13.6%	82	46.6%	59	33.5%	4	2.3%
32. Me siento comprendido/a cuando me relaciono con personas de clase social alta.	2.73	0.77	13	7.4%	43	24.4%	100	56.8%	19	10.8%	1	0.6%
33. Compartir un almuerzo con una persona de clase social alta.	3.53	0.76	3	1.7%	11	6.3%	61	34.7%	92	52.3%	9	5.1%
34. Creo que está bien relacionarse con personas de clase social alta.	3.62	0.78	2	1.1%	4	2.3%	76	43.2%	71	40.3%	23	13.1%

Nota. N = frecuencia absoluta. % = porcentaje de personas que eligieron cada opción.

Tabla 3

Estadísticos descriptivos de los ítems de la escala de actitudes hacia personas de clase social media (n = 89)

Ítems	M	DE	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo Ni en desacuerdo		De acuerdo		Totalmente de acuerdo	
			N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
1. Me siento bien cuando me relaciono con personas de clase social media.	3.81	0.85	1	1.1%	2	2.2%	30	33.7%	36	40.4%	20	22.5%
2. Prestar dinero a una persona de clase social media.	3.35	0.88	2	2.2%	11	12.4%	37	41.6%	32	36%	7	7.9%
3. Invitar a una reunión con amigos/as a una persona de clase social media.	4.04	0.82	1	1.1%	2	2.2%	16	18%	43	48.3%	27	30.3%
4. Considero que las personas de clase social media son solidarias.	3.35	0.89	1	1.1%	12	13.5%	41	46.1%	25	28.1%	10	11.2%
5. Siento confianza cuando me relaciono con personas de clase social media.	3.51	0.78	1	1.1%	4	4.5%	42	47.2%	33	37.1%	9	10.1%
6. Siento agresividad cuando me relaciono con personas de clase social media.	2.10	0.96	29	32.6%	29	32.6%	25	28.1%	5	5.6%	1	1.1%
7. Dar un paseo con una persona de clase social media.	3.96	0.73	-	-	-	-	26	29.2%	41	46.1%	22	24.7%
8. Creo que a las personas de clase social media les faltan valores morales.	2.45	1.00	17	19.1%	29	32.6%	31	34.8%	10	11.2%	2	2.2%
9. Considero que las personas de clase social media se comportan mal.	2.36	0.85	16	18%	31	34.8%	36	40.4%	6	6.7%	-	-
10. Me siento mal cuando me relaciono con personas de clase social media.	1.90	0.84	32	36%	38	42.7%	15	16.9%	4	4.5%	-	-
11. Participar en una fiesta a la cual asistan personas de clase social media.	3.88	0.90	2	2.2%	4	4.5%	18	20.2%	44	49.4%	21	23.6%
12. Pasar parte de mi tiempo libre con una persona de clase social media.	3.81	0.91	2	2.2%	4	4.5%	23	25.8%	40	44.9%	20	22.5%
13. Me produce entusiasmo relacionarme con personas de clase social media.	3.48	0.86	1	1.1%	4	4.5%	50	56.2%	19	21.3%	15	16.9%
14. Me genera desprecio relacionarme con personas de clase social media.	1.84	0.91	40	44.9%	27	30.3%	19	21.3%	2	2.2%	1	1.1%
15. Creo que las personas de clase social media son inteligentes.	3.27	0.78	1	1.1%	6	6.7%	59	66.3%	14	15.7%	9	10.1%
16. Creo que las personas de clase social media son amigables.	3.46	0.73	1	1.1%	1	1.1%	52	58.4%	26	29.2%	9	10.1%

Ítems	M	DE	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo Ni en desacuerdo		De acuerdo		Totalmente de acuerdo	
			N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
			17. Mudarse a un barrio donde viven personas de clase social media.	3.94	0.77	1	1.1%	2	2.2%	17	19.1%	50
18. Siento amabilidad cuando me relaciono con personas de clase social media.	3.57	0.72	-	-	4	4.5%	38	42.7%	39	43.8%	8	9%
19. Considero que las personas de clase social media son divertidas.	3.35	0.65	1	1.1%	-	-	61	68.5%	21	23.6%	6	6.7%
20. Ayudar a resolver un problema a una persona de clase social media.	3.87	0.71	1	1.1%	1	1.1%	20	22.5%	54	60.7%	13	14.6%
21. Siento desconfianza cuando me relaciono con personas de clase social media.	2.26	0.89	20	22.5%	32	36%	32	36%	4	4.5%	1	1.1%
22. Ser amigo/a de una persona de clase social media.	3.82	0.88	3	3.4%	-	-	26	29.2%	41	46.1%	19	21.3%
23. Considero que la forma en que viven las personas de clase social media es diferente a la manera en que yo vivo.	2.56	0.98	11	12.4%	36	40.4%	25	28.1%	15	16.9%	2	2.2%
24. Me siento distante cuando me relaciono con personas de clase social media.	2.19	0.91	21	23.6%	38	42.7%	23	25.8%	6	6.7%	1	1.1%
25. Iniciar un emprendimiento con una persona de clase social media.	3.83	0.64	-	-	2	2.2%	21	23.6%	56	62.9%	10	11.2%
26. Creo que las personas de clase social media son autoritarias.	2.51	0.88	12	13.5%	30	33.7%	38	42.7%	8	9%	1	1.1%
27. Ser compañero/a de trabajo de una persona de clase social media.	3.92	0.71	-	-	2	2.2%	20	22.5%	50	56.2%	17	19.1%
28. Me provoca enojo relacionarme con personas de clase social media.	1.80	0.78	36	40.4%	37	41.6%	14	15.7%	2	2.2%	-	-
29. Siento respeto cuando me relaciono con personas de clase social media.	3.45	0.87	2	2.2%	5	5.6%	45	50.6%	25	28.1%	12	13.5%
30. Creo que las personas de clase social media son honestas.	3.25	0.64	-	-	6	6.7%	59	66.3%	20	22.5%	4	4.5%
31. Realizar un viaje largo con una persona de clase social media.	3.76	0.75	1	1.1%	2	2.2%	26	29.2%	48	53.9%	12	13.5%
32. Me siento comprendido/a cuando me relaciono con personas de clase social media.	3.42	0.85	1	1.1%	9	10.1%	40	44.9%	30	33.7%	9	10.1%
33. Compartir un almuerzo con una persona de clase social media.	4.00	0.64	-	-	2	2.2%	12	13.5%	59	66.3%	16	18%
34. Creo que está bien relacionarse con personas de clase social media.	3.98	0.69	-	-	-	-	22	24.7%	47	52.8%	20	22.5%

Nota. N = frecuencia absoluta. % = porcentaje de personas que eligieron cada opción.

