

Este número está indizado y catalogado por el CAICYT.

Este número fue posible debido a la financiación de la
Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica

Diseño y producción gráfica:
Beatriz Burecovics

Corrección
Gabriela Bravo de Laguna

Impresión:
CyS Impresiones Offset
Pueyrredón 2011 Villa Maipú, San Martín, prov
de Buenos Aires

Dirección Nacional del Derecho de Autor,
Exp N° 197 452 - Copyright by
Asociación Argentina de Especialistas
en Estudios del Trabajo

Queda hecho el depósito que marca
la ley N° 11 723
ISSN 0327-5744
Registro de Propiedad Intelectual 236 727

Impreso en Argentina - Printed in Argentina
© 2005 por aset
Enero de 2005

Luis Roberto Acosta

Jorge Raúl Jorrat

Percepción y legitimidad de la desigualdad de ingresos

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, si bien su interés no deja de ser reconocido. Tal es el caso de esta afirmación de Osberg y Smeeding (2004): “Aunque una amplia bibliografía ha analizado los datos estadísticos para examinar si en un sentido objetivo la desigualdad de ingresos está creciendo o no, estos datos objetivos más bien equivocan el blanco, en términos de economía política. Las actitudes políticas y el comportamiento de los individuos dependen de las *estimaciones subjetivas* que los individuos tienen de la desigualdad de ingresos, y de las *evaluaciones subjetivas* de este grado percibido de desigualdad relativo a las propias normas de un individuo sobre diferencias ‘justas’ en ingresos” (pág. 14). Consideraciones como éstas los llevaron a explorar datos sobre percepción de desigualdad obtenidos en distintos países, dentro del Programa Internacional de Encuestas Sociales (International Social Survey Program – ISSP)

A partir del mismo tipo de datos sobre tales percepciones, los investigadores australianos Kelly y Evans

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

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

(1993) produjeron un artículo que constituye una referencia ineludible y un punto de partida sobre el tema.¹

Estas exploraciones, como lo adelantamos, no se refieren a evaluaciones basadas en datos “objetivos”, usuales en este campo, sino a un análisis de lo que la gente piensa que realmente ganan los individuos en ciertas ocupaciones (ingresos atribuidos) y de lo que consideran que deberían ganar en esas mismas ocupaciones, es decir, lo que los encuestados piensan que los individuos en esas ocupaciones deberían percibir (ingresos legítimos).

Sobre la base de dos encuestas realizadas dentro de los lineamientos del ISSP en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) en 2000 y 2002, se ofrece aquí una aproximación al tema, con los primeros resultados de dichos relevamientos. Una parte importante de nuestra indagación evaluará a nivel local las discusiones de Kelly y Evans.² Se explorarán los siguientes aspectos:

- a) la existencia de normas en cuanto a la desigualdad,
- b) la coherencia o consistencia de esas posibles normas -existencia de “igualitarismo” en las percepciones de desigualdad-,
- c) la relevancia cuantitativa de acuerdos y desacuerdos, y
- d) una aproximación tentativa a la existencia de clivajes sociales en las evaluaciones o percepciones de desigualdad

Finalmente, para dar un contexto comparativo internacional amplio al estudio de las actitudes hacia la desigualdad en el AMBA, se tomarán en cuenta algunos resultados y análisis introducidos por Osberg y Smeeding (2004), correspondientes a países más desarrollados.

Es importante notar aquí, como una digresión, que la referencia a “legitimidad” de ingresos (el ingreso que el encuestado piensa que deberían recibir las ocupaciones, como se verá luego) no implica, necesariamente, el otorgamiento de deferencia o status (prestigio) a los grupos ocupacionales. El status o prestigio está indudablemente asociado a los ingresos de las ocupaciones, pero el reconocimiento de legitimidad de tales ingresos no implica necesariamente el otorgamiento de deferencias.³ Hay, sin dudas, una valoración diferencial generalizada, tal como lo especifica

Boyum (1997) analizando también datos del ISSP: “La distribución de beneficios económicos en la sociedad moderna emerge principalmente (de forma directa o indirecta) de la distribución de roles en el mercado de trabajo. Existe un consenso prácticamente universal de que ciertos roles deberían ser valuados más altos que otros respecto del salario y el monto de ingresos”. Y agrega una observación que se haría extensible –según nuestros datos– a Argentina: “Aun más, datos de la encuesta ISSP sobre desigualdad social . . . exhiben un extraordinario acuerdo a través de las culturas sobre el rango de status de diferentes roles” (pág. 2). Pero el acento puesto aquí en la relación de lo que se piensa que ganan y de lo que se cree que deberían ganar los que desempeñan distintas ocupaciones, excede una mera valuación diferencial de roles o posiciones ocupacionales, para intentar explorar la “desigualdad ética” de las diferencias en ambos tipos de retribuciones.

Nos parece relevante señalar, por último, que trabajar estos temas con encuestas internacionales estandarizadas permite, entre otras ventajas no menos importantes, usar títulos ocupacionales homogéneos, dando así un marco de referencia comparativo común. La disponibilidad de tal marco de referencia compartido implica la ventaja de pensar en *grupos de referencia* –categorías ocupacionales en este caso– similares en el análisis, siempre desde la perspectiva de las percepciones de los individuos. Como señalan Amiel y Cowell (2001) “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; nuestro énfasis).⁴ Lo que está ligado, a su vez, a las evaluaciones de “justicia” que pueden desarrollar los entrevistados.⁵

En tales percepciones y actitudes descansará mucho del análisis que sigue

Aspectos normativos de la desigualdad

Consideraremos aquí como plausibles las tres hipótesis más generales mencionadas por Kelly y Evans en su estudio pionero (1993, pp. 77-81):

1) que existen normas en cuanto a la percepción de la desigualdad –los

⁴ En su trabajo destinado a “pensar la desigualdad”, Amiel y Cowell 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 receptor 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.

⁵ “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 éste 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)

¹ Este trabajo fue precedido por un estudio sobre las percepciones de clase (Evans, Kelly y Kalosi 1992) y seguido por otro sobre conflicto de clases (Kelly y Evans 1995).

² Hasta donde llega nuestra información, los estudios de percepción de desigualdad usan las encuestas comparativas del ISSP, incluidos Kelly y Evans.

³ Por un lado, no coincidimos con que “la reputación categorial se ha disuelto básicamente” como destaca Collins (2000) citando a Treiman (1977), quien puntualiza que el prestigio acordado por los individuos a las ocupaciones está asociado al grado de especificación de las mismas. Pero debe señalarse, según la experiencia e incluido Treiman, que los individuos consistentemente y sistemáticamente valúan más unas ocupaciones que otras (en el nivel local ver Acosta y Jorrot 2002, 2004), en concordancia con la persistencia de “diferencias categoriales en las calificaciones laborales” y “diferencias categoriales en las preferencias” (Tilly 2000; pág. 118).

individuos tienden a mostrar pautas sistemáticas, puntos de vista coherentes sobre la desigualdad en sus respuestas-;

II) que existe una creencia en la legitimidad moral de las diferencias en las retribuciones, pero

III) que no existe consenso universalizado en cuanto a la legitimidad de las diferencias de montos de ingresos de las ocupaciones, lo que implica variabilidad en las normas mencionadas en (I).

A esta propuesta básica, Kelly y Evans agregan referencias a clivajes socio-políticos:

IV) la izquierda favorecería una menor desigualdad en las retribuciones que la derecha,

V) los sectores de más bajo status propugnarían menores retribuciones para las ocupaciones de mayor status,

VI) los disensos serían mayores para la retribución legítima de las ocupaciones de alto status que para las de bajo status

Finalmente, en un nivel comparativo internacional, se postularía que:

VII) habría una similitud internacional en cuanto a las normas sobre qué ocupaciones deberían recibir altas o bajas retribuciones y

VIII) habría importantes diferencias internacionales sobre los montos en que las ocupaciones de alto status (no manuales) deberían recibir por encima de lo que deberían obtener las de bajo status (manuales).

