

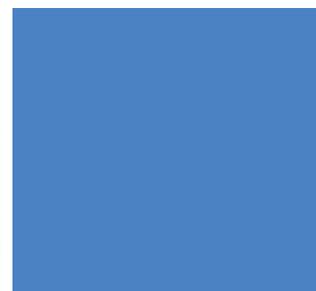
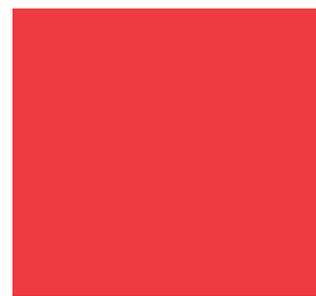


CENTRO DE
POLÍTICAS
PÚBLICAS UC

TEMAS DE LA AGENDA PÚBLICA

Contrastes entre la desigualdad económica objetiva y subjetiva en Chile

JUAN CARLOS CASTILLO
Mide UC - Escuela de Psicología



Contrastes entre la desigualdad económica objetiva y subjetiva en Chile

JUAN CARLOS CASTILLO

Mide UC - Escuela de Psicología

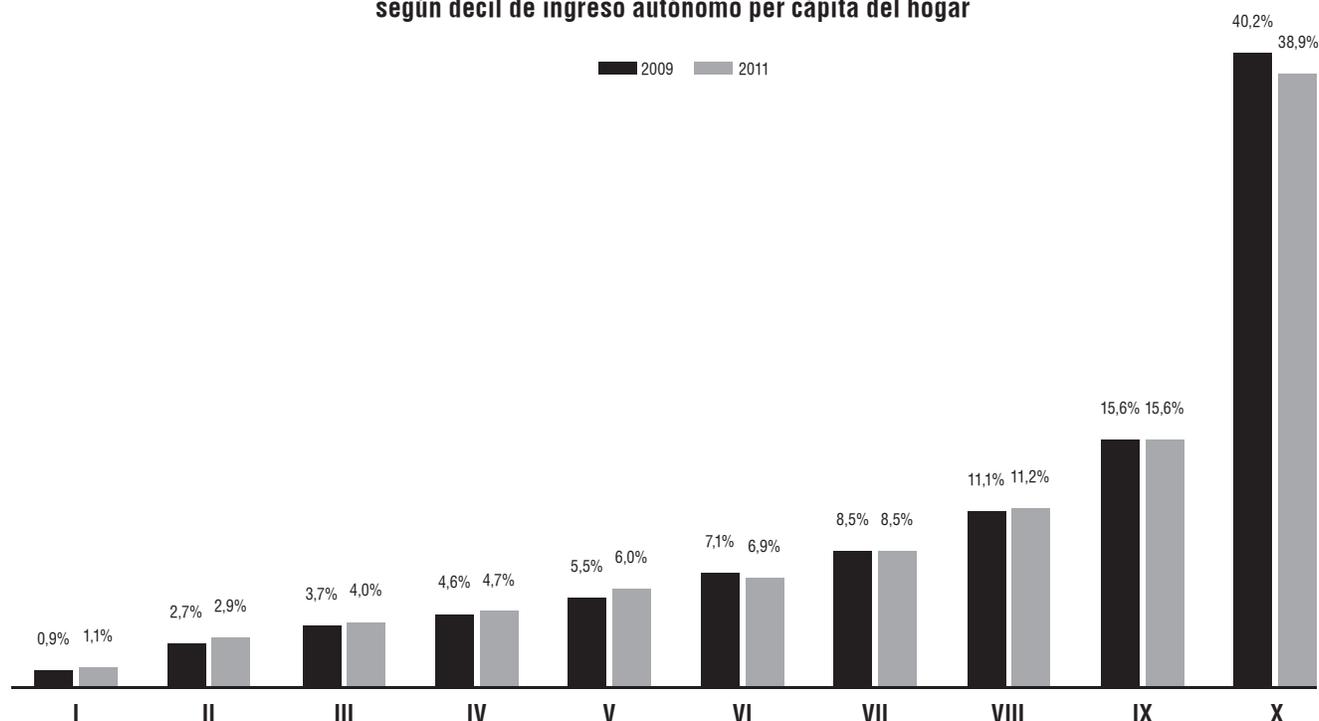
Resumen

Aproximaciones tradicionales desde la ciencia política señalan que la desigualdad económica constituye un elemento desestabilizador de las democracias, en tanto merma las bases del contrato social y genera fuertes presiones para la redistribución, tensionando de paso la estabilidad institucional. Tal argumento da por sentado que los individuos son capaces de percibir la desigualdad adecuadamente, es decir, que existiría una correspondencia entre la desigualdad objetiva y subjetiva. Sin embargo, la evidencia empírica señala la existencia de una serie de sesgos en la percepción de la desigualdad (Castillo, Miranda y Carrasco, 2012), los cuales a su vez podrían influir en el impacto que la desigualdad tiene en la estabilidad institucional. En este contexto, cabe preguntarse: ¿En qué medida se percibe la desigualdad económica en Chile? ¿Existe consenso o disenso en la población respecto de los niveles de desigualdad? ¿Se percibe en Chile más o menos desigualdad que en otros países? El presente artículo aborda estas preguntas enfocándose en la desigualdad salarial desde dos ejes de análisis: comparación internacional y comparación temporal. El eje de comparación temporal aborda los niveles de consenso respecto de la desigualdad percibida en un lapso de 10 años, mientras la comparación internacional asocia la desigualdad percibida a indicadores de desigualdad económica en una serie de países. Para el análisis se utiliza el módulo de desigualdad del *International Social Survey Programme* 1999 (N=1.503) y 2009 (N=1.505), encuesta especializada en temas de desigualdad económica.

Introducción

La desigualdad económica se ha posicionado como uno de los temas prioritarios de la agenda política en los últimos años en Chile. En el año 2011, un conjunto de movilizaciones sociales plantearon como tema transversal una mayor redistribución económica y de oportunidades, demanda basada en parte en los altos índices de desigualdad existentes en el país. Tales demandas contrastan con la publicación reciente de las cifras oficiales de distribución económica de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica (CASEN), que revela por primera vez una significativa baja en los índices de desigualdad en los últimos 20 años (Ministerio de Desarrollo Social, 2012). El gráfico presentado en la Figura 1 nos muestra el porcentaje de ingreso según deciles, desde el 10% más pobre (decil I) hasta el 10% más rico (decil X), comparando además los resultados de la CASEN del año 2009 y del año 2011. El primer elemento que llama la atención del gráfico es la elevada concentración de ingresos en el decil más rico, que da cuenta de alrededor de un 40% del total del país.

Figura 1 | **Evolución de la distribución del ingreso autónomo del hogar, según decil de ingreso autónomo per cápita del hogar**



Fuente: Ministerio de Desarrollo Social, CASEN 2009-2011.