Tabla 4

Estadísticos descriptivos de los ítems de la escala de actitudes hacia personas de clase social baja (n = 177)

Ítems	M	DE	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo Ni en desacuerdo		De acuerdo		Totalmente de acuerdo	
			N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
			1. Me siento bien cuando me relaciono con personas de clase social baja.	3.77	0.87	2	1.1%	6	3.4%	63	35.6%	66
2. Prestar dinero a una persona de clase social baja.	3.49	1.01	9	5.1%	16	9%	57	32.2%	70	39.5%	25	14.1%
3. Invitar a una reunión con amigos/as a una persona de clase social baja.	4.01	0.91	5	2.8%	2	1.1%	37	20.9%	76	42.9%	57	32.2%
4. Considero que las personas de clase social baja son solidarias.	3.79	0.88	2	1.1%	5	2.8%	64	36.2%	63	35.6%	43	24.3%
5. Siento confianza cuando me relaciono con personas de clase social baja.	3.60	0.90	4	2.3%	7	4%	76	42.9%	58	32.8%	32	18.1%
6. Siento agresividad cuando me relaciono con personas de clase social baja.	1.86	0.89	71	40.1%	70	39.5%	27	15.3%	7	4%	2	1.1%
7. Dar un paseo con una persona de clase social baja.	3.86	0.85	2	1.1%	8	4.5%	42	23.7%	85	48%	40	22.6%
8. Creo que a las personas de clase social baja les faltan valores morales.	1.92	0.99	75	42.4%	57	32.2%	33	18.6%	8	4.5%	4	2.3%
9. Considero que las personas de clase social baja se comportan mal.	1.80	0.98	65	36.7%	55	31.1%	47	26.6%	6	3.4%	4	2.3%
10. Me siento mal cuando me relaciono con personas de clase social baja.	4.20	0.92	83	46.9%	58	32.8%	28	15.8%	5	2.8%	3	1.7%
11. Participar en una fiesta a la cual asistan personas de clase social baja.	3.86	0.95	4	2.3%	8	4.5%	46	26%	70	39.5%	49	27.7%
12. Pasar parte de mi tiempo libre con una persona de clase social baja.	3.73	0.87	3	1.7%	8	4.5%	56	31.6%	77	43.5%	33	18.6%
13. Me produce entusiasmo relacionarme con personas de clase social baja.	3.27	0.76	3	1.7%	12	6.8%	109	61.6%	40	22.6%	13	7.3%
14. Me genera desprecio relacionarme con personas de clase social baja.	1.57	0.80	105	59.3%	47	26.6%	23	13%	-	-	2	1.1%
15. Creo que las personas de clase social baja son inteligentes.	3.52	0.91	6	3.4%	5	2.8%	86	48.6%	51	28.8%	29	16.4%
16. Creo que las personas de clase social baja son amigables.	3.70	0.86	3	1.7%	5	2.8%	67	37.9%	69	39%	33	18.6%

Ítems	M	DE	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo Ni en desacuerdo		De acuerdo		Totalmente de acuerdo	
			N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
			17. Mudarse a un barrio donde viven personas de clase social baja.	2.96	0.99	14	7.9%	36	20.3%	83	46.9%	31
18. Siento amabilidad cuando me relaciono con personas de clase social baja.	3.60	0.77	2	1.1%	5	2.8%	75	42.4%	75	42.4%	20	11.3%
19. Considero que las personas de clase social baja son divertidas.	3.50	0.81	1	0.6%	6	3.4%	101	57.1%	42	23.7%	27	15.3%
20. Ayudar a resolver un problema a una persona de clase social baja.	4.15	0.68	-	-	1	0.6%	27	15.3%	93	52.5%	56	31.6%
21. Siento desconfianza cuando me relaciono con personas de clase social baja.	2.32	0.96	42	23.7%	56	31.6%	62	35%	15	8.5%	2	1.1%
22. Ser amigo/a de una persona de clase social baja.	3.93	0.84	4	2.3%	4	2.3%	33	18.6%	96	54.2%	40	22.6%
23. Considero que la forma en que viven las personas de clase social baja es diferente a la manera en que yo vivo.	3.44	1.00	8	4.5%	19	10.7%	61	34.5%	65	36.7%	24	13.6%
24. Me siento distante cuando me relaciono con personas de clase social baja.	2.35	0.95	37	20.9%	61	34.5%	62	35%	14	7.9%	3	1.7%
25. Iniciar un emprendimiento con una persona de clase social baja.	3.42	0.93	5	2.8%	20	11.3%	67	37.9%	65	36.7%	20	11.3%
26. Creo que las personas de clase social baja son autoritarias.	2.31	0.79	32	18.1%	64	36.2%	76	42.9%	5	2.8%	-	-
27. Ser compañero/a de trabajo de una persona de clase social baja.	4.05	0.72	1	0.6%	1	0.6%	33	18.6%	96	54.2%	46	26%
28. Me provoca enojo relacionarme con personas de clase social baja.	1.70	0.80	87	49.2%	59	33.3%	29	16.4%	1	0.6%	1	0.6%
29. Siento respeto cuando me relaciono con personas de clase social baja.	3.90	0.78	1	0.6%	2	1.1%	52	29.4%	80	45.2%	42	23.7%
30. Creo que las personas de clase social baja son honestas.	3.40	0.67	1	0.6%	3	1.7%	110	62.1%	50	28.2%	13	7.3%
31. Realizar un viaje largo con una persona de clase social baja.	3.57	0.89	3	1.7%	12	6.8%	70	39.5%	65	36.7%	27	15.3%
32. Me siento comprendido/a cuando me relaciono con personas de clase social baja.	3.30	0.76	2	1.1%	13	7.3%	106	59.9%	42	23.7%	14	7.9%
33. Compartir un almuerzo con una persona de clase social baja.	4.07	0.72	-	-	3	1.7%	31	17.5%	93	52.5%	50	28.2%
34. Creo que está bien relacionarse con personas de clase social baja.	4.18	0.83	2	1.1%	3	1.7%	27	15.3%	74	41.8%	71	40.1%

Nota. N = frecuencia absoluta. % = porcentaje de personas que eligieron cada opción.