Desde el punto de vista instrumental, como se verá luego, a los encuestados se les mencionaba una lista de nueve ocupaciones, preguntándose en cada caso cuánto creían que ganaban –ingresos atribuidos– y cuánto creían que deberían ganar –ingresos legítimos–, quienes desempeñaban esas ocupaciones. Esto permite, a su vez, analizar la percepción de desigualdad desde tres puntos de vista: 1) mediante la distancia entre los promedios de ingresos atribuidos y legítimos para cada ocupación; 2) mediante la distancia entre el promedio de ingresos atribuidos a cada ocupación respecto del promedio de ingresos atribuidos a la ocupación con la menor jerarquía ocupacional –en nuestro caso el obrero industrial no calificado–; y 3) de manera similar, mediante la distancia entre el promedio de ingresos legítimos de cada ocupación respecto del promedio de ingresos legítimos del obrero industrial no calificado.

Las distancias mencionadas anteriormente son posibles de determinar en la medida en que se postule la existencia de normas, en el sentido de respuestas sis-

temáticas o puntos de vista coherentes en cuanto a la percepción de desigualdad. La variabilidad, por su parte, expresaría la ausencia de un consenso universalizado respecto de la legitimidad de las diferencias de ingresos de las ocupaciones

Una cuestión es la existencia de aspectos normativos o puntos de vista coherentes sobre la desigualdad –los entrevistados no ofrecen respuestas aleatorias sobre estos temas, sugiriendo retribuciones altas para las ocupaciones de mayor status y bajas para las de menor status–, otra, la presencia de consensos para las retribuciones consideradas legítimas (“lo que deberían ganar”). Tanto a partir de los trabajos de Kelly y Evans como de otras investigaciones, se observa que la variación pondría en tela de juicio la presencia de consenso sobre la percepción de legitimidad de los ingresos de las ocupaciones. Recuérdese que sería “legítimo” aquel ingreso que los encuestados creen que las ocupaciones deberían ganar. En este sentido, 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 oscilan entre un 1 por ciento y un 2 por ciento en los distintos países por ellos considerados. Osberg y Smeeding (2004) apoyan esta afirmación señalando, a partir de una batería de encuestas en distintos países y años dentro del Programa ISSP, que para el total de individuos entrevistados en los distintos países en distintas ondas (35.656 casos), “sólo 212 (0,59 por ciento) contestaron que todos los individuos deberían tener el mismo salario” (pág. 7, nota 6).

En esta tesitura, la evaluación de datos de esta misma fuente realizada por Kelly y Evans descalificaría 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” (pág. 95).⁶ Como notan estos autores, 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 complementaria de que “los que están en las posiciones más bajas en el 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 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 en el siglo XX a favor de la igualdad, que volvería políticamente

⁶ Una forma de mostrar esto, entre otras, es calcular la variabilidad de estas asignaciones o, en el 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 (ver más adelante nuestro Cuadro 5)

improcedente desde un punto de vista práctico una propuesta de ese tipo. Se añade 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”, Kelly y Evans proponen otra hipótesis complementaria 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). Es también plausible que los que están en posiciones bajas favorezcan retribuciones más bajas para las ocupaciones de alto rango.

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 una hipótesis complementaria adicional 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). Esto se verá, sobre el final, en las consideraciones sobre la “envidia” y la “compasión” en comparaciones internacionales, pero para el conjunto de los encuestados ya que los clivajes políticos no serán considerados en este trabajo.

Finalmente, basados en la relevante pauta de similitud internacional de ordenamiento de las ocupaciones, los autores predicen que “Hay fuertes similitudes 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 comparativa internacional 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).

Si ello fuere así, las hipótesis de Kelly y Evans se extenderían de forma parcial a países distintos a los estudiados en su investigación, en particular a aquellos de menor desarrollo que los por ellos considerados. La presente propuesta ofrece una primera exploración de datos locales, tomando como referencia básica las discusiones previamente mencionadas.

Datos y medición

Como se señaló, se dispone de dos relevamientos en el AMBA en los años 2000 y 2002, sobre la base de muestras estratificadas en varias etapas, de algo más de 500 casos cada una, con selección aleatoria en todas las etapas de muestreo. El diseño de los cuestionarios se ajustó a los requerimientos del Programa Internacional de Encuestas Sociales (*International Social Survey Program -ISSP*).⁷

Las encuestas en esos dos períodos brindan 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. Recordemos que estamos comparando muestras de 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”.

El listado de las nueve ocupaciones consideradas es el siguiente:

- 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

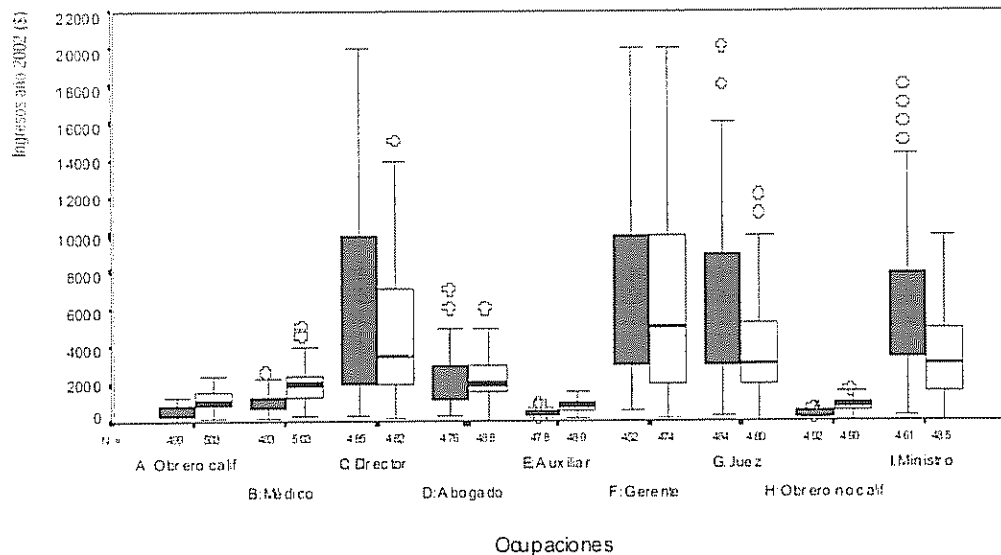
En el Apéndice A se presentan diversos estadísticos descriptivos de los ingresos atribuidos y legítimos de las ocupaciones seleccionadas, para

⁷ El Centro de Estudios de Opinión Pública de la Universidad de Buenos Aires, responsable de dichos relevamientos, participa de este esfuerzo de colaboración internacional. Ello permite disponer de una amplia base de datos internacionales, con cuestionarios homogéneos.

datos truncados de ambas muestras.⁸ En el Apéndice B se calcula el test t de diferencias de medias entre ingresos atribuidos *versus* legítimos en 2000 y 2002, promedios atribuidos en 2000 *versus* 2002 y promedios legítimos en 2000 *versus* 2002.

En general, para ambos años, los entrevistados consideran que los ingresos atribuidos y los legítimos difieren significativamente, sugiriendo que en las ocupaciones indagadas los individuos ganarían una suma distinta de la que deberían. La excepción corresponde a la ocupación de abogado, que es la única que no presenta diferencias significativas tanto en 2000 como en 2002. Si se considera el signo de las diferencias, son las ocupaciones no manuales altas las que reciben más de lo que deberían.⁹

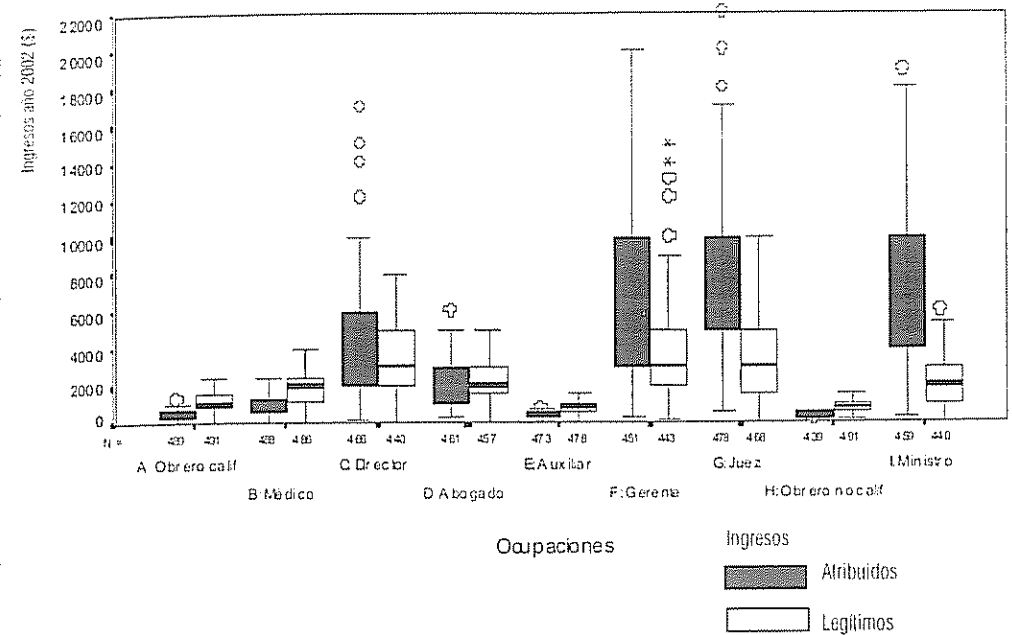
La presentación gráfica de los datos puede verse en los siguientes *box-plots*:



