



Manuscrito aceptado

Accepted manuscript

Autor(es) Author(s):	Castillo Valenzuela, J.C.
Título (original, ES): Title (original, ES):	La legitimidad de las desigualdades salariales. Una aproximación multidimensional
Título (traducido, EN): Title (translated, EN):	<i>The legitimacy of wage inequalities. A multidimensional approach</i>
DOI:	10.3989/ris.2010.11.22
Recibido: Submitted:	22/11/2010
Aceptado: Accepted:	28/10/2011
Publicación <i>online</i> : Published online:	28/06/2012

Puede citar este artículo como:

You may cite this article as:

Castillo Valenzuela, J.C. (2012), "La legitimidad de las desigualdades salariales. Una aproximación multidimensional", *Revista Internacional de Sociología* [online], manuscrito aceptado. doi: 10.3989/ris.2010.11.22

Castillo Valenzuela, J.C. (2012), "La legitimidad de las desigualdades salariales. Una aproximación multidimensional", *Revista Internacional de Sociología* [online], accepted manuscript. doi: 10.3989/ris.2010.11.22

NOTA: Este documento es un artículo inédito que ha sido aceptado para su publicación. Como un servicio a sus autores y lectores, *Revista Internacional de Sociología* proporciona *online* esta edición preliminar. El manuscrito puede sufrir alteraciones tras la edición y corrección de pruebas, antes de su publicación definitiva. Los posibles cambios no afectarán en ningún caso a la información contenida en esta hoja, ni a lo esencial del contenido del artículo.

NOTE: This document is a manuscript that has been accepted for publication. As a service to our authors and readers, *Revista Internacional de Sociología* provides this early online-version of the manuscript. The manuscript may undergo some changes after review of the resulting proof before it is published in its final form. Any possible change will not affect to the information provided in this cover sheet, or to the essential content of the article.

LA LEGITIMIDAD DE LAS DESIGUALDADES SALARIALES

Una aproximación multidimensional

THE LEGITIMACY OF WAGE INEQUALITIES

A multidimensional approach

JUAN CARLOS CASTILLO VALENZUELA jcastillo@puc.cl

Pontificia Universidad Católica de Chile

RESUMEN

El objetivo de este artículo es estudiar la legitimidad de la desigualdad salarial en contextos con distintos niveles de desigualdad económica. La pregunta que guía la investigación es: ¿cómo influye un alto nivel de desigualdad económica en la legitimidad de las desigualdades salariales? Tal pregunta requiere, en primer lugar, abordar teóricamente el concepto de legitimidad –característico de la sociología desde Weber en adelante– así como también su medición empírica, para lo cual se propone un modelo multidimensional de medición de la legitimidad basado en la teoría de David Beetham. El análisis contempla la estimación empírica de este modelo mediante ecuaciones estructurales y modelos multinivel utilizando datos del Programa Internacional de Encuestas Sociales (ISSP).

PALABRAS CLAVE

Desigualdad económica; Justicia distributiva; Legitimidad; Percepción de desigualdad.

ABSTRACT

The objective of this paper is to study the legitimacy of earnings inequality in contexts with different economic inequality levels. The question guiding the research is: How do high levels of income inequality in a society influence the legitimacy of earnings inequality? Such question requires on the one hand tackling the concept of legitimacy – characteristic of sociology from Weber onwards – as well as its empirical measurement, by proposing a multidimensional model for measuring legitimacy based on the theory of David Beetham. The empirical estimation of this model is performed by structural equation and multilevel analysis using data of the International Social Survey Program (ISSP).

KEYWORDS

Distributive Justice; Economic Inequality; Inequality Perception; Legitimacy.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se refiere al estudio empírico de la legitimidad de la desigualdad económica, con un particular interés en el consenso respecto de la desigualdad de ingresos ocupacionales o desigualdad salarial. La pregunta que se intenta responder es la siguiente: *¿Cómo influye un alto nivel de desigualdad al interior de una sociedad en la legitimidad de la desigualdad salarial?* La presente investigación intenta abordar esta pregunta desde un punto de vista empírico, específicamente a partir del análisis de encuestas de opinión pública en temas de percepciones y creencias respecto de la desigualdad. Si bien existen algunos estudios y discusión sobre este tema a nivel internacional (Osberg y Smeeding 2006; Hadler 2005; Gijssberts 1999; Kelley y Evans 1993), hasta ahora el análisis ha sido principalmente de tipo “descriptivo”. En contraste, el énfasis en este trabajo es preferentemente “inferencial”, es decir, guiado por hipótesis de trabajo que se basan en una teoría del fenómeno en estudio. De hecho, parte importante de esta investigación se centra en el desarrollo de un modelo teórico de la legitimidad que sea susceptible de análisis empírico.

Para hablar de legitimidad –particularmente desde Weber en adelante– debemos necesariamente hacer referencia a “creencias respecto de la legitimidad” o *der Legitimitätsglaube* (Weber [1921] 2005), y de ahí la relevancia de los estudios de opinión pública que abordan creencias y percepciones respecto de la desigualdad económica para el análisis empírico de la legitimidad. Para los fines de esta investigación se considera el análisis del International Social Survey Program (ISSP), una encuesta especializada en temas de desigualdad económica en su versión del año 1999. Esta encuesta posee la ventaja de incluir una serie de países participantes, permitiendo análisis comparativo.

El trabajo consta de cinco partes. La primera de ellas se centra en el estudio de la legitimidad desde las ciencias sociales y en el planteamiento de un modelo de la legitimidad de la desigualdad, denominado “modelo multidimensional”. En segundo lugar se introduce el tema de investigación empírica de la legitimidad, lo cual hace referencia a los vínculos con la investigación en justicia distributiva. Los datos, variables y métodos se introducen en la parte tres y posteriormente el desarrollo del análisis en la parte cuatro. Al final se presenta un breve resumen y reflexiones respecto a posibilidades de futuras investigaciones.

LEGITIMIDAD DE LA DESIGUALDAD: UNA PERSPECTIVA MULTIDIMENSIONAL

La carga negativa del término desigualdad, cuyos orígenes históricos se asocian principalmente a la Ilustración, se ha reflejado en una serie de argumentos en las ciencias sociales que contraponen la existencia de desigualdad con las necesidades de integración normativa de una sociedad. Como expresa Habermas en *Problemas de Legitimación en el Capitalismo tardío*, “todas las sociedades de clases, puesto

que su reproducción se basa en la apropiación privilegiada de la riqueza producida por la sociedad, tienen que resolver el siguiente problema: distribuir el producto social de manera desigual y sin embargo legítima” (Habermas 1973:162). Desde la ciencia política, Lipset (1959) refleja esta idea al establecer bajos niveles de desigualdad como requisitos para la democracia, ya que la desigualdad mermaría las bases del contrato social y conduciría a situaciones de crisis y revolución. Este argumento ha sido traducido a un lenguaje de elección racional en la llamada “hipótesis Meltzer-Richard” (1981), que señala que en un contexto de desigualdad el votante medio establecería presiones para la redistribución de la riqueza.

Sin embargo, a pesar de los argumentos que asocian desigualdad económica a crisis y presiones por cambio, en la práctica vemos que las sociedades conviven con altos y crecientes niveles de desigualdad en contextos democráticos, y que sin embargo no presentan las situaciones de crisis predecibles desde un punto de vista racional. Tales situaciones de aparente consenso en la distribución de bienes en una sociedad –a pesar de altos niveles de desigualdad– plantean la pregunta respecto de si posiblemente la desigualdad económica se encuentra en cierta medida legitimada. El término legitimidad surge en ciencias sociales para denotar aquellas situaciones que las personas aceptan y apoyan una situación a pesar de parecer contradecir sus propios intereses, una suerte de “sumisión voluntaria” en términos de Max Weber (1947), quien plantea una influyente aproximación a este fenómeno desde la sociología. Weber tematiza el problema de la dominación, la que en caso de estar basada solamente en incentivos (positivos y negativos) conlleva la limitación de ser excesivamente costosa e ineficiente. Para asegurar un mínimo de estabilidad en procesos de dominación, la autoridad no puede descansar meramente en “los intereses puramente materiales y cálculos de beneficios personales”, sino que “además hay un elemento adicional, la creencia en la legitimidad” (Weber 1947:325), o en términos originales, *der Legitimitätsglaube*. Es esta creencia en la legitimidad de la autoridad lo que permitiría que los procesos de dominación no dependan principalmente del uso de castigos, la fuerza o recompensas.