Análisis factorial

En la Tabla 5 se presentan los ajustes globales de los modelos evaluados de forma exploratoria. Los resultados del análisis paralelo indicaron retener un factor en tanto que el gráfico de sedimentación sugirió extraer dos factores para las tres versiones de la escala. Como se aprecia, el modelo de tres factores presentó el mejor ajuste global, sin embargo, como puede observarse en la Tabla 6, la matriz factorial resultó compleja de interpretar en términos teóricos, por ejemplo, en la escala hacia la clase alta escasos ítems presentaron una carga factorial alta en el tercer factor en tanto que en la escala hacia la clase media y la clase baja en el segundo y tercer factor cargan ítems que refieren a emociones positivas o conductas.

Con respecto al modelo de dos factores, en la escala hacia la clase alta los indicadores de ajuste logran los valores recomendados en la literatura en tanto que, en la escala hacia la clase media, si bien los valores del TLI y el CFI indican un ajuste adecuado, los del RMSEA y SRMR no logran los valores sugeridos. Con respecto a la escala hacia la clase baja, los indicadores muestran un ajuste adecuado a excepción del RMSEA. Como se observa en la Tabla 6, en todas las escalas, la matriz factorial evidenció una estructura de dos factores relacionados negativamente (Clase alta: $-.59$; Clase media: $-.48$; Clase baja: $-.53$). En un factor saturan ítems referidos a emociones, creencias y conductas positivas hacia personas de distinta clase social, en tanto que en el otro factor saturan ítems referidos a emociones y creencias negativas hacia personas de distinta clase social. La mayoría de los ítems presentaron cargas superiores a $.40$. No obstante, en la escala hacia la clase alta el ítem 23 (“Considero que la forma en que viven las personas de clase social alta es diferente a la manera en que yo vivo”) presentó una carga de 0.381 . Con respecto a la escala hacia la clase media el ítem 1 (“Me siento bien cuando me relaciono con personas de clase social media”), el ítem 2 (“Prestar dinero a una persona de clase social media”), el ítem 11 (“Participar en una fiesta a la cual asistan personas de clase social media”) y el ítem 12 (“Pasar parte de mi tiempo libre con una persona de clase social media”) presentaron cargas de 0.187 , 0.357 , 0.367 y 0.372 , respectivamente. En relación a la escala hacia la clase baja el ítem 21 (“Siento desconfianza cuando me relaciono

con personas de clase social”), el ítem 23 (“Considero que la forma en que viven las personas de clase social baja es diferente a la manera en que yo vivo”) y el ítem 24 (“Me siento distante cuando me relaciono con personas de clase social”) presentaron cargas de 0.355, 0.063 y 0.307, respectivamente. Teniendo en cuenta los resultados presentados previamente, se optó por escoger el modelo de dos factores correlacionados dado que presenta mayor claridad en cuanto a la estructura subyacente del constructo bajo evaluación.

Tabla 5

Indicadores de ajuste global de los ítems de las escalas de actitudes hacia personas de distinta clase social

Modelos	χ^2	gl	CFI	TLI	RMSEA (IC 90%)	SRMR
1 factor						
Clase alta ($n = 176$)	1468.171	527	0.876	0.868	0.101 (0.095-0.107)	0.104
Clase media ($n = 89$)	1270.920	527	0.887	0.880	0.126 (0.117-0.135)	0.126
Clase baja ($n = 177$)	1479.940	527	0.880	0.872	0.101 (0.095-0.107)	0.098
2 factores						
Clase alta ($n = 176$)	964.703	494	0.938	0.930	0.074 (0.067-0.080)	0.071
Clase media ($n = 89$)	965.741	494	0.928	0.919	0.104 (0.094-0.113)	0.094
Clase baja ($n = 177$)	1099.644	494	0.924	0.913	0.083 (0.077-0.090)	0.076
3 factores						
Clase alta ($n = 176$)	765.474	462	0.960	0.952	0.061 (0.053-0.069)	0.058
Clase media ($n = 89$)	822.170	462	0.945	0.934	0.094 (0.083-0.104)	0.076
Clase baja ($n = 177$)	819.848	462	0.955	0.945	0.066 (0.059-0.073)	0.059

Tabla 6

Coefficientes de regresión estandarizados de los ítems de las escalas de actitudes hacia personas de distinta clase social e índices de consistencia interna

Ítems	Modelo exploratorio: dos factores						Modelo exploratorio: tres factores						
	Clase alta (n = 176)		Clase media (n = 89)		Clase baja (n = 177)		Clase alta (n = 176)		Clase media (n = 89)		Clase baja (n = 177)		
	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F3
1. Me siento bien cuando me relaciono con personas de clase social [...].	0.626*	-0.178*	-0.609*	0.187*	0.753*	-0.027	0.637*	-0.179*	-0.001	-0.255*	0.621*	-0.025	0.218*
2. Prestar dinero a una persona de clase social [...].	0.435*	-0.138	-0.217*	0.357*	0.529*	-0.081	0.452*	-0.126	0.002	-0.020	0.357*	0.234	0.558*
3. Invitar a una reunión con amigos/as a una persona de clase social [...].	0.729*	0.069	-0.533*	0.415*	0.541*	-0.220*	0.756*	0.008	-0.281*	-0.003	0.834*	0.120	0.565*
4. Considero que las personas de clase social [...] son solidarias.	0.444*	-0.403*	-0.387*	0.461*	0.574*	-0.076	0.438*	-0.354*	0.214*	-0.436*	-0.042	0.536*	0.200*
5. Siento confianza cuando me relaciono con personas de clase social [...].	0.570*	-0.317*	-0.361*	0.513*	0.741*	0.012	0.582*	-0.302*	0.058	-0.218*	0.299*	0.454*	0.528*
6. Siento agresividad cuando me relaciono con personas de clase social [...].	-0.086	0.608*	0.801*	0.166	-0.156*	0.614*	-0.116	0.598*	-0.004	0.637*	-0.280*	0.137	-0.105
7. Dar un paseo con una persona de clase social [...].	0.883*	-0.019	-0.499*	0.481*	0.757*	-0.088	0.890*	-0.050	-0.113	0.017	0.803*	0.210	0.789*
8. Creo que a las personas de clase social [...] les faltan valores morales.	-0.005	0.828*	0.887*	0.189*	0.000	0.814*	0.009	0.686*	-0.498*	0.896*	0.097	-0.033	-0.047
9. Considero que las personas de clase social [...] se comportan mal.	-0.037	0.819*	0.959*	0.108	0.052	0.945*	-0.042	0.704*	-0.396*	0.895*	-0.018	-0.083	0.004
10. Me siento mal cuando me relaciono con personas de clase social [...].	-0.095	0.701*	0.797*	-0.004	-0.307*	0.642*	-0.135	0.701*	0.059	0.614*	-0.336*	-0.013	-0.345*
11. Participar en una fiesta a la cual asistan personas de clase social [...].	0.523*	-0.136	-0.397*	0.367*	0.782*	-0.033	0.562*	-0.177*	-0.237*	-0.034	0.565*	0.213*	0.845*
12. Pasar parte de mi tiempo libre con una persona de clase social [...].	0.782*	-0.016	-0.611*	0.372*	0.796*	-0.105	0.804*	-0.059	-0.188*	-0.231*	0.613*	0.235*	0.882*

