aset

ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

Buenos Aires | 13-16 de agosto de 2003

6º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo

Los trabajadores y el trabajo en la crisis

PERCEPCIÓN Y LEGITIMIDAD DE LA DESIGUALDAD DE INGRESOS*

Luis Roberto Acosta
Facultad de Filosofía y Letras, UBA
Centro de Estudios de Opinión Pública, UBA

Jorge Raúl Jorrat
Facultad de Ciencias Sociales
Instituto Gino Germani y
Centro de Estudios de Opinión Pública, UBA
CONICET

Introducción

Las investigaciones empíricas sobre desigualdad de ingresos se han centrado básicamente en los aspectos "objetivos" de la misma y sus problemas de medición. Los estudios sobre percepciones de la desigualdad fueron más escasos. A partir de datos sobre tales percepciones recolectados dentro del Programa Internacional de Encuestas Sociales (International Social Survey Program – ISSP), investigadores australianos produjeron dos artículos que constituyen una referencia ineludible y un punto de partida sobre el tema. En realidad, el segundo se centra más en las percepciones de clase y de conflicto de clases (Kelly y Evans 1995), mientras que el primero se preocupa directamente de las percepciones de desigualdad (Kelly y Evans 1993). Ambos trabajos fueron precedidos por un estudio preliminar sobre percepciones de clase (Evans, Kelly y Kalosi 1992).

A partir de dos encuestas dentro de los lineamientos del ISSP realizadas en el Area Metropolitana de Buenos Aires en 2000 y 2002, se ofrece aquí una aproximación inicial al tema, con primeros resultados de dichos relevamientos. Nuestra discusión descansará en una exploración por ahora limitada de los

* El presente proyecto fue realizado gracias a un subsidio de la Universidad de Buenos Aires.

datos, teniendo como telón de fondo las discusiones de Kelly y Evans (K y E, en adelante).

Es importante señalar que no se trata de una evaluación "objetiva" usual en este campo, del tipo que uno de los presentes autores tuviera oportunidad de discutir en el pasado (Jorrat 2000), sino de un análisis de lo que la gente piensa que ganan los individuos en ciertas ocupaciones y de lo que consideran ingresos "legítimos" para esas ocupaciones, si por tales se entienden los ingresos que los encuestados piensan que los individuos en esas ocupaciones deberían percibir. Esta "legitimidad" no implica, necesariamente, el otorgamiento de deferencia o status (prestigio) a los grupos ocupacionales, aunque tampoco la excluye. No coincidimos en que "la reputación categorial se ha disuelto básicamente", más allá de que "la reputación personal circula sólo en redes limitadas", como destaca Collins (2000). Este autor cita a Treiman (1977) para puntualizar que cuanto mayor la especificación de una ocupación, tiende a bajar (o variar) el prestigio acordado por los individuos a las mismas. Lo que no quita que los individuos consistente y sistemáticamente valúan más unas ocupaciones que otras (y la investigación local no es una excepción; ver Acosta y Jorrat 2002), ni que persistan las "diferencias categoriales en las calificaciones laborales" (Tilly 2000; pág. 118).

En su trabajo destinado a "pensar la desigualdad", Amiel y Cowell (2001) destacan (pág. 2) cuatro aspectos problemáticos básicos en la historia de estudios sobre análisis de la distribución de ingresos, que habrían recibido un tratamiento desigual en la literatura: 1) la definición de ingreso; 2) la especificación del perceptor de ingreso; 3) el grupo de referencia y 4) el sistema de calibración (la herramienta de medición). Los autores consideran que mientras los ítems 1, 2 y 4 recibieron una atención importante, no ocurrió lo mismo con el 3 (el grupo de referencia). El ítem 4 habría sido preocupación de los economistas teóricos, el 1 y el 2 de los economistas aplicados y de los estadísticos. La menor atención al punto 3, agregan, sería quizás resultado de pensarlo como obvio o auto-definido. Pero, "lo que los individuos entienden por desigualdad puede ser crucialmente dependiente de su percepción de los

grupos de referencia relevantes y de las formas en que estos grupos se interrelacionan" (pág. 4).[1] De aquí entonces la necesidad de recordar que en nuestro caso estamos estudiando muestras de adultos del Area Metropolitana de Buenos Aires en 2000 y 2002, con la particularidad de que esta última es posterior y cercana a la crisis de fines de 2001, cuando todavía resonaban las asambleas populares de clases medias urbanas pidiendo "que se vayan todos". Este recordatorio es tanto o más importante si se tiene en cuenta que en el listado de ocupaciones a considerar en nuestros cuestionarios figuraban "Juez de la Corte Suprema" y "Ministro del gobierno nacional".

Aspectos normativos de la desigualdad

La hipótesis más general de K y E señala la existencia de aspectos que llaman normativos sobre la desigualdad, en cuanto a que los individuos no ofrecen respuestas aleatorias al ser interrogados sobre el tema, sino que pueden detectarse pautas marcadas en las mismas.

Suponiendo la existencia de una norma o pauta, se observaría más bien variación antes que consenso en las evaluaciones sobre la "legitimidad" de los ingresos de las ocupaciones (K y E). Recuérdese que sería "legítimo" aquel ingreso que los encuestados creen que las ocupaciones deberían ganar. Estos autores puntualizan que el "igualitarismo" debería descartarse decididamente, ya que los encuestados que señalan una similitud entre las retribuciones atribuidas a una ocupación y lo que las mismas deberían recibir varían entre un 1% y un 2% en los distintos países por ellos considerados.

[1] "El corazón de la teoría de la justicia es el estudio de cómo los individuos se forman ideas acerca de lo que es justo y, a la luz de esas ideas, evalúan la justicia o injusticia de lo que ven alrededor de ellos .. . Dos temas centrales en el estudio del comportamiento de justicia son la comparación - ... – y la implicación - ... -. ... "Así, una persona, reflexionando sobre su propio salario, podría compararlo con el de algún otro. Pero poco se conoce acerca de cómo ligar esa percepción a la idea de un salario justo. Como se verá, es ahora claro que este y otros problemas en la teoría de la justicia pueden ser rastreados en los análisis de Merton del comportamiento de los grupos de referencia" (Jasso 2000).