El planteamiento de que la legitimidad se basa solo o principalmente en las creencias de las personas es el punto de partida de una serie de interpretaciones y críticas a la postura weberiana al interior de la sociología (Beetham 1991a; Blau 1963; Grafstein 1981). La pregunta que se encuentra detrás de estas críticas puede ser planteada como: ¿lo legítimo es solo lo que las personas consideran legítimo, o existe legitimidad más allá de las meras creencias individuales? Si trasladamos esta pregunta al plano empírico, significa cuestionarse si solo basta preguntarle a las personas lo que consideran correcto o apropiado para poder concluir si algo es legítimo o no. Tal reduccionismo al plano subjetivo desestima el aspecto social del fenómeno, ya que, por ejemplo, una autoridad no deja automáticamente de ser legítima porque un individuo deje de creerlo así. Al respecto, David Beetham (1991b) propone una alternativa para el estudio de la legitimidad que pretende superar los problemas originados en la concepción de *Legitimitätsglaube*. El autor señala que, si bien las creencias juegan un rol importante, es necesario considerar elementos o “dimensiones” adicionales para dar

cuenta de la legitimidad de un fenómeno. En este sentido, Beetham sugiere que para que algo sea legítimo debe cumplir los siguientes requisitos: “i) se adecua a las normas establecidas, ii) las reglas pueden ser justificadas en referencia a creencias compartidas por grupos dominados y dominantes, y iii) existe evidencia de consentimiento por parte del subordinado ante la relación de poder particular” (Beetham 1991b:16). Estos tres elementos mencionados por Beetham conforman una definición multidimensional de la legitimidad, y que respectivamente pueden ser denominados dimensión “contextual”, dimensión “subjética” y dimensión “colectiva”:

Dimensión contextual: Esta dimensión que Beetham relaciona con adecuación a normas establecidas, sitúa a las creencias en un determinado contexto. Es decir, para hablar de legitimidad se requiere conocer cuáles son las normas que caracterizan al contexto, y luego ver en qué medida las creencias son congruentes con esas normas¹.

Dimensión subjética: Esta dimensión se refiere a la consideración de las creencias en sí mismas en el sentido weberiano, pero enfatizando un aspecto central que dice relación con la capacidad de justificación. Esta capacidad implica una referencia a estándares normativos de justicia, es decir, una evaluación de “lo que es” respecto de “lo que debería ser”.

Dimensión colectiva: un tercer elemento a considerar dice relación con el consentimiento, pero aquel que va más allá de los cálculos de intereses individuales. Esto ya fue anticipado por Weber y retomado por una serie de autores que plantean que la legitimación es un proceso colectivo (Berger y Zelditch 1998; Dornbusch y Scott 1975; Hegtvéd y Johnson 2000; Zelditch 2001), es decir, que las personas consienten o aprueban una situación más allá de las ventajas que aquella situación conlleva en términos de provecho personal.

Una de las características de este modelo multidimensional de legitimación basado en Beetham es que incluye criterios que son susceptibles de operacionalización y en consecuencia de estudio empírico, tal como se resume en la siguiente tabla:

¹ Los estudios que enfatizan esta dimensión son característicos en la perspectiva del nuevo institucionalismo, donde la legitimidad es concebida en términos de isomorfismo institucional (Deephouse 1996; DiMaggio y Powell 1991), o congruencia con las normas del entorno.

Tabla 1.
Dimensiones y criterios operacionales de la legitimidad.

Dimensión	Criterio de operacionalización
Contextual	Congruencia con estándar contextual
Subjetiva	Creencias
Colectiva	Consenso más allá de beneficios personales

Por lo tanto, desde esta concepción multidimensional del estudio de la legitimidad debemos atender a lo que las personas creen, tal como fue planteado por Weber, pero con ciertas especificaciones adicionales: lo que se cree debe tener relación con estándares normativos de justicia, se debe evidenciar consenso en las creencias, y las creencias a su vez deben ser congruentes con las normas del contexto. En este sentido, los aspectos de la legitimidad que usualmente son estudiados solo a partir de agregar datos individuales (nivel micro) en torno a creencias, incluyen ahora elementos del colectivo en el cual las personas se insertan así como también las características de su contexto (nivel macro).

LEGITIMIDAD MULTIDIMENSIONAL Y DESIGUALDAD ECONÓMICA

Hasta ahora nos hemos referido a la legitimidad en un sentido abstracto y general, sin una mayor especificación de “qué” es lo que se legitima. Sin embargo, legitimidad es siempre legitimidad de alguna situación concreta (Zelditch 2001), que denominaremos “objeto de legitimación”, y por lo tanto no puede ser estudiada sin referencia a ello. El objeto clásico en el estudio de la legitimidad en sociología ha sido la autoridad y más ampliamente el poder. Las teorías de élites de Mosca (2001 [1939]) y Pareto (1901), los tipos de autoridad de Weber (1947), así como el soporte político de Easton (1965) y la teoría de los procesos de autoridad de Tyler (1997; 2005; 2006; Tyler y Huo 2002) son algunas de las aproximaciones que han tematizado la legitimidad como elemento fundamental para el mantenimiento del orden político y la autoridad. Pero, además de la autoridad como objeto de legitimación, un segundo objeto que aparece crecientemente en la investigación en sociología y psicología social es el de la desigualdad económica (Castillo 2011; Della Fave 1980; Gijssberts 1999; Johnson, Dowd, y Ridgeway 2006; Jost *et al.* 2003; Kelley y Zagorski 2004; Kluegel, Mason, y Wegener 1999; Kreidl 2000; Veghte 2007; Sidanius, Levin, y Pratto 1996). El objeto de estudio en este caso no es una figura concreta como sucede con la autoridad, sino más bien un conjunto de normas que regula la distribución de bienes y recompensas, cuyo resultado es el mantenimiento del sistema de estratificación social. Las raíces de esta línea de estudios se remontan a conceptos como “conciencia falsa” en la teoría marxista y en general hacen referencia a

la existencia de una ideología dominante de la estratificación (Abercrombie, Hill y Turner 1980; 1990), lo que llevaría a las clases menos privilegiadas a no rechazar e incluso a apoyar las normas distributivas imperantes. Si bien la discusión respecto a la influencia ideológica se mantuvo preferentemente en el plano teórico hasta mediados del Siglo XX, el desarrollo de estudios de opinión pública respecto a la desigualdad y la justicia distributiva a partir de los años 70 han permitido contribuir a esta discusión desde una perspectiva empírica (Castillo, Mühleck, y Wegener 2008; Huber y Form 1973; Huber, Form, y Pease 1970; Kluegel 1989; Kluegel, Mason, y Wegener 1995; Kluegel y Smith 1986; Mann 1970; Wegener, Lippl y Christoph 2000). En particular, son los estudios asociados a los proyectos de investigación comparativos en temas de justicia distributiva los que han abierto el tema de la legitimidad del sistema distributivo a escrutinio empírico.

A pesar del aumento en la cantidad de investigaciones referentes a la legitimidad de la desigualdad, es posible constatar que los autores entienden cosas distintas bajo este concepto. Por ejemplo, hay investigaciones que relacionan legitimidad con ideologías distributivas (d' Anjou, Steijn, y Van Aarsen 1995; Huber y Form 1973; Jost, Banaji y Nosek 2004; Kluegel y Smith 1986; Sampson 1986; Wegener, Lippl *et al.* 2000) atribuciones de pobreza (Burgoyne, Routh y Sidorenko-Stephenson 1999; Schneider y Castillo 2009; Kreidl 2000) justificación de la desigualdad salarial (Castillo 2009; Evans, Kelley y Peoples 2010; Gijssberts 1999; Hadler 2005; Jost *et al.* 2003) y preferencias por la redistribución (Alesina y Giuliano 2010; Davey *et al.* 1999; Dion 2010; Dion y Birchfield s.f.; Gaviria 2007; Isaksson y Lindskog 2007). La mayor parte de estas investigaciones no discute el concepto de legitimidad en sí y lo considera como un sinónimo de acuerdo con un cierto tipo de creencias, lo cual presenta una serie de debilidades al restringir la legitimidad a concepciones individuales (dimensión subjetiva). Sin embargo, es difícil sostener que la legitimidad de la desigualdad económica dependa exclusivamente del apoyo a ciertas creencias. Es justamente en este punto que las consideraciones de Beetham respecto al carácter multidimensional de la legitimidad permiten avanzar en la incorporación de elementos que deben ser tomados en cuenta en conjunto con las creencias para así completar de manera más acabada el fenómeno en estudio.

La aplicación de la teoría multidimensional de Beetham al estudio de la desigualdad económica requiere detenerse en algunas precisiones. En primer lugar, cabe mencionar que esta teoría está concebida en torno al poder y la autoridad, no a la desigualdad económica. Segundo, si bien Beetham apunta a aplicaciones concretas de su teoría a la realidad, no existen antecedentes en la literatura respecto a investigaciones empíricas basadas en este enfoque. Por lo tanto, lo que se intenta plantear en este artículo es una posible interpretación de la teoría en relación a su aplicación al estudio de la legitimidad de la desigualdad económica; la que a juicio del autor permite avanzar a la hora de resolver una serie de aspectos vinculados con el estudio empírico de la legitimidad, como se detalla en la siguiente sección.