Ítems	Modelo exploratorio: dos factores										Modelo exploratorio: tres factores							
	Clase alta (n = 176)			Clase media (n = 89)			Clase baja (n = 177)			Clase alta (n = 176)			Clase media (n = 89)			Clase baja (n = 177)		
	F1	F2	F3	F1	F2	F3	F1	F2	F3	F1	F2	F3	F1	F2	F3	F1	F2	F3
13. Me produce entusiasmo relacionarme con personas de clase social [...].	0.700*	-0.094	-0.2384*	0.498*	0.708*	0.708*	0.052	0.685*	-0.062	0.163*	0.238*	0.448*	0.600*	0.600*	0.056	0.177*	0.177*	0.177*
14. Me genera desprecio relacionarme con personas de clase social [...].	-0.047	0.719*	0.705*	-0.128*	-0.252*	0.716*	0.716*	-0.102	0.731*	0.131	0.401*	0.011	-0.373*	0.678*	0.038	0.038	0.038	0.038
15. Creo que las personas de clase social [...] son inteligentes.	0.524*	-0.063	-0.160*	0.718*	0.557*	0.007	0.444*	0.022	0.441*	0.441*	-0.321*	-0.174*	0.791*	-0.019	-0.059	0.662*	0.662*	0.662*
16. Creo que las personas de clase social [...] son amigables.	0.495*	-0.301*	-0.187*	0.720*	0.727*	0.029	0.438*	-0.243*	0.365*	0.365*	-0.248*	-0.009	0.740*	0.005	-0.014	0.886*	0.886*	0.886*
17. Mudarse a un barrio donde viven personas de clase social [...].	0.606*	-0.065	-0.455*	0.441*	0.555*	-0.118	0.621*	-0.070	-0.047	-0.134	0.538*	0.291*	0.497*	-0.109	0.128	0.128	0.128	0.128
18. Siento amabilidad cuando me relaciono con personas de clase social [...].	0.775*	-0.093	-0.226*	0.679*	0.789*	0.010	0.743*	-0.027	0.307*	-0.210*	0.098	0.675*	0.366*	-0.011	0.557*	0.557*	0.557*	0.557*
19. Considero que las personas de clase social [...] son divertidas.	0.760*	-0.043	0.019	0.940*	0.710*	0.041	0.710*	0.047	0.391*	-0.040	-0.007	0.936*	0.209*	0.001	0.624*	0.624*	0.624*	0.624*
20. Ayudar a resolver un problema a una persona de clase social [...].	0.625*	-0.117	-0.144*	0.563*	0.789*	0.101	0.628*	-0.101	0.062	0.070	0.369*	0.449*	0.559*	0.091	0.324*	0.324*	0.324*	0.324*
21. Siento desconfianza cuando me relaciono con personas de clase social [...].	0.165	0.830*	0.749*	0.062	-0.257*	0.355*	0.154*	0.790*	-0.190	0.627*	-0.235*	0.027	-0.293*	0.334*	-0.022	-0.022	-0.022	-0.022
22. Ser amigo/a de una persona de clase social [...].	0.848*	0.125*	-0.509*	0.472*	0.782*	-0.052	0.840*	0.146*	0.088	-0.017	0.729*	0.272*	0.802*	-0.043	0.026	0.026	0.026	0.026
23. Considero que la forma en que viven las personas de clase social [...] es diferente a la manera en que yo vivo.	0.050	0.381*	0.485*	-0.186*	-0.117	0.063	0.034	0.373*	-0.022	0.394*	-0.184	-0.195*	-0.063	0.063	-0.081	-0.081	-0.081	-0.081
24. Me siento distante cuando me relaciono con personas de clase social [...].	-0.070	0.669*	0.689*	-0.025	-0.443*	0.307*	-0.107	0.669*	0.030	0.423*	-0.465*	0.052	-0.533*	0.288*	0.040	0.040	0.040	0.040
25. Iniciar un emprendimiento con una persona de clase social [...].	0.761*	0.096	-0.044	0.544*	0.580*	-0.050	0.763*	0.095	-0.014	0.012	0.143	0.496*	0.655*	-0.043	-0.053	-0.053	-0.053	-0.053

Ítems	Modelo exploratorio: dos factores						Modelo exploratorio: tres factores								
	Clase alta (n = 176)		Clase media (n = 89)		Clase baja (n = 177)		Clase alta (n = 176)		Clase media (n = 89)		Clase baja (n = 177)				
	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F3		
26. Creo que las personas de clase social [...] son autoritarias.	0.037	0.635*	0.681*	-0.052	-0.162	0.446*	0.046	0.613*	-0.116	0.634*	-0.064	-0.153	0.179*	0.459*	-0.453*
27. Ser compañero/a de trabajo de una persona de clase social [...]	0.713*	0.026	0.004	0.859*	0.735*	-0.001	0.732*	0.017	-0.109	0.142	0.290*	0.741*	0.743*	-0.002	0.015
28. Me provoca enojo relacionarme con personas de clase social [...]	0.052	0.817*	0.514*	-0.215*	-0.361*	0.579*	-0.009	0.831*	0.147	0.423*	-0.196	-0.229*	-0.449*	0.544*	0.006
29. Siento respeto cuando me relaciono con personas de clase social [...]	0.647*	0.100	0.093	0.750*	0.583*	-0.085	0.588*	0.169*	0.372*	-0.003	-0.107	0.790*	0.272*	-0.094	0.440*
30. Creo que las personas de clase social [...] son honestas.	0.533*	-0.152	-0.202*	0.536*	0.576*	-0.071	0.485*	-0.052	0.404*	-0.357*	-0.213	0.629*	0.046	-0.086	0.689*
31. Realizar un viaje largo con una persona de clase social [...]	0.802*	0.069	-0.227*	0.627*	0.737*	-0.021	0.802*	0.073	0.013	-0.193	0.238*	0.574*	0.765*	-0.011	0.005
32. Me siento comprendido/a cuando me relaciono con personas de clase social [...]	0.589*	-0.105	-0.447*	0.495*	0.666*	0.229*	0.556*	-0.032	0.329*	-0.487*	0.041	0.535*	0.311*	0.206*	0.444*
33. Compartir un almuerzo con una persona de clase social [...]	0.899*	0.055	0.021	0.904*	0.929*	0.187*	0.905*	0.037	-0.084	0.161	0.299*	0.776*	0.735*	0.177*	0.273*
34. Creo que está bien relacionarse con personas de clase social [...]	0.809*	0.130	0.119	0.836*	0.803*	0.030	0.816*	0.120	-0.061	0.221*	0.241*	0.714*	0.645*	0.025	0.241*
Correlaciones															
F2	-0.594*			-0.489*			-0.538*								
F3															
Confiabilidad															
Alfa de Cronbach (IC 95%)	0.945 (0.932- 0.956)	0.874 (0.844- 0.900)	0.946 (0.928- 0.961)	0.897 (0.862- 0.926)	0.940 (0.926- 0.952)	0.848 (0.813- 0.879)									
Omega de McDonald (IC 95%)	0.962 (0.941- 0.966)	0.912 (0.891- 0.926)	0.968 (0.965- 0.968)	0.947 (0.942- 0.956)	0.960 (0.949- 0.965)	0.909 (0.890- 0.919)									