Además de la distribución por deciles, existen una serie de índices de desigualdad que intentan resumir lo que sucede en una población en términos de distribución de ingresos. Por ejemplo, se puede establecer una razón entre distintos deciles o quintiles de ingreso, tales como,

por ejemplo, el índice 10/10 (decil X dividido por el decil I) y el índice 20/20, (quintil V o 20% más rico dividido por el quintil I o 20% más pobre). Un resumen de estos indicadores se aprecia en la Tabla 1:

Tabla 1 | **Evolución de la distribución de ingresos autónomos 1990 - 2011**

	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2003	2006	2009	2011
Índice 10/10	30,5	28,1	30,9	33,0	34,7	34,2	34,4	31,3	46,0	35,6
Índice 10/40	3,5	3,3	3,4	3,5	3,5	3,5	3,4	3,0	3,4	3,0
Índice 20/20	14,0	13,2	14,0	14,8	15,6	14,5	14,5	13,1	15,7	13,6
Gini	0,57	0,56	0,57	0,57	0,58	0,58	0,57	0,54	0,55	0,54

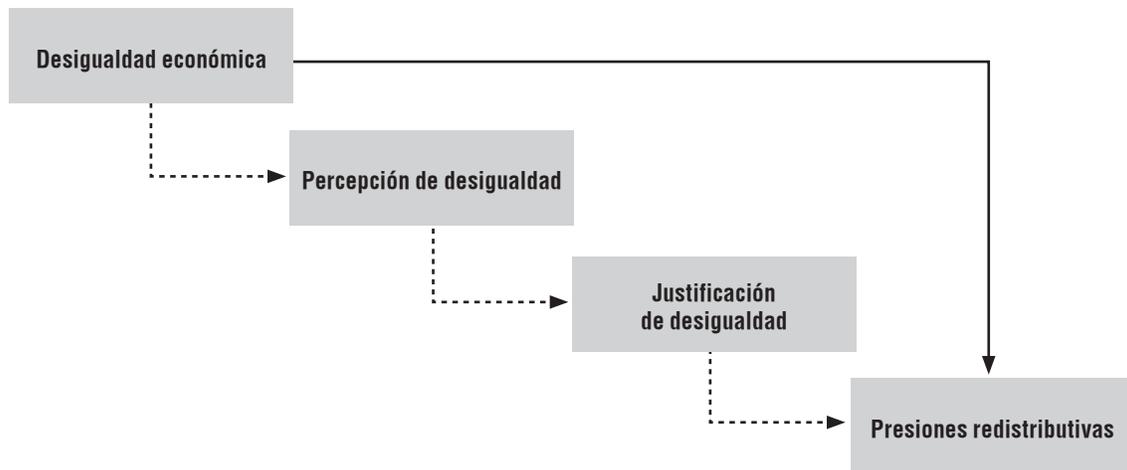
Fuente: Ministerio de Desarrollo Social 2012.

Al observar los índices proporcionales de desigualdad se puede notar una cierta estabilidad en Chile en los últimos 20 años. Esta información se complementa con el lugar que ocupa el país en los rankings internacionales de desigualdad, usualmente basados en el índice de Gini. Este indicador varía entre 0 y 1 donde 0 representa una distribución absolutamente igualitaria (en la que todos los individuos perciben el mismo ingreso) y 1 que sería el extremo no igualitario (donde un individuo tendría todo el ingreso y el resto de la población no obtendría nada). En estos indicadores, Chile se caracteriza por figurar entre los 20 países con distribución de ingreso más desigual a nivel mundial (World Bank, 2012).

La baja en la desigualdad anunciada por el gobierno sin duda contrasta con el alza en las demandas y en las movilizaciones sociales mencionadas inicialmente, las que incluso han llevado a una sensación de crisis, falta de gobernabilidad y baja en la aprobación popular del último gobierno. Junto con ello, también existe un

contraste con información acerca de la distribución de los salarios en el país. De acuerdo a análisis basados en la *Total Remuneration Survey* (Kremermann y Duran, 2012), en Chile la brecha salarial actual entre el sueldo mínimo y el salario de gerentes generales sería de 102 veces, sobrepasando con creces la brecha de 32 veces de los países de la OCDE. En este contexto, aun cuando la desigualdad no haya disminuido y se mantenga constante en los niveles de los últimos diez años, llama la atención que ante niveles de desigualdad similares no hayan existido previamente las demandas sociales por redistribución desde la población con la fuerza que se observan a partir del año 2011. El presente trabajo propone que un posible elemento a considerar para entender esta situación es que no existe una relación directa entre desigualdad económica y presiones hacia la redistribución, sino que para entender esta asociación es necesario considerar algunos elementos adicionales representados en la Figura 2.

Figura 2 | **Modelo de factores subjetivos de desigualdad**



Fuente: elaboración propia.

La flecha superior en la Figura 2 representa el vínculo tradicional directo entre desigualdad económica y lo que llamaremos en términos generales presiones redistributivas, entendidas como actitudes y formas de acción social orientadas hacia una repartición más igualitaria de oportunidades y recursos. Esta asociación encuentra sus fundamentos en autores como Lipset (1959), quien en el artículo “Algunos requisitos sociales de la democracia” plantea que la desigualdad económica representa una amenaza a la estabilidad democrática. En

la misma línea, pero más específicamente en el tema distributivo, Meltzer & Richard (1981) señalan que la desigualdad económica genera mayores presiones hacia la redistribución, lo que a su vez llevaría a situaciones de inestabilidad y crisis de legitimidad. Sin embargo, tales enfoques desconocen el rol de factores de tipo subjetivo que podrían estar afectando esta relación y que se representan en la Figura 2: la percepción de desigualdad y la justificación de desigualdad (Castillo, 2011, 2012). El argumento central de este artículo señala que para que

la desigualdad económica devenga en presiones redistributivas, al menos dos requisitos deben cumplirse: a) los niveles de desigualdad económica deben ser percibidos por la población, y b) los individuos deben considerar que los niveles de desigualdad percibidos son injustos. Por lo tanto, y volviendo al caso chileno, el que la alta desigualdad de las últimas décadas se haya posicionado como un tema transversal relevante solo en el último tiempo podría asociarse a que: a) las personas han comenzado a percibir mayores niveles de desigualdad, o b) las personas estarían menos dispuestas a justificar la desigualdad. Ambos aspectos son analizados en la sección siguiente.

Percepción de desigualdad y presiones redistributivas

¿En qué medida las personas son capaces de percibir la desigualdad económica? Castillo, Miranda y Carrasco (2012) señalan que una aproximación tradicional hacia esta pregunta es que la desigualdad es percibida tal como ocurre en un contexto particular, o que a lo más existen pequeñas distorsiones que se pueden obviar. Este supuesto, que denominaremos la *tesis del espejo*, sugiere una correspondencia uno-a-uno entre desigualdad económica objetiva y subjetiva y por lo tanto obvia el posible rol de aspectos subjetivos. Para poder contrastar esta tesis se requiere en primer lugar abordar el tema de la medición de la desigualdad subjetiva con metodologías de encuestas, la cual puede ser abordada desde distintas perspectivas y con resultados distintos. Por ejemplo, una posibilidad es preguntar directamente ¿cuánta desigualdad existe en Chile?, pregunta que aparece en algunas encuestas y que es respondida en una escala desde poca (1) a mucha (5). El problema con este tipo de preguntas directas es que la mayor parte de las personas dice percibir mucha desigualdad, con lo cual no es posible detectar adecuadamente diferencias entre individuos. Para hacer frente a este problema se puede intentar una medida indirecta de percepción de desigualdad a través de la percepción de salarios para distintas ocupaciones, por ejemplo, un gerente y un obrero (Castillo, 2011), lo que permite definir una brecha proporcional de desigualdad percibida.