JUSTICIA DE INGRESOS Y LEGITIMIDAD MULTIDIMENSIONAL

La “investigación empírica en justicia social” es un ámbito que se establece principalmente a partir de los años 90 en relación a estudios de opinión pública sobre distribución y desigualdad (Wegener 1999), y en concreto consiste en investigar qué es lo que las personas consideran una distribución justa y cuáles son los determinantes de estas creencias. En este sentido, la investigación de creencias respecto de la justicia permite una aproximación empírica a la dimensión subjetiva de la legitimidad de la desigualdad económica. Estas creencias respecto de la distribución se pueden organizar en dos grandes categorías: “justicia de principios” y “justicia de recompensas”:

- La justicia de principios se relaciona con disposiciones normativas generales respecto de cómo se deben distribuir bienes y recompensas (ej.: “el estado debe redistribuir recursos desde los que tienen más hacia los que tienen menos”), y que usualmente aparecen en la literatura vinculadas a conceptos tales como ideologías de justicia (Wegener 1999) preferencias por la distribución (Almas *et al.* 2010; Svallfors 2006; Alesina y Giuliano 2010), y tolerancia a la desigualdad (Hirschman y Rothschild 1973; Lambert, Millimet y Slottje 2003). La evidencia de esta literatura en general es ambigua, ya que algunas investigaciones sustentan la tesis de interés personal, donde los pobres demandan mayor redistribución y por tanto existiría menor legitimidad (Iversen y Rehm 2008), mientras otras investigaciones señalan que los pobres estarían dispuestos a aceptar reglas distributivas que enfatizan el esfuerzo personal en lugar de la redistribución (Kluegel 1995; Wegener, Lippl *et al.* 2000; Mason y Kluegel 2000; Kluegel y Smith 1986). Los estudios en esta línea muchas veces resultan difíciles de contrastar ya que utilizan distintas encuestas de opinión (tales como el World Values Survey, Latinobarómetro, Latin American Public Opinion Project, entre otros) cuyos indicadores no son directamente comparables. Además, en el estudio de la legitimidad muchas veces se suelen comparar promedios de distintas creencias por países, lo que si bien ofrece la posibilidad de hacer un contraste con elementos contextuales, no considera la posibilidad de estudiar el consenso existente respecto a creencias (dimensión consensual).
- La justicia de recompensas se refiere a evaluaciones particulares respecto a distribuciones concretas (ej.: “es justo que una persona X obtenga un salario Y”). Este ámbito de investigación nace de perspectivas como la teoría de la equidad, la privación relativa y la teoría de la evaluación de justicia (Berkowitz y E. Walster 1976; Adams 1963; Cook y Hegtvéd 1983; E. Walster, Berscheid y G. W. Walster 1976; Wegener 1990; Runciman 1966; Jasso 1978; 1980; 1999; 2000; Jasso y Wegener 1997), las que intentan establecer qué criterios consideran las personas para evaluar una recompensa como justa. Desde este ámbito también se ha abordado el tema de la legitimidad, ya que mediante la evaluación de recompensas de personas de distinto estatus social es posible establecer empíricamente cuál es la magnitud de desigualdad

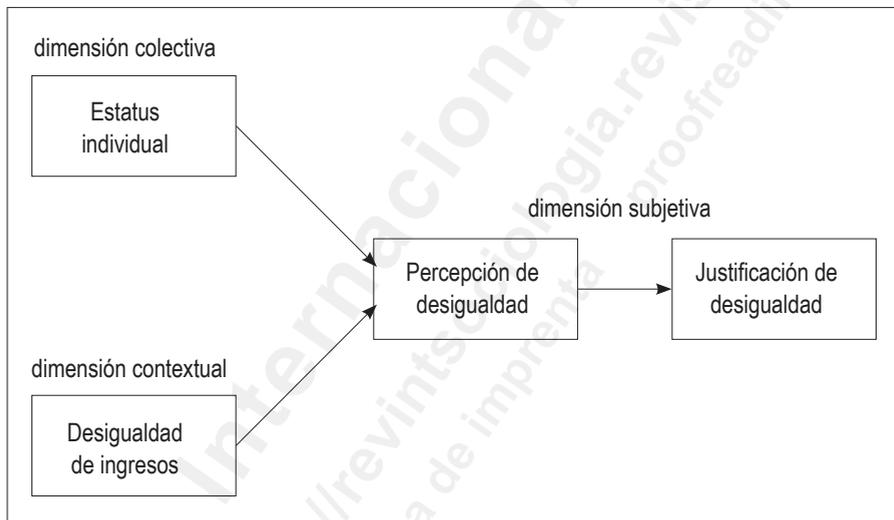
económica que las personas consideran justa (Evans y Kelley 2006; Gijberts 1999; Kelley y Evans 1993). Una de las aproximaciones empíricas en esta dirección es el cálculo de la denominada “brecha salarial justa” (Castillo 2009; Castillo, Gerlitz y Schrenker 2008). Esta brecha se obtiene a partir de la proporción entre el salario considerado justo para una ocupación de alto status y para una ocupación de bajo estatus, y se entiende como cuánto más debería ganar alguien con una ocupación de alto estatus en relación a alguien con una ocupación de bajo estatus. Si bien el salario asociado a ocupaciones no refleja la totalidad de las fuentes de ingreso de una persona, es ciertamente uno de los aspectos centrales en la estructura de estratificación (Kenworthy 2007; Morris y Western 1999) y de este modo una forma plausible de operacionalizar subjetivamente la justificación de la desigualdad de ingresos en una sociedad. La brecha salarial justa constituirá la operacionalización de la dimensión subjetiva en la presente investigación. Ahora bien, además de la brecha salarial justa existe un aspecto adicional que proviene de la investigación en justicia social y que vamos a considerar asociado a la dimensión subjetiva de la legitimidad: la “percepción de desigualdad salarial”. La incorporación de la “percepción de desigualdad salarial” se relaciona con incluir un estándar en base al cual contextualizar el significado de lo que se considera una justa (Wegener 1990). En términos concretos: a pesar de que dos personas A y B propongan una misma brecha salarial justa, digamos de un valor 10, ciertamente el significado es distinto si la persona A percibe una desigualdad de 20 y la persona B una desigualdad de 100. A medida que lo justo se aproxima a lo percibido podemos hablar entonces de una mayor legitimidad en la dimensión subjetiva, lo que hace necesario incluir medidas de desigualdad percibida en relación a la brecha salarial justa.

- La brecha salarial justa y la brecha percibida constituyen los elementos de la dimensión subjetiva (creencias) del modelo multidimensional aplicado a la legitimidad de la desigualdad económica. Las formas propuestas para estudiar las dimensiones colectiva y contextual, así como su relación con la dimensión subjetiva, son detalladas a continuación:
- *Dimensión colectiva (consensual) y legitimación de la desigualdad.* Desde un punto de vista de elección racional, sería esperable que aquellos individuos que se encuentran en la base del continuo de estatus presenten mayores demandas por redistribución y, por tanto, prefieran una brecha salarial menor, es decir, una falta de consenso. Sin embargo, la legitimidad como fenómeno colectivo (Hegtvedt y Johnson 2000) hace referencia al criterio de consenso, lo cual en este caso corresponde a un cierto nivel de acuerdo en la sociedad respecto al nivel de desigualdad, independientemente de ser beneficiado o perjudicado por esta situación. Por lo tanto, hablaremos de legitimidad de la desigualdad cuando los individuos presenten preferencias similares o consensuales en la brecha de ingresos más allá de sus diferencias en términos de estatus. En concreto, esto ocurre cuando personas ricas y pobres comparten una misma idea respecto de la diferencia de salarios justa.

- *Dimensión contextual y legitimación de la desigualdad.* Respecto a la dimensión contextual, el criterio a considerar es el de congruencia con un estándar externo (Beetham 1991b). En este caso, consideraremos como estándar el nivel de desigualdad existente en la sociedad y analizaremos en qué medida este influye en las preferencias por una mayor brecha de ingresos. Dicho de otra manera, debemos contextualizar el significado de la dimensión subjetiva de la legitimidad, ya que, aún cuando dos sociedades (en promedio) manifiesten una brecha justa similar, el significado en términos de legitimidad ciertamente es distinto de acuerdo al nivel de desigualdad real existente: a mayor similitud entre la desigualdad real y la brecha justa, mayor es la legitimidad de la desigualdad.

El siguiente esquema resume el modelo multidimensional de la legitimidad y las relaciones establecidas entre las diferentes dimensiones:

Figura 1.
Modelo multidimensional de la legitimidad de la desigualdad económica.



