

¿CUÁL ES LA BRECHA SALARIAL JUSTA? OPINIÓN PÚBLICA Y LEGITIMACIÓN DE LA DESIGUALDAD ECONÓMICA EN CHILE¹

Juan C. Castillo

¿Es posible hablar de una brecha salarial que las personas consideren justa? El presente trabajo aborda esta pregunta desde un punto de vista empírico, en la línea de estudios conocida como *investigación en justicia social*. Para ello se centra en el análisis de dos aspectos principales: (1) la brecha salarial percibida y la brecha considerada justa para ocupaciones de alto y bajo estatus, y (2) la influencia del ingreso económico, la satisfacción con el ingreso, e ideologías de justicia en la determinación de la brecha justa. Los datos estudiados corresponden a la encuesta del Proyecto Internacional en Justicia Social (International Social Justice Project, ISJP), en la que Chile participó el año 2007. Resultados del análisis multivariado indican que hay signos de consenso respecto de la brecha salarial considerada justa en la población, lo que apoya argumentos en la dirección de la legitimación de la desigualdad.

Palabras clave: Legitimación de la desigualdad económica; sondeos de opinión pública; justicia social; Chile.

Recibido: enero de 2008; *aceptado:* octubre de 2008.

JUAN C. CASTILLO. Psicólogo, Universidad Católica de Valparaíso. Master of Public Management, Universidad de Potsdam, Alemania. Doctorando en Sociología, Berlin Graduate School of Social Sciences - Humboldt Universität zu Berlin. Investigador asociado del International Social Justice Project (www.isjp.de). juan.castillo@rz.hu-berlin.de.

¹ Agradezco las correcciones y sugerencias de Andrea Riedemann (Universidad Libre de Berlín), de Matías Dewey (Universidad de Rostock) y de árbitros anónimos de *Estudios Públicos*.

Estudios Públicos, 113 (verano 2009).

Introducción

Cuando se trata de investigar el tema de la desigualdad económica desde el punto de vista empírico es posible asumir dos perspectivas: la primera se asocia al análisis de indicadores *objetivos*, tales como diferencias en quintiles de ingreso y el índice de Gini, y la segunda tiene que ver con las percepciones de las personas acerca de la desigualdad, o los indicadores de tipo *subjetivo*. En el caso de Chile, el diagnóstico según la primera perspectiva es bastante claro: se trata de un país que lidera los rankings de desigual distribución de la riqueza a nivel mundial, pero que a la vez ha disminuido significativamente sus niveles de pobreza, lo cual ha llevado a que los temas “crecimiento versus desigualdad” o “crecimiento con igualdad” hayan sido centrales en la discusión política de los últimos años. Respecto de los indicadores *subjetivos* la información es bastante menos precisa, lo que se debe quizás a una escasez de datos acerca de la opinión pública en el tema de la desigualdad, o también a un problema de relevancia de las actitudes de las personas en este tema: cuando se trata de desigualdad económica, ¿importa realmente lo que la gente piensa?

La pregunta es ciertamente provocadora y puede ser respondida desde distintas posturas. La más sencilla es asumir que la desigualdad económica es algo automáticamente evaluado como negativo (principalmente a partir de la deslegitimación de las estructuras jerárquicas tradicionales desde la época de la Ilustración), y que por lo tanto no vale la pena invertir recursos ni tiempo en preguntarles a las personas su opinión cuando suponemos saberla de antemano. La perspectiva alternativa cuestiona estos supuestos y postula que existen distintas evaluaciones de la desigualdad económica, que estas concepciones varían de una persona a otra y de una sociedad a otra, y que esta variación puede ser explicada en términos empíricos. El término “justicia social” o “justicia distributiva” ingresa en este lugar no como un ideal normativo, sino con un sentido de evaluación por parte de las personas respecto de la distribución de bienes (y males) en una sociedad. Este marco de análisis hace posible no sólo estudiar percepciones y opiniones referentes a la desigualdad, sino también determinar qué nivel de desigualdad es considerado justo en una sociedad. Lo que las personas piensan acerca de cómo deberían ser distribuidos los bienes es sin duda relevante, puesto que cuando estas opiniones se alejan considerablemente de la forma en que de hecho los bienes se distribuyen en la sociedad, el contrato social se debilita y se corre el riesgo de una crisis de legitimación (Ardigo, 1987; Bollen & Jackman, 1985; Castillo, 2007; Cipriani, 1987; Easton, 1976; Shepelak, 1989; Stollte, 1983).

El tema de la desigualdad económica ha estado presente en algunas encuestas de opinión pública en Chile, tales como el estudio de las percepciones sociales de la desigualdad (Cumsille & Garretón, 2000), estudios de opinión pública del PNUD (UNDP, 2000) y publicaciones del CEP² que han considerado variables del Programa Internacional de Encuestas Sociales ISSP³ (Lehman & Hinzpeter, 2000). Sin embargo, hasta ahora los análisis han sido principalmente de tipo descriptivo y no asociados a una perspectiva teórica que permita explicar relaciones entre variables, es decir, avanzar científicamente en su estudio. Este trabajo pretende contribuir en esta línea desde los conceptos y métodos asociados a la “investigación empírica en justicia social”, una perspectiva ligada estrechamente a estudios comparativos internacionales en temas de opinión pública respecto de justicia y desigualdad, de los cuales el más relevante es el Proyecto Internacional de Justicia Social (International Social Justice Project, ISJP). Este proyecto comenzó el año 1991 comparando trece países, y en su cuarta replicación en el año 2006 Chile fue invitado a participar, lo cual ofrece por primera vez la posibilidad de abordar el tema de la justicia social empírica en un contexto de alta desigualdad económica. El presente trabajo consiste en una primera aproximación al análisis de una parte de estos datos referidos a la *justicia en los salarios*. Este tema de investigación consiste en el análisis de las respuestas de los entrevistados respecto a: (1) percepción⁴ de sueldos actuales de ocupaciones de alto y bajo estatus, y (2) la propuesta de cuál sería un sueldo justo para estas ocupaciones. Con esta información es posible realizar el cálculo de la brecha de salarial percibida por los entrevistados, así como también de la brecha salarial considerada justa.

Ya que el tema de la *justicia en los salarios* corresponde a un aspecto específico de la investigación en justicia social, se comienza en primer lugar contextualizando este estudio mediante una referencia al surgimiento y características generales de esta línea de investigación. En un segundo momento se describen los conceptos centrales relacionados con la *justicia en los salarios* y se plantean las hipótesis de trabajo que intentan explicar la

² Centro de Estudios Públicos.

³ International Social Survey Program. Consiste en una investigación comparativa internacional realizada anualmente en torno a distintos temas. Chile participa desde el año 1998, siendo el CEP la institución contraparte. El año 1999 fue implementada la encuesta ISSP sobre desigualdad social, de la cual no existen publicaciones (en Chile) y cuyos datos se encuentran disponibles en el Archivo Central de Investigación Social Empírica ZA (http://www.gesis.org/en/data_service/issp/).

⁴ El término percepción es utilizado en adelante en su acepción cognitiva, es decir, relacionado con el conocimiento del mundo exterior y no con “recibir” un sueldo.

brecha salarial considerada justa en Chile. La tercera sección detalla los métodos y variables empleados, y posteriormente en la cuarta parte se presenta el análisis descriptivo y multivariado de los datos, donde la brecha salarial percibida y la brecha considerada justa son las principales variables dependientes. Por último se discuten brevemente los resultados y se señalan algunas posibilidades para futuras investigaciones.

1. Contexto del estudio: desigualdad, justicia e investigación empírica en justicia

En el surgimiento del estudio empírico sobre justicia distributiva se vinculan dos vertientes principales: el estudio de los principios distributivos en filosofía política y las investigaciones sobre estratificación social en sociología. La discusión en torno a justicia distributiva desde la ciencia política, que abarca desde la ética nicomaquea de Aristóteles hasta nuestros días, gira en torno a determinar cuáles son los principios distributivos que una sociedad debería aplicar para poder ser caracterizada como justa. En general, estos principios distributivos hacen referencia a alguna forma de igualdad, tales como la disposición igualitaria de recursos (Dworking) o bienes fundamentales (Rawls), la igualdad de oportunidades de bienestar (Anerson, Roemer), o la igualdad de capacidades para funcionar en la sociedad (Sen). Por lo tanto, en esta discusión se asume en general que la distribución “a todos por igual” sin respetar algunas diferencias o características individuales no es justa, y por ende se trata de lograr definir qué tipo de desigualdad es justa o legítima⁵. En este ámbito surge el interés de contar con información desde la opinión pública respecto a qué se considera justo en la sociedad, no pretendiendo con esto renunciar al debate ético y aplicar una opinión mayoritaria como criterio de justicia, sino con el fin de retroalimentar el debate normativo. Esta postura va en la línea del “equilibrio reflexivo” propuesto por Rawls (1971), es decir que los principios distributivos definidos a nivel filosófico consideren las concepciones de justicia existentes en una sociedad.

Una segunda vertiente de la investigación en justicia empírica es el estudio de la desigualdad económica por parte de la sociología, tradicionalmente bajo el concepto de estratificación social. Aquí el énfasis no se encuentra en la discusión sobre las formas de distribución que deberían regir

⁵ Para una revisión más detallada sobre este debate, que en general se conoce como la discusión sobre ¿igualdad de qué?, sugiero consultar *Las Teorías de la Justicia después de Rawls* (Gargarella, 1999), o el artículo de Page, “Igualdad, Suerte y Responsabilidad”, en *Estudios Públicos* (2007).