Si bien este artículo tiene como foco la percepción de la desigualdad salarial en perspectiva comparada, es relevante mencionar brevemente la noción de *justificación de desigualdad*, que también aparece como uno de los elementos del modelo de factores subjetivos de desigualdad de la Figura 2. Las nociones de percepción y *justi-*

ficación de desigualdad a menudo son confundidas en la literatura, si bien se refieren a aspectos claramente distinguibles. Esta confusión se relaciona con la fuerte carga normativa de estos términos, ya que al hablar de percepción de desigualdad comúnmente se asume que se percibe también injusticia, ya que la desigualdad se asume como injusta. Sin embargo, en términos conceptuales la igualdad es un tipo de distribución y la justicia (distributiva) es una evaluación de la distribución. Por lo tanto, es posible que algunos sujetos perciban un alto nivel de desigualdad y que también justifiquen un alto nivel de desigualdad. En este sentido, no es correcto asumir que aquellos que perciben mayor desigualdad también perciben mayor injusticia, y aun cuando por razones de espacio no se alcance en este estudio a analizar la justificación de la desigualdad, es importante tomarla en cuenta como objeto de estudio para futuros análisis.

El presente trabajo intenta profundizar en la utilización de variables de percepción de salarios y desigualdad, incorporando salarios percibidos respecto a una serie de ocupaciones de distinto estatus y además estableciendo comparaciones en el tiempo y también con otros países. De esta forma, un primer objetivo de este estudio es ampliar el marco de análisis de la desigualdad percibida en Chile, aportado evidencia que contraste con la tesis del espejo y relevando el rol de los factores subjetivos de la desigualdad económica. Pero en este punto es importante aclarar que no se trata solo de demostrar que existen errores o distorsiones en la percepción de desigualdad, sino de intentar establecer que estas distorsiones poseen ciertas consistencias entre individuos y también en el tiempo, por lo que corresponde hablar de sesgos perceptuales o contrastes entre la percepción y la situación de los individuos (Graham & Lora, 2009). El análisis de los sesgos perceptuales nos conduce a nuestro segundo objetivo, a saber, intentar explicar estos sesgos en base a variables de estatus socioeconómico (Corning, 2000; Pedersen, 2004; Wegener, 1990). Al respecto existen una serie de teorías que proponen que los salarios no son percibidos “tal cual son”, sino que su monto y su valoración dependen de una serie de variables individuales y contextuales (Berger *et al.*, 1972; Berkowitz & Walster, 1976). En estas aproximaciones, un parámetro central a considerar en percepciones y valoraciones acerca de los salarios de terceros es el propio salario, así como también las expectativas de cuánto se debería obtener como remuneración. Dado que el salario propio se asocia a variables como el nivel educacional, sería esperable que el nivel de educación alcanzado influyera en la percep-

ción de los salarios de otros. Este sesgo de estatus operaría de manera que las personas de menor estatus, a fin de evitar sentimientos de deprivación y de disonancia cognitiva, perciban que los salarios de aquellos con un estatus mayor no están tan lejos de su propio salario. En otras palabras, este sesgo lleva a que se acorte el continuo de montos de salarios, y como consecuencia, que las personas de menos estatus perciban menos desigualdad. Si se demuestra que esto ocurre, es posible entonces avanzar un paso más hacia la discusión pública en términos de las consecuencias de los sesgos perceptuales de desigualdad para las presiones redistributivas. Puesto que estas presiones son esperables principalmente desde aquellos más afectados por la desigualdad, si estas mismas personas no son capaces de percibirla, difícilmente podrán generar demandas redistributivas.

En la sección siguiente se presentan los datos y variables del estudio, y posteriormente los resultados de algunos análisis empíricos relacionados con la percepción de desigualdad salarial. En primer lugar el foco del análisis se centra en los cambios en el tiempo en Chile, comparando datos de los años 1999 y 2009. En segundo lugar, el análisis considera a Chile en comparación con otros países en base a los datos del año 2009. Es importante mencionar que el análisis de los datos es principalmente descriptivo, ya que el objetivo central es dar cuenta de distintos aspectos relacionados con la percepción de desigualdad salarial más que profundizar en la estimación de modelos predictivos o explicativos.

Datos y variables

Para el análisis se utilizaron las encuestas de los módulos de desigualdad económica del *International Social Survey Programme* (ISSP). El ISSP es un proyecto colaborativo de encuestas de opinión que cubren una amplia gama de temas sociales. Comenzó en 1983 con cuatro países fundadores (Alemania, EE.UU., Reino Unido y Australia), y en la actualidad participan más de 40 países. Cada año, el cuestionario cubre un tema particular, el cual se repite en versiones sucesivas de la encuesta permitiendo comparaciones en el tiempo. Los temas abordados año a año son decididos por un subcomité conformado por representantes de los países participantes, y luego un cuestionario principal escrito en inglés es entregado para ser traducido al idioma de los países participantes. La desigualdad social ha sido el

tema de investigación de los módulos 1987, 1992, 1999 y 2009 del ISSP. Esta encuesta incluye una serie de ítems actitudinales acerca del ingreso, la distribución, la percepción de inequidad, principios distributivos, expectativas acerca del rol del Estado sobre la inequidad, así como preguntas acerca de la percepción y evaluación de las remuneraciones ocupacionales. En Chile el ISSP comienza a implementarse desde 1998 por el Centro de Estudios Públicos (CEP). En el presente estudio, se emplearon los datos de 1999 y 2009 para la comparación en el tiempo en Chile. Las encuestas cuentan con 1.503 y 1.505 casos observados respectivamente, y poseen muestreo representativo a nivel nacional. Para la comparación internacional se utilizó la base completa del estudio de 2009, liberada el año 2011 y disponible en el repositorio de datos del Instituto Leibniz para las Ciencias Sociales de Alemania - GESIS¹. Esta base cuenta con 46.060 casos distribuidos en 33 países.

Las principales variables a analizar en el estudio corresponden a la percepción salarial de distintas ocupaciones. En ISSP existen cinco preguntas referidas a percepción de salarios que están presentes tanto en la versión 1999 como en la de 2009. La pregunta es: “¿Cuánto cree Ud. que gana un ____ ?” Luego, se mencionan las siguientes ocupaciones:

- Obrero no calificado de una fábrica
- Vendedor de tienda
- Médico de medicina general
- Ministro del gobierno
- Gerente de una gran fábrica

Las respuestas son en la moneda de cada país. Para poder hacer comparables las respuestas en el caso chileno, se ajustaron los montos de 1999 a los de 2009 de acuerdo al IPC acumulado a enero de 2009 usando los datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

Además de las variables de percepción de salarios, se consideran dos variables referidas al estatus socioeconómico de los entrevistados: ingreso familiar y nivel educacional. Para generar una medida un poco más precisa de los ingresos —per cápita— se dividió el ingreso familiar por la cantidad de personas que componen el hogar, y para favorecer la comparabilidad se generaron quintiles de ingreso. En algunos países la respuesta del ingreso no es directa, sino por tramos, y en este caso se imputó el rango

¹ Disponible en <http://www.gesis.org>

medio del tramo para luego poder obtener una aproximación al ingreso per cápita. En cuanto al nivel educacional, para el caso chileno la variable fue colapsada en cuatro categorías: básica, media, universitaria incompleta, universitaria completa. En el caso internacional se trabajó con los siguientes niveles: baja calificación formal, por sobre una baja calificación formal, secundaria completa, sobre el nivel secundario, y universitaria completa.