Las principales relaciones e hipótesis del modelo se desprenden de la influencia del estatus individual (dimensión colectiva) y el nivel de desigualdad (dimensión contextual) en la brecha salarial justa y percibida (dimensión subjetiva). Si bien el modelo establece relaciones de influencia entre las distintas dimensiones, esto no quiere decir que una dimensión sea la causa de la otra en términos teóricos. Por el contrario, estudiar estas relaciones permite de alguna manera establecer ciertos elementos adicionales a las creencias que generarían evidencia en torno a la legitimidad. De acuerdo a la teoría planteada, la legitimidad se evidencia cuando el estatus individual no influye en la dimensión subjetiva (hipótesis de consenso), y cuando el nivel de desigualdad

afecta positivamente esta misma dimensión (hipótesis de contexto); es decir, cuando a mayor desigualdad económica, mayor justificación de desigualdad. La percepción de desigualdad se introduce como referencia para el análisis de la dimensión subjetiva, tal como se detalló anteriormente. Esta variable también considera la influencia de estatus y nivel de desigualdad por razones metodológicas de endogeneidad².

DATOS, VARIABLES Y MÉTODOS

Datos

Los datos a analizar provienen de la encuesta de opinión pública *International Social Survey Program* (ISSP), que es un proyecto internacional colaborativo que cubre un amplio rango de temas en ciencias sociales. Comienza el año 1983 con cuatro miembros fundadores y a la fecha cubre más de 40 países. Dado su carácter colaborativo, cada país miembro debe buscar su propio financiamiento para realizar la encuesta y por lo mismo el cuestionario suele ser administrado como extensión de otra encuesta nacional ya existente. Cada año la encuesta aborda un tema particular que se repite años más tarde, permitiendo comparaciones en el tiempo. Los temas son decididos por un subcomité formado por representantes de los países, y luego un cuestionario maestro es escrito en inglés para ser posteriormente traducido a otros idiomas (Braun y Uher 2003). El cuestionario se aplica en la mayoría de los países cara a cara a personas mayores de 18 años. Una vez que la información es recogida y entregada por cada país, los datos se archivan en GESIS (Gesellschaft für Sozialwissenschaftliche Infrastruktur-Einrichtungen – Colonia, Alemania), con el apoyo de ASEP (Análisis Sociológicos Económicos y Políticos – Madrid) para el procesamiento de los datos. La desigualdad social ha sido el tema en las encuestas del ISSP en los años 1987, 1992 y 1999. Este módulo incluye una serie de ítems actitudinales acerca de la distribución de ingreso, percepción de desigualdad, principios distributivos, expectativas acerca del rol del Estado en torno a la desigualdad social, así como también preguntas sobre percepciones y evaluaciones de ganancias ocupacionales. Para esta investigación se utiliza el ISSP 1999 ya que es la primera versión de desigualdad social que incluye países con un alto nivel de desigualdad (Chile, Brasil y Filipinas). La lista de los participantes y el tamaño de las muestras respectivas se encuentra en el apéndice.

²“Endogeneidad” se refiere en este caso a que la variable de percepción es de tipo actitudinal o subjetivo y que por lo tanto su relación causal con otra variable subjetiva (brecha salarial justa) debe ser controlada por la influencia de variables independientes comunes.

El módulo de desigualdad del ISSP es la única base de datos disponible a la fecha que cubre específicamente el tema de actitudes hacia la desigualdad en un número considerable de países, lo que permite modelar efectos de contexto (dimensión contextual) tales como el nivel de desigualdad económica de los países.

Variables

En la tabla 2 se describen las variables en estudio. La variable “dependiente” es la operacionalización de la dimensión subjetiva de la legitimidad, esto es, la brecha de salarios justa. Para ello calculamos una proporción del sueldo considerado justo para un gerente de una gran empresa dividido por el sueldo justo de un obrero no calificado. A esta proporción le añadimos un término logarítmico, lo cual intenta reflejar que las distancias entre sueldos en el extremo superior del continuo poseen una menor ponderación que aquellas en el extremo inferior (Jasso 1978). Una segunda variable dependiente-endógena corresponde a la percepción de desigualdad, operacionalizada en una proporción denominada la brecha percibida. Esta brecha es similar a la brecha justa pero ahora las preguntas consideradas atienden a percepciones respecto del sueldo de un gerente y un obrero.

En las variables “independientes” tenemos dos indicadores de estatus: ingreso y nivel educacional. En el ISSP el ingreso se encuentra codificado en deciles, y a esto se añade el número de personas en el hogar como variable de control. El nivel educacional se operacionaliza de acuerdo a las categorías CASMIN. Finalmente, se incluyen una serie de variables de control como sexo, edad y situación ocupacional.

Tabla 2.
Variables dependientes, endógenas e independientes.

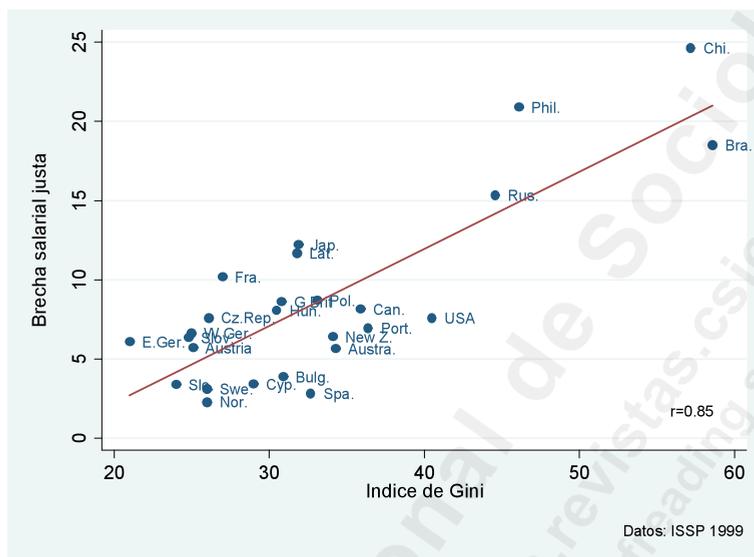
Variables	ISSP
Dependientes	Brecha de ingresos justa ¿Cuánto cree Ud. que debería ganar al mes ... ? El presidente de una gran empresa nacional Un obrero no calificado de una fábrica Operacionalización: In <u>sueldo justo gerente</u> sueldo justo obrero
	Brecha de ingresos percibida ¿Cuánto cree Ud. que gana al mes ... ? El presidente de una gran empresa nacional Un obrero no calificado de una fábrica Operacionalización: In <u>sueldo percibido gerente</u> sueldo percibido obrero
Independientes	Ingreso Deciles de ingreso familiar Número de personas en el hogar
	Nivel educacional Casmin 1 (básico) Casmin 2 (intermedio) Casmin 3 (avanzado)
	Desigualdad económica Índice de Gini*
	Variables de control Sexo (<i>dummy</i> , Mujer=1) Edad (en años) Situación laboral (<i>dummy</i> , Desempleo=1, 0= otra situación laboral)

* El índice de Gini de los países participantes del ISSP fue tomado de la investigación de Lübker (2007), considerando población de todas las edades. Mide la desigualdad del ingreso disponible entre personas, basado en hogares. La información se obtiene del Luxembourg Income Study (LIS) así como también del Eurostat.

Métodos

Los métodos de análisis a utilizar se orientan a estimar el modelo multidimensional de la legitimidad, el que se caracteriza por la inclusión de variables individuales y contextuales, y además donde hay presencia de variables endógenas. Para ello, utilizaremos modelos de ecuaciones estructurales (SEM, sigla en inglés) para el análisis de senderos o *path*

Gráfico 1.
Brecha salarial justa según nivel de desigualdad.



analysis (B. Muthén 2004; B. Muthén y L. Muthén 2007), estimación que además se encuentra en un contexto jerárquico o multinivel (Bryk y Raudenbush 1992; Heck y Thomas 2009; Kreft y de Leeuw 1998). Los modelos multinivel son apropiados para el modelamiento de datos que incluyen variables del nivel individual que se encuentran agrupadas o anidadas en unidades mayores (países). Para poder modelar la influencia de variables de los países (dimensión contextual) en las creencias individuales (dimensión subjetiva) necesitamos atender a la estructura multinivel de estos datos. Esto se refiere a que en la variable dependiente existe variación “al interior” de los países, pero también “entre” los países. Los modelos multinivel-SEM son estimados con el programa Mplus versión 6.12 (L. Muthén y B. Muthén 2010).