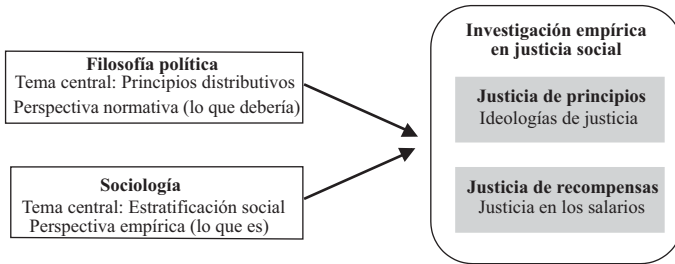
en una sociedad, sino en cómo son de hecho distribuidos los bienes. Esto permite realizar una distinción entre el acento normativo de las teorías de justicia en filosofía política (lo que debería ser) y el enfoque empírico en las teorías sociológicas (lo que es), donde estas últimas han puesto un especial énfasis en los estudios de ocupación laboral, prestigio y movilidad en las distintas clases sociales (Blau & Duncan, 1978; Ganzeboom & Treiman, 2003; Ganzeboom, Treiman, & Ultee, 1991; Grusky, 1994, 2006; Kerbo, 1983; Lenski, 1966). Asociadas a estos estudios paulatinamente se incorporan percepciones y actitudes hacia la desigualdad económica, primero como consecuencias de factores de estatus y movilidad, y posteriormente asociadas a estudios de legitimación de la desigualdad económica (Huber & Form, 1973; Mason & Kluegel, 2000b; Mau, 1997; Stollte, 1983).

La investigación empírica sobre justicia social comienza en Estados Unidos en la década de los 70 y 80 con el objetivo de estudiar las percepciones de la población respecto de los altos niveles de desigualdad económica que caracterizan a este país en el contexto del mundo industrializado. A partir de los resultados de estos estudios de opinión, que evidenciaron una amplia aceptación de las desigualdades económicas, surge la idea de que el sistema de distribución capitalista se basa en un apoyo extendido a la “justicia de mercado”, que es definida por Lane (1986) como un conjunto de normas y creencias que incluyen criterios de desigualdad en la distribución en base al esfuerzo individual, y en un limitado rol del gobierno en la dirección de la economía (Kluegel, Mason, & Wegener, 1999). En un segundo momento, la implementación de mecanismos de mercado en los países del bloque post-comunista ha permitido estudiar comparativamente el rol de factores históricos y culturales en la legitimación de las distintas formas en que los bienes se distribuyen en una sociedad (Aalberg, 2003; Kreidl, 2000; Lane, 1986; Mason & Kluegel, 2000a, 2000b; Schneider & Castillo, 2007; Stephenson, 2000; Wegener, Lippl, & Christoph, 2000).

Los desarrollos en la investigación empírica en justicia social han sido bastante productivos en términos académicos en las últimas dos décadas, no sólo porque se ha validado como un ámbito central en la comprensión de la sociedad y su funcionamiento actual, sino también dados los crecientes niveles de desigualdad a nivel global (Battaleme, 2001; Edmunds & Möhring-Hesse, 2005; Hinsch, 2001; Noel & Therien, 2002). En este contexto, la investigación sobre justicia distributiva en Chile es interesante porque el país presenta altos niveles de desigualdad económica, como también por la marcada introducción de mecanismos de mercado, privatizaciones, precariedad en el mercado laboral y desigualdad en el acceso a una educación de calidad. Las características del país ofrecen la posibilidad de estu-

diar cómo influyen condiciones de desigualdad extrema en la relación entre justicia y desigualdad, y por lo tanto en la legitimación del sistema distributivo. Para poder abordar este tema, en primer lugar se identificarán los dos ámbitos principales del estudio de la justicia empírica que nos permiten aproximarnos al estudio de la legitimación de la desigualdad económica (justicia de principios y justicia de recompensas), para luego detallar el ámbito específico al cual se refiere este trabajo, que es la *justicia en los salarios*. Los ámbitos de estudio en justicia empírica, así como también las dos principales vertientes en el surgimiento de esta línea de investigación referidos anteriormente, se representan en el esquema de la Figura N° 1:

FIGURA N° 1: INVESTIGACIÓN EMPÍRICA EN JUSTICIA SOCIAL, ÁMBITOS DE INFLUENCIA Y ÁREAS DE ESTUDIO



Investigación empírica en justicia: Justicia de principios y justicia de recompensas

La justicia de principios y la de recompensas representan las dos principales áreas de estudio empírico de la justicia distributiva (Wegener, 1999, 2001). La *justicia de principios* hace referencia al estudio de lo que las personas piensan respecto de cómo deberían ser distribuidos los bienes en la sociedad, o a las así denominadas “ideologías de justicia” (Abercrombie, Hill, & Turner, 1980; Huber, Form, & Pease, 1970; Märker, 2000; Porter, 2006; Wegener & Liebig, 2000). Si bien existen distintas clasificaciones de estas ideologías de justicia (Liebig, 2004), en general se pueden identificar dos centrales: una denominada igualitarismo, que privilegia la distribución igua-

litaria de los bienes y el rol redistributivo del Estado, y otra llamada individualismo, donde se prefiere una repartición desigual de acuerdo con distintos criterios de proporcionalidad, sea en base al esfuerzo, las habilidades personales o características demográficas⁶.

A diferencia de la justicia de principios, la *justicia de recompensas* se refiere a percepciones y evaluaciones respecto de situaciones concretas de distribución. La pregunta central se puede resumir en si la persona X merece recibir la recompensa Y, tomando en consideración las características individuales de X. Los orígenes de esta línea de investigación se remontan a la teoría del intercambio de Homans (1976), quien basado en los planteamientos normativos de Aristóteles propone que la justicia es el resultado de la comparación entre las proporciones de recompensa / inversión de los individuos. En base al planteamiento de Homans, Jasso plantea una nueva función de evaluación de justicia que posee la siguiente estructura:

$$\text{Evaluación de justicia} = \ln \frac{\text{ganancia real}}{\text{ganancia justa}}$$

donde la evaluación de justicia es una proporción entre ganancia real y ganancia considerada justa, en la cual cero representa justicia perfecta, un valor positivo la injusticia por sobre-recompensa, y un valor negativo la injusticia por sub-recompensa. El añadir un término logarítmico a la función refiere a una explicación matemática compleja⁷, pero básicamente permite cuantificar que la deficiencia o sub-recompensa es sentida como más injusta que el exceso o sobre-recompensa (Jasso, 1978, 1999).

La función de evaluación de justicia representa una línea de investigación que sigue en desarrollo, a la cual además se han sumado otros índices de justicia que consideran la percepción y evaluación de recompensas de otras personas (Jasso, 1999, 2000; Jasso & Wegener, 1997; Verwiebe & Wegener, 2000). Aun cuando en la sociedad existen distintos tipos de recompensas, los estudios empíricos han utilizado los salarios asociados a ocupaciones de distintos estatus como una forma de establecer un criterio común de evaluación (Jasso & Rossi, 1977; Kelley & Evans, 1993). Este ámbito de estudio en que las evaluaciones de justicia se refieren a salarios de ocupaciones es conocido como *justicia en los salarios*.

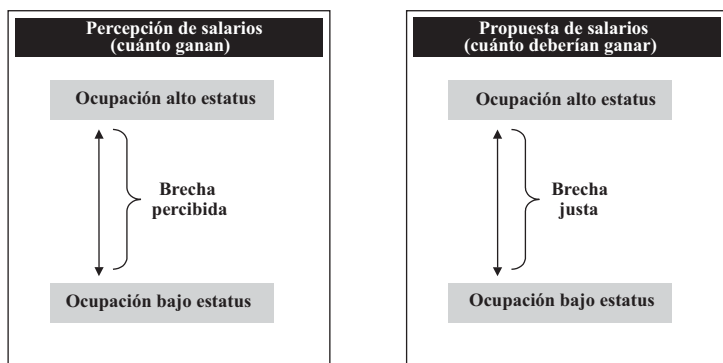
⁶ Hay una serie de desarrollos teóricos y empíricos en torno a las ideologías de justicia y sus determinantes, cuyos detalles nos desviarían del foco de atención de este trabajo, que es la justicia de recompensas. Por lo tanto, para una revisión detallada sugiero consultar el artículo de Wegener, Lippl & Christoph (2000).

⁷ Para una explicación detallada de las operaciones matemáticas implicadas en el desarrollo de esta fórmula revisar Jasso, "A New Theory of Distributive Justice" (1980).

2. Justicia en los salarios

La investigación empírica en el tema de justicia en los salarios se refiere al estudio de la percepción por parte de la opinión pública respecto de cuánto ganan las personas en distintas ocupaciones, y posteriormente la propuesta de un sueldo justo. Con la información de estos elementos para ocupaciones de alto y bajo estatus es posible determinar la brecha salarial percibida y la brecha salarial que se estima justa en la sociedad, tal como se representa en el esquema de la Figura N° 2.