Ingresos
 ■ Atribuidos
 □ Legítimos

⁸ Se eliminaron las respuestas atípicas, considerando como tales a las que quedaban fuera del intervalo determinado por el primer cuartil, menos una vez y media el rango intercuartil, y el tercer cuartil, más una vez y media el rango intercuartil. Bajo la hipótesis de normalidad, este procedimiento elimina el 0.7 por ciento de los datos. Posteriormente se eliminaron las respuestas con valor cero. Se trató así de dejar de lado respuestas extremas brindadas por entrevistados menos atentos al ejercicio propuesto.

⁹ Si bien en el Apéndice B se presentan los p-valores correspondientes al contraste entre cada tipo de ingreso para un año y otro, la complejidad introducida por la crisis de fines de 2001 dificulta cualquier evaluación respecto de las diferencias encontradas.



Ocupaciones
 ■ Ingresos Atribuidos
 □ Ingresos Legítimos

La mayor variabilidad, expresada por la extensión del rango intercuartil en los *box-plots*, corresponde a las ocupaciones no manuales, excluyendo los profesionales, particularmente el médico clínico. Ello se observa en líneas generales en ambos años, tanto para los ingresos atribuidos como para los considerados legítimos.

Las distribuciones de ingresos atribuidos como legítimos de todas las ocupaciones, para ambos años, son muy variables y asimétricas hacia la derecha. Respecto de la magnitud de la variabilidad, el coeficiente determinado por el cociente de la desviación estándar en la media aritmética de los datos, presenta un mínimo de 28 por ciento y un máximo del 82 por ciento, valores ambos que exceden el máximo usualmente admitido del 20 por ciento (Apéndice A).

Los *box-plots* permiten una primera observación sobre que la mayor falta de consenso se da básicamente en las ocupaciones no manuales altas, quizás con exclusión de las categorías de profesionales.

Además de la diversa variabilidad *dentro* de las ocupaciones comentada más arriba, también se observa una relativamente gran variabilidad *entre* las ocupaciones. Una manera de abordar esta cuestión sería la consideración de las ocupaciones agrupadas en manuales y no manuales.

Recuérdese que el listado de ocupaciones comprende ocupaciones manuales y no manuales. Las ocupaciones manuales son tres: obrero industrial no calificado, obrero industrial calificado y auxiliar de comercio. Las no manuales están

constituidas por las seis restantes. En el Cuadro 1, los ingresos atribuidos y los legítimos de las ocupaciones manuales son los promedios simples de los valores de esas tres ocupaciones. Del mismo modo, los ingresos atribuidos y los legítimos de las ocupaciones no manuales son los respectivos promedios de los valores de las siguientes seis ocupaciones: abogado, médico clínico, director de una gran compañía, gerente-propietario de una gran industria, juez de la Corte Suprema, ministro del gobierno nacional. Nótese que todas estas ocupaciones no manuales son de status relativamente alto, aunque el status mayor correspondería a las cuatro últimas.

Cuadro 1

Promedio de ingresos atribuidos y legítimos para las ocupaciones manuales y no manuales agrupadas. Años 2000 y 2002				
Ocupaciones	Año 2000		Año 2002	
	Atribuidos	Legítimos	Atribuidos	Legítimos
Manuales	477	923	440	902
No manuales	4876	3904	4890	2907

12

El cuadro precedente muestra, tal como sugerían los *box-plots*, que los ingresos legítimos superan a los atribuidos solamente para las ocupaciones manuales globalmente consideradas, siendo inversa la pauta para las no manuales. De una medición a otra los ingresos atribuidos y legítimos tienden a mantenerse para cada grupo de ocupaciones, con excepción de la importante caída de los ingresos legítimos de las ocupaciones no manuales en la segunda medición, quizás como resultado de la profunda crisis y cuestionamientos de fines de 2001. En este sentido, los resultados de 2000 parecen menos contaminados por fuertes impactos coyunturales.

Percepción de la desigualdad de ingresos entre ocupaciones

Una primera idea de la desigualdad absoluta percibida por los entrevistados surge del cálculo de la diferencia entre promedios legítimos menos atribuidos en ambos años que presenta valores negativos para algunas ocupaciones como director, gerente, juez y ministro, todas no manuales de alto status.

A su vez, el cociente de los ingresos legítimos en los atribuidos puede proponerse como un indicador de desigualdad relativa. Si el cociente es menor que 1, la ocupación de referencia recibe más de lo que le correspondería, mientras que

un valor mayor que 1 indica lo contrario, esto es, que esa ocupación recibe menos de lo que se consideraría socialmente como justo. Obsérvese que ese cociente, para las cuatro ocupaciones mencionadas en el párrafo anterior, presenta un mínimo de 0,37 y un máximo de 0,90 (Cuadro 2), revelando la intensidad de la desigualdad observada para las altas ocupaciones no manuales:

Cuadro 2

Cociente de promedios de ingresos legítimos en atribuidos. Años 2000 y 2002		
Ocupaciones	Legítimos /Atribuidos (2000)	Legítimos /Atribuidos (2002)
A: obrero industrial calificado	1,89	1,95
B: médico clínico	1,97	1,83
C: director de una gran compañía a nivel nacional	0,80	0,65
D: abogado	1,05	0,99
E: auxiliar de comercio	1,86	1,93
F: gerente-propietario de una gran industria	0,90	0,68
G: juez de la Corte Suprema de Justicia	0,65	0,40
H: obrero industrial no calificado	2,09	2,39
I: ministro del gobierno nacional	0,55	0,37

13

Las ocupaciones manuales (A, E y H) reciben menos de lo que deberían, mientras que las no manuales más altas (C, F, G e I) exhiben una pauta inversa. En cuanto a los profesionales, que integran la categoría de no manuales, los abogados estarían recibiendo lo que deberían, mientras que los médicos, como las ocupaciones manuales, recibirían menos de lo que deberían.

Si se calculan las razones de los ingresos legítimos en los atribuidos para cada entrevistado, entonces la media geométrica¹⁰ de esta nueva variable conduce a resultados similares a los ya derivados desde el Cuadro 2.

Hay consensos o puntos de vista coherentes, pero particularizados: las ocupaciones manuales, a las que hay que agregar los profesionales –básicamente el médico, por todo el entorno vinculado con su actividad– reciben menos de lo considerado “justo”, mientras la pauta inversa es exhibida por los no manuales de mayor status.

¹⁰ La media geométrica es una medida de tendencia central como la media aritmética (usualmente referida como promedio). Se diferencia de esta última en que usa la multiplicación en lugar de la suma para resumir los datos. Su principal propiedad es que brinda el centro de una progresión geométrica, tal como el promedio brinda el centro de una progresión aritmética, por lo que la media geométrica es útil cuando los datos muestran cambios relativos.