Análisis

a. Comparación percepción de salarios Chile 1999-2009

En primer lugar nos abocaremos a la comparación de la percepción de salarios en Chile en 1999 y 2009. La Tabla 2 muestra estadísticos descriptivos para las distintas ocupaciones en ambos años. Un primer elemento a des-

tañar es que tanto en 1999 (salarios ajustados según IPC acumulado) como en 2009 se mantiene una gradiente de ingresos asociada al estatus socioeconómico de las ocupaciones. Los montos de los salarios son similares en ambos años, con excepción del salario del médico que sube en 2009 y el del ministro que baja ese mismo año. Vemos también que en todos los casos la mediana es menor al promedio y que también existe una gran desviación de los datos en torno al promedio. Esto refleja que la distribución de las variables es asimétrica, lo cual se debe a que algunos entrevistados entregan respuestas muy por sobre el promedio. Esta situación se acentúa a medida que aumenta el estatus de las ocupaciones, es decir, existiría un mayor consenso en la población respecto a los salarios de ocupaciones de bajo estatus y un menor consenso respecto de cuánto ganan las ocupaciones de mayor estatus.

Tabla 2 | Promedio, mediana y desviación estándar de percepción de salarios en 1999 y 2009

		Obrero	Vendedor	Médico	Ministro	Gerente
1999*	Promedio	155.594	249.219	1.594.680	6.031.911	11.757.275
	Mediana	128.565	214.275	999.950	2.857.000	4.285.500
	Desviación	244.301	158.126	2.609.324	32.218.600	41.855.341
	N	1.192	1.167	1.066	907	932
2009	Promedio	186.751	265.981	2.902.049	4.793.636	11.221.321
	Mediana	160.000	200.000	1.500.000	4.000.000	5.000.000
	Desviación	123.720	241.326	10.542.596	8.959.149	22.116.802
	N	1.425	1.417	1.391	1.367	1.340

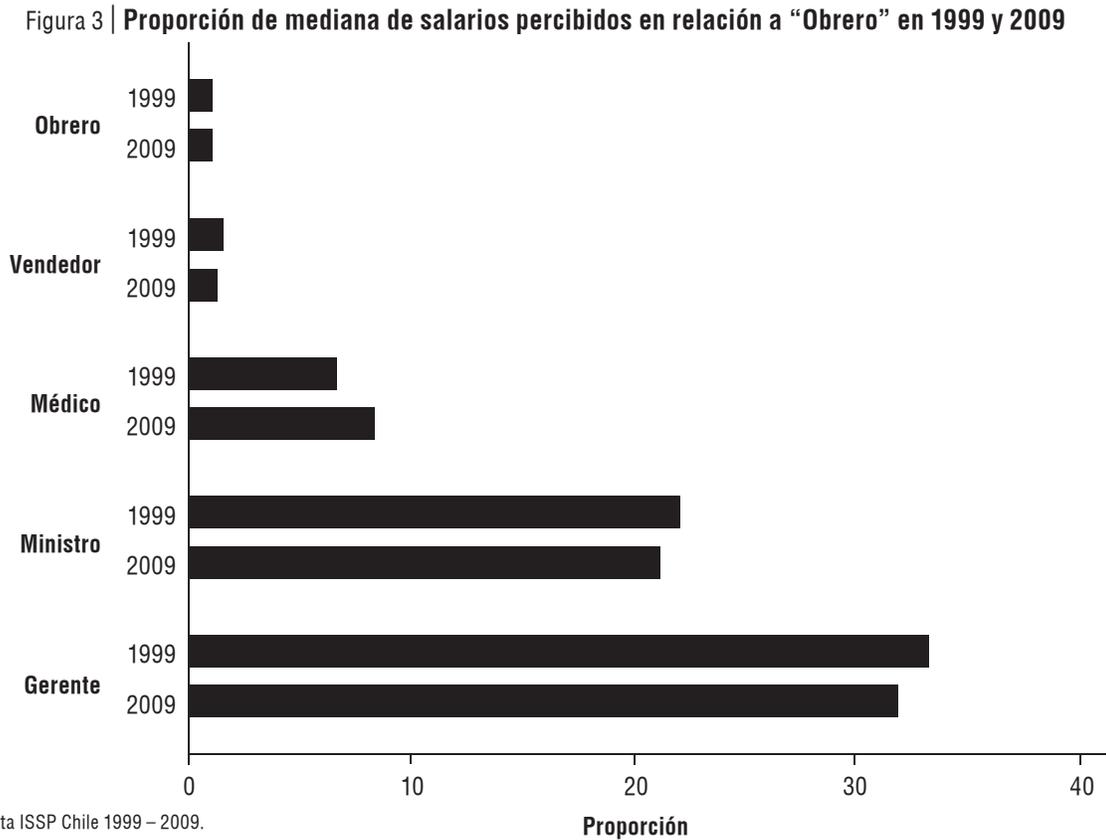
Fuente: Encuesta ISSP Chile 1999 – 2009; *salarios de 1999 ajustados a 2009 por IPC acumulado.

Dada la gran dispersión de las observaciones y la distribución asimétrica de las variables de percepción salarial, es que en adelante se opta por trabajar en base a la mediana como un estimador menos sesgado de los valores medios de las escalas de percepción de salarios.

Si bien hasta ahora notamos ciertas similitudes entre los años 1999 y 2009, tanto en valores medios como también en dispersión, cabe preguntarse ¿ha aumentado la desigualdad percibida entre los años 1999 y 2009? Para poder abordar esta pregunta estableceremos una serie

de comparaciones relativas entre los salarios percibidos de las ocupaciones, tomando el salario del obrero como referencia (valor 1) y expresando el resto de los salarios proporcionales al salario del obrero. Por ejemplo, para el caso del salario del vendedor, este se divide por el salario del obrero y la magnitud resultante expresa cuánto más o cuántas veces es el salario del vendedor respecto del salario del obrero. El gráfico de la Figura 3 nos muestra la comparación de cada salario por año. Como vemos, el único salario que aumenta es el del médico, mientras el resto disminuye. Si bien los análisis indican que todos los cambios son estadísticamente sig-

nificativos ($p > 0.05$), lo que puede ser asociado a la potencia estadística por el tamaño muestral, los tamaños de efecto son pequeños, siendo el mayor el correspondiente al salario del vendedor (Cohen's $d = 0.22$). Por lo tanto, podemos decir que los cambios en la percepción de desigualdad entre 1999 y 2009 son menores, y también que estos cambios se relacionan en cierta medida con el estatus de las ocupaciones: se percibe un mayor salario en 2009 para la ocupación de bajo estatus (vendedor), pero a su vez un menor salario de las ocupaciones de mayor estatus (médico, ministro y gerente) en proporción al salario del obrero.