FIGURA N° 2: BRECHA PERCIBIDA Y BRECHA JUSTA



Mediante el análisis de ambas brechas se puede lograr una aproximación al estudio de la legitimidad de la desigualdad económica, comparando la brecha salarial existente en la sociedad y la brecha percibida, además de la comparación entre la brecha percibida y la brecha justa. Además, es posible estudiar el grado de consenso existente en torno a ambas brechas y cuáles son sus principales determinantes en la población (Gijsberts, 1999; Kelley & Evans, 1993; Lippl, 1999; Osberg & Smeeding, 2004; Verwiebe & Wegener, 2000). Para ello, la investigación empírica en justicia considera tradicionalmente dos ocupaciones que se sitúan en los extremos del continuo de estatus en una sociedad: un obrero no calificado y un gerente de una gran empresa. Con esta información y realizando una modificación a la fórmula de Jasso para poder estimar la brecha de desigualdad percibida y la brecha de desigualdad justa tenemos las siguientes funciones:

$$\text{Brecha percibida} = \ln \frac{\text{sueldo percibido gerente}}{\text{sueldo percibido obrero}}$$

$$\text{Brecha justa} = \ln \frac{\text{sueldo justo gerente}}{\text{sueldo justo obrero}}$$

Esta operacionalización permite entonces obtener dos tipos de brechas a comparar en la presente investigación en el caso chileno, y que por lo tanto constituyen las variables dependientes del estudio. Siguiendo la formulación de Jasso, se asume que las variaciones que existen en la población respecto a ambas brechas son posibles de determinar, es decir, pueden ser explicadas al menos parcialmente en base a otras variables. En el caso de esta investigación, la hipótesis general es que variables como ingreso económico, satisfacción con este ingreso y la preferencia por ideologías distributivas tienen un efecto tanto en la percepción de la brecha salarial como en la brecha estimada como justa. Ya que algunas de las variables predictoras son también de carácter subjetivo, se abre la pregunta respecto de la dirección de la causalidad entre ellas. Para determinar la dirección de la causalidad me baso en teorías y en evidencia anterior, lo cual da origen a la fundamentación e hipótesis que se presentan a continuación:

Ingreso económico: esta variable ha sido considerada un aspecto central en otras investigaciones sobre justicia en los salarios. Por una parte, se ha argumentado desde la perspectiva de la elección racional que personas de mayores ingresos se benefician mayormente de la desigualdad, y que por tanto tenderían a estimar una mayor brecha como justa. Si bien existen otras teorías que argumentan en el sentido contrario, tales como la teoría del mundo justo, la justificación del sistema o la dominación social (Jost, Banaji & Nosek, 2004; Jost & Hunyady, 2003; Lerner, 1980; Sidanius, Levin, Federico & Pratto, 2001), en este trabajo argumentaremos desde una perspectiva tradicional. Ya que no existen estudios previos en Chile, esta hipótesis tiene el sentido de poner a prueba las explicaciones clásicas respecto a las percepciones y creencias en justicia social, para que, en caso de ser descartadas, lleven a la búsqueda de nuevas explicaciones. Por lo tanto, la hipótesis al respecto es que las personas de menores ingresos perciben una brecha salarial mayor y, a la vez, consideran justa una brecha menor.

Satisfacción con el ingreso: esta variable también ha sido atendida por algunos investigadores, estableciendo que el ingreso económico como

variable estructural no es tan determinante como la *satisfacción* con este ingreso. En este ámbito se consideran teorías, como la de la deprivación relativa (Pedersen, 2004; Runciman, 1966; Stewart, 2005), que relacionan la sensación de justicia con la comparación con un otro significativo. Por lo tanto, en caso de insatisfacción con el ingreso podemos hipotetizar que se realiza un proceso de comparación con un “otro” que posee ingresos mayores, lo cual se traducirá en la percepción de un mayor sueldo para ocupaciones de alto estatus y consecuentemente una brecha percibida mayor. Por consiguiente, la hipótesis es que personas más insatisfechas con su ingreso perciben una mayor brecha entre ocupaciones de alto y bajo estatus.

Ideologías de justicia: una serie de investigaciones respecto de la determinación de la brecha de justicia incluyen como variables explicativas las así llamadas “ideologías de justicia”, mencionadas anteriormente en la sección de justicia de principios, y que en palabras simples se refieren a las creencias respecto de cómo *deberían* ser distribuidos los bienes en la sociedad (Abercrombie, Hill & Turner, 1990; Alwin & Wegener, 1995; Castillo, 2007; Chiapello, 2003; Delhey, 1999; Huber & Form, 1973; Kluegel & Smith, 1986; Wegener, 1992, 1998). Las ideologías de justicia mayormente investigadas son las denominadas individualismo e igualitarismo, descritas anteriormente. Dado que el individualismo legitima las desigualdades económicas de acuerdo a características personales, es de esperar que las personas que suscriben esta ideología justifiquen una mayor brecha salarial y que además perciban una brecha salarial menor. Por el contrario, la hipótesis planteada para quienes privilegian una repartición igualitaria de los bienes es que ellos percibirán una brecha mayor entre los salarios de las ocupaciones, y consecuentemente preferirán una brecha menor.

Al respecto, es importante mencionar que individualismo e igualitarismo representan dos ideologías influidas por distintas fuentes: en el caso del individualismo, se considera una ideología influida por valores dominantes en sociedades capitalistas (Abercrombie *et al.*, 1980; Abercrombie *et al.*, 1990) y por tanto se espera que cuente con el apoyo de la mayoría de la población. Respecto al igualitarismo, éste se ve influido por el lugar que la persona ocupa en el sistema de estratificación, y por tanto es considerada una ideología de carácter desafiante y se espera una mayor preferencia de parte de las personas con estatus más bajo. Por lo tanto, esta conceptualización abre la posibilidad de que algunas personas muestren preferencia por ambas ideologías, como sería el caso de personas de bajo estatus que además de orientarse por el igualitarismo, también muestran preferencia por el individualismo como un valor dominante. Esta preferencia de dos ideologías

contradictorias en algunos grupos de la población ha sido investigada bajo el concepto de “conciencia dividida”⁸.

Brecha percibida: por último, se considera también la influencia de la *brecha salarial percibida* en la brecha considerada justa. De acuerdo a Wegener, las percepciones de la distribución de bienes en una sociedad tienen una influencia decisiva en la evaluación de esa distribución (Wegener, 1987). Dicho de una manera más concreta, se espera que al preguntar por los sueldos justos para las ocupaciones las personas tomen como referencia la desigualdad salarial percibida, y que por lo tanto el sueldo justo sea una variación (relativamente constante en la población) a partir del sueldo percibido. Si esta idea es correcta, la brecha percibida tendría un efecto significativo en la determinación de la brecha justa, lo que corresponde a la última hipótesis de este estudio.

El resumen de las hipótesis se presenta en la Tabla N° 1.

TABLA N° 1: RESUMEN DE LAS HIPÓTESIS DE TRABAJO

	Brecha percibida	Brecha justa
Ingreso	-	+
Satisfacción	+	
Individualismo	-	+
Igualitarismo	+	-
Brecha percibida		+

Nota: el signo - denota un efecto negativo (por ejemplo, a mayor ingreso, menor brecha percibida), mientras el signo + indica un efecto positivo.

3. Datos, variables y métodos

Los datos a analizar provienen del Proyecto Internacional en Justicia Social (ISJP) 2006. Este proyecto consiste en una investigación conjunta en temas de justicia y desigualdad que comenzó el año 1991 con trece países, y

⁸ La tesis de la conciencia dividida tiene sus raíces teóricas en el concepto de conciencia contradictoria de Gramsci. Hay una serie de estudios empíricos que evidencian el apoyo a ideologías de contenido contradictorio (Kluegel, 1989; Kluegel & Smith, 1986; Wegener & Liebig, 1995; Wegener *et al.*, 2000), y que en términos de análisis cuantitativo se expresa en que los ítems que miden ideologías saturan factores distintos con baja correlación entre ellos. Es claro que tal conceptualización aumenta el grado de complejidad del análisis, pero por otro lado es una aproximación que intenta precisamente dar cuenta de aspectos de un fenómeno complejo como es la legitimación de la desigualdad.

en cuya cuarta versión realizada el año 2006 participan Alemania, República Checa, Hungría, Israel y Chile. Los países no fueron elegidos de forma intencionada, sino que se sumaron voluntariamente aquellos con interés y posibilidades de participar en esta comparación internacional. En todos los países se aplica un cuestionario que es definido primero en inglés en reuniones de los países participantes, y luego traducido y adaptado a los idiomas correspondientes. La administración del cuestionario es cara a cara y el tiempo de la entrevista es de aproximadamente una hora. El cuestionario contiene ítems que han estado presentes en todas las versiones y permiten comparaciones en el tiempo, y también ítems específicos para cada versión, como por ejemplo la *justicia intergeneracional* en la versión 2006.

Para implementar esta encuesta en Chile se realizó una traducción y adaptación del cuestionario a la realidad nacional, y se diseñó una muestra representativa nacional que finalmente permitió contar con 890 encuestas efectivas para analizar. El trabajo de campo se realizó entre julio y septiembre de 2007⁹ y estuvo a cargo de la institución contraparte del ISJP 2006 en Chile, que es la Academia de Humanismo Cristiano. La codificación final y fusión de la base internacional se realizó en la secretaría general del ISJP, localizada en el Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad de Humboldt, Berlín.

Variables

Las variables dependientes de este estudio son la brecha salarial percibida y la brecha considerada justa en relación a ocupaciones. Estas brechas son operacionalizadas a través de las preguntas referidas a qué consideran las personas es un sueldo justo para ocupaciones de alto y bajo estatus: un obrero no calificado y el gerente general de una empresa. Las preguntas, tal como están redactadas en el cuestionario, aparecen en la Tabla N° 2.

Con la información de estas preguntas es posible entonces generar las variables *brecha salarial percibida* y *brecha salarial justa*, tal como fue descrito anteriormente al explicar las funciones de evaluación de justicia.