Una cosa es la existencia de normas o pautas generales, otra es la existencia de consensos. Los datos usados por K y E descalificarían la existencia de normas universalmente aceptadas que "legitimen diferencias en ingresos ocupacionales de manera tal que casi todos estén de acuerdo sobre cuánto debería pagarse en cada ocupación" (K y E 1993, pág. 95). Una forma de mostrar esto, entre otras, es ver la variabilidad de estas asignaciones o, en este mismo sentido, la razón de lo que los individuos piensan debería ganarse en una ocupación, respecto del salario en ese momento de un trabajador no calificado.

Como notan K y E, si la gente supone la existencia de una torta de tamaño fijo para la distribución de ingresos, los sectores bajos tendrán un claro interés objetivo y motivos para intentar reducir los ingresos de las clases altas, al tiempo que estas últimas tendrían las mismas razones para oponerse (pág. 78). De aquí la hipótesis de que "los que están en las posiciones más bajas del sistema de clases –en educación, ocupación, propiedad, autoridad, o ingreso— favorecerán retribuciones más bajas para las ocupaciones de alto rango" (págs. 78-79).

A su vez, agregan K y E que, contrario a los reclamos de la izquierda de reducir los ingresos de los sectores altos, la derecha rara vez plantea reducir los ingresos de los sectores bajos para mejorar la situación de la elite, en alguna medida como efecto de una tendencia predominante del siglo XX a favor de la igualdad, que volvería políticamente improcedente desde un punto de vista práctico una propuesta de ese tipo. Se agrega a ello los efectos de la educación que difunde cierta identificación o simpatía por el destino de los pobres y, finalmente, la posición de "caridad" se ve facilitada por la menor utilidad marginal del ingreso de la gente próspera. De manera que, "contrario a la sabiduría convencional", K y E proponen la hipótesis de que "Aquellos que están en posiciones altas en el sistema de clases en educación o ingresos favorecen mayores retribuciones para ocupaciones comúnmente de bajo rango" (pág. 79).

Aparecen luego argumentos encontrados en cuanto a la retribución de las ocupaciones de rango medio y alto. Por un lado, derivado de la economía neoclásica, para que la economía como un todo se beneficie se supone que se debe recompensar la eficiencia, el riesgo y la inversión en capital humano por parte de los empresarios. Argumentaciones en la misma línea surgirían de planteos funcionalistas y aun la teoría de la igualdad "plantea que el público considera legítimas las retribuciones a las calificaciones, entrenamiento y otros inputs productivos" (pág. 79). Ligado a ello estaría la hostilidad de la izquierda al éxito del "poder, privilegio, explotación y otros medios ilegítimos" (pág. 80). De aquí la hipótesis de que "Hay más disenso y clivajes sociales y políticos más pronunciados sobre los niveles legítimos de retribución para las ocupaciones de alto rango, que el que hay sobre los niveles legítimos de retribución para las de bajo rango" (pág. 80).

Finalmente, basados en la relevante pauta de similitud internacional de ordenamiento de las ocupaciones, los autores predicen la hipótesis de que "Hay fuertes similtudes entre las naciones en cuanto a las normas que gobiernan qué ocupaciones deberían recibir una alta retribución y cuáles deberían recibir una retribución pobre" (pág. 81). Sin embargo, las diferencias entre los países respecto del tiempo de educación requerido para ciertas ocupaciones, las carreras burocráticas típicas de los países de menor desarrollo y el alto empleo estatal, llevan a sugerir la ausencia de uniformidad en cuanto a los *montos* de las retribuciones. De aquí la hipótesis de que "Hay marcadas diferencias entre las naciones en cuanto a las normas que gobiernan cuánto de retribución extra deberían obtener las ocupaciones de alto status respecto de las ocupaciones ordinarias" (pág. 81).

Reconsideración de las hipótesis

Puede aceptarse la plausibilidad de las tres hipótesis más generales, a saber, la existencia de normas en cuanto a la desigualdad, que tales normas son

variables y que no existe consenso universalizado en cuanto a la legitimidad de las diferencias de montos de ingresos de las ocupaciones.

Es también plausible que los que están en posiciones bajas favorezcan retribuciones más bajas para las ocupaciones de alto rango. Pero, dada la mayor "rigidez" de las retribuciones al trabajo en países como Argentina, es también tanto o más plausible que los que ocupan posiciones altas, en educación o ingresos, no favorezcan mayores retribuciones para ocupaciones de bajo rango.

Si ello fuere así, las hipótesis de K y E se extenderían de forma parcial a países distintos a los considerados en su investigación. La presente propuesta es ofrecer una primera exploración de datos locales, tomando sólo como referencia algunas de las discusiones previamente mencionadas.

Datos y medición

Se dispone de dos relevamientos en el Area Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) en los años 2000 y 2002, basados en muestras multi-etápicas de base probabilística, de algo más de 500 casos cada una, con selección aleatoria en todas las etapas del muestreo. El diseño de los cuestionarios se ajustó en buena medida a los requerimientos del Programa Internacional de Encuestas Sociales (International Social Survey Program – ISSP).[2]

Un interés comparativo adicional, a nivel local, está dado por la posibilidad de comparar las percepciones sobre desigualdad de ingresos en una medición anterior y otra posterior a la profunda crisis de fines de 2001.

[2] El Centro de Estudios de Opinión Pública de la Universidad de Buenos Aires, responsable de los relevamientos en el AMBA, participa de este esfuerzo colaborativo internacional. Ello permite disponer de una amplia base de datos estandarizada internacionalmente. En el caso local, debe observarse que no se trata de muestras nacionales, sino que los resultados se

En una primera etapa se ofrecerán estadísticos descriptivos y las correspondientes distancias entre ingresos que los encuestados suponen *reciben* los individuos en ocupaciones seleccionadas y lo que creen que *deberían recibir* los individuos en esas ocupaciones. Quedará para exploraciones futuras el análisis de algunos cortes por variables sociodemográficas básicas, además de variables de estratificación social. Igualmente, será parte de esa exploración futura la discusión de ecuaciones de regresión múltiple, considerando como variables dependientes a los ingresos "legítimos" y/o sus logaritmos naturales, y como independientes distintas variables sociodemográficas, de clase social y de ingresos.