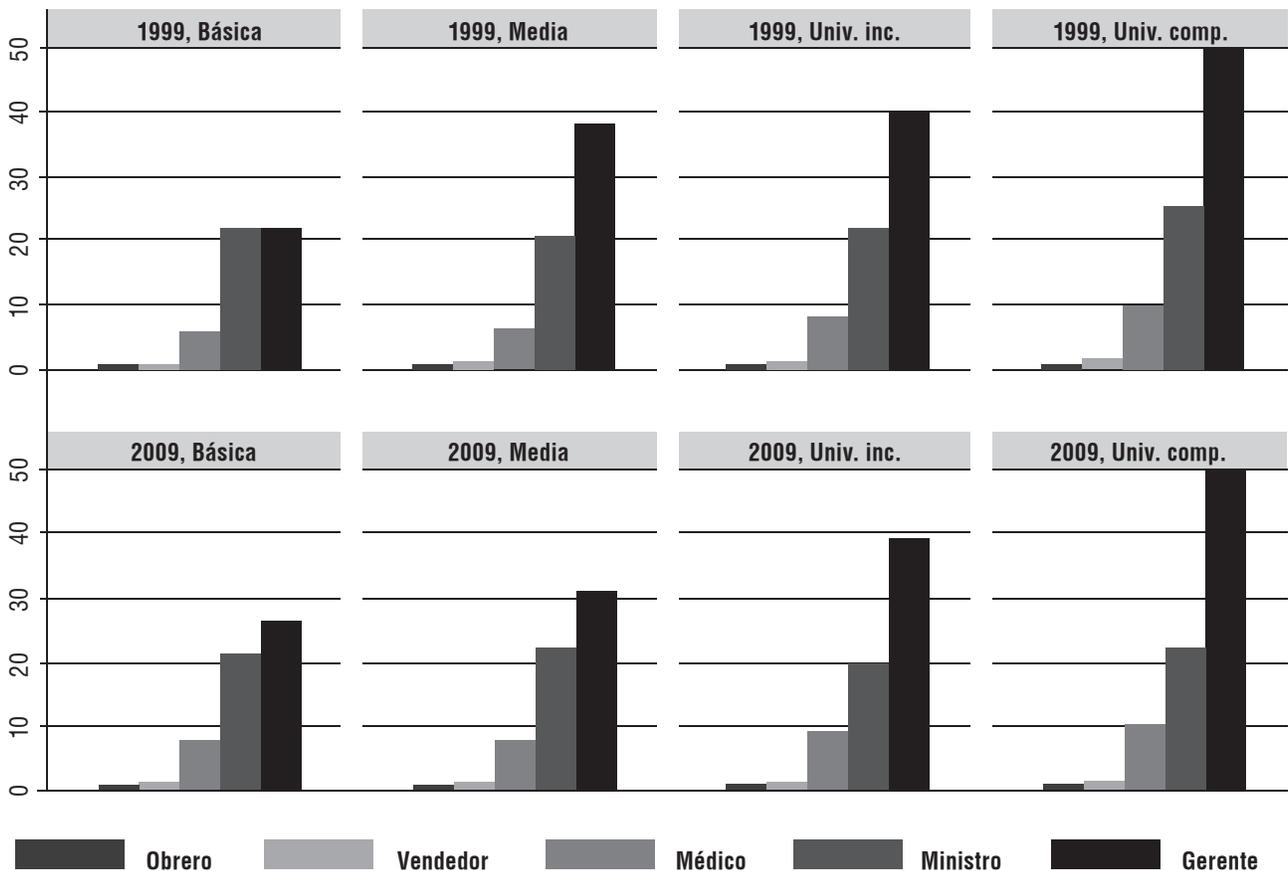
Las comparaciones realizadas hasta ahora se han basado en medidas de tendencia central (mediana) por año. Además de las diferencias en niveles medios por año para cada salario percibido, resulta relevante conocer qué diferencias existen en la población respecto de la percepción de desigualdad. Hasta ahora sabemos que se produce una gran dispersión en la percepción de salarios,

principalmente en las ocupaciones de mayor estatus, y por investigaciones previas existe evidencia de que las diferencias en percepción de desigualdad salarial podrían estar relacionadas con el estatus socioeconómico de los entrevistados. Para avanzar en esta línea, compararemos las percepciones de salarios en relación a dos variables de estatus socioeconómico: nivel educacional e ingreso.

La Figura 4 presenta una serie de gráficos con frecuencias de percepción de salarios por año y por nivel educacional. Nuevamente los salarios se expresan como proporción del salario del obrero para facilitar la comparación y la interpretabilidad. Lo que más destaca en estos gráficos es el aumento sostenido de la percepción del salario del gerente según nivel educacional, donde las personas con educación universitaria completa son las que perciben un mayor salario para esta ocupación en proporción al salario del obrero. Si hablamos de esta proporción entre gerente y obrero como de *brecha salarial percibida*, observamos por ejemplo que el valor promedio para esta brecha el año 1999 en el nivel de educación básica es de 22.2, mientras que para aquellos de nivel universitario es más del doble: 50. Estas diferencias se atenúan el año 2009 para el nivel educacional básico (26.67), pero se mantienen consistentes en el nivel universitario, lo que en términos comparativos

quiere decir que las personas con educación básica perciben más desigualdad el año 2009 que en 1999. Para poder contextualizar este análisis es relevante mencionar que las proporciones de sujetos en cada nivel educacional varían en el tiempo, particularmente debido a la explosión de la matrícula universitaria en la década del 2000. En el caso de las muestras analizadas, el porcentaje de personas con educación superior varía desde 5,96% a 16,17%. Es decir, los aumentos o disminuciones en percepción de desigualdad podrían estar originados en los cambios de composición de las categorías analizadas. Con todo, el análisis multivariado (MANOVA) considerando las diferencias entre niveles educacionales respecto a los salarios de todas las ocupaciones, indica diferencias significativas en ambos años (Wilks' $\Lambda=0.79$, $F=25.09$, $df=(20,6790)$, $p<0.01$). Es decir, tanto en 1999 como en 2009 el nivel educacional posee un impacto significativo en los niveles de salarios percibidos.

Figura 4 | Comparación de salarios percibidos según nivel educacional en 1999 y 2009



Fuente: Encuesta ISSP Chile 1999 – 2009.

Al realizar este análisis según ingreso económico encontramos resultados similares. Aquí los salarios percibidos para las distintas ocupaciones revelan diferencias significativas según quintiles de ingreso en ambos años (Wilks' $\Lambda=0.76$, $F=19.41$, $df=(25,6350)$, $p<0.01$).

Resumiendo lo analizado hasta ahora en términos de los cambios en percepciones de salarios en Chile entre 1999 y 2009, tenemos que: (i) la percepción de salarios aumenta según el estatus de las ocupaciones, (ii) la dispersión de las percepciones de salarios también aumenta según el estatus, (iii) la percepción de desigualdad entre salarios de ocupaciones tiende a aumentar según el estatus de los encuestados (según ingreso y nivel educacional).