En cuanto a las variables independientes, tenemos en primer lugar el ingreso económico que se operacionaliza a partir de la generación de quintiles de ingreso según hogar. Para la variable educación se consideran los años de estudio, y en el caso de las ideologías de justicia consideramos dos variables: individualismo e igualitarismo. Éstas se obtienen mediante análi-

⁹ Si bien los datos en Chile fueron obtenidos el año 2007, éstos se consideran parte del ISJP 2006, que es el nombre oficial de esta versión del proyecto.

TABLA N° 2: PREGUNTAS CUESTIONARIO ISJP ASOCIADAS A LAS VARIABLES DEPENDIENTES

Enunciado: Nos gustaría saber su estimación del ingreso mensual que las personas actualmente reciben en algunas ocupaciones / trabajos. Pensando en el gerente general de una empresa grande y en un obrero no calificado, como un trabajador de una fábrica.

-
- Ocupación: gerente
- ¿Cuánto cree usted que gana un gerente general o director de una gran empresa en Chile?
 - ¿Usted piensa que es más de lo que merece, está bien, o menos de lo que se merece *el gerente general*? Por favor, responda con la ayuda de esta escala, desde -5 (mucho menos de lo que merece) hasta +5 (mucho más de lo que merece).
 - Ahora dígame ¿cuál sería, según su opinión, un pago mensual adecuado y justo para un gerente general o director de una gran empresa?
- Ocupación: obrero
- Y ¿qué sucede respecto de un obrero no calificado, como por ejemplo, un trabajador de una fábrica? ¿Cuánto piensa usted que un obrero no calificado gana mensualmente?
 - ¿Usted piensa que es más de lo que merece, está bien, o menos de lo que se merece *el obrero no calificado*? Por favor, responda con la ayuda de esta escala, desde -5 (mucho menos de lo que merece) hasta +5 (mucho más de lo que merece).
 - Ahora dígame ¿cuál sería, según su opinión, un pago mensual adecuado y justo para un obrero no calificado, como un trabajador de una fábrica?
-

sis factorial (*maximum likelihood*, rotación varimax) de seis ítems que son presentados en el Apéndice, y que son respondidos en una escala likert de cinco categorías. Los resultados del análisis factorial son consistentes con la tesis de la conciencia dividida expuesta anteriormente, ya que arroja dos factores independientes (correlación entre factores = 0,05). Además de las variables independientes, se suman tres variables demográficas de control que son sexo, edad y situación laboral. El detalle de las variables y su medición se presentan en la Tabla N° 3 en la sección 4.

Como se mencionó anteriormente, este estudio se orienta principalmente a generar relaciones de carácter explicativo. Para ello, luego de aproximarse a los datos de manera descriptiva, se realiza un análisis multivariado con modelos de regresión múltiple OLS (*ordinary least squares*).

4. Análisis de los resultados

Análisis descriptivo

El primer paso del análisis consiste en una aproximación descriptiva a las variables en estudio. Para ello se comienza presentando los resultados correspondientes a las variables dependientes (brecha percibida y brecha

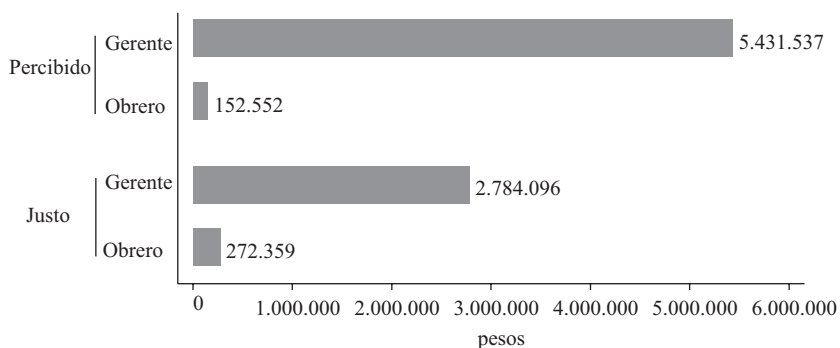
TABLA N° 3: VARIABLES INDEPENDIENTES Y CONTROL

Variable	Medición
Ingreso	Quintiles de ingreso por hogar, donde el quintil 1 es el de menores ingresos y el 5 el de mayores ingresos
Educación	Número de años que asistió a educación formal
Factor igualitarismo	<ul style="list-style-type: none"> • El gobierno debería colocar un límite superior a la cantidad de dinero que una persona puede ganar • La manera más justa de distribuir riqueza e ingreso sería repartir a todos por igual • El gobierno debería redistribuir el ingreso de las personas que están en mejor situación hacia aquellas que están en peor situación
Factor individualismo	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué nivel de influencia debería tener el esfuerzo del trabajador en su sueldo? • ¿Qué nivel de influencia debería tener la responsabilidad que el trabajador tiene en su sueldo? • Las personas que trabajan duro merecen ganar más que las que no lo hacen
Edad	Edad en años
Sexo	1= Femenino 0= Masculino (variable <i>dummy</i>)
Situación laboral	1= desempleado 0= Otras categorías de empleo (trabajando, dueña de casa, jubilado, estudiante)

justa), luego se considera la distribución de las ideologías de justicia, y posteriormente se desarrolla un análisis bivariado relacionando las variables dependientes, las ideologías de justicia y el ingreso económico.

El Gráfico N° 1 nos muestra la comparación de los promedios de las variables dependientes en estudio. Con esta información tenemos una serie de elementos para comenzar la caracterización de la opinión pública respecto de la justicia en los salarios. En primer lugar, existe una tendencia hacia la reducción de las diferencias en los salarios entre lo percibido y lo justo, donde la mayoría de las personas tienden a considerar justo un sueldo más bajo para el gerente y un sueldo más alto para el obrero. Esta tendencia ha sido también se ha encontrado en otros países en que estas variables han sido examinadas (Kelley & Evans, 1993; Verwiebe & Wegener, 2000; Wegener *et al.*, 2000). Sin embargo, es importante notar que existe una gran dispersión de las respuestas en torno al promedio (ver tabla en el Apéndice), principalmente en las opiniones respecto del sueldo percibido y justo para el gerente, mientras en el caso del obrero existe menor variación.

GRÁFICO N° 1: SUELDO PERCIBIDO Y SUELDO JUSTO PARA OBRERO NO CALIFICADO Y GERENTE GENERAL: COMPARACIÓN



Fuente: ISJP 2006.

Ahora bien, las proporciones de disminución o aumento de los sueldos de gerente y obrero son distintas, ya que mientras en promedio un sueldo justo para un obrero es 78% más que el actual percibido, en el caso del jefe de fábrica un sueldo justo debería disminuir 49%. Es decir, se podría concluir que hay una mayor percepción de injusticia respecto de la ocupación de bajo estatus en comparación con la de alto estatus. Esta situación se refleja también al preguntar sobre la evaluación de los sueldos percibidos, es decir, al preguntar si el sueldo percibido por el entrevistado es más o menos de lo que el obrero o el gerente merecen. Los resultados se presentan en la Tabla N° 4.

TABLA N° 4: EVALUACIÓN RESPECTO A LOS SUELDOS PERCIBIDOS DE OBRERO Y GERENTE (PORCENTAJES)

	Mucho menos	Menos	Está bien	Más	Mucho más	Total
Gerente	3,30	2,73	41,98	13,65	38,34	100,00
Obrero	68,18	19,71	11,10	0,68	0,34	100,00

Fuente: ISJP 2006. Respuestas a la pregunta respecto de los sueldos percibidos: ¿Usted piensa que es más de lo que se merece, está bien, o es menos de lo que se merece? La escala original va de -5 a +5 y ha sido recodificada aquí en 5 categorías.

Atendiendo a los porcentajes presentados en la Tabla N° 4, se observa que para casi el 42% de los entrevistados el sueldo del gerente se estima como adecuado o como lo que se merece, mientras que para el obrero esta categoría obtiene solamente el 11% de las preferencias. Por lo tanto, distintos criterios de lo que es justo se aplican a distintas ocupaciones, donde las de alto estatus aparecen como menos afectadas por una evaluación de injusticia en comparación con las de bajo estatus.

Hasta ahora tenemos entonces una tendencia a considerar justa la reducción de las desigualdades salariales, pero una evaluación de justicia distinta para ocupaciones de alto y bajo estatus. Pero ¿de qué tamaño son las desigualdades percibidas y cuál es el nivel de desigualdad salarial estimado como justo? Esta pregunta nos va acercando a nuestro objetivo de investigación, que apunta a la determinación de la brecha salarial justa en la sociedad chilena. Una forma de poder calcular esta brecha en términos descriptivos es mediante la proporción entre el sueldo percibido y justo para el obrero y también para el gerente, obteniendo así la brecha percibida y la brecha justa.