Cuadro 3

Medias geométricas de las razones de ingresos legítimos en atribuidos. Años 2000 y 2002

Ocupaciones	2000	2002
A: obrero industrial calificado	1,88	1,94
B: médico clínico	1,90	1,89
C: director de una gran compañía a nivel nacional	0,84	0,79
D: abogado	1,08	1,06
E: auxiliar de comercio	1,83	1,91
F: gerente-propietario de una gran industria	0,84	0,74
G: juez de la Corte Suprema de Justicia	0,67	0,38
H: obrero industrial no calificado	2,03	2,24
I: ministro del gobierno nacional	0,51	0,35

El igualitarismo en las retribuciones

En concordancia con la segunda hipótesis que propone descartar el igualitarismo, entendido como que todas las ocupaciones deberían percibir los mismos ingresos, en el caso de nuestras encuestas –en línea con los resultados de otros países– se encuentra que es muy escasa la proporción de entrevistados que avalan esta posición igualitaria (en negrita en el Cuadro 4)

El Cuadro 4, versión ampliada con nuestros resultados de un cuadro de Austen (1999, pág. 5), presenta la clasificación de los entrevistados según la magnitud de las diferencias entre los ingresos legítimos de las ocupaciones altas *versus* las bajas

Si se relaja el rigor del igualitarismo, aceptando –como Kelly y Evans–, diferencias de hasta un 10 por ciento entre ocupaciones altas y bajas, se observa que la acumulación de entrevistados correspondiente a las tres primeras categorías del Cuadro 4, no excede el 4 por ciento en ningún caso. De este modo, nuestros resultados apoyan la afirmación de esos y otros autores de que “la igualdad de ingresos es casi universalmente rechazada por el público” (1993, pág. 95)

Este cuadro también muestra la aceptación de que las ocupaciones altas deberían percibir ingresos marcadamente superiores a los de las bajas. Si se consideran las categorías modales, las de mayor frecuencia de respuestas, se observa que para Estados Unidos y el AMBA 2000 esa categoría es la que exhibe la mayor diferencia, más de 5 veces, mientras que para los otros países occidentales, exceptuando Polonia y Hungría (países bajo la órbita socialista al momento de la encuesta), la categoría modal es la inmediata anterior: más de 3 y hasta 5 veces. Curiosamente, Polonia y Hungría muestran su mayor frecuencia en la

categoría de más de 2 y hasta 3 veces. El caso del AMBA 2002 no se separa de esta descripción a pesar de los dos modos que muestra su distribución

Cuadro 4.

Diferencias legítimas en el pago a ocupaciones de alto y bajo status, 1992 (%)

Diferencias:	Australia	Alemania Occid.	Gran Bretaña	Estados Unidos	Hungría	Polonia	AMBA 2000*	AMBA 2002*
Las ocupaciones bajas deberían percibir más que las altas	0	1	0	1	1	1	2	2
Pagar igual a todas las ocupaciones	1	0	0	1	1	1	1	1
Las altas deberían percibir hasta 10% más que las bajas	0	0	0	0	1	1	1	1
Las altas deberían percibir hasta 50% más que las bajas	3	3	2	3	8	8	4	7
Las altas deberían percibir hasta 2 veces lo que las bajas	10	9	9	6	17	15	8	13
Las altas deberían percibir hasta 3 veces lo que las bajas	36	23	23	19	31	32	20	26
Las altas deberían percibir hasta 5 veces lo que las bajas	40	36	35	34	27	28	28	25
Las altas deberían percibir más de 5 veces lo que las bajas	12	27	31	36	14	14	36	26
Suma	102	99	100	100	100	100	100	101

Nota: “diferencias legítimas” en el título del Cuadro de Austen se refiere a los porcentajes que consideran que las ocupaciones altas deberían ganar más que las bajas

* A efectos comparativos, los cálculos se hacen con los datos no truncados, pero eliminando ceros

En síntesis: Argentina –su mayor concentración urbana– comparte con los países considerados el rechazo del igualitarismo en las retribuciones.

Consenso o variabilidad en la aceptación de la desigualdad

Como consecuencia del rechazo de la hipótesis de igualitarismo, surge la pregunta sobre el grado de desigualdad que observan (ingresos atribuidos) y que proponen (ingresos legítimos) los entrevistados, en línea con la tercera hipótesis que señala la inexistencia de un consenso o normas universalizadas que legitiman las diferencias en los ingresos ocupacionales. En tal sentido, Austen nota que uno de los primeros hallazgos de su estudio comparativo es que “mientras hay fuertes normas sociales que apoyan cierto grado de desigualdad en las retribuciones,

dentro de cada comunidad existe un rango de puntos de vista en cuanto a cuán grande dicha desigualdad debería ser" (p. 11).¹¹

La respuesta al interrogante planteado se aborda, en el siguiente cuadro, mediante el cociente tanto de los promedios de ingresos atribuidos como de los legítimos de las diversas ocupaciones en los promedios correspondientes al obrero industrial no calificado. Esta propuesta es parecida a la de Kelly y Evans, quienes para comparar países con unidades monetarias diferentes, proponen el uso del ingreso –según estadísticas oficiales de cada país– de un trabajador no calificado como referente.¹²

Cuadro 5

Cociente de los promedios de ingresos atribuidos y legítimos de las diversas ocupaciones en los del obrero industrial no calificado. Años 2000 y 2002

Ocupaciones	Cociente del promedio del ingreso atribuido a cada ocupación en el de un obrero industrial no calificado		Cociente del promedio del ingreso legítimo de cada ocupación en el de un obrero industrial no calificado	
	Año 2000	Año 2002	Año 2000	Año 2002
1 Obrero industrial calificado	1,60	1,77	1,45	1,45
2 Médico clínico	2,80	3,13	2,64	2,40
3 Director gran compañía	15,97	14,80	6,13	4,04
4 Abogado	6,39	6,76	3,21	2,79
5 Auxiliar de comercio	1,21	1,25	1,08	1,01
6 Gerente-propietario	18,75	20,29	8,09	5,79
7 Juez Corte Suprema	17,37	25,16	5,41	4,26
8 Obrero industrial no calificado	1,00	1,00	1,00	1,00
9. Ministro gobierno nacional	16,78	19,33	4,40	3,00

cocientes son unas 3 veces en el primer caso y más de 6 veces para el segundo el valor del obrero industrial no calificado. Finalmente, el tercer grupo correspondiente a las altas ocupaciones no manuales, comprende a las ocupaciones cuyos ingresos atribuidos superan marcadamente, entre 15 y 25 veces, el del obrero industrial no calificado

Cuando se analizan los ingresos legítimos, esto es, el ingreso que los entrevistados consideran *se debería ganar* en esas mismas ocupaciones, si bien la tendencia de los tres grupos se mantiene, la magnitud de las diferencias se reduce drásticamente. Por ejemplo, se observa que para las ocupaciones no manuales los cocientes varían ahora entre 2,4 y 8. Estos valores son sistemáticamente menores en 2002.

En resumen, para todas las ocupaciones se observan y se proponen diferencias de ingresos muy variables que son más marcadas para el caso de las ocupaciones no manuales. Esta variabilidad de la desigualdad percibida muestra, como decía Austen, que "existe un rango de puntos de vista en cuanto a cuán grande dicha desigualdad debería ser"

Percepción de desigualdad y clases sociales

Hasta ahora se presentaron las diferencias en evaluaciones *para* las ocupaciones sin introducir consideraciones sobre posibles pautas diferenciales según *quiénes* las hacían. En los gráficos siguientes se puede observar el comportamiento de las calificaciones realizadas por encuestados con ocupaciones manuales y encuestados con ocupaciones no manuales –como aproximación a clase social–, en los dos relevamientos del AMBA

Los primeros cuatro gráficos presentan para cada ocupación los cocientes tanto de los promedios de los ingresos atribuidos como de los legítimos realizados por encuestados con ocupaciones no manuales, respecto de los correspondientes promedios realizados por encuestados con ocupación manual. Los últimos cuatro presentan los cocientes de los promedios de los ingresos legítimos respecto de los atribuidos para encuestados con ocupaciones no manuales y para aquellos con ocupaciones manuales.