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Inicialmente nos centraremos en el análisis de la dimensión contextual de la legitimidad, es decir, las variaciones en la justificación de la desigualdad salarial en distintos contextos. Teniendo como referencia el modelo multidimensional de la legitimidad, vamos a considerar como variable de contexto el nivel de desigualdad económica medido a

través del índice Gini (dimensión contextual) y contrastarlo con la brecha salarial justa (dimensión subjetiva), lo que en términos descriptivos se ilustra en el siguiente gráfico:

Tal como observamos en el gráfico 1, existe una alta relación positiva entre desigualdad económica y la justificación de mayores desigualdades salariales ($r=0.85$). Este hallazgo es un fuerte argumento en la línea de la influencia del contexto en las preferencias normativas de los individuos, lo que se expresaría en que en países con mayor desigualdad las personas justifiquen (o toleren) mayores desigualdades salariales. Sin embargo, para poder argumentar en el sentido contextual debemos considerar paralelamente la influencia de variables de tipo individual que, de acuerdo a evidencia anterior (Castillo 2011), podrían explicar, al menos, parte de las diferencias individuales. Dicho de otra forma, para estimar el efecto del contexto debemos en primer lugar estimar qué parte de la varianza de la variable dependiente se debe a diferencias individuales y qué parte se debe al contexto, y en segundo lugar incluir predictores individuales y contextuales de manera simultánea en la estimación de los modelos. Ambos aspectos pueden ser realizados en el marco del análisis multinivel, el que toma en cuenta la estructura anidada o jerárquica de los datos.

El primer paso para el análisis de datos en un marco multinivel consiste en estimar la magnitud de la correlación intraclase (ρ), que es la proporción de la varianza en la variable dependiente que corresponde a las unidades de nivel 2 (en este caso los países), y que por lo tanto es susceptible de ser modelada con covariables a este nivel (como el índice Gini). La estimación de la correlación intraclase para la brecha justa se presenta en la tabla 3:

Tabla 3.
Descomposición de la varianza y correlación intraclase.

	Brecha justa
Varianza nivel 1 (sujetos)	0,66
Varianza nivel 2 (países)	0,18
Correlación intra clase (ρ)	0,21
N nivel 1	18,435
N nivel 2	26

Datos: ISSP 1999

Una parte importante de la varianza en la brecha justa (21%) se atribuye a diferencias entre países, lo que es un argumento a favor de la utilización de métodos multinivel para el análisis de estos datos. La tabla 4 presenta dos modelos para la brecha justa en comparación internacional, con determinantes a nivel individual y a nivel contextual. En

Tabla 4.
Modelos multinivel de la brecha justa.

	(1)	(2)
<i>Nivel 1: individuos</i>		
Educ. (ref.: CASMIN 1)		
CASMIN 2	0.13** (7.61)	0.14** (7.66)
CASMIN 3	0.21** (10.37)	0.21** (10.39)
Ingreso (deciles)	0.04** (15.10)	0.04** (15.15)
Personas por hogar	-0.03** (6.49)	-0.03** (6.57)
Mujer (ref.: Hombre)	-0.14** (11.92)	-0.14** (11.92)
Edad	0.00 (0.88)	0.00 (0.91)
Desempleado	0.015 (0.59)	0.015 (0.59)
<i>Nivel 2: países</i>		
Gini		3.35** (4.91)
Intercepto	1.12** (11.10)	0.02 (0.08)
<i>Model Fit</i>		
Pseudo R ² nivel 1	0.05	0.05
Pseudo R ² nivel 2	0.00	0.45
Log verosimilitud	-22,952	-22,944
Deviance	45,904	45,888
Diferencia ^a , (df)	926(9)**	16(1)**

Datos: ISSP 1999; coeficientes no estandarizados, estadístico z en paréntesis, ** p<0.01, *p<0.05; R² calculado de acuerdo a Bryk & Raudenbush (1992).

el Modelo 1 de la tabla 4 las variables de estatus señalan una relación positiva con la brecha justa, es decir, a mayor nivel de estatus, mayor es la desigualdad salarial que se justifica. Tal asociación se encuentra en línea con hipótesis de interés racional, y en el marco de la dimensión consensual de la teoría de legitimidad planteada, nos señalan en principio ausencia de consenso en la sociedad y por lo tanto evidencia en contra de la hipótesis de legitimidad. Este punto será profundizado en la segunda parte del análisis y por el momento nos concentraremos en la dimensión contextual. Al introducir Gini en

el Modelo 2 apreciamos un efecto significativamente positivo que además da cuenta del 55% de la varianza entre países. Por lo tanto, a mayor desigualdad económica los países en promedio justifican un mayor nivel de desigualdad salarial. Este hallazgo va en línea con el argumento que señala que las preferencias respecto a la distribución se orientan a partir de la realidad (contexto) en la que las personas se encuentran (Berger *et al.* 1972; Shepelak y Alwin 1986), lo cual va en desmedro de posturas que sostienen la existencia de estándares normativos universales sobre justicia distributiva. O en palabras de Homans (1976), “lo que es” finalmente deviene “lo que debería ser”.

Ahora bien, en el marco referencial se planteó la necesidad de analizar la justificación de desigualdad en referencia a la percepción de desigualdad, ya que el nivel de desigualdad justificada cambia de significado según sea el nivel de desigualdad percibida. En este sentido, resulta relevante detenernos en el análisis de esta variable antes de incorporarla en los modelos de justificación de desigualdad.

La tabla 5 presenta los resultados de la estimación de los modelos multinivel para la brecha percibida, de manera análoga a lo realizado para el caso de la brecha salarial justa. El modelo 1 introduce las variables individuales de estatus, donde vemos que a mayor educación y mayor ingreso las personas perciben mayor desigualdad. Este resultado confirma evidencia previa de investigaciones en el área del prestigio profesional (Wegener 1987; 1990), donde la capacidad de discriminar entre ocupaciones de alto y bajo prestigio también aumenta con el estatus del entrevistado. De todas maneras, hay que considerar que la cantidad de varianza explicada a este nivel es pequeña, y que por lo tanto es esperable que este modelo no funcione por igual en todos los países. En el modelo 2 agregamos el índice de Gini, el cual evidencia un efecto positivo en la brecha percibida que explica una parte importante de la varianza de nivel 2 ($R^2=.40$) y señala que, a pesar de sesgos perceptuales relacionados con estatus a nivel individual, en promedio los países con mayor desigualdad perciben también un mayor nivel de desigualdad salarial. El mensaje central que nos entrega la tabla 5 es que la percepción de la desigualdad es un elemento que presenta variaciones tanto a nivel individual como así también entre países, variaciones que además se asocian a estatus individual y nivel de desigualdad general. Esta información es de suma relevancia para análisis posteriores ya que, el que la percepción de la desigualdad sea una variable y no una constante, confirma la necesidad de incorporarla como un elemento de referencia (o control) a la hora de analizar justificación de desigualdad. Tal como se expresara en la sección 2, un mismo nivel de justificación de desigualdad cambia su significado según el nivel de desigualdad que se perciba.

Tabla 5.
Modelos multinivel de la brecha percibida.

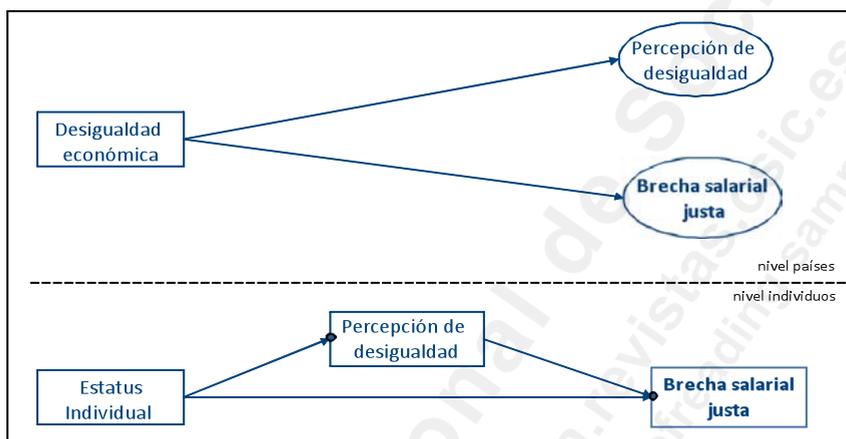
	(1)	(2)
<i>Nivel 1: individuos</i>		
Educ. (ref.: CASMIN 1)		
CASMIN 2	0,17** (9,43)	0,18** (9,46)
CASMIN 3	0,30** (13,17)	0,30** (13,19)
Ingreso (deciles)	0,04** (11,14)	0,04** (11,17)
Personas por hogar	-0,02** (4,30)	-0,02** (4,35)
Mujer (ref.: Hombre)	-0,13** (9,50)	-0,13** (9,50)
Edad	0,02** (8,02)	0,02** (8,04)
Desempleado	-0,03 (1,05)	-0,03 (1,04)
<i>Nivel 2: países</i>		
Gini		4,74** (4,03)
Intercepto	1,61** (10,87)	-0,05 (0,12)
<i>Model Fit</i>		
Pseudo R2 nivel 1	0,04	0,04
Pseudo R2 nivel 2	0,02	0,40
Log verosimilitud	-26,543	-26,537
Deviance	53,086	53,074
Diferencia, (df)	98 (9)**	12 (1)**

Datos: ISSP 1999; coeficientes no estandarizados, estadístico z en paréntesis, **p<0,01, *p<0,05; R² calculado de acuerdo a Bryk & Raudenbush (1992).