Los datos de la Tabla N° 5 se pueden interpretar de la siguiente manera: la población percibe que en promedio un gerente gana 35,6 veces lo que gana un obrero, mientras que lo que se considera justo es que esta proporción sea de 11,3. Ya que la brecha salarial considerada justa es menor que la brecha percibida, este resultado nos llevaría inicialmente a concluir que hay una tendencia a reducir la diferencia salarial y que por lo tanto la desigualdad percibida no se encuentra legitimada. Sin embargo, es importante notar que si bien hay una tendencia a considerar justa una reducción de la brecha percibida, esta reducción está lejos de una igualdad salarial. Además, si comparamos con la información de la última encuesta Casen 2006 respecto de distribución de ingreso por quintiles, tenemos que la pro-

TABLA N° 5: PROMEDIOS BRECHA PERCIBIDA Y BRECHA JUSTA

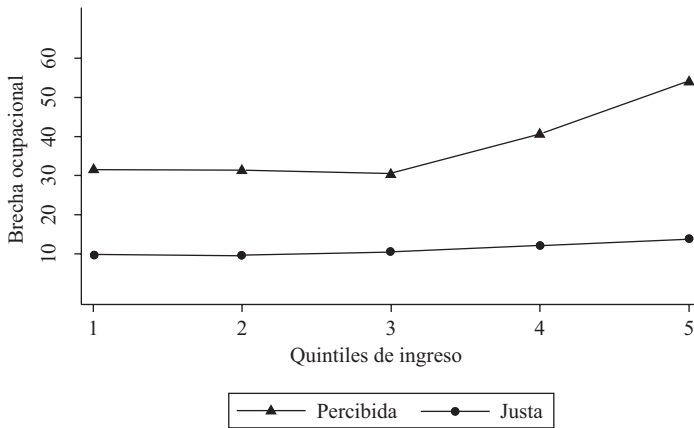
Brecha percibida	percepción sueldo gerente / percepción sueldo obrero	35,6
Brecha justa	sueldo justo gerente / sueldo justo obrero	11,28

Fuente: ISJP 2006. Cálculos en base al promedio de las proporciones de las variables de sueldo percibido y sueldo justo para un obrero no calificado y para el gerente general de una empresa.

porción entre el quinto y el primer quintil (índice 20/20) es de 13,1, lo cual se aproxima bastante a la brecha estimada como justa. Esta comparación podría ir en la dirección de la legitimación de la desigualdad existente en el país, pero sin embargo es riesgoso asimilar directamente quintiles de ingreso a ocupaciones de alto y bajo estatus, así como atribuir un efecto explicativo a la desigualdad económica sobre las percepciones y evaluaciones¹⁰.

Respecto de los determinantes de las brechas salariales, es interesante también prestar brevemente atención a los quintiles de ingreso a los que los entrevistados pertenecen. En el Gráfico N° 2 se presentan los promedios de la brecha percibida y de la brecha justa para cada quintil:

GRÁFICO N° 2: PROMEDIOS BRECHA SALARIAL PERCIBIDA Y BRECHA SALARIAL JUSTA, SEGÚN QUINTILES DE INGRESO



Fuente: ISJP 2006.

En general vemos una tendencia a percibir una brecha salarial mayor y también a considerar justa una brecha mayor en la medida en que se pertenece a un quintil de ingreso superior. Esto es particularmente notorio en los quintiles 4 y 5, que se diferencian del resto de los grupos de ingreso especialmente en la percepción de la brecha salarial, así como en la distancia entre la brecha percibida y la brecha justa. Puesto de otra manera, la distan-

¹⁰ Para poder estimar esa hipótesis correctamente se requeriría comparación internacional y modelamiento de efectos contextuales, lo cual aún no ha sido investigado y será tema de un próximo estudio.

cia entre lo percibido y lo justo es menor en los primeros quintiles de ingreso, y se podría argumentar que paradójicamente en estos quintiles de menores ingresos la sensación de injusticia (lo justo menos lo percibido) es menor. Éste es un aspecto clave en las teorías de la legitimación, que ponen el acento generalmente en los grupos menos favorecidos por la distribución de ingresos en la sociedad (Jost & Hunyady, 2003; Jost & Hunyady, 2005; Jost & Major, 2001), y donde por lo tanto su apoyo a la distribución del sistema no se explica solamente a partir de su interés racional, sino que factores psicosociales y culturales juegan un rol fundamental.

Teniendo esta información en mente, corresponde ahora evaluar el nivel de significación de estas diferencias entre quintiles en la determinación de las brechas, como también el rol de otras variables independientes. La estimación simultánea de los niveles de significación de una serie de variables dependientes es permitida por métodos como la regresión múltiple, análisis que se presenta a continuación.

Análisis multivariado

Esta sección del análisis tiene por objetivo generar *modelos explicativos* tanto de la brecha percibida como de la brecha justa, así como analizar sus determinantes de acuerdo a las hipótesis presentadas. Estos modelos son estimados mediante regresión múltiple OLS (*ordinary least squares*). Ambas variables dependientes en los modelos son transformadas logarítmicamente, siguiendo los argumentos de Jasso mencionados en la sección 3. Para cada variable dependiente se presentan cuatro modelos calculados de manera jerárquica: en el modelo 1 se presentan variables de control clásicas en este tipo de análisis como sexo, edad, educación y situación laboral. En el modelo 2 se agrega la variable ingreso económico de acuerdo a quintiles, donde el quintil 1 es la categoría de referencia y se incorpora también una categoría para los *missings* de modo de no perder estos casos en el análisis. Luego en el modelo 3 se suma la variable de satisfacción con el ingreso, y finalmente en el modelo 4 aparecen las dos variables que representan las ideologías de justicia: individualismo e igualitarismo¹¹.

¹¹ Los modelos OLS tienen la desventaja de no poder controlar adecuadamente el problema de la causalidad de predictores de tipo estructural (como desempleo, edad, ingreso) en variables de tipo endógeno (como satisfacción, ideologías, brecha percibida). El control de la causalidad de variables endógenas puede ser especificado de una mejor forma con modelos de análisis de estructuras de covarianza que no son incluidos aquí por no aumentar la complejidad en la comprensión del análisis. Sin embargo, un análisis preliminar de este tipo ya ha sido realizado y no muestra variaciones en la significación de los efectos en regresión OLS (Castillo, Mühleck, & Wegener, 2008).

La Tabla N° 6 presenta los resultados de los modelos para la variable brecha de justicia percibida. De las variables de control en el modelo 1, la única que evidencia un efecto significativo son los años de educación, lo cual además se mantiene estable en el resto de los modelos. De aquí podemos concluir que a más años de educación se percibe una brecha mayor entre los sueldos de un obrero y un gerente, lo que puede ser explicado por un mayor acceso a información sobre sueldos de cargos de alto estatus en comparación con las personas que tienen un menor nivel educacional. Si atendemos a los datos del segundo modelo, donde los quintiles de ingreso 4 y 5 muestran una diferencia significativa respecto del quintil 1, podemos concluir que personas con menores ingresos (quintiles 1, 2 y 3) perciben una menor brecha salarial. Este resultado entonces nos lleva a descartar la hipótesis planteada para este caso que, argumentando desde una perspectiva de intereses racionales, sostenía que las personas de menores ingresos percibirían una mayor brecha. Ya que el nivel educacional se mantiene constante en el modelo, se puede hipotetizar que el nivel educacional no alcanza a explicar las diferencias entre grupos de ingreso, y que se requiere considerar variables adicionales como el tipo de establecimiento educacional en futuras investigaciones, así como también variables de tipo cultural y psicosocial (Wegener & Liebig, 1993).

El modelo 3 agrega la variable de satisfacción con el ingreso, que también significativamente indica que a menor satisfacción con el ingreso se percibe una mayor brecha entre las ocupaciones, lo que va en la dirección de la hipótesis propuesta. Este efecto significativo no altera significativamente los coeficientes asociados a quintiles de ingreso, y por lo tanto se puede argumentar que la satisfacción con el ingreso tiene un efecto independiente del ingreso real en la percepción de la brecha. Teorías en el ámbito de la deprivación relativa señalan que la (in)satisfacción con el ingreso lleva a escoger distintos tipos de estructuras referenciales al momento de llevar a cabo una estimación de sueldos (Pedersen, 2004; Runciman, 1966). Por ejemplo, una persona insatisfecha con su ingreso considera como referentes a personas de ingreso mayor, y esto se reflejaría en una percepción de un mayor sueldo para cargos de alto estatus, como el del gerente. Sin embargo, en esta interpretación el tema de la dirección de la causalidad es controversial y requiere de una mayor investigación.

El modelo 4 introduce las ideologías de justicia, donde el igualitarismo tiene un efecto significativo en dirección negativa, mientras el individualismo no tiene efecto en la percepción de la brecha. La hipótesis respecto al efecto positivo del individualismo no permite ser confirmada, lo cual se puede deber a que tal como se demostró en el análisis descriptivo, el indivi-

TABLA Nº 6: REGRESIÓN MULTIVARIADA OLS PARA LA VARIABLE “BRECHA PERCIBIDA”

	(1)	(2)	(3)	(4)
Mujer (ref.: hombre)	0,00 (0,016)	0,03 (0,35)	0,03 (0,38)	0,03 (0,41)
Edad (en años)	-0,00 (-1,03)	-0,00 (-0,74)	-0,00 (-0,70)	-0,00 (-0,70)
Desempleo (ref.: otra sit. lab.)	0,06 (0,39)	0,10 (0,69)	0,10 (0,66)	0,10 (0,68)
Años educación	0,05** (3,97)	0,04** (2,99)	0,04** (3,27)	0,04** (3,19)
Ingreso económico (ref. Quintil 1)				
Quintil 2		0,00 (0,017)	0,04 (0,28)	0,05 (0,35)
Quintil 3		-0,11 (-0,75)	-0,08 (-0,57)	-0,08 (-0,53)
Quintil 4		0,29* (2,07)	0,36* (2,47)	0,36* (2,50)
Quintil 5		0,24 (1,66)	0,31* (2,11)	0,31* (2,11)
(Missing ingreso)		0,39* (2,21)	0,42* (2,41)	0,41* (2,34)
Satisfacción con ingreso			-0,06* (-2,38)	-0,07** (-2,61)
Individualismo				-0,03 (-0,52)
Igualitarismo				-0,11* (-2,04)
Constante	2,67** (13,6)	2,62** (12,0)	2,76** (12,2)	2,79** (12,3)
Observaciones	738	738	738	738
R-squared	0,03	0,05	0,06	0,06

Estadístico t en paréntesis - ** p<0.01, * p<0.05.

dualismo presenta un nivel de apoyo general en la población (en el sentido de una ideología de tipo dominante), y donde existe poca variabilidad es difícil establecer relaciones explicativas. Del efecto negativo del igualitarismo podemos decir lo siguiente: las personas que apoyan una distribución de carácter igualitario perciben una menor brecha salarial entre ocupaciones. Esto nos remite al carácter “ideológico” de la variable igualitarismo, y en ese sentido nos habla de la influencia de las creencias en las percepciones. En este sentido, lo percibido se *ajusta* a lo que las personas creen como una forma de mantener equilibrio cognitivo (Kluegel & Smith, 1981),

en el cual lo percibido se “ajusta” a lo que las personas creen. Por lo tanto, si creo que los bienes se deberían distribuir igualmente, tiendo a percibir una menor brecha salarial para así no tensionar mis creencias respecto de cómo *debería* ser la realidad.