Nota. * $p < .05$.

Análisis de consistencia interna

En la Tabla 6 se exponen los resultados del análisis de consistencia interna. Los valores de Alfa de Cronbach y Omega de McDonald son superiores a .90 para el factor 1, y superiores a .84 para el factor 2, lo cual da cuenta de buenas propiedades de consistencia interna.

Discusión

En el presente trabajo se propuso construir y validar una escala de actitudes hacia personas de distinta clase social. Para ello, se construyó un banco de 34 ítems siguiendo una perspectiva multidimensional, esto es, considerando emociones positivas y negativas, creencias positivas y negativas, y conductas para evaluar la actitud hacia personas de distinta clase social. Se diseñaron tres versiones de la escala en las cuales lo único que varía es el grupo evaluado (clase alta, media o baja). La escala cuenta con adecuadas evidencias de validez de contenido dado que los hallazgos obtenidos de la etapa 3 del proceso de construcción (Estudio de expertos) sugieren que los ítems de la escala son pertinentes, relevantes y de calidad para evaluar el constructo subyacente. Además, el contenido de la escala fue validado por parte de personas que componen la población para la cual fue construido el instrumento (Entrevistas cognitivas).

En cuanto a las evidencias de validez estructural, se exploró la estructura subyacente y se observó que el modelo de dos factores presentó un ajuste global adecuado en algunos indicadores, con una solución teóricamente interpretable en todas las versiones de la escala. Concretamente, un factor agrupa ítems referidos a emociones, creencias y conductas positivas hacia personas de distinta clase social, en tanto que el otro factor agrupa ítems referidos a emociones y creencias negativas hacia personas de distinta clase social. Dado que algunos indicadores del ajuste global del modelo descrito anteriormente no logran los valores recomendados por Hu y Bentler (1999) y Lloret et al. (2017) los resultados deben ser tomados como cautela. Con respecto a la evaluación de la consistencia

interna, los valores de Alfa de Cronbach y Omega de McDonald fueron superiores a .90 para el factor 1, y superiores a .84 para el factor 2 evidenciando una adecuada consistencia interna.

En la literatura sobre las actitudes hacia diferentes objetos existen diversos modelos que intentan dar cuenta de la estructura subyacente del constructo. Uno de ellos es el modelo unifactorial propuesto por Dillon y Kumar (1985) para quienes solo existe un componente afectivo. En esta perspectiva teórica podrían incluirse los estudios que emplean instrumentos como, por ejemplo, el Termómetro de sentimientos (Converse et al., 1980), la Escala de Evaluación General (Wright et al., 1997) o la escala de Navas Luque y Rojas-Tejada (2010). Por su parte, Bagozzi y Burnkrant (1985) proponen un modelo bifactorial en el cual un factor corresponde a aspectos cognitivos y otro factor a aspectos afectivos. En tanto que Rosenberg y Hovland (1960) postulan un modelo tripartito compuesto por un componente afectivo, uno cognitivo y otro conductual. Con respecto a este último modelo, estudios que han evaluado actitudes hacia los realities juveniles de competencia (Angulo Zalazar, 2018), la ciencia y los hábitos saludables (Sánchez Rodríguez & Correa Romero, 2016) o los pacientes con enfermedad de Alzheimer y trastornos relacionados (Serrani, 2012) han encontrado evidencia favorable en torno a la estructura factorial de tres dimensiones. En el presente trabajo, la matriz factorial correspondiente al modelo de tres dimensiones resultó compleja de interpretar debido a que los ítems no se agruparon en los factores esperados (i.e., un factor referido a emociones, otro a creencias y otro a conductas). Cabe señalar que este modelo presentó mejores indicadores de ajuste global en comparación con el modelo de dos dimensiones. No obstante, el proceso de interpretación de la matriz factorial no debe guiarse solo por criterios empíricos y/o estadísticos sino también por criterios teóricos (Hair et al., 2019).

Beckler (1984) expresa que una limitación de los modelos unifactoriales y bifactoriales es que al usar instrumentos en “lápiz y papel” las personas, más que manifestar una reacción emocional hacia un objeto determinado, racionalizan su respuesta. En línea con esto, Beckler

(1984) manifiesta que para pensar en una estructura donde los componentes afectivos, cognitivos y conductuales de la actitud sean independientes deben emplearse formas de evaluación diferenciales, esto es, por ejemplo, emplear registro fisiológico para captar las reacciones emocionales y evitar la racionalización de la misma.

En relación a lo mencionado anteriormente, en el presente trabajo se empleó una escala en la cual las personas debían reportar sus actitudes hacia personas de distinta clase social. Si bien los ítems refieren a aspectos emocionales, cognitivos y conductuales es posible que por la naturaleza de la tarea (responder a ítems), los aspectos afectivos y de orientación conductual queden subsumidos al procesamiento cognitivo. Incluso, los resultados derivados de la exploración del modelo de tres factores no permitieron identificar una estructura diferenciada en aspectos emocionales, cognitivos y conductuales sino más bien una estructura de dos factores organizados en evaluaciones positivas y negativas. El modelo propuesto por Cacioppo et al. (1997) postula que las evaluaciones positivas y negativas hacia un objeto subyacen a las actitudes y que tales evaluaciones son distinguibles entre sí, se caracterizan por poseer funciones de activación distintas, son relativamente diferentes a la ambivalencia actitudinal, poseen antecedentes diferentes y tienden a gravitar desde una estructura bivariada a una bipolar cuando las creencias subyacentes son el objeto de deliberación o la guía para el comportamiento. Desde esta perspectiva, una conceptualización bipolar de las actitudes no permite capturar el dinamismo inherente a los procesos de evaluación de los objetos dado que no siempre la presencia de una evaluación positiva implica la ausencia de una evaluación negativa. Si bien en este estudio se encontró evidencia a favor de evaluar las actitudes desde una perspectiva bidimensional, esto es, considerando una dimensión de evaluación positiva y otra negativa, futuros trabajos son necesarios para continuar analizando la estructura subyacente a las actitudes hacia personas de distinta clase social.