Tomando en cuenta los análisis de la percepción de desigualdad, a continuación nos centraremos en la dimensión consensual de la legitimidad. Para analizar la dimensión consensual, el foco lo constituye el nivel de diferencias que existen en justificación de desigualdad según estatus, dado que a mayores diferencias, menor consenso y menor legitimidad. Dado que la brecha percibida es una variable de tipo endógeno, este análisis requiere incorporar estimaciones en un contexto de ecuaciones estructurales (SEM),

particularmente análisis de senderos. Para ello, estimaremos un modelo multinivel de ecuaciones estructurales, el cual se representa en el siguiente esquema:

Figura 2.
Modelo de ecuaciones estructurales multinivel de la brecha justa y percibida.



El esquema representa de forma simplificada las relaciones a estimar en los dos niveles de análisis. Siguiendo los estándares para representación gráfica de modelos SEM, variables medidas directamente se dibujan en cuadrados/rectángulos, mientras las variables latentes en círculos. En la parte inferior observamos asociaciones al nivel individual y se relaciona principalmente con la dimensión consensual de la legitimidad. En esta dimensión, el consenso respecto a justificación de desigualdad salarial se evalúa teniendo como antecedente a la percepción de la desigualdad, la que a su vez también se encuentra influida por variables de estatus. La parte superior expresa el modelo a nivel de países, en el marco de la dimensión contextual discutida anteriormente, pero que ahora se incorpora al modelo total estimado en conjunto tanto para la brecha percibida como para la brecha justa. A este nivel las variables dependientes pueden ser conceptualizadas como los interceptos de los modelos de regresión, cuya varianza se estima a través de los países. Estas variables se representan como círculos ya que ellas no son medidas directamente sino estimadas en base a los componentes de la varianza (Skronidal y Rabe-Hesketh 2004).

La tabla 6 muestra los resultados de la estimación del modelo multinivel SEM incorporando a la brecha percibida como predictor de la brecha justa, donde se considera además la predicción de la brecha percibida por las otras variables exógenas. Un primer elemento relevante a señalar es que existe un fuerte impacto de la percepción

de desigualdad en la justificación de la desigualdad a nivel internacional, confirmando evidencia previa sobre países estudiados en forma aislada (Castillo 2011). Esta asociación puede ser interpretada como que los juicios sobre desigualdad salarial toman como referencia o se encuentran anclados (Markovsky 1988) en lo percibido, o de otra manera, mientras más desigualdad se percibe, más desigualdad se está dispuesto a justificar.

Tabla 6.
Modelo multinivel SEM de la brecha justa.

	(1)
<i>Nivel 1: individuos</i>	
Educ. (ref.: CASMIN 1)	
CASMIN 2	0,07** (3,27)
CASMIN 3	0,10** (3,80)
Ingreso (deciles)	0,03** (6,24)
Brecha percibida	0,49** (21,10)
Personas por hogar	-0,02** (-4,65)
Mujer (ref.: Hombre)	-0,09** (-5,07)
Edad	0,00** (3,87)
Desempleado	0,02 (1,57)
<i>Nivel 2: países</i>	
Gini	3,20** (4,00)
Intercepto	0,16 (0,86)
<i>Model Fit</i>	
Pseudo R2 nivel 1	0,32
Pseudo R2 nivel 2	0,56
Log verosimilitud	-48,545

Datos: ISSP 1999; coeficientes no estandarizados, estadístico z en paréntesis, **p<0,01, *p<0,0; R² calculado de acuerdo a Bryk & Raudenbush (1992).

En segundo lugar, observamos una disminución importante de los coeficientes de las variables de estatus cuando comparamos los resultados de la tabla 6 con los de la tabla 4, lo cual apunta en la dirección de un mayor consenso. Es decir, cuando consideramos la desigualdad percibida como referencia, disminuyen las diferencias de

acuerdo al estatus respecto a la justificación de la desigualdad. Esto ocurre debido a que la percepción de desigualdad aumenta con el estatus, y dado que la justificación de la desigualdad también aumenta con el estatus, la distancia entre lo percibido y lo justo tiende a mantenerse constante a través de los grupos de estatus. Tales resultados llaman la atención sobre el rol fundamental de la percepción de desigualdad en el estudio de la legitimidad, una variable que comúnmente no es considerada en este tipo de estudios ni tampoco en aquellos más generales sobre las preferencias respecto de la distribución. Finalmente, es posible constatar que en este modelo se mantiene el efecto contextual reportado anteriormente: a mayor nivel de desigualdad en los países, mayor justificación de la desigualdad.

RESUMEN Y COMENTARIOS FINALES

El presente artículo se orientó por la pregunta respecto de la influencia del nivel de desigualdad económica sobre la legitimidad de esta desigualdad. Para ello se consideró el planteamiento de un modelo teórico multidimensional de la legitimidad basado en la teoría de David Beetham, el que se aplicó al estudio empírico de la justificación de las desigualdades salariales a nivel internacional, usando datos del módulo de desigualdad económica de la encuesta ISSP. Más que hipótesis específicas respecto a resultados, el objetivo de este artículo consistió en establecer ámbitos en el estudio de la legitimidad que permitieran resolver dificultades teóricas y empíricas provenientes de la reducción de legitimidad al estudio de meras creencias, sean estas a nivel individual o a promedios de creencias por países. En línea con Beetham, la legitimidad no se agota en las creencias. Para ello, el modelo multidimensional adaptado para el estudio empírico de la legitimidad de la desigualdad nos lleva en primer lugar a analizar las creencias en contexto, y en segundo lugar, el nivel de consenso respecto a las creencias. Respecto del contexto, los resultados señalan evidencia de legitimidad de la desigualdad a nivel de país, ya que los niveles de justificación de desigualdad salarial aumentan a medida que aumenta la desigualdad económica. En segundo lugar, no existe evidencia concluyente de consenso respecto a las desigualdades salariales, es decir, el nivel de desigualdad salarial justificada varía de acuerdo a algunas variables de estatus.

Varios de los resultados del estudio parecen contraintuitivos, particularmente los referentes a la mayor justificación de desigualdad en países altamente desiguales. Tal carácter contraintuitivo es parte esencial del concepto de legitimidad en cuanto hace referencia a la “sumisión voluntaria” hacia estructuras de autoridad. Esta sumisión parece una situación improbable en relación a la desigualdad económica, pues tácitamente se asume, desde la Ilustración en adelante, que la igualdad es un ideal incuestionable. Sin embargo, la evidencia empírica acá presentada señala de manera consistente que la relación (des)igualdad-legitimidad está lejos de ser así de simple, y que la explicación de fenómenos de legitimidad requiere cierta sofisticación teórica y empírica. Al respecto,

la concepción multidimensional de legitimidad propuesta por Beetham provee de elementos que abren posibilidades de discusión y entregan luces respecto al estudio de la legitimidad, a la vez que puede ser complementada con teorías y evidencia desde la justicia social empírica. Más que una nueva alternativa en el estudio de la legitimidad, el modelo multidimensional incorpora diferentes perspectivas que anteriormente habían estudiado este fenómeno a partir de creencias, consenso o normas de contexto de forma separada.

Un elemento central en los resultados lo constituye el rol de las percepciones de la desigualdad. En primer lugar, en sí mismo es relevante aportar evidencia empírica respecto a que las percepciones de la desigualdad varían positivamente con el estatus, lo que además poseería consecuencias en términos de legitimidad. Como posible explicación a este fenómeno podríamos aventurar que las personas de menor estatus poseen menor acceso a información sobre salarios altos, lo cual en términos cognitivos se asocia al heurístico de disponibilidad. Como el salario alto es subestimado, la brecha salarial percibida es menor. Adicionalmente, sería posible que por fenómenos de disonancia cognitiva las personas no estén dispuestas a reconocer fácilmente que otros individuos se encuentran en una situación económica mucho mejor, dado que esto presentaría una amenaza al estatus social subjetivo. Con todo, la relevancia de las percepciones respecto de la desigualdad amerita sin duda mayor investigación empírica, que a la fecha es aún bastante escasa.