Un interés del ejercicio actual será diferenciar las ocupaciones manuales de las no manuales. Las ocupaciones manuales son tres: obrero industrial no calificado, obrero industrial calificado y auxiliar de comercio. Las no manuales están constituidas por el resto. Los ingresos atribuidos y los considerados legítimos de las ocupaciones manuales estarán constituidos por la suma de las percepciones de las tres ocupaciones correspondientes divididas en 3. Para las no manuales, será la suma de las percepciones de las seis ocupaciones pertinentes (abogado, médico clínico, director de una gran compañía, gerente propietario de una gran industria, juez de la corte suprema, ministro del gobierno nacional) dividida en 6. Nótese que todas estas ocupaciones no manuales serían de alto status, aunque el status mayor correspondería a las cuatro últimas.

Una alternativa de medición de los ingresos legítimos, propuesta por K y E, fue expresar los ingresos respecto del ingreso real de un trabajador no calificado, dadas sus necesidades de comparar diversos países. Como en nuestro caso se consideran dos mediciones para una misma área geográfica, se intentará una alternativa similar, pero referida al promedio de ingreso del obrero industrial no calificado *atribuido en cada una de las muestras*.

---

circunscriben a su mayor concentración urbana, que cuenta con un tercio de la población del país.

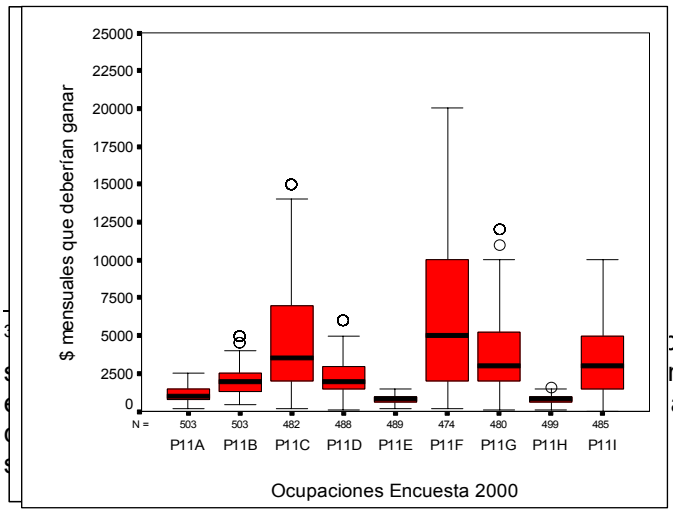
Descripción de los datos básicos

Una primera presentación de los datos básicos se observa en los Apéndices A y B. En el texto ofrecemos los box-plots correspondientes a los datos truncados de ambas muestras.[3]

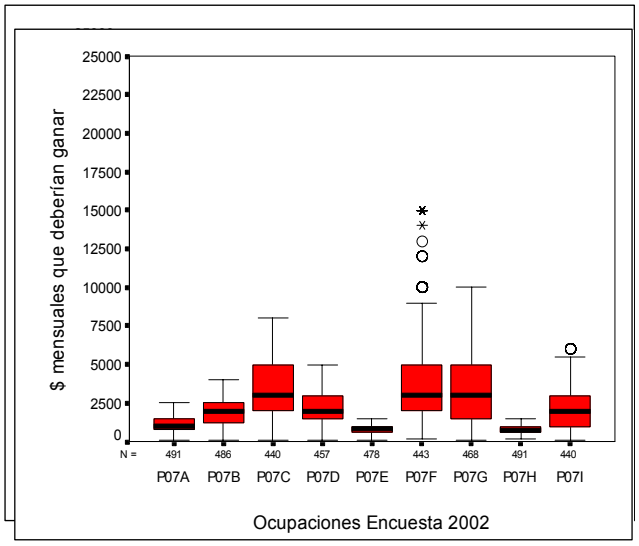
Puede verse que la mayor variabilidad se da para las ocupaciones no manuales, excluyendo aquí el caso de los profesionales, Médico Clínico y Abogado, más el primero. Las ocupaciones manuales están constituidas por el Obrero industrial no calificado, el Auxiliar de comercio y el Obrero industrial calificado. Ello se observa, en líneas generales, tanto para 2000 como 2002, ya sea para los ingresos atribuidos como para los considerados legítimos.

El listado de las nueve ocupaciones y sus correspondientes letras identificadoras es el que sigue (las manuales figuran en bastardilla):

A: *Obrero industrial calificado*
B: Médico clínico
C: Director de una gran compañía que opera a nivel nacional
D: Abogado
E: *Auxiliar de comercio*
F: Gerente-propietario de una gran industria
G: Juez de la Corte Suprema de Justicia
H: *Obrero industrial no calificado*
I: Ministro del gobierno nacional



pan por arriba (o por abajo) de restar (o
ngo intercuartil. Lo que implicaba
ación de los casos que podían quedar
cuyos respondentes podrían haber



La “legitimidad” de los ingresos

Son estas mismas ocupaciones no manuales para las que la “legitimidad de los ingresos” es cuestionada. Al realizar un test *t* de diferencias de medias entre lo que se piensa que ganan versus lo que se cree deberían ganar (ver Apéndice C), las variaciones son estadísticamente significativas en todos los casos, mostrando porcentajes negativos para las cuatro altas no manuales, prácticamente tanto en 2000 como en 2002. El que sean negativos equivale a decir que los cocientes de los promedios de ingresos considerados “legítimos” son inferiores a los ingresos que la gente piensa reciben las ocupaciones bajo análisis --ver Cuadro 2--.

Cuadro 2: Relación entre lo que piensa que gana y lo que cree debería ganar cada ocupación. Años 2000 y 2002.

	Año 2000			Año 2002		
	(1) Gana	(2) Debería Ganar	(2) / (1)	(1) Gana	(2) Debería ganar	(2) / (1)
Ocupaciones:						
Obrero industrial calificado	601	1138	1.89	580	1132	1.95
Médico clínico	1050	2068	1.97	1025	1879	1.83
Director de una gran compañía a nivel nacional	5985	4808	0.80	4855	3160	0.65
Abogado	2394	2518	1.05	2216	2184	0.99
Auxiliar de comercio	454	846	1.86	411	792	1.93
Gerente-propietario de una gran industria	7026	6341	0.90	6655	4531	0.68
Juez en la Corte Suprema de Justicia	6511	4239	0.66	8252	3337	0.40
Obrero industrial no calificado	375	784	2.09	328	783	2.39
Ministro del gobierno nacional	6289	3448	0.55	6340	2350	0.37

Una forma complementaria de ver esto es mediante el cálculo de las medias geométricas, que permiten una mejor comparación de la razón de los ingresos considerados “legítimos” en los ingresos atribuidos a las distintas ocupaciones.