16

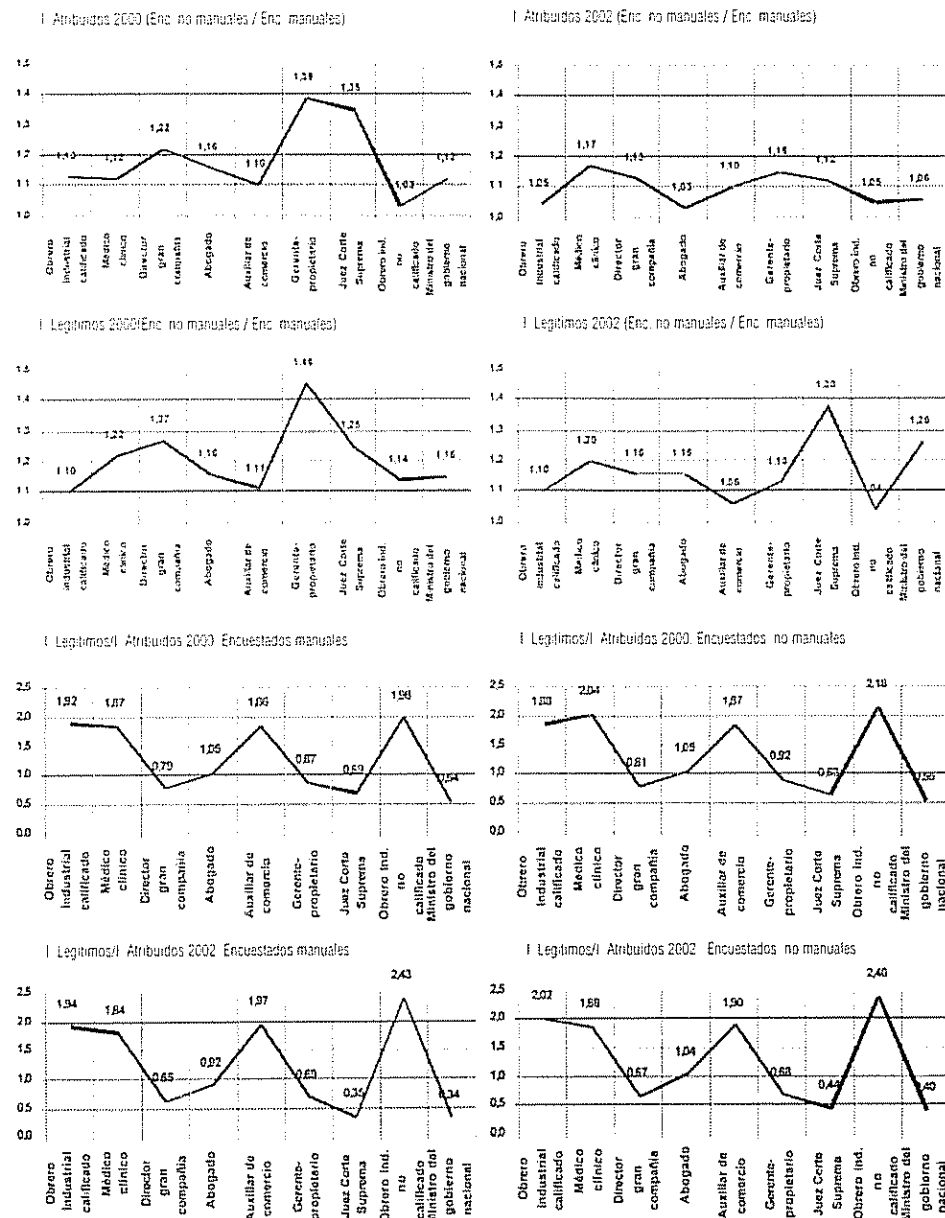
¹¹ Austen agrega en este punto que "las creencias en cuanto al grado de legitimidad de la desigualdad de retribuciones se vinculan más a las actitudes políticas y sociales que a fuertes normas sociales"

¹² El uso de razones, como lo señalan Kelly y Evans o Kelly y Zagorski (2003), es usual en estos estudios, eliminando el efecto de las diferencias de monedas, ya sea entre países o para un mismo país en diferentes momentos de tiempo. Kelly y Zagorski toman el promedio de obrero no calificado y obrero industrial calificado. Señalan, en nota al pie, que Kelly y Evans (1993) tomaron un valor constante para todos los encuestados "por ejemplo, la media de ingreso nacional de los obreros no calificados" (nota 16, pág. 13)

Los ingresos atribuidos en ambos años conducen a la consideración de tres grupos de ocupaciones. El primero, constituido por las ocupaciones manuales remanentes, comprende a las ocupaciones cuyo promedio de ingresos atribuidos supera ligeramente al del obrero industrial no calificado. El segundo grupo, formado por las profesiones de médico clínico y abogado, comprende a las ocupaciones cuyos

17

Gráficos: cocientes de los promedios de ingresos atribuidos por encuestados con ocupaciones no manuales versus los de ocupaciones manuales, al igual que cocientes de los promedios de ingresos legítimos de encuestados con ocupaciones no manuales versus



En general, los perfiles son muy estables¹³ en todos los casos, exhibiendo la percepción de desigualdad cocientes menores que uno para las ocupaciones de director de una gran compañía, gerente-propietario, juez de la Suprema Corte y ministro del gobierno nacional. (Ver valores específicos en Cuadro del Anexo)

Es decir, no habría diferencias en las evaluaciones por sectores ocupacionales o de clases de los encuestados –en una categorización dicotómica de estos últimos– en cuanto a la “legitimidad” de los ingresos: todos coinciden en mejorar la situación de las ocupaciones manuales –incluyendo siempre un no manual como el médico– y en empeorar o disminuir la de las no manuales.¹⁴ De alguna manera, los sectores altos –como preveían Kelly y Evans– exhibirían cierta identificación o simpatía por el destino de los pobres (la posición de “caridad”).

Ingresos atribuidos versus legítimos: algunas comparaciones internacionales

Osberg y Smeeding destacan, con carácter introductorio, que una primera comparación internacional básica de actitudes hacia la desigualdad surge de una pregunta estandarizada en el ISSP: “¿Está usted de acuerdo o en desacuerdo con la siguiente afirmación?: las diferencias en ingresos en [País] son muy grandes”. Los resultados de estos autores, se presentan a continuación (Cuadro 6), ofreciendo aquí solamente los valores de cada país para el año más reciente, normalmente 1999, agregando los valores del AMBA para 2000

19

¹³ Una justificación formal de esta aseveración requeriría la realización de tests de hipótesis, lo que no se realizó en estos primeros intentos exploratorios

¹⁴ No entramos aquí en consideraciones sobre la relevancia de la clase como variable explicativa. Ya tuvimos oportunidad de evaluar esta discusión (Jorrot 2000; Jorrot y Acosta 2003). Una discusión reciente puede encontrarse en la compilación de Wright (2005)

Cuadro 6

Actitudes hacia la desigualdad: ¿son las diferencias en ingresos muy grandes?							
País	Año	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desac.	En desac.	Totalmente en desac.	Total
Australia	1999	17,8	53,1	17,1	11,6	0,4	100,0
Austria	1999	40,4	45,8	9,1	4,7	0,0	100,0
Canadá	1999	28,1	42,5	15,7	11,2	2,6	100,1
Francia	1999	60,3	27,2	7,4	4,5	0,7	100,1
Alemania	1999	20,5	55,2	14,3	9,1	0,9	100,0
Italia	1992	53,2	36,3	6,3	4,0	0,2	100,0
Holanda	1987	19,0	47,4	13,0	17,6	3,0	100,0
Noruega	1999	22,4	50,1	13,8	12,0	1,8	100,1
España	1999	35,9	53,4	7,4	3,1	0,2	100,0
Suecia	1999	29,2	41,9	18,1	8,4	2,4	100,0
Suiza	1987	19,1	48,5	20,7	10,4	1,4	100,1
Reino Unido	1999	31,7	50,6	11,6	5,4	0,6	99,9
EE UU	1999	25,0	41,2	21,5	9,2	3,2	100,1
AMBA	2000	65,8	25,8	1,9	4,6	1,9	100,0

20

Sin dudas, Argentina —representada por su mayor concentración urbana— supera a todos los países en cuanto a la mayor intensidad de desigualdad global percibida (65,8 por ciento), seguida de cerca por Francia (60,3 por ciento), a la vez que estos dos casos triplican a Australia, Holanda, Suiza, Alemania y casi a Noruega. Consecuentemente, las actitudes hacia la desigualdad a nivel local muestran el menor grado de “indiferencia”, ya que su porcentaje de 1,9 para la alternativa “ni de acuerdo ni en desacuerdo” está bastante por debajo del que le sigue (6,3 por ciento para Italia), además de encontrarse muy lejos de los porcentajes más altos (algo más del 20 por ciento para Estados Unidos y Suiza)

Una alternativa para comparar la percepción de desigualdad entre países es el promedio para cada país de los coeficientes de variabilidad relativa, a lo largo de los entrevistados.¹⁵ Esta medida, que puede calcularse tanto para los ingresos atribuidos como legítimos, controlando las diferencias de niveles de ingresos indicados por los entrevistados, presenta la dificultad de no tener una base de referencia. Es por ello que siguiendo a Osberg y Smeeding en la búsqueda de una expresión de la desigualdad que elimine esta dificultad, se propone el promedio

¹⁵ Dicho coeficiente, definido como el cociente entre la desviación estándar y el promedio de los ingresos indicados por un entrevistado para las ocupaciones puestas a su consideración, resultará en una medida de variabilidad relativa al eliminar el efecto del nivel involucrado en esas respuestas. El promedio a lo largo de todos los entrevistados es, a su vez, interpretable como una medida de desigualdad para cada país

del cociente para cada entrevistado de sus coeficientes de variabilidad relativa entre ingresos atribuidos y legítimos (CVA y CVL, respectivamente).¹⁶ Si en la sociedad se favorece la idea de que entre ocu-

paciones los ingresos legítimos deberían ser menos variables que los atribuidos, entonces el promedio del cociente CVA/CVL será mayor que 1. Si se favorece la idea de que los ingresos legítimos deberían ser más variables que los atribuidos, el promedio del cociente CVA/CVL resultará menor que 1.