Teniendo presente el análisis de los determinantes de la brecha percibida, corresponde ahora considerar la variable central de este estudio, que es la brecha de justicia. En la Tabla N° 7 se presentan los cuatro modelos en el mismo orden que los modelos anteriores para así facilitar su comparación

TABLA N° 7: REGRESIÓN MULTIVARIADA OLS PARA LA VARIABLE “BRECHA JUSTA”

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Mujer (ref.: hombre)	-0,08 (-1,13)	-0,05 (-0,65)	-0,05 (-0,67)	-0,05 (-0,73)	-0,07 (-1,21)
Edad (en años)	-0,00 (-0,96)	-0,00 (-0,36)	-0,00 (-0,37)	-0,00 (-0,32)	0,00 (0,21)
Desempleo (ref.: otra sit. lab.)	0,05 (0,42)	0,14 (1,10)	0,14 (1,12)	0,11 (0,90)	0,02 (0,20)
Años educación	0,03** (3,15)	0,02* (2,03)	0,02 (1,91)	0,02 (1,75)	0,00 (0,26)
Ingreso económico (ref. Quintil 1)					
Quintil 2		0,15 (1,37)	0,14 (1,27)	0,18 (1,58)	0,15 (1,54)
Quintil 3		0,16 (1,27)	0,15 (1,21)	0,16 (1,26)	0,17 (1,54)
Quintil 4		0,40** (3,25)	0,38** (3,05)	0,39** (3,13)	0,19 (1,80)
Quintil 5		0,32* (2,55)	0,30* (2,33)	0,32* (2,49)	0,16 (1,43)
(Missing ingreso)		0,41** (2,70)	0,40** (2,62)	0,41** (2,66)	0,17 (1,33)
Satisfacción con ingreso			0,02 (0,83)	0,02 (0,70)	0,04* (2,23)
Individualismo				0,07 (1,60)	0,08* (2,14)
Igualitarismo				-0,15** (-3,30)	-0,12** (-3,10)
Brecha percibida					0,44** (15,7)
Constante	1,68** (9,83)	1,50** (7,93)	1,45** (7,42)	1,47** (7,55)	0,26 (1,40)
Observaciones	681	681	681	681	681
R-squared	0,02	0,04	0,04	0,06	0,32

Estadístico t en paréntesis - ** p<0.01, * p<0.05.

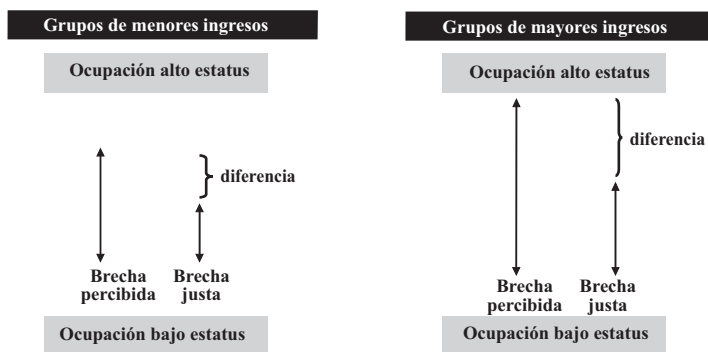
y enriquecer el análisis, más un modelo adicional donde se agrega la brecha percibida como una variable independiente. En el modelo 1 nuevamente tenemos que la variable educación ejerce un efecto significativo en el sentido positivo, lo cual nos señala que a más años de educación, mayor es la brecha salarial considerada justa. Esto contradice el así llamado “efecto de la Ilustración”, donde se espera que personas con mayor nivel educacional expresen valores que vayan en la línea de promover una mayor igualdad en la sociedad. Sin embargo, vemos que esta variable disminuye su nivel de significación en modelos posteriores, y por lo tanto se puede hipotetizar alguna interacción con otras variables independientes, tales como el ingreso. De hecho, al introducir los quintiles de ingreso en el modelo 2, se puede apreciar una disminución del nivel de significación de los años de educación.

En este modelo también se observa que el efecto de los quintiles de ingreso 4 y 5 es altamente significativo, pudiendo concluirse que a mayor nivel de ingreso, también una mayor brecha salarial se considera justa, lo cual apoya la hipótesis planteada al respecto. Sin embargo, este efecto será analizado en detalle cuando en el último modelo se ingrese como variable la percepción de justicia.

Al introducir las ideologías de justicia, nuevamente vemos un efecto negativo de las personas que muestran preferencia por una distribución igualitaria, permitiendo señalar que a mayor igualitarismo, menor es la brecha salarial considerada justa. Tomando en cuenta los análisis anteriores respecto de la brecha percibida, es interesante notar que esta ideología de justicia se asocia al mismo tiempo a la percepción de una menor brecha, pero a su vez esta menor brecha percibida es considerada injusta. De otra manera, podríamos plantear que las dificultades en términos de equilibrio cognitivo que el ser igualitario demanda (principalmente en una sociedad con alta desigualdad de ingresos) pueden resolverse mediante este compromiso de rechazar la desigualdad, pero a la vez percibir menos desigualdad que el resto de las personas (Kluegel & Smith, 1986).

En el modelo final se agrega la variable percepción de justicia, en este caso como variable independiente. Como se puede apreciar, su efecto es altamente significativo, elevando el R^2 a más de 30%, y además disminuyendo drásticamente el efecto de las diferencias de quintiles ingreso. Éste es uno de los resultados centrales del análisis y se puede también expresar de la siguiente manera: para las personas de menores recursos la brecha justa debería ser menor que la propuesta por grupos de ingresos mayores, pero a la vez esta evaluación de justicia la realizan respecto de una brecha percibida menor. Es decir, la diferencia entre lo percibido y lo justo es menor

FIGURA Nº 3: DIFERENCIA ENTRE BRECHA PERCIBIDA Y BRECHA JUSTA SEGÚN INGRESO



en los grupos de menores ingresos, tal como se representa en el esquema de la Figura Nº 3.

Lo considerado como justo es entonces determinado en gran medida por el nivel de desigualdad percibido por las personas. Ya que los grupos de menores ingresos perciben una brecha menor, la diferencia entre lo percibido y lo justo también en estos grupos es menor, lo cual ha sido denominado en la literatura como la “ilusión de la justicia distributiva” (Wegener, 1987). Si esta diferencia entre percibido y justo puede ser interpretada como la sensación de injusticia, tenemos entonces que paradójicamente no hay una mayor sensación de injusticia en los grupos de menores ingresos, lo que se considera un elemento clave en la investigación sobre legitimación de la desigualdad. Por lo tanto, este resultado tiene consecuencias importantes para futuros desarrollos en el estudio de la legitimación de la desigualdad en Chile, los que son analizados finalmente en las conclusiones.

Conclusiones: ¿Se encuentra legitimada la desigualdad en Chile?

Este trabajo se centró en el estudio de la percepción y justificación de las diferencias salariales en Chile en base a los resultados de la encuesta Proyecto Internacional en Justicia Social (ISJP). Para ello, se analizaron la brecha salarial percibida y la brecha considerada justa respecto a ocupaciones de bajo y alto estatus. De acuerdo a previos desarrollos teóricos en esta línea de investigación, se analizó el efecto de las variables ingreso economi-

co, satisfacción con el ingreso e ideologías de justicia tanto en la brecha percibida como en la brecha justa. Los principales resultados del análisis descriptivo y multivariado muestran una diferencia significativa en la brecha percibida por los distintos grupos de ingreso, donde los quintiles más bajos perciben una brecha salarial menor que aquellos grupos con mayores ingresos. La satisfacción con el ingreso económico también muestra un efecto significativo, donde a mayor satisfacción, menor es la brecha percibida y menor la brecha justa, poniendo en evidencia el rol de las variables subjetivas asociadas a la teoría de la deprivación relativa. La tercera variable analizada correspondió a las ideologías de justicia, donde el individualismo no influye significativamente en los modelos explicativos, y donde el igualitarismo muestra una influencia negativa respecto de ambas variables dependientes: a mayor igualitarismo, menor es la brecha percibida y también menor es la brecha considerada justa. Finalmente, la brecha percibida mostró un efecto altamente significativo en la determinación de la brecha justa, lo cual produce un efecto de “legitimación de la desigualdad”: tomando en cuenta que (a) los grupos de menores ingresos perciben menos desigualdad, y (b) la desigualdad percibida influye en la desigualdad considerada justa, como consecuencia tenemos que (c) no hay diferencias significativas entre diferentes grupos de ingreso respecto de la evaluación de la desigualdad salarial existente en la sociedad.