Cuadro 3. Medias geométricas de las razones de los ingresos legítimos en los atribuidos

Logaritmos de las razones:

2000	11A/10A	11B/10B	11C/10C	11D/10D	11E/10E	11F/10F	11G/10G	11H/10H	11I/10I
a: promedio de logaritmos de razones	0.630	0.640	-0.174	0.079	0.602	-0.176	-0.395	0.706	-0.673
b: desv. est. de logaritmos de razones	0.405	0.526	0.672	0.552	0.367	0.698	0.785	0.415	0.931
exp(a)	1.878	1.897	0.840	1.082	1.826	0.838	0.674	2.027	0.510
exp(b)	1.499	1.692	1.959	1.737	1.444	2.010	2.193	1.515	2.537

2002	7A / 6A	7B / 6B	7C / 6C	7D / 6D	7E / 6E	7F / 6F	7G / 6G	7H / 6H	7I / 6I
a: promedio de logaritmos de razones	0.662	0.635	-0.239	0.056	0.645	-0.304	-0.957	0.807	-1.050
b: desv. est. de logaritmos de razones	0.417	0.535	0.641	0.626	0.395	0.803	1.048	0.389	1.017
exp(a)	1.938	1.888	0.788	1.057	1.907	0.738	0.384	2.241	0.350
exp(b)	1.518	1.707	1.898	1.870	1.485	2.233	2.852	1.476	2.765

Se observa que hay un incremento (exp a) sólo para las ocupaciones manuales (más del 80% en 2000), en la consideración de ingresos legítimos respecto de los atribuidos. Las no manuales caen, salvo el Abogado (ocupación D). Esta tendencia es más marcada en 2002.

Como contexto de lo anterior, si se hace un test de diferencia de medias entre lo que la gente pensaba que ganaban las ocupaciones seleccionadas en 2000 y en 2002, para todas las ocupaciones, salvo Juez de la Corte Suprema y Ministro del gobierno nacional, las diferencias son negativas y estadísticamente

significativas (ver Apéndice D). En realidad, la única ocupación que aumenta significativamente la atribución de ingresos es la de Juez de la Corte Suprema, posiblemente por la sensibilidad que tenía el caso de la Corte Suprema al momento de la encuesta de 2002.

Lo mismo ocurre cuando se realiza un test de diferencia de medias entre lo que las personas consideran que las ocupaciones deberían ganar en 2000 y 2002 (Apéndice E), siendo mayor el número de casos donde las diferencias –todas negativas menos una— son estadísticamente significativas (en siete sobre nueve casos). Las diferencias son significativas para las ocupaciones no manuales y Auxiliar de comercio, mientras que las más típicamente manuales (Obrero industrial calificado y No calificado) casi no exhiben diferencias. Es decir, baja el ingreso “legítimo” prácticamente para las ocupaciones no manuales, al pasar de una medición a otra.

El carácter negativo de las diferencias, tanto para los ingresos atribuidos como para los “legítimos”, muestra que los valores mencionados en 2000 (tanto lo que pensaban que ganaban como lo que creían deberían ganar) eran más altos que en 2002. Tal circunstancia puede estar asociada a la crisis de fines de 2001 y al cambio de valor de la moneda, al romperse la paridad 1 a 1 del peso con el dólar. O sea, existía la sensación –real por otra parte—de que los ingresos se habían deprimido de forma relevante.

Tal variación de la moneda no debería afectar, en realidad, la relación entre ingresos atribuidos y “legítimos”, observándose un cuestionamiento a tal legitimidad en ambas mediciones, lo que se haría agudizado en 2002.

Lo que es importante puntualizar es que, de forma sistemática, tanto los ingresos atribuidos como los legítimos asignados a las ocupaciones no manuales superan a los de las manuales. Ello se observa en ambas mediciones, aunque es más relevante en 2000. Ver Cuadros 4a y 4b, donde se han considerado: 1) el promedio de los cocientes del promedio para cada individuo de ingresos atribuidos de las ocupaciones no manuales sobre el de

las manuales (Encuestas de 2000 y 2002); 2) el promedio de los cocientes del promedio para cada individuo de ingresos "legítimos" de las ocupaciones no manuales sobre el de las manuales (Encuestas de 2000 y 2002); 3) el promedio de los logaritmos naturales de los cocientes del promedio para cada individuo de ingresos atribuidos de las ocupaciones no manuales sobre el de las manuales (Encuestas de 2000 y 2002) y 4) el promedio de los logaritmos naturales de los cocientes del promedio para cada individuo de ingresos "legítimos" de las ocupaciones no manuales sobre el de las manuales (Encuestas de 2000 y 2002).

Cuadro 4a. Cociente de los promedios de ocupaciones no manuales en el de las manuales, tanto para ingresos atribuidos y legítimos como para el promedio de logaritmos de esos cocientes. Encuesta de 2000.

	Encuesta 2000			
	Ingresos Atribuidos		Ingresos "Legítimos"	
		LN		LN
	NO MAN / MAN	NO MAN / MAN	NO MAN / MAN	NO MAN / MAN
a: Promedio de los cocientes	9.41	2.15	4.10	1.26
b: Desviación estándar (n-1)	5.75	0.56	2.30	0.58
Exp (a)		8.54		3.51
Exp (b)		1.75		1.79
N	*310*	*310*	*374*	*374*

Cuadro 4b. Cociente de los promedios de ocupaciones no manuales en el de las manuales, tanto para ingresos atribuidos y legítimos como para el promedio de logaritmos de esos cocientes. Encuesta de 2002.

	Encuesta 2002			
	Ingresos Atribuidos		Ingresos "Legítimos"	
		LN		LN
	NO MAN / MAN	NO MAN / MAN	NO MAN / MAN	NO MAN / MAN
a: Promedio de los cocientes	9.81	2.25	3.17	1.03
b: Desviación estándar (n-1)	5.71	0.54	1.51	0.47
Exp (a)		9.45		2.79
Exp (b)		1.71		1.60
N	*276*	*276*	*304*	*304*

El "igualitarismo" de las retribuciones

Previamente, puede verse que los coeficientes de regresión y de correlación entre los montos atribuidos a cada ocupación y los considerados legítimos son todos positivos y altamente significativos. Lo que indica una estrecha vinculación entre el comportamiento de lo asignado y de lo que deberían ganar en cada ocupación (ver Apéndice F).