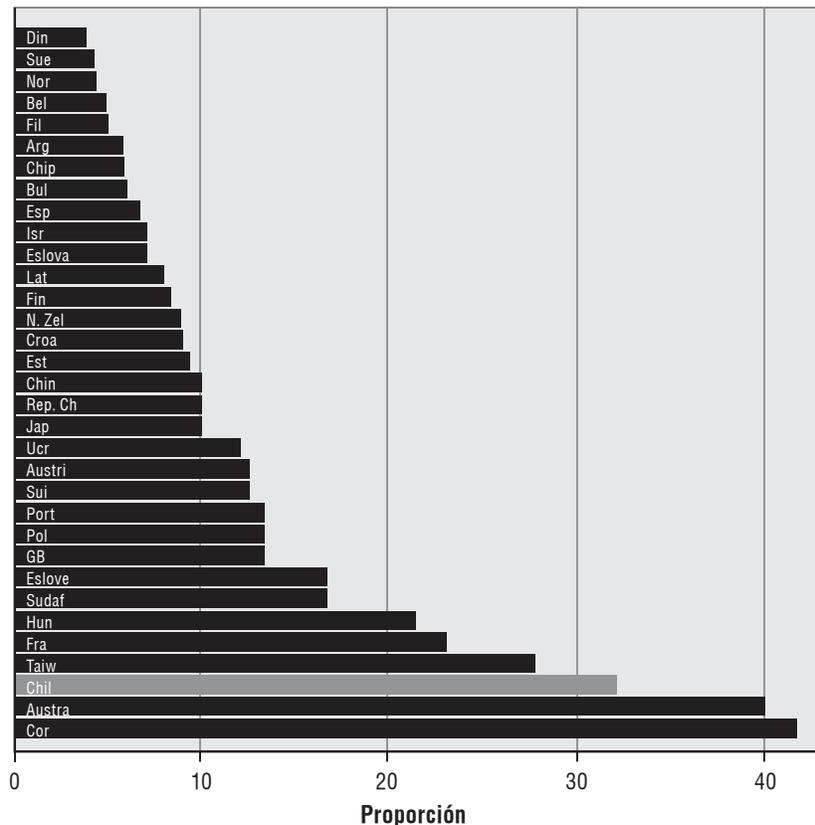
En general, estas tendencias son similares en ambos años analizados, lo cual nos permite decir que existe evidencia consistente sobre que la percepción de salarios no es un mero espejo de la realidad, ya que existen variaciones importantes en la población. Además, estas variaciones no son idiosincráticas, sino que son posibles de asociar a la posición que los individuos ocupan en la estructura de estratificación:

las personas más afectadas por la desigualdad económica (aquellos de menor estatus) son quienes perciben menos desigualdad entre salarios entre distintas ocupaciones. Las consecuencias de estos resultados serán abordadas en la discusión final. Por lo pronto, a continuación abriremos el foco del análisis a la comparación internacional.

b. Comparación internacional

Esta segunda sección del análisis apunta a responder las siguientes preguntas: ¿Se percibe en Chile más desigualdad salarial que en otros países? ¿Se relaciona el nivel de desigualdad salarial con la desigualdad económica de los países? ¿Existen diferencias de percepción de desigualdad salarial según el nivel educacional y de ingresos a nivel internacional? Para poder responder estas preguntas que requieren una mayor profundidad analítica vamos a acotar el análisis al año 2009, y nos concentraremos en los salarios percibidos de dos ocupaciones: obrero y gerente. En base a estas dos ocupaciones se analizará la brecha salarial percibida promedio de los países presentes en la base ISSP 2009.

Figura 5 | Brecha salarial percibida (salario gerente/salario obrero) en comparación internacional 2009



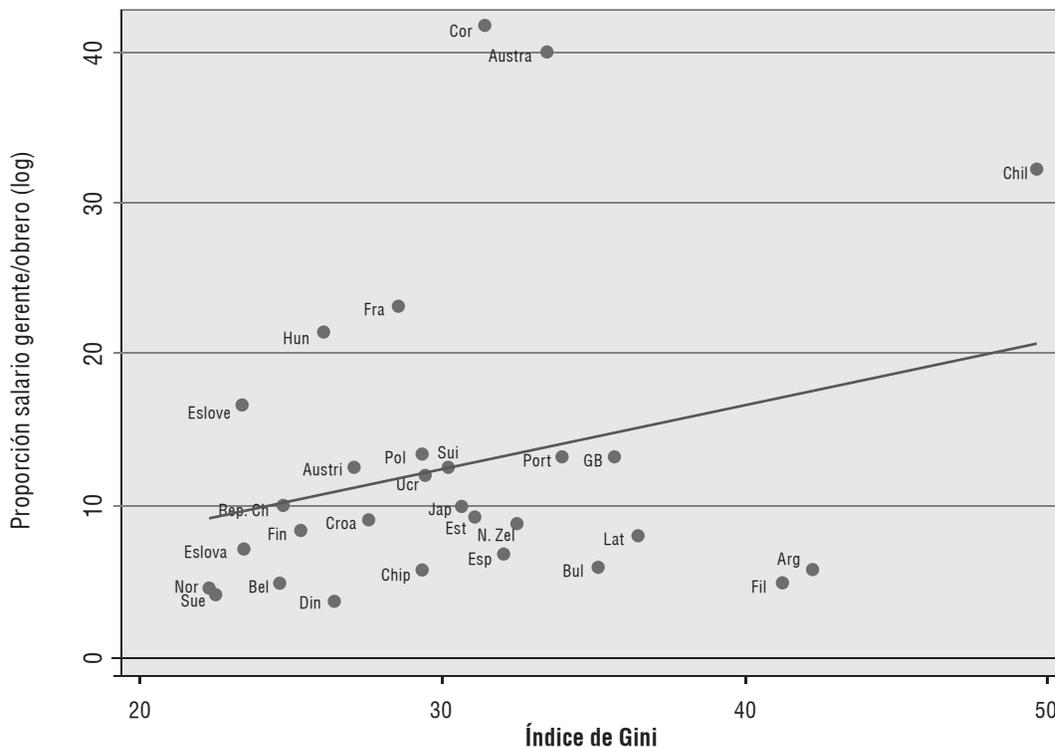
Fuente: Encuesta ISSP 2009.

La primera pregunta a abordar se refiere al nivel de desigualdad percibida en distintos países. Las preguntas de percepción de salarios de la encuesta comparativa ISSP se encuentran en las unidades monetarias de cada país, pero dado que analizaremos proporciones de salarios (gerente/obrero) es posible establecer comparaciones en base a estas proporciones. La Figura 5 nos muestra un gráfico donde aparece la proporción del salario del gerente respecto del salario del obrero en los países que participaron en la encuesta ISSP. Se observa, en primer lugar, una gran variación entre países, siendo Dinamarca, Suecia y Noruega los países que presentan una menor brecha salarial percibida (menor a 4.5), y Chile, Australia y Corea del Sur aparecen como los países donde se percibe mayor desigualdad salarial (brecha mayor a 32 veces).