Cuadro 7

Desigualdad expresada como el cociente de la variabilidad relativa de los ingresos atribuidos en la de los legítimos				
País	Año	Promedios de los coef. de variab. relativa de los ingresos atribuidos (CVA)	Promedios de los coef. de variab. relativa de los ingresos legítimos (CVL)	Desigualdad (CVA/CVL)
Australia	1999	0,79	0,59	1,46
Austria	1999	0,85	0,68	1,37
Canadá	1999	0,78	0,61	1,44
Francia	1999	1,00	0,74	1,52
Alemania	1999	0,76	0,62	1,38
Italia	1992	0,89	0,74	1,36
Holanda	1987	0,91	0,67	1,65
Noruega	1999	0,48	0,39	3,66
España	1999	0,58	0,41	1,63
Suecia	1999	0,66	0,44	1,80
Suiza	1987	0,91	0,69	1,51
Reino Unido	1999	0,94	0,70	1,48
EE UU	1999	0,80	0,66	1,38
AMBA	2000	1,08	0,79	1,60
AMBA	2002	1,12	0,75	1,77

Nota: este cuadro es una adaptación del Cuadro 2 de Osberg y Smeeding. Como estos autores, consideramos para el cálculo de los coeficientes de variación los casos en que los entrevistados evaluaron un mínimo de 7 ocupaciones tanto para ingresos atribuidos como legítimos considerando datos no truncados en nuestro caso

En el Cuadro 7 precedente se agregan los resultados del AMBA 2000 y 2002. Como en el caso del Cuadro 6, se retienen solamente los valores de cada país para el año más reciente, normalmente 1999. Además, se adecuaron las denominaciones usadas por Osberg y Smeeding que llaman “desigualdad real” al coeficiente de variabilidad relativa de los ingresos atribuidos, CVA en nuestro caso, y “desigualdad ética” al coeficiente de variabilidad relativa de los ingresos legítimos, CVL en nuestro caso.

Como notan estos autores, según la primera columna tanto noruegos

¹⁶ El cociente CVA/CVL resulta en una evaluación de la desigualdad percibida por cada entrevistado, considerando solamente la variabilidad de ambos ingresos. Al eliminar el efecto de los niveles se obtiene una medida cuya homogeneidad permite ser promediada para el total de entrevistados

21

como suecos perciben una menor desigualdad que el resto (lo que se ajustaría a datos objetivos). La percepción de mayor desigualdad correspondía a Francia, superada ahora por el Área Metropolitana de Buenos Aires. Si el limitarse a las grandes concentraciones urbanas no introduce sesgos (el resto son muestras nacionales), la percepción de desigualdad sería mayor en Argentina –como lo habíamos señalado al leer el Cuadro 6–, aunque no lejos de Francia y, de alguna manera, del Reino Unido.

La lectura de la segunda columna –promedios de los coeficientes de variabilidad de los ingresos legítimos (lo que “deberían ganar”)– muestra que, si bien parece generalizada “la aceptación de algún nivel de desigualdad como éticamente justificable”, Noruega y Suecia son otra vez la excepción al exhibir los valores más bajos (aunque se agrega España aquí). También en esta parte el AMBA expresa una mayor tolerancia a la desigualdad.

Finalmente, la tercera columna indica que en promedio los entrevistados perciben una mayor desigualdad que la que creen que debería existir, visto que el cociente de ingresos atribuidos sobre legítimos (CVA/CVL) siempre es mayor que uno. Una vez más, los escandinavos exhiben la mayor discrepancia. El AMBA, por su parte, se ubica entre los países con mayor percepción de desigualdad. Sin embargo, hay una diferencia con respecto al alto valor extremo de los escandinavos, que resulta de una baja desigualdad observada respecto de una aún más baja desigualdad deseada. En cambio, los otros casos, en particular el AMBA, muestran valores consistentemente altos.

La desigualdad mostrada en el Cuadro 7 por las columnas CVA y CVL es muy marcada si se extiende el criterio usualmente aceptado de considerar a una distribución de frecuencias como muy dispersa si su coeficiente de variabilidad relativa excede a 0,20. Este resultado no es inesperado, ya que el listado de ocupaciones indagado cubre un amplio rango de jerarquías ocupacionales: desde un trabajador no calificado hasta un gerente de una gran corporación. Sin embargo, debe notarse que para cada país se cumple que CVA supera a CVL, aspecto que es confirmado por el promedio de los cocientes CVA/CVL, que en todos los casos excede marcadamente a uno. Lo que muestra de ese modo que los entrevistados perciben más desigualdad que la que consideran que debería haber. Aunque, como lo muestra el caso de Noruega, un valor relativamente alto del promedio de CVA/CVL puede originarse en relativamente pequeños valores de CVA y CVL.

Ese hecho conduce a proponer otra vía de aproximación –en línea con Osberg y Smeeding– al problema de cómo se manifiesta la desigualdad, considerando el máximo y el mínimo de los ingresos legítimos, pensados como los límites aceptados dentro del entorno social indagado. La referencia de esos límites respecto de la media de ingresos atribuidos brinda un instrumento de abordaje al problema. Si esos dos límites superan a la media mencionada, en el caso de una sociedad que propone un sustantivo corrimiento hacia la derecha de los

ingresos considerados justos, es claro que los cocientes Máximo/Media y Media/Mínimo serán mayor que uno el primero y menor que uno el segundo. Si por el contrario los dos límites son inferiores a la media, entonces los cocientes Máximo/Media y Media/Mínimo serán menor que uno el primero y mayor que uno el segundo. Entre las dos situaciones descriptas se encuentra el caso en que la media de ingresos *atribuidos* cae entre los límites mínimo y máximo de los ingresos *legítimos*, haciendo que los cocientes Máximo/Media y Media/Mínimo sean mayores que uno.

En el siguiente cuadro se presentan los coeficientes mencionados en el párrafo anterior, agregando al Cuadro 3 de Osberg y Smeeding los resultados del AMBA 2000.

Cuadro 8

Promedios de cocientes entre máximo y mínimo de ingresos legítimos respecto del promedio de ingresos atribuidos, 1999			
País	Promedio de Max/Min	Promedio de Max/Media	Promedio de Media/Min
Estados Unidos	9,680	2,131	4,037
Canadá	10,156	2,179	4,073
Australia	6,110	1,935	2,975
Nueva Zelanda	7,982	2,024	3,515
Reino Unido	10,945	2,295	4,051
Irlanda del Norte	8,097	2,019	3,554
España	3,138	1,606	1,773
Portugal	7,722	1,993	3,491
Francia	11,615	2,335	4,370
Alemania	7,553	2,112	3,306
Austria	8,050	2,030	3,542
Noruega	3,206	1,610	1,906
Suecia	4,018	1,718	2,079
Israel	7,750	2,212	3,277
Japón	12,347	2,258	4,488
AMBA 2000	15,316	2,331	7,180

Nota: se han eliminado del cuadro original por simplicidad de presentación todas las columnas referidas a las medianas al igual que aquellas referidas a los rangos asignados a los distintos tipos de medidas.

Se puede observar que el cociente del máximo en el mínimo de los ingresos legítimos exhibe diferencias relevantes, sin considerar el AMBA la media de Max/Min más grande (Japón, con 12,347) es cuatro veces la del más chico (España, con 3,138). La magnitud de variabilidad del AMBA 2000 se aprecia al observar que ese cociente es cerca de cinco veces el de España.