Al considerar la segunda hipótesis sobre descartar el "igualitarismo", K y E encontraron que los encuestados que proponían retribuciones similares para las ocupaciones variaban entre un 1% y un 2%. En nuestro caso, tales valores están en menos de 1% en ambos relevamientos (Cuadro 5, datos no truncados). Igualmente, si se concede como mencionan K y E que diferencias de un 10% se consideren iguales, tanto a nivel internacional como local no se excede un 4%. Así, nuestros resultados apoyarían la afirmación de estos autores de que "la igualdad de ingresos es casi universalmente rechazada por el público" (1993, pág. 95).

Cuadro 5: Porcentajes que consideran que las ocupaciones altas deberían ganar más que las bajas. Años 2000 y 2002.

	AMBA 2002	**AMBA 2000**
Los encuestados responden:	%	%
Pagar a las ocupaciones bajas más que a las altas	1,6	2,3
Pagar a todas iguales	0,9	0,6
Las altas deberían estar dentro de 10% de las bajas	0,5	1,2
Las altas deberían estar dentro de 50% de las bajas	7,0	4,1
Las altas deberían estar dentro de 2 veces las bajas	12,5	8,0
Las altas deberían estar dentro de 3 veces las bajas	24,7	19,5
Las altas deberían estar dentro de 5 veces las bajas	27,0	28,1
Las altas deberían ser más de 5 veces las bajas	25,9	36,3
Suma Porcentajes	100,0	100,0

Refiriéndose a algo "cercano" a la igualdad, K y E encuentran que en los países occidentales de su estudio (en el momento de las encuestas Polonia y Hungría todavía eran países de la órbita comunista) entre un 6% y un 7% considerarían que las diferencias en ingresos entre las ocupaciones altas y bajas deberían diferir en no más de un 50%, lo que se repite en nuestras dos encuestas (2000 y 2002). Por otro lado, entre un 10% y un 20% favorecería una diferencia no superior a las dos veces, girando nuestro caso en alrededor de un 10% (8% en 2000, 12,5% en 2002).

En todos los casos de los países occidentales considerados por K y E como en nuestros dos relevamientos, una notoria mayoría preferiría diferencias sustantivas a favor de las ocupaciones de nivel alto. En el caso local, año 2000, se encuentra la mayor proporción (36%) que favorecería una diferencia de 5 veces o más, porcentaje que baja en 2002 (26%). Aun este último valor estaría compartiendo un segundo lugar con Austria (27%), detrás de Estados Unidos (34%), si se compara con los valores encontrados por K y E.

Sobre el consenso o normas que legitimen la desigualdad de ingresos

La tercera hipótesis señalaba la inexistencia de un consenso de normas universalizadas que legitimen diferencias en ingresos ocupacionales. En el caso local se compara el promedio de ingreso atribuido a una ocupación con el promedio de ingreso atribuido a un obrero industrial no calificado (OINC en adelante).

Cuadro 6. Relación entre ingreso atribuido y considerado legítimo. Años 2000 y 2002.

	Cociente promedio ingreso atribuido a una ocupación, respecto del promedio atribuido a un obrero industrial no calificado		Cociente promedio ingreso que debería recibir una ocupación, respecto del que debería recibir un obrero industrial no calificado	
	Año 2000	***Año 2002***	***Año 2000***	***Año 2002***
Obrero industrial calificado	1.53	1.59	1.34	1.38

Médico clínico	3.05	3.01	2.40	2.41
Director de una gran compañía a nivel nacional	16.91	17.64	6.51	5.13
Abogado	7.91	10.02	3.33	3.81
Auxiliar de comercio	1.25	1.21	1.04	1.13
Gerente-propietario de una gran industria	23.32	27.71	8.75	8.19
Juez en la Corte Suprema de Justicia	20.41	33.47	5.87	5.87
Obrero industrial no calificado	1.00	1.00	1.00	1.00
Ministro del gobierno nacional	21.82	25.83	4.70	3.07
Ocupación encuestado	1.82	1.78	1.41	1.47

En nuestras dos mediciones se observa (Cuadro 6, datos no truncados) que los promedios de ingreso de las ocupaciones manuales remanentes están ligeramente por encima del promedio atribuido a un OINC. Dejando de lado el caso del Médico clínico, cuyo cociente es unas 3 veces el del OINC, seguido luego por el Abogado (entre 8 y 10 veces), el ingreso atribuido a las otras ocupaciones no manuales supera decididamente el atribuido a un OINC, variando entre 17 y 33 veces considerando valores de ambas mediciones (2000 y 2002).

Cuando se considera no el ingreso atribuido –lo que un encuestado piensa que se gana en una ocupación- sino el ingreso que los encuestados consideran se *debería ganar* en esas mismas ocupaciones, si bien los cocientes respecto de lo que se considera debería ganar un OINC se reducen drásticamente, siguen las ocupaciones no manuales superando a las dos manuales remanentes. Si se deja de lado al Médico clínico, con un cociente de 2,4 en ambas mediciones, el resto de las no manuales varía entre un mínimo de 3 y casi 9, considerando ambas mediciones.

Desigualdad y clases sociales

Hasta ahora se vieron las posibles diferencias en evaluaciones para las ocupaciones manuales y no manuales, pero no se introdujeron consideraciones sobre posibles pautas diferenciales según *quiénes* hacían las evaluaciones. En

un simple primer ejercicio sobre este tema, se ofrecen valores según calificaciones hechas por encuestados con ocupaciones manuales y encuestados con ocupaciones no manuales.

Cuadro 7: Cocientes de las evaluaciones de encuestados manuales y no manuales para ingresos atribuidos y para legítimos de ambas encuestas, además del cociente de ingresos legítimos sobre atribuidos según encuestados manuales y no manuales.