Los resultados obtenidos no se encuentran libres de limitaciones. La principal limitación tiene relación con el tamaño muestral que se empleó para conducir los análisis de datos en los distintos grupos, especialmente

en el grupo de clase media. Futuros trabajos podrían analizar las propiedades psicométricas de las escalas desarrolladas empleando muestras de mayor tamaño. A su vez, el muestreo que se utilizó, al ser no-probabilístico, limita la generalización de nuestros resultados, específicamente si se considera el alto porcentaje de mujeres que componen la muestra y que la misma solo comprende personas del Gran Córdoba.

Futuras investigaciones podrían conducir estudios de validación de la escala contemplando muestras que representen mejor las características socio-demográficas de la población de referencia, especialmente en cuanto al sexo y la procedencia de los participantes. Además, en el presente trabajo solo se evaluaron las evidencias referidas a la validez de contenido y estructural. Futuros estudios podrían avanzar en estudiar las evidencias referidas a la validez convergente y discriminante de la escala de actitudes hacia personas de distinta clase social. En relación con las evidencias de validez estructural, se realizaron análisis factoriales de carácter exploratorio debido a la imposibilidad humana y económica de relevar nuevos datos y conducir análisis de tipo confirmatorio.

Próximos trabajos podrían avanzar en la utilización de análisis factoriales confirmatorios que contribuyan a comprender la estructura subyacente al constructo de interés. Otra limitación del presente estudio se refiere a la utilización de indicadores objetivos como *proxies* de la clase social. Si bien este procedimiento es habitual en la literatura psicológica, algunos trabajos han encontrado que los indicadores objetivos y subjetivos de la clase social presentan correlaciones bajas y moderadas (e.g. Navarro-Carrillo et al., 2020). También, algunos estudios han hallado que las personas tienden a auto-posicionarse en los niveles medios de la jerarquía social aun cuando su posición socioeconómica objetiva sea alta o baja (e.g., Cruces et al., 2013). Teniendo en cuenta la tendencia a auto-posicionarse de manera sesgada en la jerarquía social, en el presente trabajo se utilizó indicadores objetivos para definir la posición socioeconómica, y a partir de ello, la valoración hacia determinada clase social. Próximas investigaciones podrían contemplar medidas subjetivas de la clase social, por ejemplo, el estatus social subjetivo para evaluar las actitudes hacia personas de distinta clase social.

Más allá de las limitaciones mencionadas, se considera que la presente investigación representa un doble aporte. Por una parte, al campo de estudio de las actitudes dado que brinda evidencia empírica que enriquece la discusión teórica sobre la estructura del constructo. Por otra parte, implica un aporte al campo de evaluación de las actitudes intergrupales dado que se abordó a las clases sociales como objeto actitudinal, que, hasta el momento, y según nuestro conocimiento, no había sido estudiado en el marco de las investigaciones sobre relaciones intergrupales.

A su vez, como se mencionó al inicio de este trabajo, el estudio de las actitudes hacia personas de distinta clase social cobra especial relevancia en contextos de alta desigualdad, como el de Argentina, dado que propician situaciones de conflicto intergrupales dada la escasez de recursos. Cabe señalar que, aun cuando dichos contextos tienden a exacerbar los conflictos intergrupales, existe evidencia proveniente del campo de estudio del contacto intergrupales que indica que las interacciones positivas con personas que pertenecen a otro grupo impactan de manera positiva sobre las actitudes hacia dicho grupo (ver Pettigrew & Tropp, 2006). En este sentido, una vía para reducir la conflictividad entre personas de distinta clase social generada en contextos de alta desigualdad reside en la promoción de interacciones que propicien la comprensión y la colaboración entre clases (Piff et al., 2018). En síntesis, en este trabajo se desarrolló una escala que evalúan actitudes hacia personas de distinta clase social y se aportó evidencia sobre sus propiedades psicométrica.

Financiamiento

Esta investigación fue parcialmente financiada por la Secretaría de Ciencia y Tecnología de la Universidad Nacional de Córdoba (Consolidar 2018-2022) y por la Agencia Nacional de Promoción de la Investigación, el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (FONCYT PICT N° 2980) mediante subsidios otorgados al equipo coordinado por Cecilia Reyna.

Referencias

- Albarracín, D., Johnson, B. T., & Zanna, M. P. (2005). *The handbook of attitudes*. Lawrence Erlbaum Associates.
- American Psychological Association. (2010). *Ethical principles of psychologist and code of conduct*. APA.
- Bagozzi, R. P., & Burnkrant, R.E. (1985). Attitude organization and the attitude-behavior relation: A reply to Dillon and Kumar. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49(1), 47-57. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.49.1.47>
- Bahamonde, P. (2013). Actitudes de los chilenos hacia las orientaciones aculturativas de los inmigrantes peruanos y su relación con variables intergrupales. *PRAXIS Revista de Psicología*, 15(24), 29-55. <https://doi.org/10.32995/praxispsy.vi24.116>
- Baron, R. A., & Byrne, D. (2005). Actitudes: Evaluar el mundo social. En R. A. Baron & D. Byrne (Eds.), *Psicología Social* (10 Ed.), pp. 122-164. Pearson.
- Bastias, F., & Barreiro, A. (2023). Who is poor? Analysis of social representations in an Argentine sample. *Psico-USF, Bragança Paulista*, 28(1), 67-77. <https://doi.org/10.1590/1413-82712023280106>
- Bastias, F., Ungaretti, J., Barreiro, A., & Etchezahar, E. (2022). Adaptación y validación de la escala de prejuicio sutil y manifiesto hacia personas en situación de pobreza. *Revista de Ciencias Sociales*, 28(1), 352-366. <https://www.redalyc.org/journal/280/28069961025/html/>
- Bikmen, N. (2011). Asymmetrical effects of contact between minority groups: Asian and black students in a small college. *Cultural Diversity and Ethnic Minority Psychology*, 7(2), 186-194. <https://doi.org/10.1037/a0023230>
- Breckler, S. J. (1984). Empirical validation of affect, behavior, and cognition as distinct components of attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47(6), 1191-1205. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.47.6.1191>