Es posible identificar al menos dos líneas de investigación futuras que permitirían superar limitaciones del presente estudio. La primera de ellas se relaciona con las implicancias concretas de percepciones y creencias sobre desigualdad en términos de legitimidad. La presente investigación tuvo un énfasis más bien en aspectos subjetivos, pero sin duda para hablar de legitimidad se requiere conocer en qué medida estos aspectos se expresan en acciones específicas; finalmente volviendo a Weber, la sociología es sociología de la acción social. Si bien los estudios de opinión pública presentan una serie de limitaciones en la medición de este aspecto, encuestas como las consideradas para esta investigación incluyen variables de comportamiento político que de alguna forma conllevan elementos de acción social, tales como comportamiento de voto y participación en acciones de protesta. Por lo tanto, existe la posibilidad en investigaciones futuras de establecer el vínculo entre elementos subjetivos y acción social en el área de la legitimación de la desigualdad, lo que constituiría un paso fundamental en esta línea de investigación. En segundo lugar, una limitación de la presente investigación es centrarse en el nivel de desigualdad económica como variable de contexto. Esto sin duda plantea limitaciones, ya que en términos de la teoría acá utilizada se habla de normas de contexto. Si bien en contextos democráticos se podría argumentar que el nivel de desigualdad existente se relaciona con normas y preferencias de los votantes, un índice de desigualdad económica no deja de ser un proxy de normas, y el análisis en futuras investigaciones debiera incorporar preferencias distributivas de distintas sociedades como elementos adicionales del contexto, así como otros indicadores contextuales que podrían influir en las creencias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abercrombie, N., S. Hill y B. Turner. 1990. *Dominant Ideologies*. London: Unwin Hyman.
- Abercrombie, N., S. Hill y B. Turner. 1980. *The Dominant Ideology Thesis*. London: Allen & Unwin.
- Adams, J. 1963. "Towards an understanding of inequity." *Journal of Abnormal Psychology* 67:422-36.
- Alesina, A. y P. Giuliano. 2010. "Preferences for Redistribution". Pp. 93-131 en *Handbook of social economics*, vol. 1, editado por J. Benhabib, Matthew O. Jackson y Alberto Bisin. Amsterdam: Elsevier.
- Almas, Ingvild, Alexander W. Cappelen, Erik O. Sorensen y Bertil Tungodden. 2010. "Fairness and the Development of Inequality Acceptance." *Science* 328:1176-1178. Recuperado Mayo 28, 2010.
- Beetham, D. 1991a. "Max Weber and the Legitimacy of the Modern State." *Analyse & Kritik* 13:34-45.
- Beetham, D. 1991b. *The Legitimation of Power*. Hampshire: Palgrave.
- Berger, J., M. Zelditch, B. Anderson y B. P. Cohen. 1972. "Structural Aspects of Distributive Justice: A Status Value Formulation". Pp. 119-246 en *Sociological Theories in Progress*, vol. 2, editado por J. Berger, M. Zelditch y B. Anderson. New York: Houghton Mifflin.
- Berger, J. y M. Zelditch. 1998. *Status, Power, and Legitimacy: Strategies & Theories*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Berkowitz, L. y E. Walster. 1976. *Equity theory: Toward a general theory of social interaction*. New York: Academic Press.
- Blau, P. 1963. "Critical Remarks on Weber's Theory of Authority." *The American Political Science Review* 57:305-316.
- Braun, M. y R. Uher. 2003. "The ISSP and its Approach to Background Variables". Pp. 33-47 en *Advances in Cross-national Comparison: A European Working Book for Demographic and Socio-economic Variables*, editado por J. Hoffmeyer-Zlotnik y C. Wolf. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Bryk, A. y S. Raudenbush. 1992. *Hierarchical Linear Models: Applications and Data Analysis Methods*. Newbury Park: Sage.
- Burgoyne, C., D. Routh y S. Sidorenko-Stephenson. 1999. "Perceptions, Attributions and Policy in the Economic Domain: A Theoretical and Comparative Analysis." *International Journal of Comparative Sociology* 40:79-93.
- Castillo, J. 2011. "Is inequality becoming just? Changes in public opinion about economic idistribution in Chile." *Bulletin of Latin American Research* 31(1): 1-18.
- Castillo, J. 2011. "Legitimacy of Inequality in a Highly Unequal Context: Evidence from the Chilean Case." *Social Justice Research* 24(4):314-340. Recuperado Diciembre 14, 2011.

- Castillo, J. 2011. *The legitimacy of economic inequality: An empirical approach to the case of Chile*. Boca R.: Dissertation.com.
- Castillo, J. 2009. "¿Cuál es la brecha salarial justa? Opinión pública y legitimación de la desigualdad económica en Chile." *Estudios Públicos* 113:237-266.
- Castillo, J., J. Gerlitz y M. Schrenker. 2008. "Perception and Legitimacy of Income Inequality in International Comparison". Paper presented at the APSA Annual Conference, Aug. 28-31, Boston, USA.
- Castillo, J., K. Mühleck y B. Wegener. 2008. *The Empirical Approach to the Study of Social Justice: A Research Agenda for Latin America*. México: Regional Bureau for Latin America and the Caribbean of United Nations Development Program (RBLAC-UNDP).
- Cook, K. y K. Hegtvædt. 1983. "Distributive Justice, Equity, and Equality." *Annual Review of Sociology* 9:217-241.
- Davey, L., D. Bobocel, L. Son Hing y M. Zanna. 1999. "Preference for the Merit Principle Scale: An Individual Difference Measure of Distributive Justice Preferences." *Social Justice Research* 12:223-240.
- Deephouse, D. 1996. "Does Isomorphism Legitimate." *Academy of Management Journal* 39:1024-1039.
- Della Fave, R. 1980. "The meek shall not inherit the earth: Self evaluation and the legitimacy of stratification." *American Sociological Review* 45:955-971.
- DiMaggio, P. y W. Powell. 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Dion, M. 2010. *When is it rational to redistribute? A cross-national examination of attitudes toward redistribution*. Iowa: University of Iowa.
- Dion, M. y V. Birchfield. s.f. "Economic development, income inequality and preferences for redistribution." *International Studies Quarterly* (Accepted 02-2009).
- Dornbusch, S. y W. Scott. 1975. *Evaluation and the Exercise of Authority*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
- Evans, M., J. Kelley y C. Peoples. 2010. "Justifications of Inequality: The Normative Basis of Pay Differentials in 31 Nations*". *Social Science Quarterly* 91:1405-1431. Recuperado Abril 26, 2011.
- Evans, M. y J. Kelley. 2006. "Economic Development and Inequality Attitudes: The Long Shadow of the Past". Paper presented at the annual meeting of the American Sociological Association, August 10-14, Montreal, Canada.
- Gaviria, A. 2007. "Social Mobility and Preferences for Redistribution in Latin America." *Economía* 8:55-96.
- Gijsberts, M. 1999. *The Legitimation of Inequality in State-Socialist and Market Societies, 1987-1996*. Amsterdam: Thela Thesis.

- Grafstein, R. 1981. "The Failure of Weber's Conception of Legitimacy: Its Causes and Implications." *The Journal of Politics* 43:456-472.
- Habermas, J. 1973. *Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Hadler, M. 2005. "Why Do People Accept Different Income Ratios?." *Acta Sociologica* 48:131-154.
- Heck, R. y S. Thomas. 2009. *An Introduction to Multilevel Modeling Techniques*. New York: Routledge.
- Hegtvedt, K. y C. Johnson. 2000. "Justice beyond the Individual: A Future with Legitimation." *Social Psychology Quarterly* 63:298-311.
- Hirschman, A. y M. Rothschild. 1973. "The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development." *The Quarterly Journal of Economics* 87:544-566.
- Homans, G. 1976. "Commentary". Pp. 231-244 en *Equity Theory: Toward a General Theory of Social Interaction*, editado por L. Berkowitz y E. Walster. New York: Academic Press.
- Huber, J., W. Form y J. Pease. 1970. "Income and Stratification Ideology: Beliefs About the American Opportunity Structure". *The American Journal of Sociology* 75:703-716.
- Huber, J. y W. Form. 1973. *Income and Ideology: An Analysis of the American Political Formula*. New York: Free Press.
- Isaksson, A. y A. Lindskog. 2007. "Preferences for redistribution-a cross-country study in fairness." *rapport nr.: Working Papers in Economics* 499.
- Jasso, G. 1980. "A New Theory of Distributive Justice." *American Sociological Review* 45:3-32.
- Jasso, G. 1999. "How Much Injustice Is There in the World? Two New Justice Indexes". *American Sociological Review* 64:133-168.
- Jasso, G. 1978. "On the Justice of Earnings: A New Specification of the Justice Evaluation Function". *American Journal of Sociology* 83:1398-1419.
- Jasso, G. y B. Wegener. 1997. "Methods for Empirical Justice Analysis: Part 1. Framework, Models, and Quantities". *Social Justice Research* 10:393-430.
- Johnson, C., T. Dowd y C. Ridgeway. 2006. "Legitimacy as a Social Process". *Annual Review of Sociology* 32:53-78.
- Jost, J., M. Banaji y B. Nosek. 2004. "A Decade of System Justification Theory: Accumulated Evidence of Conscious and Unconscious Bolstering of the Status Quo." *Political Psychology* 25:881-919.
- Jost, J., B. Pelham, O. Sheldon y B. Sullivan. 2003. "Social Inequality and the Reduction of Ideological Dissonance on Behalf of the System: Evidence of Enhanced System Justification Among the Disadvantaged". *European Journal of Social Psychology* 33:13-36.
- Kelley, J. y M. Evans. 1993. "The Legitimation of Inequality: Occupational Earnings in Nine Nations." *The American Journal of Sociology* 99:75-125.