	Ingresos Atribuidos		*Ingresos Legítimos*		*Ingresos Legítimos / Ingresos Atribuidos*		*Ingresos Legítimos / Ingresos Atribuidos*	
	Enc. 2000	**Enc. 2002**	**Enc. 2000**	**Enc. 2002**		**Encuesta 2000**		**Encuesta 2002**
	Encuestados No Manuales/ Manuales	Encuestados No Manuales/ Manuales	Encuestados No Manuales/ Manuales	Encuestados No Manuales/ Manuales	Encuestados Manuales	Encuestados No Manuales	Encuestados Manuales	Encuestados No Manuales
Obrero industrial calificado	1.13	1.05	1.10	1.10	1.92	1.88	1.94	2.02
Médico clínico	1.12	1.17	1.22	1.20	1.87	2.04	1.84	1.88
Director gran cía. nivel nacional	1.22	1.13	1.27	1.16	0.79	0.81	0.65	0.67
Abogado	1.16	1.03	1.16	1.16	1.05	1.05	0.92	1.04
Auxiliar de comercio	1.10	1.10	1.11	1.06	1.86	1.87	1.97	1.90
Gerente-propietario gran industria	1.39	1.15	1.46	1.13	0.87	0.92	0.69	0.68
Juez Corte Suprema de Justicia	1.35	1.12	1.25	1.38	0.69	0.63	0.35	0.44
Obrero industrial no calificado	1.03	1.05	1.14	1.04	1.98	2.18	2.43	2.40
Ministro del gobierno nacional	1.12	1.06	1.15	1.26	0.54	0.55	0.34	0.40

En esta primera aproximación descriptiva, sin atender a la significación estadística de las diferencias, puede verse que: a) no hay diferencias atendibles para los ingresos atribuidos según quién haga las evaluaciones en 2002, sí parecen ser atendibles las diferencias para tres de las cuatro ocupaciones no manuales más altas en 2000, excepto Ministro del gobierno nacional. Es probable que la crisis de fines de 2001 y los comentarios generalizados sobre la “caída” de las clases medias pueda estar asociada a esta nivelación en la asignación de ingresos a las ocupaciones manuales y no manuales, por parte de la dicotomía de clases sociales elegidas en este ejercicio (encuestados manuales y no manuales); b) lo mismo, aunque con variaciones, se da para los ingresos legítimos, con evaluaciones estables de encuestados manuales y no manuales entre 2000 y 2002 (iguales o más bajas en 2002) salvo dos casos: Juez de la Corte Suprema y Ministro del gobierno nacional, donde la distancia entre encuestados no manuales y manuales para asignar ingresos legítimos parece mayor en 2002 (nótese que esto es consistente con el hecho de que tales atribuciones sean más bajas en 2002 respecto de 2000). O sea, las ocupaciones vinculadas a la política (o a poderes

del “Estado”) recibirían una consideración diferencial mayor de los encuestados no manuales respecto de los manuales después de la crisis de fines de 2001; c) el cociente de los promedios de los ingresos legítimos sobre los atribuidos para encuestados manuales y no manuales de ambas mediciones es estable, manteniéndose la menor atribución de ingresos legítimos respecto de los atribuidos para las altas ocupaciones no manuales. Es decir, no habría diferencias en las evaluaciones por sectores ocupacionales o de clases de los encuestados en cuanto a la “legitimidad” de los ingresos: todos coinciden en mejorar la situación de las ocupaciones manuales y en empeorar o disminuir la de las no manuales.

Algunas conclusiones provisorias

Dentro de la perspectiva de la investigación internacional, nuestras dos mediciones muestran también la existencia de pautas o “normas” en cuando a la desigualdad, en el sentido de que los encuestados locales no realizan sus evaluaciones de forma aleatoria. Igualmente, se apoya la idea de que no existe unanimidad en las evaluaciones, es decir, no se observa un consenso universalizado en términos de la legitimidad de las diferencias en montos de ingresos de las ocupaciones. La ausencia de “consenso” es mucho más notoria para las ocupaciones no manuales, dada la importante variabilidad que exhibieron tanto en lo que pensaban que se ganaba en una ocupación como en lo creían que se debería ganar (ingresos “legítimos”) en dichas ocupaciones.

Se descartaba también en nuestro estudio la existencia de una perspectiva “igualitarista” para las retribuciones. Los que proponían retribuciones similares para las ocupaciones altas y bajas eran menos del 1%. Si se extendía la idea de “igualdad” o “similitud” en las retribuciones a márgenes más amplios (diferencias de hasta un 10% entre altas y bajas), se observó que tanto a nivel internacional como local no se excedía un 4% de los entrevistados.

La ausencia de un consenso o normas universalizadas legitimadoras de las diferencias entre ingresos era igualmente apoyada al comparar los ingresos atribuidos y legítimos de cada ocupación, con respecto al ingreso atribuido o legítimo de un obrero industrial no calificado. Los ingresos atribuidos a las altas ocupaciones no manuales (excluyendo los profesionales), eran 17 veces o más el ingreso de un obrero industrial no calificado. En cuanto a los ingresos legítimos, el valor menor se observa en 2002, cuando el ingreso que debería recibir un Ministro del gobierno nacional es 3 veces el que debería recibir un obrero industrial no calificado. El máximo valor se observa para Gerente propietario de una gran industria, cuyo ingreso legítimo es algo más de 8 veces el de un obrero industrial no calificado.

Cuando se intenta una mínima especificación o corte de los encuestados por clase social (dicotomía de trabajadores manuales y no manuales), no se observan, en un primer ejercicio un tanto “crudo”, diferencias por clase social en las evaluaciones. Esto deberá profundizarse, ya que otros ejercicios (no presentados en esta primera etapa) de regresión múltiple, con los ingresos legítimos como variable dependiente, tienden a mostrar una presencia significativa de edad, educación, ingreso y clase social subjetiva.

Un avance en esta discusión, tanto en la elaboración conceptual como en la introducción de metodologías más elaboradas, será motivo de una futura publicación.