- Briñol, P., Falces, C., & Becerra, Alberto. (2007). Actitudes. En J. F. Morales, E. Gaviria, M. Moya, & I. Cuadrado (Coords.), *Psicología Social (3 Ed.)*, pp. 459-490. McGraw-Hill.
- Brylka, A., Jasinskaja-Lahti, I., & Mähönen, T. A. (2016). The majority influence on interminority attitudes: The secondary transfer effect of positive and negative contact. *International Journal of Intercultural Relations*, *50*, 76-88. <https://doi.org/10.1016/j.ijintrel.2015.12.007>
- Cacioppo, J. T., Gardner, W. L., & Berntson, G. G. (1997). Beyond bipolar conceptualizations and measures: The case of attitudes and evaluative space. *Personality and Social Psychology Review*, *1*(1), 3-25. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0101_2
- Carmona-Halty, M. A., Navas, M., & Rojas-Paz, P. (2018). Percepción de amenaza exogrupal, contacto intergrupual y prejuicio afectivo hacia colectivos migrantes latinoamericanos residentes en Chile. *Interciencia*, *43*(1), 23-27. https://www.interciencia.net/wp-content/uploads/2018/01/23-CARMONA-43_1.pdf
- Cervantes, L., Navas, M., & Cuadrado, I. (2019). Contacto intergrupual y actitudes en bibliotecas públicas: Un estudio con usuarios marroquíes y españoles en Barcelona y Almería. *Revista Española de Documentación Científica*, *42*(1), 1-12. <https://doi.org/10.3989/redc.2019.1.1581>
- Chen, X. & Graham, S. (2015). Cross-ethnic friendships and intergroup attitudes among asian american adolescents. *Child Development*, *86*(3), 749-764. <https://doi.org/10.1111/cdev.12339>
- Civalero, L., Alonso, D., & Brussino, S. (2019). Evaluación del prejuicio hacia inmigrantes: Adaptación argentina de la escala de prejuicio sutil y manifiesto. *Ciencias Psicológicas*, *119*. <https://doi.org/10.22235/cp.v13i1.1814>
- Código de Ética de la Federación de Psicólogos de la República Argentina. Aprobado en 1999 y modificado el 30 de noviembre de 2013.

- Comisión de Enlace Institucional, AAM-SAIMO-CEIM (2015). *Nivel Socio Económico 2015*. <https://www.saimo.org.ar/archivos/observatorio-social/EINSE-en-la-Argentina-2015-Estratificacion-y-Variables.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2020). *El desafío social en tiempos del COVID-19*. https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45527/S2000325_es.pdf
- Converse, P. E., Dotson, J. D., Hoag, W. J., & McGee, W. H. (1980). *American social attitudes data sourcebook 1947-1978*. Harvard University Press.
- Cozzarelli, C., Wilkinson, A., & Tagler, M. (2001). Attitudes toward the poor and attributions for poverty. *Journal of Social Issues*, 57(2), 207-227. <https://doi.org/10.1111/0022-4537.00209>
- Cronbach, J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of test. *Psychometrika*, 16, 297-334. <https://doi.org/cc5>
- Cruces, G., Perez-Truglia, R., & Tetaz, M. (2013). Biased perceptions of income distribution and preferences for redistribution: Evidence from a survey experiment. *Journal of Public Economics*, 98, 100-112. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2012.10.009>
- D'Amico, V. (2013). *La desigualdad como definición de la cuestión social en las agendas transnacionales sobre políticas sociales para América Latina. Una lectura desde las ciencias sociales*. Research Network on Interdependent Inequalities in Latin America. Working Paper No. 49.
- Diemer, M. A., Mistry, R. S., Wadsworth, M. E., López, I., & Reimers, F. (2013). Best practices in conceptualizing and measuring social class in psychological research. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 13(1), 77-113. <https://doi.org/10.1111/asap.12001>
- Dillon, W. R., & Kumar, A. (1985). Attitude organization and attitude-behavior relation: A critique of Bagozzi and Burnkrant reanalysis of Fishbein and Ajzen. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49(1), 33-46. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.49.1.47>

- Drury, L., Hutchison, P., & Abrams, D. (2016). Direct and extended intergenerational contact and young people's attitudes towards older adults. *British Journal of Social Psychology*, *55*, 522-543. <https://doi.org/10.1111/bjso.12146>
- Etchezahar, E., Ungaretti, J., Prado Gascó, V., & Brusino, S. (2016). Psychometric properties of the attitudes toward gay men scale in Argentinian context: The influence of sex, authoritarianism, and social dominance orientation. *International Journal of Psychological Research*, *9*(1), 21-29. <https://doi.org/10.21500/20112084.2097>
- Geerlings, J., Thijs, J., & Verkuyten, M. (2017). Student-teacher relationships and ethnic outgroup attitudes among majority students. *Journal of Applied Developmental Psychology*, *52*, 69-79. <https://doi.org/10.1016/j.appdev.2017.07.002>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). Exploratory factor analysis. En J. F., Hair, W. C., Black, B. J. Babin, & R. E., Anderson (Eds.), *Multivariate Data Analysis (8 Ed.)*, pp. 121-188. Cengage.
- Hidrinks, P., Verkuyten, M., & Coenders, M. (2014). Interminority attitudes: The roles of ethnic and national identification, contact, and multiculturalism. *Social Psychology Quarterly*, *77*(1), 54-74. <https://doi.org/10.1177/0190272513511469>
- Hu, L., & Bentler, (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, *6*(1), 1-55. <https://doi.org/10.1080/10705519909540118>
- Imhoff, D., Dreizik, M., & Brussino, S. (2020). Análisis psicosocial del prejuicio hacia trabajadoras sexuales. *Revista CS*, 173-196. <https://doi.org/10.18046/recs.i30.2879>
- Instituto Nacional contra la Discriminación, la Xenofobia y el Racismo. (2019). *Mapa nacional de la discriminación*. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2022/06/mapa_nacional_de_la_discriminacion.pdf