- Kelley, J. y K. Zagorski. 2004. "Economic Change and the Legitimation of Inequality: The Transition from Socialism to Free Market in Central-East Europe." *Research in Social Stratification and Mobility* 22:319-364.
- Kenworthy, L. 2007. "Inequality and Sociology." *American Behavioral Scientist* 50:584-602.
- Kluegel, J. 1989. "Perceptions of Justice in the Us: Split Consciousness Among the American Public". Paper presented at the Conference on Perception of Social Justice in East and West, Aug. 17, Dubrovnik, Croatia.
- Kluegel, J. 1995. *Social justice and political change: public opinion in capitalist and post-communist states*. New York: A. de Gruyter.
- Kluegel, J., D. Mason y B. Wegener. 1995. *Social Justice and Political Change: Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States*. New York: Aldine de Gruyter.
- Kluegel, J., D. Mason y B. Wegener. 1999. "The Legitimation of Capitalism in the Postcommunist Transition: Public Opinion about Market Justice, 1991-1996". *European Sociological Review* 15:251-283.
- Kluegel, J. y E. Smith. 1986. *Beliefs About Inequality: Americans' Views of What Is and What Ought to Be*. New York: Aldine de Gruyter.
- Kreidl, M. 2000. "Perceptions of Poverty and Wealth in Western and Post-Communist Countries." *Social Justice Research* 13:151-176.
- Lambert, P. J., D. L. Millimet y D. Slotje. 2003. "Inequality Aversion and the Natural Rate of Subjective Inequality." *Journal of Public Economics* 87:1061-1090.
- Lipset, S. 1959. "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy." *The American Political Science Review* 53:69-105.
- Lübker, M. 2007. "Inequality and the Demand for Redistribution: Are the Assumptions of the New Growth Theory Valid?." *Socioeconomic Review* 5:117-148.
- Markovsky, B. 1988. "Anchoring Justice." *Social Psychology Quarterly* 51:213-224.
- Mason, D. y J. Kluegel. 2000. *Marketing Democracy: Changing Opinion about Inequality and Politics in East Central Europe*. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers.
- Meltzer, A. y S. Richard. 1981. "A Rational Theory of the Size of Government." *The Journal of Political Economy* 89:914.
- Morris, M. y B. Western. 1999. "Inequality in Earnings at the Close of the Twentieth Century." *Annual Review of Sociology* 25:623-657.
- Mosca, G. 2001. "The Ruling Class". Pp. 268-274 en *Social Stratification: Class, Race and Gender in Sociological Perspective*, editado por D. Grusky. Boulder: Westview Press.

- Muthén, B. 2004. "Latent variable analysis". Pp. 345–68 en *The Sage Handbook of Quantitative Methodology for the Social Sciences*, editado por D. Kaplan. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Muthén, B. y L. Muthén. 2007. *Mplus User's Guide*. Los Angeles: Muthén & Muthén.
- Muthén, Linda K. y B. Muthén. 2010. *Mplus User's Guide*. Los Angeles, CA: Muthén & Muthén.
- Osberg, L. y T. Smeeding. 2006. "'Fair' Inequality? Attitudes toward Pay Differentials: the United States in Comparative Perspective". *American Sociological Review* 71:450-473.
- Pareto, V. 1901. *The rise and fall of the elites*. Salem: Ayer.
- Runciman, W. G. 1966. *Relative Deprivation and Social Justice. A Study of Attitudes to Social Inequality in Twentieth Century England*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Sampson, E. 1986. "Justice ideology and social legitimation". Pp. 87-102 en *Justice in Social Relations*, editado por H. Bierhoff, R. Cohen y J. Greenberg. New York: Plenum Press.
- Schneider, S. y J. Castillo. 2009. *The Legitimacy of Social Inequality in Comparative Perspective: Do People and Countries Differ in their Poverty Attributions?* Santiago de Chile: Universidad de Chile.
- Shepelak, N. y D. Alwin. 1986. "Beliefs about Inequality and Perceptions of Distributive Justice". *American Sociological Review* 51:30-46.
- Sidanius, J., S. Levin y F. Pratto. 1996. "Consensual Social Dominance Orientation and its Correlates within the Hierarchical Structure of American Society." *International Journal of Intercultural Relations* 30:385-408.
- Svallfors, S. 2006. *The moral economy of class*. Stanford University Press.
- Tyler, T. 2005. "Introduction: Legitimizing Ideologies." *Social Justice Research* 18:211-215.
- Tyler, T. 2006. "Psychological Perspectives on Legitimacy and Legitimation." *Annual Review of Psychology* 5:375-400.
- Tyler, T. 1997. *Social Justice in a Diverse Society*. Boulder: Westview Press.
- Tyler, T. y Y. Huo. 2002. *Trust in the Law. Encouraging Public Cooperation with the Police and the Courts*. New York: Russell Sage Foundation.
- Walster, E., E. Berscheid y G. W. Walster. 1976. "New Directions in Equity Research". Pp. 1-42 en *Equity Theory: Toward a General Theory of Social Interaction*, editado por L. Berkowitz y E. Walster. New York: Academic Press.
- Weber, M. 1947. *The Theory of Social and Economic Organization*. New York: Free Press.
- Weber, M. 2005. *Wirtschaft und Gesellschaft : Grundriss der verstehenden Soziologie*. Frankfurt am Main: Zweitausendeins.
- Wegener, B. 1987. "The Illusion of Distributive Justice." *European Sociological Review* 3:1-13.

Wegener, B. 1990. "Equity, Relative Deprivation, and the Value Consensus Paradox." *Social Justice Research* 4:65-86.

Wegener, B. 1999. "Belohnungs- und Prinzipienngerechtigkeit. Die zwei Welten der empirischen Gerechtigkeitsforschung". Pp. 167-214 en *Politische Gerechtigkeit*, editado por U. Druwe y V. Kunz. Opladen: Leske + Budrich.

Wegener, B., B. Lippl y B. Christoph. 2000. "Justice Ideologies, Perceptions of Reward Justice, and Transformation: East and West Germany in Comparison". Pp. 122-160 en *Marketing Democracy: Changing Opinion about Inequality and Politics in East Central Europe*, editado por D. Mason y J. Kluegel. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers.

Zelditch, M. 2001. "Theories of Legitimacy". Pp. 33-53 en *The Psychology of Legitimacy*, editado por J. Jost y B. Major. Cambridge: Cambridge University Press.

JUAN CARLOS CASTILLO VALENZUELA es Licenciado en Psicología por la Universidad Católica de Valparaíso, Chile; Magíster en Gestión Pública por la Universidad de Potsdam, Alemania y Doctor en Sociología la Berlin Graduate School of Social Sciences, Universidad de Humboldt, Berlín. Sus áreas de investigación son opinión pública comparada, análisis estadístico multivariado, actitudes y estratificación social. Se ha desempeñado como investigador asociado en el Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad de Humboldt, Berlín, y ha trabajado en programas de intervención social de la Fundación para la Superación de la Pobreza, en Chile. Actualmente se desempeña como profesor asistente e investigador asociado en la facultad de ciencias sociales de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

RECIBIDO: 22/11/2010

ACEPTADO: 28/10/2011

PUBLICADO ONLINE: 28/06/2012

Apéndice

Lista de países del ISSP 1999

	Muestra	Año aplicación
Australia	1672	1999/2000
Austria	1016	2000
Bulgaria	1102	1999
Brasil	1500	2002
Canada	974	1999/2000
Chile	1503	2000
Chipre	1000	1999
República Checa	1834	1999
Francia	1889	1999
Alemania (Oeste)	921	2000
Alemania (Este)	511	2000
Gran Bretaña	804	1999
Hungría	1208	1998
Israel	1208	1999
Japon	1325	1999
Latvia	1100	1999
Nueva Zelanda	1108	1999
Irlanda del Norte	830	1999/2000
Noruega	1268	1999
Fillipinas	1200	1999
Polonia	1135	1999
Portugal	1144	1999
Rusia	1705	1999
Eslovaquia	1082	2001
Eslovenia	1006	1998
España	1211	1999
Suecia	1150	1999
USA	1272	2000

Fuente: www.isjp.org