APENDICE A

Estadísticos antes de la truncación. Ingresos Atribuidos, Año 2000:

	P10A	*P10B*	*P10C*	*P10D*	*P10E*	*P10F*	*P10G*	*P10H*	*P10I*
N	520	517	505	517	517	498	511	519	512
promedio	648	1296	7164	3351	530	9881	8646	424	9246
desviación estandar (n-1)	344	1283	7762	4183	395	10884	10865	335	11436
coeficiente de variabilidad	53%	99%	108%	125%	74%	110%	126%	79%	124%
mínimo	100	250	400	300	100	500	400	100	300
1er cuartil	438	700	2000	1500	350	3000	3000	300	4000
mediana	600	1000	5000	2000	450	6000	5500	400	6000
3er cuartil	800	1500	10000	4000	600	10000	10000	475	10000
máximo	4000	15000	60000	50000	5000	70000	90000	4000	90000
rango intercuartil	363	800	8000	2500	250	7000	7000	175	6000

Estadísticos antes de la truncación. Ingresos "Legítimos", Año 2000:

	P11A	*P11B*	*P11C*	*P11D*	*P11E*	*P11F*	*P11G*	*P11H*	*P11I*
N	520	518	510	519	519	503	513	520	510
promedio	1251	2243	6062	3103	970	8153	5472	932	4375
desviación estandar (n-1)	921	1513	6942	3357	901	9376	6937	1021	6076
coeficiente de variabilidad	74%	67%	115%	108%	93%	115%	127%	110%	139%
mínimo	200	400	0	100	150	200	0	100	0
1er cuartil	800	1400	2000	1500	600	2500	2000	600	1500
mediana	1000	2000	4000	2000	800	5000	4000	800	3000
3er cuartil	1500	3000	8000	3500	1000	10000	6000	1000	5000
máximo	15000	12000	60000	50000	15000	80000	80000	15000	80000
rango intercuartil	700	1600	6000	2000	400	7500	4000	400	3500

Estadísticos antes de la truncación. Ingresos Atribuidos, Año 2002:

	P06A	P06B	P06C	P06D	P06E	P06F	P06G	P06H	P06I
N	509	508	502	496	511	485	504	512	502
promedio	654	1229	7210	4097	495	10941	13586	408	10356
desviación estandar (n-1)	583	1801	12079	22939	465	27956	60085	376	37421
coeficiente de variabilidad	89%	146%	168%	560%	94%	256%	442%	92%	361%
mínimo	100	100	250	400	50	400	500	50	300
1er cuartil	400	600	2000	1000	300	3000	5000	300	4000
mediana	600	1000	4000	2000	400	5000	8000	350	6000
3er cuartil	800	1500	8000	3000	500	10000	12000	400	10000
máximo	10000	30000	150000	500000	7000	500000	999000	4000	800000
rango intercuartil	400	900	6000	2000	200	7000	7000	100	6000

Estadísticos antes de la truncación. Ingresos "Legítimos", Año 2002:

	P07A	P07B	P07C	P07D	P07E	P07F	P07G	P07H	P07I
N	509	513	500	498	509	489	506	512	503
Promedio	1244	2175	4681	3471	903	7274	5359	898	2817
desviación estandar (n-1)	857	1979	7178	10226	641	13291	23304	824	3386

coeficiente de variabilidad	69%	91%	153%	295%	71%	183%	435%	92%	120%
Mínimo	100	100	0	0	100	0	0	200	0
1er cuartil	800	1200	2000	1500	600	2000	1500	600	1000
Mediana	1000	2000	3000	2000	800	4000	3000	800	2000
3er cuartil	1500	2500	5000	3000	1000	8000	5000	1000	3000
Máximo	10000	30000	120000	200000	8000	200000	500000	12000	50000
rango intercuartil	700	1300	3000	1500	400	6000	3500	400	2000

APENDICE B

Estadísticos después de la truncación y eliminación de ceros. Ingresos Atribuidos, Año 2000:

	P10A	*P10B*	*P10C*	*P10D*	*P10E*	*P10F*	*P10G*	*P10H*	*P10I*
N	499	483	485	476	478	452	484	492	461
Promedio	601	1050	5985	2394	454	7026	6511	375	6289
desviación estandar (n-1)	228	495	4829	1437	155	5160	4466	123	3745
coeficiente de variabilidad	38%	47%	81%	60%	34%	73%	69%	33%	60%
Mínimo	100	250	400	300	100	500	400	100	300
1er cuartil	400	700	2000	1238	350	3000	3000	300	3500
Mediana	600	1000	5000	2000	400	5000	5000	350	5000
3er cuartil	800	1400	10000	3000	500	10000	9000	400	8000
Máximo	1300	2500	20000	7000	900	20000	20000	700	18000
rango intercuartil	400	700	8000	1763	150	7000	6000	100	4500

Estadísticos después de la truncación y eliminación de ceros. Ingresos "Legítimos", Año 2000:

	P11A	*P11B*	*P11C*	*P11D*	*P11E*	*P11F*	*P11G*	*P11H*	*P11I*
N	503	503	482	488	489	474	480	499	485
Promedio	1138	2068	4808	2518	846	6341	4239	784	3448
desviación estandar (n-1)	433	1063	3646	1370	290	5197	2773	292	2559
coeficiente de variabilidad	38%	51%	76%	54%	34%	82%	65%	37%	74%
Mínimo	200	400	200	100	150	200	50	100	40
1er cuartil	800	1300	2000	1500	600	2000	2000	600	1500
Mediana	1000	2000	3500	2000	800	5000	3000	800	3000
3er cuartil	1500	2500	7000	3000	1000	10000	5125	1000	5000
Máximo	2500	5000	15000	6000	1500	20000	12000	1600	10000
rango intercuartil	700	1200	5000	1500	400	8000	3125	400	3500

Estadísticos después de la truncación y eliminación de ceros. Ingresos Atribuidos, Año 2002:

	P06A	P06B	P06C	P06D	P06E	P06F	P06G	P06H	P06I
n	489	488	466	461	473	451	478	439	459
promedio	580	1025	4855	2216	411	6655	8252	328	6340
desviación estandar (n-1)	229	548	3563	1389	153	5286	5176	92	3699
coeficiente de variabilidad	39%	53%	73%	63%	37%	79%	63%	28%	58%
mínimo	100	100	250	400	50	400	500	150	300
1er cuartil	400	600	2000	1000	300	3000	5000	300	4000
mediana	500	1000	4000	2000	400	5000	7000	300	5000

3er cuartil	700	1400	6000	3000	500	10000	10000	400	10000
máximo	1200	2500	17000	6000	800	20000	22000	500	19000
rango intercuartil	300	800	4000	2000	200	7000	5000	100	6000