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2023). *Evolución de la distribución del ingreso (EPH)*. https://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/ingresos_2trim23242FA297C4.pdf
- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review*, *119*(3), 546-572. <https://doi.org/10.1037/a0028756>
- Lloret, S., Ferreres, A., Hernández, A., & Tomás, I. (2017). The exploratory factor analysis of items: guided analysis based on empirical data and software. *Anales de Psicología*, *33*(2), 417-432. <https://doi.org/10.6018/analesps.33.2.270211>
- Lolliot, S., Fell, B., Schmid, K., Wölfer, R., Swart, H., Voci, A., Christ, O., New, R., & Hewstone, M. (2015). Measures of intergroup contact. En Boyle, G.J., Saklofske, D.H., & Matthews, G. (Eds.), *Measures of Personality and Social Psychological Constructs*. London: Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-386915-9.00023-1>
- Lytle, A., Dyar, C., Levy, S. R., & London, B. (2017). Essentialist beliefs: Understanding contact with and attitudes towards lesbian and gay individuals. *British Journal of Social Psychology*, *56*, 64-88. <https://doi.org/10.1111/bjso.12154>
- McDonald, R. P. (1970). The theoretical foundations of principal factor analysis, canonical factor analysis, an alpha factor analysis. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, *23*(1), 1-21. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8317.1970.tb00432.x>
- Montero, I., & León, O. G. (2007). A guide for naming research studies in Psychology. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, *7*(3), 847-862. <https://www.redalyc.org/pdf/337/33770318.pdf>
- Muller, M., Ungaretti, J., & Etchezahar, E. (2017). Validación argentina de la Escala de Prejuicio Sutil y Manifiesto hacia villeros. *Revista de Psicología*, *26*(1). <https://doi.org/10.5354/0719-0581.2017.46204>

- Muñiz, J. & Fonseca-Pedrero, E. (2019). Diez pasos para la construcción de un test. *Psicothema*, 31(1), 7-16. <https://doi.org/10.7334/psicothema2018.291>
- Muthén, L. K., & Muthén, B. O. (1998-2017). *Mplus User's Guide* (8th ed). Muthén & Muthén.
- Navarro-Carrillo, G., Alonso-Ferres, M., Moya, M., & Valor-Segura, I. (2020). Socioeconomic status and psychological well-being: Revisiting the role of subjective socioeconomic status. *Frontiers in Psychology*, 11, 1303. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.01303>
- Navas Luque, M., & Rojas-Tejada, A. J. (2010). *Aplicación del modelo ampliado de aculturación relativa (MAAR) a nuevos colectivos de inmigrantes de Andalucía: Rumanos y ecuatorianos*. Junta de Andalucía.
- Navas Luque, M., García, M.C., & Rojas Tejada, A. J. (2017). Delimitando las actitudes de los inmigrantes magrebíes hacia la población española: dimensiones principales y variables psicosociales predictoras. *MODULEMA Revista Científica sobre Diversidad Cultural*, 1, 41-60. <https://doi.org/10.30827/modulema.v1i0.6064>
- Pettigrew, T. F., & Tropp, L. R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(5), 751-783. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.5.751>
- Pettigrew, T. F., & Tropp, L. R. (2008). How does intergroup contact reduce prejudice? Meta-analytic tests of three mediators. *European Journal of Social Psychology*, 38, 922-934. <https://doi.org/10.1002/ejsp.504>
- Piff, P., Kraus, M., & Keltner, D. (2018). Unpacking the inequality paradox: The psychological roots of inequality and social class. *Advances in Experimental Social Psychology*, 57, 53-124. <https://doi.org/10.1016/bs.aesp.2017.10.002>
- Reyna, C., & Reparaz, M. (2014). Propiedades psicométricas de las Escalas de Atribuciones sobre las Causas de la Pobreza y Actitudes hacia los Pobres. *Actualidades en Psicología*, 28(116), 55-66. <https://doi.org/10.15517/ap.v28i116.14892>

- Rhemtulla, M., Brosseau-Liard, P. É., & Savalei, V. (2012). When can categorical variables be treated as continuous? A comparison of robust continuous and categorical SEM estimation methods under suboptimal conditions. *Psychological Methods*, *17*, 354-373. <https://doi.org/10.1037/a0029315>
- Romero, W. & Bologna, E. (2013). Técnicas de muestreo. En Eduardo Bologna (Ed.), *Estadística para psicología y educación* (pp. 251-276). Brujas.
- Rosenberg, M. J., & Hovland, C. I. (1960). Cognitive, affective and behavioral components of attitudes. En Rosenberg, M.J. and Hovland, C.I. (Eds.), *Attitude Organization and Change: An Analysis of Consistency among Attitude Components*. Yale University Press.
- Sass, D. A., & Schmitt, T. A. (2010). A comparative investigation of rotation criteria within exploratory factor analysis. *Multivariate Behavioral Research*, *45*(1), 73-103. <https://doi.org/10.1080/00273170903504810>
- Sayans-Giménez, P., Ordoñez Carrasco, J., & Rojas Tejada, J. (2017). Evitación y contacto en función de diferentes perfiles en estereotipos de moralidad y reacciones emocionales hacia personas de etnia gitana. *Revista Argentina de Ciencias del Comportamiento*, *9*(3), 15-30. <https://doi.org/10.32348/1852.4206.v9.n3.17365>
- Schmitt, T. A., Sass, D. A., Chappelle, W., & Thompson, W. (2018). Selecting the “best” factor structure and moving measurement validation forward: An illustration. *Journal of Personality Assessment*, *100*(4), 1-18. <https://doi.org/10.1080/00223891.2018.1449116>
- Stephan, W. G., Ybarra, O., & Bachman, G. (1999). Prejudice toward immigrants. *Journal of Applied Social Psychology*, *29*, 2221-2237. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1999.tb00107.x>
- Timmerman, M. E., & Lorenzo-Seva, U. (2011). Dimensionality assessment of ordered polytomous items with parallel analysis. *Psychological Methods*, *16*, 209-220. <https://doi.org/10.1037/a0023353>

- Visintin, E. P., Green, E. G. T., Pereira, A., & Miteva, P. (2017). How positive and negative contact relate to attitudes towards Roma: Comparing majority and high-status minority perspectives. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 27(3), 240-252. <https://doi.org/10.1002/casp.2309>
- White, F. A., Verreli, S., Maunder, R. D., & Kervinen, A. (2019). Using electronic contact to reduce homonegative attitudes, emotions, and behavioral intentions among heterosexual women and men: A contemporary extension of the contact hypothesis. *The Journal of Sex Research*, 56, 1179-1191. <https://doi.org/10.1080/00224499.2018.1491943>
- Wright, S. C., Aron, A., McLaughlin-Volpe, T., & Ropp, S.A. (1997). The extended contact effect: Knowledge of cross-group friendships and prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 73-90. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-3514.73.1.73>

Recibido: 29/04/2022

Revisado: 10/12/2023

Aceptado: 23/02/2024