¿Qué podemos concluir de estos resultados? En primer lugar, permiten aportar a la discusión en las ciencias sociales respecto de los temas justicia y desigualdad en Chile, en particular en torno al problema de la legitimación de la desigualdad económica. A partir de estos resultados es bastante claro que en la opinión pública justicia e igualdad económica son conceptos distintos, y la investigación en este ámbito ciertamente aporta insumos para el debate normativo en ciencia política, así como para los estudios relacionados con estratificación social en sociología. En segundo lugar, si bien se ha demostrado que un cierto nivel de desigualdad es considerado justo, es importante mencionar que el interés de este trabajo no ha sido establecer un criterio de lo que es justo a partir de la opinión pública. Las relaciones entre lo que las personas piensan que es justo y los criterios normativos de distribución (por ejemplo, la discusión en torno al equilibrio reflexivo por parte de Rawls) son temas de discusión que escapan a este trabajo. El foco de interés ha estado principalmente en mostrar que no hay una relación directa entre desigualdad económica, su percepción y su justificación, y que paradójicamente hay signos de consenso respecto del nivel

de desigualdad considerado justo en un contexto con alta desigualdad. Las percepciones y creencias respecto de la desigualdad juegan un rol importante en el análisis de la desigualdad económica, y se requiere avanzar en este ámbito en futuras investigaciones.

En cuanto a posibles ámbitos de estudio que se pueden profundizar, se debe señalar que se requieren estudios adicionales que repliquen el análisis presentado en este trabajo e incorporen un mayor número de variables predictoras, para así lograr más especificidad y poder explicativo en los modelos. Por ejemplo, sería de especial relevancia relacionar este tipo de investigaciones con conceptos tradicionales en investigación sociológica, como movilidad social, atendiendo a los efectos de los patrones de movilidad en las percepciones y evaluaciones respecto de justicia. Además de considerar otras variables, el tema de la dirección de la causalidad en las variables subjetivas es una discusión teórica que requiere un mayor desarrollo, especialmente en esos casos en que hay efectos significativos, y espero que este artículo pueda contribuir a enriquecer esta discusión. En particular, la utilización de ideologías de justicia como predictores abre una serie de preguntas en este sentido, así como también el hecho de que ambas ideologías no sean excluyentes y se puedan suscitar casos de *conciencia dividida*. El haber ahondado en este tema hubiera implicado perder el foco del artículo y por tanto la opción fue restringir las ideologías al rol de predictores, pero sin duda el avanzar en el análisis explicativo de las ideologías es en sí mismo un tema de investigación que también puede arrojar luces en el estudio de la legitimación de la desigualdad. El problema de la dirección de la causalidad, así como la endogeneidad de ciertas variables (variables independientes que pueden influir explicativamente en otras variables dependientes) requiere también una mayor sofisticación metodológica como la ofrecida por el análisis de estructuras de covarianza, tema de otra investigación en curso. Por último, ya que la encuesta ISJP permite además realizar un análisis de los temas abordados en este artículo (además de otros temas) en una perspectiva comparativa internacional, se abre sin duda una gran gama de posibilidades para la investigación empírica en justicia social en Chile. En este sentido, este artículo es considerado sólo como una primera aproximación desde la realidad nacional a una línea de investigación que en otros países se ha consolidado en los últimos quince años, y que seguramente puede aportar a enriquecer la discusión del tema de la desigualdad económica en el país desde las ciencias sociales.

APÉNDICE

TABLA N° A1: PROMEDIO Y DESVIACIÓN ESTÁNDAR DE LAS VARIABLES ASOCIADAS A LA BRECHA PERCIBIDA Y LA BRECHA JUSTA

		Promedio (en pesos chilenos)	Desviación estándar
Gerente general o director de una gran empresa	¿Cuánto cree Ud. que gana mensualmente en Chile?	5.431.537	8.343.686
	¿Y cuánto cree Ud. que debería ganar?	2.784.096	4.337.237
Obrero no calificado	¿Cuánto cree Ud. que gana mensualmente en Chile?	152.552	53.353
	¿Y cuánto cree Ud. que debería ganar?	272.359	132.698

Fuente: ISJP Chile 2006.

TABLA N° A2: ANÁLISIS FACTORIAL DE LAS IDEOLOGÍAS DE JUSTICIA

VARIABLES	Individualismo	Igualitarismo	Uniqueness
• El gobierno debería colocar un límite superior a la cantidad de dinero que una persona puede ganar	0,15	0,49	0,74
• La manera más justa de distribuir riqueza e ingreso sería repartir a todos por igual	0,03	0,48	0,77
• El gobierno debería redistribuir el ingreso de las personas que están en mejor situación hacia aquellas que están en peor situación	-0,01	0,64	0,59
• Las personas que trabajan duro merecen ganar más que las que no lo hacen	0,34	0,14	0,87
• Qué nivel de influencia debería tener la responsabilidad que el trabajador tiene en su sueldo	0,61	0,07	0,62
• Qué nivel de influencia debería tener el esfuerzo del trabajador en su sueldo	0,74	-0,00	0,46
<i>Eigenvalue</i>	1,13	0,82	

N=864. Análisis factorial *maximum likelihood*, rotación varimax. Varianza explicada: 0,33. *Likelihood ratio test* independiente vs. saturado: $\chi^2(15) = 493,31$ Prob> $\chi^2 = 0,0000$; *Likelihood ratio test* 2 factores vs. saturado: $\chi^2(4) = 6,48$ Prob> $\chi^2 = 0,1663$. Correlación entre factores: 0,05.

REFERENCIAS

- Aalberg, Toril: *Achieving Justice: Comparative Public Opinion on Income Distribution*. Leiden: Brill, 2003.
- Abercrombie, Nicholas, Stephen Hill y Bryan Turner: *Dominant Ideologies*. London: Hyman, 1990.
- : *The Dominant Ideology Thesis*. London: Allen & Unwin, 1980.
- Alwin, Duane y Bernd Wegener: "Methods of the International Social Justice Project". En James Kluegel, David Mason y Bernd Wegener (eds.), *Social Justice and Political Change. Political Opinion in Capitalist and Post-Communist States*. New York: Aldine de Gruyter, 1995.
- Ardigo, Achille: "The Moral Question and Legitimation". En *Current Sociology*, 35, N° 2 (1987).
- Battaleme, Juan: "Justicia Global o Justicia Selectiva Internacional". En *Argentina Global*, 5 (2001).
- Blau, Peter y Otis Duncan: *The American Occupational Structure*. New York: Free Press, 1978.
- Bollen, Kenneth y Robert Jackman: "Political Democracy and the Size Distribution of Income". En *American Sociological Review*, 50 N° 4 (1985).
- Castillo, Juan: "Legitimation and Justice Ideologies in Contexts of Extreme Economic Inequalities". International Conference of Political Psychology. Portland, 2007.
- Castillo, Juan, Kai Mühleck y Bernd Wegener: "The Empirical Approach to the Study of Social Justice: A Research Agenda for Latin America". Arbeitsbericht N° 154, 2008. Berlin, International Social Justice Project.
- Chiapello, Eve: "Reconciling the Two Principal Meanings of the Notion of Ideology: The Example of the Concept of the 'Spirit of Capitalism'". En *European Journal of Social Theory*, 6 N° 2 (2003).
- Cipriani, Roberto: "The Sociology of Legitimation: An Introduction". En *Current Sociology*, 35 N° 2 (1987).
- Cumsille, Guillermo y Manuel A. Garretón: "Percepciones Culturales de la Desigualdad". Santiago: Mideplan, 2000.
- Delhey, Jan: "Inequality and Attitudes: Post-Communism, Western Capitalism and Beyond". Documento de Trabajo, 1999, WZB, Berlin.
- Easton, David: "Theoretical Approaches to Political Support". En *Canadian Journal of Political Science/Revue Canadienne de Science Politique*, 9 N° 3 (1976).
- Edmunds, Bernhard y Matthias Möhring-Hesse: "Globale Gerechtigkeit". En Matthias Möhring-Hesse (ed.), *Streit Um Die Gerechtigkeit*. Schwalbach: Wochenschau Verlag, 2005.
- Ganzeboom, Harry y Donald Treiman: "Three Internationally Standardized Measures for Comparative Research on Occupational Status". En J. Hoffmeyer-Zlotnik y C. Wolf (eds.), *Advances in Cross-National Comparison: A European Working Book for Demographic and Socio-Economic Variables*. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers, 2003.
- Ganzeboom, Harry, Donald Treiman y Wout Ultee: "Comparative Intergenerational Stratification Research: Three Generations and Beyond". En *Annu. Rev. Sociol.*, 17 (1991).
- Gargarella, Roberto: *Las Teorías de la Justicia Después de Rawls: Un Breve Manual de Filosofía Política*. Buenos Aires: Editorial Paidós, 1999.