Estadísticos después de la truncación y eliminación de ceros. Ingresos "Legítimos", Año 2002:

	P07A	P07B	P07C	P07D	P07E	P07F	P07G	P07H	P07I
N	491	486	440	457	478	443	468	491	440
promedio	1132	1879	3160	2184	792	4531	3337	783	2350
Desviación estandar (n-1)	463	858	1817	1145	303	3457	2474	304	1512
Coeficiente de variabilidad	41%	46%	58%	52%	38%	76%	74%	39%	64%
Mínimo	100	100	100	100	100	200	100	200	50
1er cuartil	800	1200	2000	1500	600	2000	1500	600	1000
Mediana	1000	2000	3000	2000	800	3000	3000	700	2000
3er cuartil	1500	2500	5000	3000	1000	5000	5000	1000	3000
Máximo	2500	4000	8000	5000	1500	15000	10000	1500	6000
rango intercuartil	700	1300	3000	1500	400	3000	3500	400	2000

APENDICE C

Test t de la diferencia de medias de cuánto ganan versus cuánto deberían ganar:

2000	*P10A*	*P10B*	*P10C*	*P10D*	*P10E*	*P10F*	*P10G*	*P10H*	*P10I*
Monto que ganan:	601	1050	5985	2394	454	7026	6511	375	6289
	P11A	*P11B*	*P11C*	*P11D*	*P11E*	*P11F*	*P11G*	*P11H*	*P11I*
Monto que deberían ganar:	1138	2068	4808	2518	846	6341	4239	784	3448
Significación	**	**	**	**	**	**	**	**	**
% de variación	89%	97%	-20%	5%	86%	-10%	-35%	109%	-45%

2002	*P06A*	*P06B*	*P06C*	*P06D*	*P06E*	*P06F*	*P06G*	*P06H*	*P06I*
Monto que ganan:	580	1025	4855	2216	411	6655	8252	328	6340
	P07A	*P07B*	*P07C*	*P07D*	*P07E*	*P07F*	*P07G*	*P07H*	*P07I*
Monto que deberían ganar:	1132	1879	3160	2184	792	4531	3337	783	2350
Significación	**	**	**		**	**	**	**	**
% de variación	95%	83%	-35%	-1%	93%	-32%	-60%	139%	-63%

APENDICE D

Test t de la diferencia de medias de cuánto ganan entre 2000 y 2002

2000	*P10A*	*P10B*	*P10C*	*P10D*	*P10E*	*P10F*	*P10G*	*P10H*	*P10I*
Monto que ganan:	601	1050	5985	2394	454	7026	6511	375	6289
2002	*P06A*	*P06B*	*P06C*	*P06D*	*P06E*	*P06F*	*P06G*	*P06H*	*P06I*
Monto que deberían ganar:	580	1025	4855	2216	411	6655	8252	328	6340
Significación			**	*	**		**	**	
% de variación	-3%	-2%	-19%	-7%	-10%	-5%	27%	-12%	1%

APENDICE E

Test t de la diferencia de medias de cuánto deberían ganar entre 2000 y 2002

2000	*P11A*	*P11B*	*P11C*	*P11D*	*P11E*	*P11F*	*P11G*	*P11H*	*P11I*
Monto que deberían ganar:	1138	2068	4808	2518	846	6341	4239	784	3448
2002	P07A	P07B	P07C	P07D	P07E	P07F	P07G	P07H	P07I
Monto que deberían ganar:	1132	1879	3160	2184	792	4531	3337	783	2350
Significación		**	**	**	**	**	**		**
% de variación	-1%	-9%	-34%	-13%	-6%	-29%	-21%	0%	-32%

REFERENCIAS

Acosta, Luis Roberto y Jorge Raúl Jorrat. 2002. “Nuevas escalas de prestigio ocupacional en la Argentina”. *Estudios del Trabajo* 23: 119-142.

Amiel, Yoram y Frank Cowell. 2001. *Thinking about Inequality. Personal Judgment and Income Distributions*. Cambridge: Cambridge University Press.

Arrow, Kenneth, Samuel Bowles y Steven Durlaf (comps.) 2000. *Meritocracy and Economic Inequality*. Princeton (New Jersey): Princeton University Press.

Collins, Randall. 2000. “Situational Stratification: A Micro-Macro Theory of Inequality”. *Sociological Theory* 18, 1: 17-43.

Evans, M. D. R., Jonathan Kelly y Tamas Kolosi. 1992. “Images of Class: Public Perceptions in Hungary and Australia”. *American Sociological Review* 57, ?: 461-482.

Jasso, Guillermina. “Some of Robert K. Merton’s Contributions to Justice Theory”. *Sociological Theory* 18, 2: 331-338.

Jorrat, Jorge Raúl. 2000. *Estratificación social y movilidad. Un estudio del área metropolitana de Buenos Aires*. Tucumán: Editorial Universitaria de Tucumán.

Kelly, Jonathan y M. D. R. Evans. 1993. “The Legitimation of Inequality: Occupational Earnings in Nine Nations”. *American Journal of Sociology* 99, 1: 75-125.

Kelly, Jonathan y M. D. R. Evans. 1995. “Class and Class Conflict in Six Western Nations”. *American Sociological Review* 60, 2: 157-178.

Kerbo, Harold R. 2000. *Social Stratification and Inequality: Class Conflict in Historical, Comparative and Global Perspective*. Boston: Mc-Graw Hill.

Morris, Martina y Bruce Western. 1999. “Inequality and Earnings at the Close of the Twentieh Century”. *Annual Review of Sociology* 25: 623-657.

Roemer, John E. 2000. “Equality of Opportunity”, en Arrow, Bowles y Durlaf (comps.) *Meritocracy and Economic Inequality*. Capítulo 2: 17-32.

Sen, Amartya. 2000. “Merit and Justice”, en Arrow, Bowles y Durlaf (comps.) *Meritocracy and Economic Inequality*. Capítulo 1: 5-16.

Sikora, Joanna. 2002. “Global inequality – Moral obligation of wealthy nations? Attitudes in 26 countries in 1999/2000”. *Australian Social Monitor* 5, 2: 27-34.

Tilly, Charles. 2000. *La desigualdad persistente*. Buenos Aires: Manantial.

Treiman, Donald J. 1977. *Occupational Prestige in Comparative Perspective*. New York: Academic Press.