Sabiendo que Chile es uno de los países con mayores índices de desigualdad económica a nivel mundial, el lugar de Chile en la Figura 5 nos conduce a nuestra segunda pregunta, a saber, si el nivel de desigualdad perci-

bida guarda alguna relación con el nivel de desigualdad del contexto de los países. En otras palabras, la pregunta se refiere a un contraste entre la desigualdad objetiva y subjetiva a nivel país. Una posibilidad para analizar este contraste es ver en qué medida la brecha salarial percibida se relaciona con el índice de desigualdad de Gini, lo cual se presenta en la Figura 6. Chile aparece como el país más a la derecha, ya que dentro del grupo de países analizados es el que posee mayor nivel de desigualdad económica. En general se observa una asociación positiva entre el Gini y la brecha salarial percibida ($r=0.26$): en Chile se percibiría más desigualdad que la desigualdad económica “objetiva” en comparación con otros países (dado que se encuentra por sobre la recta de regresión graficada en la Figura 6). Con todo, existe evidencia para afirmar que, en promedio, las percepciones de desigualdad salarial en un contexto particular se ven afectadas por la desigualdad del contexto, si bien esta relación es moderada.

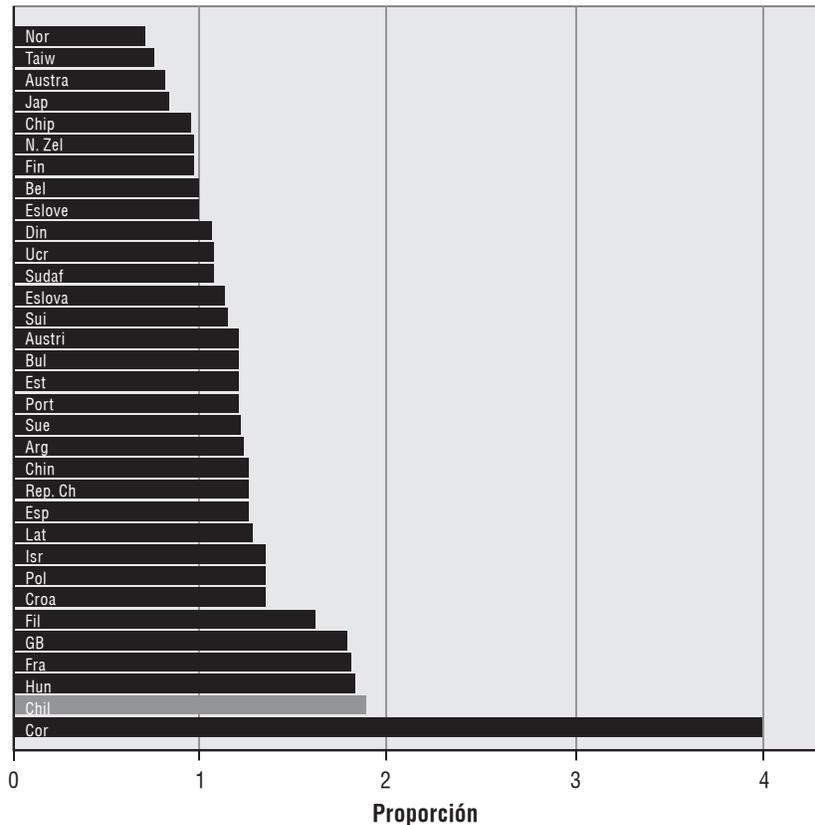
Figura 6 | Índice de Gini y brecha salarial percibida



El tercer aspecto del análisis comparativo internacional tiene relación con intentar relacionar las percepciones de desigualdad con variables de estatus socioeconómico. En análisis anteriores ya vimos que para el caso chileno la percepción de desigualdad salarial varía según el estatus de los entrevistados: a mayor estatus, mayores diferencias percibidas entre salarios de ocupaciones, pero ¿es este fenómeno algo particular al caso chileno? ¿Se relacionan estas diferencias también con el nivel de desigualdad de los países? Para ello, se calculó la mediana de la brecha percibida gerente/obrero para el más bajo nivel educacional y lo mismo para el más alto nivel que corresponde al universitario. Una vez realizados estos cálculos, se realiza una proporción entre la brecha percibida entre el mayor nivel educacional y el menor nivel educacional, lo cual intenta generar un indicador por país de diferencias en percepción de desigualdad según

estatus. Por ejemplo, en Chile las personas con un menor nivel educacional perciben que el salario del gerente equivale a 26.67 veces el salario del obrero, mientras esta proporción aumenta a 50 veces para aquellos con nivel universitario. Calculando ahora una proporción entre ambas como una estimación de las diferencias según nivel educacional, tenemos que $50/26.67 = 1.87$, que equivale a cuánta más desigualdad salarial entre gerente y obrero percibe alguien con educación universitaria respecto a alguien con educación básica. Los resultados que muestra el gráfico de la Figura 7 dejan a Chile como el segundo país de la muestra donde existen mayores diferencias en percepción de desigualdad, es decir, las personas de mayor nivel educacional perciben proporcionalmente más desigualdad que las personas de menor nivel educacional que en la mayoría de los países.

Figura 7 | Proporción de desigualdad percibida entre alto y bajo nivel educacional



Fuente: Encuesta ISSP 2009.

Para finalizar esta sección de comparación internacional consideraremos las diferencias de percepción de desigualdad según quintiles de ingreso. De manera análoga a los análisis por nivel educacional, tomaremos la proporción de las brechas salariales percibidas por el quintil más bajo y el quintil superior. Chile se mantiene entre los cuatro países donde existen mayores brechas perceptuales entre personas de altos y bajos ingresos. Tomando en cuenta tanto los análisis en relación a nivel educacional como también a niveles de ingreso, podemos decir que Chile es uno de los países donde la percepción de desigualdad se encuentra más estratificada, es decir, donde las personas de menos estatus perciben proporcionalmente menos desigualdad que en el resto de los países.

Resumen y discusión

La discusión pública actual parece dar por sentado que las desigualdades son percibidas tal como ocurren de acuerdo a indicadores duros u objetivos, y que, por tanto, en países con mayor desigualdad deberían existir mayores presiones hacia la redistribución. En el presente trabajo se ha intentado abordar empíricamente este supuesto, que hemos denominado la *tesis del espejo*, argumentando que existen una serie de diferencias entre individuos y entre países en percepción de desigualdad, diferencias que además son susceptibles de ser relacionadas a características de estos individuos y países. En otras palabras, se plantea que la percepción de desigualdad es una variable y no una constante, pero además, que estas variaciones no corresponden solo a error o falta de precisión, sino que se asocian a ciertos factores de manera consistente. Por lo tanto, corresponde más bien hablar de sesgos perceptuales y no de imprecisiones perceptuales.

En relación a la *tesis del espejo*, los resultados de este estudio señalan que existe una gran variación en la población respecto de la percepción de salarios y de desigualdad entre salarios, y que, por tanto, la percepción de la desigualdad dista de ser un reflejo de la realidad. A pesar de esta variación, es relevante señalar que los montos promedio percibidos para los salarios analizados se mantienen relativamente constantes en los años 1999 y 2009. Por ejemplo, en Chile se percibe que un gerente gana poco más de 30 veces lo que gana un obrero no calificado tanto en 1999 y 2009. Este monto y su estabilidad contrastan con indicadores económicos que señalan que esta brecha iría en aumento

y que llegaría actualmente a alrededor de 100 veces. Si tomamos este indicador como referencia, podríamos concluir que la desigualdad en Chile en promedio es subestimada en términos perceptuales. A pesar de ello, en un contexto internacional Chile es uno de los países donde se percibe mayor desigualdad entre salarios entre ocupaciones de alto y bajo estatus.