Los promedios de los cocientes Max/Media y Media/Min, donde Media se

calcula para los ingresos atribuidos, muestran la regularidad de que los primeros son menores que los segundos para todos los países. Esto indicaría un comportamiento sistemático de los entrevistados que se expresa en que la relación del mayor ingreso legítimo a la media de los ingresos atribuidos es menor que la de esa media al ingreso legítimo más bajo. Esto es lo que Osberg y Smeeding significan cuando se interrogan: "¿puede uno decir que las naciones son más similares en la envidia que lo que lo son en la compasión?" En esta línea de pensamiento, el AMBA 2000 confirma este comportamiento, mediante los valores 2,331 y 7,180 respectivamente, que a su vez están entre o son los valores más altos de ambas columnas.¹⁷

Algunas conclusiones

Dentro de la perspectiva de la investigación internacional, nuestras dos mediciones muestran también la existencia de pautas o "normas" en cuanto 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 que 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 por ciento. Si se extendía la idea de "igualdad" o "similitud" en las retribuciones a márgenes más amplios (diferencias de hasta un 10 por ciento entre altas y bajas), se observó que tanto a nivel internacional como local no se excedía un 4 por ciento 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 15 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, diferencias por clase social en las evaluaciones. Con la especificación de que todos favorecerían mayores ingresos para los bajos y menores para los altos.

Si bien con valores más altos de percepción de desigualdad que los países de mayor desarrollo considerados aquí, la pauta argentina comparte la escasa variabilidad en la cúspide –proximidad del *ingreso legítimo* más alto a la media de los *ingresos atribuidos*– y la relevante variabilidad en la parte inferior de la distribución –separación de la media de *ingresos atribuidos* respecto del *ingreso legítimo* más bajo–. O, siguiendo palabras de Osberg y Smeeding, Argentina reflejaría también la pauta de las naciones que exhiben más similitud en la envidia que en la compasión.

¹⁷ Una advertencia puede ser de interés aquí, a partir del análisis de datos similares. Lübker (2004), después de aclarar que "los datos de ISSP contienen información acerca de juicios de valor que la gente emite sobre la situación presente", afirma "hay indicaciones muy fuertes de que la situación real no satisface los valores sostenidos por las personas alrededor del mundo. Por ejemplo, la desigualdad doméstica se la percibe como siendo "demasiado grande" por una relevante mayoría de algo más del 80 por ciento. La cuestión se ha vuelto más urgente desde que comenzaron las primeras etapas de la corriente ola de globalización, y los incrementos actuales en la desigualdad son factores muy probables detrás de esta tendencia. Sin embargo, hay ciertas diferencias entre los países. Los encuestados de los países en transición son los menos preparados para aceptar la desigualdad, mientras que aquellos del mundo anglosajón y los de los tres países en desarrollo en la muestra exhiben la mayor tolerancia a la desigualdad. Las economías de Mercado de Europa continental, Japón e Israel se ubican entre estos extremos. Tomando en cuenta la diferencia entre estos grupos de países, una pauta bastante regular puede ser identificada, a saber que cuanto mayor la desigualdad más generalizada es la condena" (pág. 54).

Apéndice A

Estadísticos después de la truncación y eliminación de ceros

Ocupaciones	N	Promedio	Desvío estándar	CV %	Mínimo	1er cuartil	Mediana	3er cuartil	Máximo	Rango inter-cuartil
INGRESOS ATRIBUIDOS, AÑO 2000:										
A: obrero calific.	499	601	228	38	100	400	600	800	1300	400
B: médico	483	1050	495	47	250	700	1000	1400	2500	700
C: director	485	5985	4829	81	400	2000	5000	10000	20000	8000
D: abogado	476	2394	1437	60	300	1238	2000	3000	7000	1763
E: auxiliar	478	454	155	34	100	350	400	500	900	150
F: gerente	452	7026	5160	73	500	3000	5000	10000	20000	7000
G: juez C. S.	484	6511	4466	69	400	3000	5000	9000	20000	6000
H: obrero no cal	492	375	123	33	100	300	350	400	700	100
I: ministro Gob.	461	6289	3745	60	300	3500	5000	8000	18000	4500
INGRESOS LEGÍTIMOS, AÑO 2000:										
A: obrero calific.	503	1138	433	38	200	800	1000	1500	2500	700
B: médico	503	2068	1063	51	400	1300	2000	2500	5000	1200
C: director	482	4808	3646	76	200	2000	3500	7000	15000	5000
D: abogado	488	2518	1370	54	100	1500	2000	3000	6000	1500
E: auxiliar	489	846	290	34	150	600	800	1000	1500	400
F: gerente	474	6341	5197	82	200	2000	5000	10000	20000	8000
G: juez C. S.	480	4239	2773	65	50	2000	3000	5125	12000	3125
H: obrero no cal	499	784	292	37	100	600	800	1000	1600	400
I: ministro gob.	485	3448	2559	74	40	1500	3000	5000	10000	3500

INGRESOS ATRIBUIDOS, AÑO 2002:

A: obrero calific.	489	580	229	39	100	400	500	700	1200	300
B: médico	488	1025	548	53	100	600	1000	1400	2500	800
C: director	466	4655	3563	73	250	2000	4000	6000	17000	4000
D: abogado	461	2216	1389	63	400	1000	2000	3000	6000	2000
E: auxiliar	473	411	153	37	50	300	400	500	800	200
F: gerente	451	6655	5286	79	400	3000	5000	10000	20000	7000
G: juez C. S.	478	8252	5176	63	500	5000	7000	10000	22000	5000
H: obrero no cal	439	328	92	28	150	300	300	400	500	100
I: ministro gob.	459	6340	3699	58	300	4000	5000	10000	19000	6000

INGRESOS LEGÍTIMOS, AÑO 2002:

A: obrero calific.	491	1132	463	41	100	800	1000	1500	2500	700
B: médico	486	1879	858	46	100	1200	2000	2500	4000	1300
C: director	440	3160	1817	58	100	2000	3000	5000	8000	3000
D: abogado	457	2184	1145	52	100	1500	2000	3000	5000	1500
E: auxiliar	478	792	303	38	100	600	800	1000	1500	400
F: gerente	443	4531	3457	76	200	2000	3000	5000	15000	3000
G: juez C. S.	468	3337	2474	74	100	1500	3000	5000	10000	3500
H: obrero no cal	491	783	304	39	200	600	700	1000	1500	400
I: ministro gob.	440	2350	1512	64	50	1000	2000	3000	6000	2000

Apéndice B

Promedios de ingresos atribuidos y legítimos para 2000 y 2002. Tests t de igualdad de medias: promedios atribuidos versus legítimos en 2000 y 2002, promedios atribuidos en 2000 versus 2002 y promedios legítimos en 2000 versus 2002.

Ocupaciones	Año 2000				Año 2002			
	Ingresos atribuidos		Ingresos legítimos		Ingresos atribuidos		Ingresos legítimos	
	Promedio	Desvío estándar	Promedio	Desvío estándar	Promedio	Desvío estándar	Promedio	Desvío estándar
A: obrero calificado	600,92	228,26	1137,96	432,95	580,08	228,87	1131,59	462,69
B: médico	1049,97	494,92	2068,49	1062,76	1024,61	548,03	1879,12	858,36
C: director	5985,36	4829,00	4807,68	3646,25	4855,26	3563,26	3159,66	1817,25
D: abogado	2394,22	1436,98	2517,62	1369,92	2216,16	1389,11	2183,92	1145,39
E: auxiliar	454,46	154,88	845,73	290,14	410,59	152,70	792,47	302,86
F: gerente	7026,00	5159,87	6341,18	5196,90	6654,55	5286,47	4530,93	3457,01
G: juez C. S.	6510,74	4466,24	4239,48	2772,71	8251,67	5175,75	3337,07	2473,91
H: obrero no calific.	374,80	123,34	784,13	292,05	328,11	92,09	782,89	303,79
I: ministro gob.	6288,83	3744,60	3447,65	2559,22	6339,65	3699,07	2350,02	1511,58

Ocupaciones	p-valor atribuidos vs. legítimos		p-valor 2000 vs. 2002	
	2000	2002	Atribuidos	Legítimos
A: obrero calificado	0,000	0,000	0,076	0,411
B: médico	0,000	0,000	0,225	0,001
C: director	0,000	0,000	0,000	0,000
D: abogado	0,086	0,351	0,027	0,000
E: auxiliar	0,000	0,000	0,000	0,003
F: gerente	0,022	0,000	0,143	0,000
G: juez C. S.	0,000	0,000	0,000	0,000
H: obrero no calific	0,000	0,000	0,000	0,474
I: ministro gobierno	0,000	0,000	0,418	0,000

Anexo

Cuadro de relaciones entre ingresos atribuidos y legítimos según clase social. AMBA 2000 y 2002.