- Gijsberts, Merove: *The Legitimation of Inequality in State-Socialist and Market Societies, 1987-1996*. Amsterdam: Thela Thesis, 1999.
- Grusky, David: *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder: Westview Press, 1994.
- : “Social Stratification”. Cornell University, Center for the Study of Inequality, manuscrito no publicado, 2006.
- Hinsch, Wilfried: “Global Distributive Justice”. En *Metaphilosophy*, 32 N° 1 & 2 (2001).
- Homans, George: “Commentary”. En Leonard Berkowitz y Elaine Walster (eds.), *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press, 1976.
- Huber, Joan y William Form: *Income and Ideology: An Analysis of the American Political Formula*. New York: Free Press, 1973.
- Huber, Joan, William Form y John Pease: “Income and Stratification Ideology: Beliefs About the American Opportunity Structure”. En *The American Journal of Sociology*, 75, N° 4 (1970).
- Jasso, Guillermina: “On the Justice of Earnings: A New Specification of the Justice Evaluation Function”. En *American Journal of Sociology*, 83 (1978).
- : “A New Theory of Distributive Justice”. En *American Sociological Review*, 45 (1980).
- : “How Much Injustice Is There in the World? Two New Justice Indexes”. En *American Sociological Review*, 64 (1999).
- : “Trends in the Experience of Injustice: Justice Indexes About Earnings in Six Societies, 1991-1996”. En *Social Justice Research*, 13 N° 2 (2000).
- Jasso, Guillermina y Peter H. Rossi: “Distributive Justice and Earned Income”. En *American Sociological Review*, 42 (1977).
- Jasso, Guillermina y Bernd Wegener: “Methods for Empirical Justice Analysis: Part 1. Framework, Models, and Quantities”. En *Social Justice Research*, 10 N° 4 (1997).
- Jost, John, M. Banaji y B. Nosek: “A Decade of System Justification Theory: Accumulated Evidence of Conscious and Unconscious Bolstering of the Status Quo”. En *Political Psychology*, 25 N° 6 (2004).
- Jost, John y Orsola Hunyady: “The Psychology of System Justification and the Palliative Function of Ideology”. En *European Review of Social Psychology*, 13 N° 1 (2003).
- : “Antecedents and Consequences of System Justifying Ideologies”. En *Current Directions in Psychological Science*, 14 N° 5 (2005).
- Jost, John y Brenda Major: “Emerging Perspectives on the Psychology of Legitimacy”. En John Jost y Brenda Major (eds.), *The Psychology of Legitimacy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
- Kelley, Jonathan y M. Evans: “The Legitimation of Inequality: Occupational Earnings in Nine Nations”. En *The American Journal of Sociology*, 99 N° 1 (1993).
- Kerbo, H.: *Social Stratification and Inequality*. New York: McGraw-Hill, 1983.
- Cluegel, James: “Perceptions of Justice in the US: Split Consciousness among the American Public”. Conference on Perception of Social Justice in East and West. Dubrovnik, 1989.
- Cluegel, James, David Mason y Bernd Wegener: “The Legitimation of Capitalism in the Postcommunist Transition: Public Opinion About Market Justice, 1991-1996”. En *European Sociological Review*, 15 N° 3 (1999).

- Kluegel, James y Elliot Smith: "Beliefs About Stratification". En *Annual Review of Sociology*, 7 (1981).
- Kluegel, James y Elliot Smith: *Beliefs About Inequality: Americans' Views of What Is and What Ought to Be*. New York: A. de Gruyter, 1986.
- Kreidl, Martin: "Perceptions of Poverty and Wealth in Western and Post-Communist Countries". En *Social Justice Research*, 13 N° 2 (2000).
- Lane, Robert: "Market Justice, Political Justice". En *The American Political Science Review*, 80 N° 2 (1986).
- Lehman, Carla y Ximena Hinzpeter: "Los Pobres No Pueden Esperar, la Desigualdad Sf". Serie puntos de Referencia N° 233, octubre 2000. Santiago de Chile: Centro de Estudios Públicos.
- Lenski, Gerhard: *Power and Privilege: A Theory of Social Stratification*. New York: McGraw-Hill, 1966.
- Lerner, Melvin: *The Belief in a Just World. A Fundamental Delusion*. New York: Plenum Press, 1980.
- Liebig, Stefan: "Empirische Gerechtigkeitsforschung. Überblick Über Aktuelle Modelle Der Psychologischen Und Soziologischen Gerechtigkeitsforschung". Documento de Trabajo, 2004. Berlin: International Social Justice Project.
- Lippl, Bodo: "Justice Evaluation and the Welfare State in Europe". 4th European Conference of Sociology, Amsterdam, 2000.
- Märker, Alfredo: "Über Die Politische Relevanz Von Gerechtigkeitsvorstellungen und Ungerechtigkeits Erfahrungen". Arbeitsbericht N° 20, 2000. Berlin: International Social Justice Project.
- Mason, David y James Kluegel: "Introduction: Public Opinion and Political Change in the Postcommunist Countries". En David Mason y James Kluegel (eds.), *Marketing Democracy: Changing Opinion About Inequality and Politics in East Central Europe*. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, 2000a.
- : *Marketing Democracy: Changing Opinion About Inequality and Politics in East Central Europe*. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, 2000b.
- Mau, Steffen: "Ungleichheits- und Gerechtigkeitsorientierungen in Modernen Wohlfahrtsstaaten". Discussion Paper FS-III 97-401, 1997. WZB, Berlin.
- Noel, A. y J. Therien: "Public Opinion and Global Justice". En *Comparative Political Studie*, 35 N° 6 (2002).
- Osberg, Lars y Timothy Smeeding: "'Fair' Inequality? An International Comparison of Attitudes to Pay Differentials". 28th General Conference of the International Association of Research on Income and Wealth, 2004.
- Page, Olof: "Igualdad, Suerte y Responsabilidad". En *Estudios Públicos*, 106 (2007).
- Pedersen, Axel: "Inequality as Relative Deprivation: A Sociological Approach to Inequality Measurement". En *Acta Sociologica*, 47 N° 1 (2004).
- Porter, Robert: *Ideology: Contemporary Social, Political and Cultural Theory*. Cardiff: University of Wales Press, 2006.
- Rawls, John: *A Theory of Justice*. Cambridge: Harvard University Press, 1971.
- Runciman, Walter: *Relative Deprivation and Social Justice. A Study of Attitudes to Social Inequality in Twentieth Century England*. London: Routledge & Kegan Paul, 1966.
- Schneider, Simone y Juan Castillo: "Internal and External Attributions of Poverty. Germany 1991/ 2006". Arbeitsbericht N° 132, 2007. Berlin: International Social Justice Project.

- Shepelak, Norma: "Ideological Stratification: American Beliefs About Economic Justice." En *Social Justice Research*, 3 N° 3 (1989).
- Sidanius, Jim, Shana Levin, Christopher Federico *et al.*: "Legitimizing Ideologies: The Social Dominance Approach". En John Jost y Brenda Major (eds.), *The Psychology of Legitimacy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
- Stephenson, Svetlana: "Russia: Changing Perceptions of Social Justice". En David Mason y James Kluegel (eds.), *Marketing Democracy: Changing Opinion About Inequality and Politics in East Central Europe*. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, 2000.
- Stewart, Quincy: "Reinvigorating Relative Deprivation: A New Measure for a Classic Concept". En *Social Science Research*, 35 N° 3 (2005).
- Stollte, John: "The Legitimation of Structural Inequality: Reformulation and Test of the Self-Evaluation Argument". En *American Sociological Review*, 48, June (1983).
- UNDP: "Nosotros los Chilenos, Un Desafío Cultural". Informe de Desarrollo Humano 2000. Santiago: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Verwiebe, Roland y Bernd Wegener: "Social Inequality and the Perceived Income Justice Gap". En *Social Justice Research*, 13 N° 2 (2000).
- Wegener, Bernd: "The Illusion of Distributive Justice". En *European Sociological Review*, 3 N° 1 (1987).
- : "Gerechtigkeitsforschung und Legitimationsnormen". En *Zeitschrift für Soziologie*, 21 (1992).
- : "Belohnungs. Und Prinzipiengerechtigkeit. Die Zwei Welten Der Empirischen Gerechtigkeitsforschung". Arbeitsbericht Nr. 56, 1998. Berlin: International Social Justice Project.
- : "Belohnungs. Und Prinzipiengerechtigkeit. Die Zwei Welten Der Empirischen Gerechtigkeitsforschung". En Ulrich Druwe y Volker Kunz (eds.), *Politische Gerechtigkeit*. Opladen: Leske, Budrich, 1999.
- : "Ist Soziale Gerechtigkeit Das, Was Die Leute Dafür Halten? Zum Verhältnis Von Normativer Und Empirischer Gerechtigkeitsforschung". En Peter Koller (ed.), *Gerechtigkeit. Ihre Bedeutung Im Politischen Diskurs Der Gegenwart*. Wien: Passagen Verlag, 2001.
- Wegener, Bernd y Stefan Liebig: "Eine Grid-Group-Analyse Sozialer Gerechtigkeit. Die Neuen und Alten Bundesländer Im Vergleich". En *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 45 N° 4 (1993).
- : "Dominant Ideologies and the Variation of Distributive Justice Norms: A Comparison of East and West Germany, and the United States". En James Kluegel, David Mason y Bernd Wegener (eds.), *Social Justice and Political Change. Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States*. New York: Aldine de Gruyter, 1995.
- : "Is the 'Inner Wall' Here to Stay? Justice Ideologies in Unified Germany". En *Social Justice Research*, 13 N° 2 (2000).
- Wegener, Bernd, Bodo Lippil y Bernhard Christoph: "Justice Ideologies, Perceptions of Reward Justice, and Transformation: East and West Germany in Comparison". En David Mason y James Kluegel (eds.), *Marketing Democracy: Changing Opinion About Inequality and Politics in East Central Europe*. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, 2000. □