Junto con una subestimación de la desigualdad salarial, los análisis reflejan que existen variaciones en la percepción de salarios que se relacionan con variables de estatus, lo cual nos conduce a discutir nuestra segunda hipótesis relacionada con los sesgos perceptuales. La evidencia señala que aquellos con mayor ingreso y nivel educacional son capaces de percibir mayor desigualdad entre salarios. Este hallazgo lo podemos asociar a mecanismos psicológicos como los planteados desde teorías como la deprivación relativa, donde aquellos de menor estatus evitan la disonancia que produce el obtener un ingreso menor y por tanto acortan el continuo de salarios al percibir que alguien de estatus superior no gana “tanto más” que ellos. Otra posible explicación complementaria y más simple es el manejo de información de contexto salarial, ya que es esperable que aquellos de mayor ingreso y nivel educacional estén más al tanto del promedio de salarios de ocupaciones de mayor estatus. Con todo, existe evidencia consistente en el tiempo y también a nivel internacional que sugiere que el estatus socioeconómico es una dimensión relevante a la hora de percibir desigualdad entre salarios. Además, estos *sesgos perceptuales* asociados a estatus se presentan de manera más pronunciada en Chile que en la mayoría de los países.

Las consecuencias de los sesgos perceptuales de desigualdad asociados a estatus podrán servir como insumo a estudios posteriores que incluyan variables tales como el comportamiento político orientado a la redistribución. Por el momento, y como una forma de generar discusión de interés público en este tema, podemos inicialmente hipotetizar que las escasas presiones redistributivas existentes en el país por parte de aquellos de menor estatus podrían relacionarse con su baja capacidad para percibir desigualdad. En línea con esta hipótesis, es posible sugerir que no es casual que quienes finalmente protagonizan las manifestaciones políticas en Chile en 2011 no son precisamente aquellos de menor estatus socioeconómico, sino principalmente estudiantes universitarios. ¿Por qué entonces si las relaciones entre educación y percepción de desigualdad son similares tanto en 1999 y 2009, es en este último

periodo donde surgen mayores presiones hacia la redistribución? Una posible respuesta se debe al aumento de personas en la educación superior, cuya matrícula se ha duplicado en la última década (Rolando, Salamanca y Aliaga, 2010). Por lo tanto, existen crecientemente más personas que son capaces de percibir más desigualdad en la sociedad, y que a la vez, se dan cuenta de que sus posibilidades de movilidad social mediante la educación se ven muchas veces truncadas por el endeudamiento excesivo que implica para muchas familias el que sus hijos ingresen a la educación superior. Desde esta argumentación se puede anticipar que, a medida que siga aumentando la matrícula universitaria, también se generarán mayores presiones hacia la redistribución en la sociedad, y en consecuencia, una creciente sensación de crisis institucional basada en discrepancias sobre el rol del Estado como ente redistributivo.

Una segunda línea de investigación se relaciona con la forma que adquieren las presiones redistributivas, las que tienden a canalizarse por vías distintas a la política formal. La pregunta planteada de forma inversa podría ser: ¿Qué posibilidades ofrecen los actuales candidatos y partidos políticos para acoger y gestionar demandas redistributivas? El desprestigio actual del sistema político tradicional lleva a hipotetizar que las presiones redistributivas se manifestarán crecientemente por canales de tipo alternativo, informal o de protesta, a menos que surjan alternativas convincentes al respecto. Tomando esto en consideración, en el escenario político actual se requiere de mayor conocimiento sobre percepciones y creencias de las personas respecto de la distribución, no asumiendo *a priori* que la desigualdad se percibe como tal, ni tampoco que todas las personas están dispuestas a justificar el mismo nivel de desigualdad.

Referencias

- Berger, J., Zelditch, M., Anderson, B. & Cohen, B.P.**, 1972. Structural aspects of distributive justice: a status value formulation. In: Berger, J., Zelditch, M. y Anderson, B. (Eds.), *Sociological Theories in Progress*. New York: Houghton Mifflin, Vol. 2, 119–246.
- Berkowitz, L., & Walster, E.**, 1976. *Equity theory: toward a general theory of social interaction*. New York: Academic Press.
- Castillo, J.**, 2011. Legitimacy of inequality in a highly unequal context: evidence from the Chilean case. *Social Justice Research*, 24 (4), 314–340. doi:10.1007/s11211-011-0144-5
- Castillo, J.**, 2012. Is inequality becoming just? Changes in public opinion about economic inequality in Chile. *Bulletin of Latin American Research*, 31 (1), 1–18. doi:10.1111/j.1470-9856.2011.00605.x
- Castillo, J., Miranda, D., y Carrasco, D.**, 2012. Percepción de desigualdad económica en Chile: medición, diferencias y determinantes. *Psyke (Santiago)*, 21 (1), 99–114. doi:10.4067/S0718-22282012000100007
- Corning, A.F.**, 2000. Assessing perceived social inequality: a relative deprivation framework. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78 (3), 463–477.
- Graham, C. L., & Lora, E. (Eds.)**, 2009. *Paradox and perception: measuring quality of life in Latin America*. Washington D.C. Inter American Development Bank: Brookings Institution Press.
- Kremermann, M., y Durán, G.**, 2012. *¿Y quién fija el salario máximo?* Rescatado de: <http://www.elmostrador.cl/opinion/2012/03/21/¿y-quien-fija-el-salario-maximo/>
- Lipset, S.**, 1959. Some social requisites of democracy: economic development and political legitimacy. *The American Political Science Review*, 53 (1), 69–105.
- Meltzer, A., & Richard, S.**, 1981. A rational theory of the size of government. *The Journal of Political Economy*, 89 (5), 914.
- Pedersen, A.W.**, 2004. Inequality as relative deprivation: a sociological approach to inequality measurement. *Acta Sociológica*, 47 (1621), 31–49.
- Rolando, R., Salamanca, J., y Aliaga, M.**, 2010. *Evolución matrícula educación superior de Chile*. Chile: Ministerio de Educación.
- Wegener, B.**, 1990. Equity, relative deprivation, and the value consensus paradox. *Social Justice Research*, 4 (1), 65–86.
- World Bank**, 2012. *Gini Index Data*. Washington D.C.: The World Bank. Rescatado de: http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?order=wbapi_data_value_2011+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=asc



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE CHILE



CENTRO DE
**POLÍTICAS
PÚBLICAS UC**

www.politicaspUBLICAS.uc.cl
politicaspUBLICAS@uc.cl

SEDE CASA CENTRAL

Av. Libertador Bernardo O'Higgins 324, piso 3, Santiago.
Teléfono (56-2) 2354 6637.

SEDE LO CONTADOR

El Comendador 1916, Providencia.
Teléfono (56-2) 2354 5658.

CENTRO DE POLÍTICAS PÚBLICAS UC

- Facultad de Arquitectura, Diseño y Estudios Urbanos • Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
- Facultad de Ciencias Sociales • Facultad de Derecho • Facultad de Educación
- Facultad de Historia, Geografía y Ciencia Política • Facultad de Ingeniería • Facultad de Medicina