	Ingresos atribuidos		Ingresos legítimos		Ingresos legítimos / Ingresos atribuidos		Ingresos legítimos / Ingresos atribuidos	
	Enc. 2000	Enc. 2002	Enc. 2000	Enc. 2002	Enc. 2000		Enc. 2002	
	Encuestados	Encuestados	Encuestados	Encuestados	Encuestados	Encuestados	Encuestados	Encuestados
OCUPACIONES:	No Manuales/ Manuales	No Manuales/ Manuales	No Manuales/ Manuales	No Manuales/ Manuales	Manuales	No Manuales	Manuales	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 compañía 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
Miembro del gobierno nacional	1,12	1,06	1,15	1,26	0,54	0,55	0,34	0,40

Bibliografía

ACOSTA, LUIS ROBERTO y JORGE RAÚL JORRAT, 2002, "Nuevas escalas de prestigio ocupacional en la Argentina", *Estudios del Trabajo* 23: 119-142

———, 2004, *Escalas de prestigio y de status socioeconómico de las ocupaciones*, Buenos Aires, Dunken.

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.

AUSTEN, SIOBHAN, 1999, "Norms of Inequality", *CLMR Discussion Paper Series 99/4*, Centre for Labour Market Research, Murdoch University, Perth, Australia (mimeo)

30 BOYUM, BJUG, 1997, "Attitudes towards Social Inequality – Cross-National Data", *NSD Newsletter* (Website), Noruega

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, 2000, "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.

JORRAT, JORGE RAÚL y LUIS R. ACOSTA, 2003, "¿Ha muerto el voto de clase? Las elecciones porteñas del siglo XX", *Desarrollo Económico* 42, 168: 615-646.

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.

———, 1995, "Class and Class Conflict in Six Western Nations", *American Sociological Review* 60, 2: 157-178.

KELLY, JONATHAN y KRZYSZTOF ZAGORSKI, 2003, "Economic Change and the Legitimation of Inequality: The Transition from Socialism to the Free Market in Central-East Europe" (mimeo). A publicarse en *Research on Social Stratification and Mobility*.

LÜBKER, MALTE, 2004, "Globalization and perceptions of social inequality", Working Paper N° 32, Ginebra, World Commission on the Social Dimension of Globalization, International Labor Office

MORRIS, MARTINA y BRUCE WESTERN, 1999, "Inequality and Earnings at the Close of the Twentieth Century", *Annual Review of Sociology* 25: 623-657.

OSBERG, LARS y TIMOTHY SMEEDING, 2004, "An International Comparisons of Preferences for Leveling", ponencia presentada en la *28 General Conference of the International Association for Research in Income and Wealth*, Cork, Irlanda: 22-28 de Agosto, 2004 (mimeo)

———, 2005, "'Fair' Inequality? An International Comparison of Attitudes to Pay Differentials" [Versión corta y revisada del trabajo de 2004]

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.

WRIGHT, ERIC OLIN (comp.) 2005, *Approaches to Class Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press

Resumen

Distinto de los estudios más generales sobre desigualdad de ingresos, este artículo discute aspectos de percepción subjetiva de desigualdad. A partir de dos muestras de población adulta de los años 2000 y 2002 en el Área Metropolitana de Buenos Aires, se evalúa la percepción de legitimidad de los ingresos, comparando los ingresos que los encuestados creen que ganan los individuos (ingresos percibidos o atribuidos) en ciertas ocupaciones y los ingresos que creen deberían recibir (ingresos legítimos). Para ello, se seleccionaron nueve títulos ocupacionales, respetando las posibilidades de comparación internacional sobre el tema.

Se observa la existencia de pautas o normas en cuanto a la desigualdad, en el sentido de que los encuestados no dan respuestas aleatorias a este respecto. Sin embargo, no existe legitimidad o consenso universalizado en cuanto a la legitimidad de las diferencias en montos de ingresos que se cree las ocupaciones deberían percibir, siendo mayor la variabilidad para las ocupaciones no manuales altas. Se rechaza igualmente la idea de una perspectiva "igualitarista" para las retribuciones, sin observarse diferencias atendibles según la clase social de los evaluadores.

La escasa variabilidad en la cúspide entre los ingresos legítimos y los atribuidos, sugeriría que Argentina comparte la pauta de los países de mayor desarrollo, en el sentido de que los mismos parecen ser más similares en la envidia que lo que lo son en la compasión.

Descriptores

(ocupaciones manuales)
(ocupaciones no manuales)
(normas - ingreso atribuido)
(ingreso legítimo - igualitarismo)

Abstract

This article, different from general studies on income inequality, discusses perceptions of pay inequality across occupations. On the basis of two samples of adult population in the Buenos Aires Metropolitan Area (2000 and 2002), attitudes to legitimacy of income inequality is assessed. Comparisons of what occupations earn (perceived income) and should earn (legitimate income) are carried out for nine occupational titles, selected within an international comparative context.

The existence of norms of inequality is observed, given that interviewees do not offer random responses on this subject. However, there is no universal consensus on the legitimacy of income differentials that should be earned, being variability higher for top non manual occupations. There is broad agreement on the legitimacy of pay inequality, so equalitarianism on payments is rejected, while no relevant differences are observed by social class of interviewees.

Low variability at the top between perceived and legitimate incomes leads to think that Argentina shares the pattern of advanced nations, in the sense that they seem to be more similar in envy than they are in compassion.

Key words

(manual occupations)
(non manual occupations)
(norms - perceived income)
(legitimate income - equalitarianism)

Ximena Cabral

El trabajo territorial en las asambleas barriales.
Actores, redes y trayectorias

Los años 1990 finalizaron con un importante aumento de protestas sociales en toda América Latina. Durante esta década, desde el Estado, se priorizaron políticas de ajuste y privatizaciones de patrimonio público bajo la premisa neoliberal de Estado mínimo y libre mercado profundizando la línea que se había iniciado con las dictaduras militares.

En Argentina, durante la década de 1990 y bajo la presidencia de Carlos Menem y su sucesor Fernando De la Rúa, la política de Estado se basó en la desarticulación de una matriz Estado céntrica para la construcción de un nuevo régimen de acumulación donde se privatizaron importantes empresas estatales¹ mediante la implementación del capitalismo de especulación financiera.

El impacto social de estas políticas, que se tradujo en picos máximos de desocupación y desempleo,² comenzó a movilizar distintas acciones de protesta que se venían gestando durante la década como los cortes de ruta, escraches, paros con movilización, apagones, cacerolazos, entre otros repertorios de confrontación.

Este artículo está basado en la ponencia "El trabajo territorial en las asambleas barriales. Actores, redes y trayectorias" presentada en las *IV Jornadas de Encuentro Interdisciplinario "Las Ciencias Sociales y Humanas en Córdoba"*, Facultad de Filosofía y Humanidades, Universidad Nacional de Córdoba (UNC), Córdoba, 4, 5 y 6 de Octubre de 2004; realizado en el marco de la investigación: "Identidad, representaciones sociales y agenda. Las asambleas barriales en Córdoba". Beca Especial Agencia Córdoba Ciencia - Centro de Investigaciones de la Facultad de Filosofía y Humanidades (CIFFYH), UNC.

¹ Hacia mediados de la década ya habían sido vendidas a capital privado la empresa telefónica Entel, Aerolíneas Argentinas, Ferrocarriles, y la petrolera YPF, entre las principales.

² Entre 1989 y 1999 aproximadamente 150 000 trabajadores perdieron el empleo de las compañías estatales de aviación, agua, energía, correo, teléfono, ferrocarriles y gas. De esta manera, desde el lanzamiento del Plan de Convertibilidad en 1991 al 2001 el desempleo ascendió un 200% en el país, los desocupados y subocupados pasaron de ser 1 600 000 personas a 4 000 000 hacia fin de la década. Esta situación implicó un importante aumento de la pobreza y la indignancia en la Argentina (Duarde, 2001).