

Recibido: 25 de agosto de 2021

Aprobado: 31 de enero de 2022

estudios
sociológicos
de El Colegio de México

Primero en línea: 09 de febrero de 2023

2023, 41(122), mayo-agosto, 309-352

Artículo

La percepción de desigualdad económica y su influencia sobre la justificación de las diferencias de ingreso legítimas¹

Perception of Economic Inequality and its Influence on the Justification of Legitimate Income Differences

Julio Iturra

Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social
Santiago, Chile

 <https://orcid.org/0000-0003-1993-3479>
jciturra@uc.cl

Juan Carlos Castillo


Universidad de Chile
Santiago, Chile

¹ Este artículo fue apoyado por la Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo (ANID) a través del Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (Fondecyt) números 1210847 y 1191522. Adicionalmente, agradecemos el apoyo al Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social, COES (ANID/FONDAP/15130009).

Material suplementario. El material suplementario, rutinas de procesamiento y análisis de datos pueden encontrarse en el proyecto hospedado en la plataforma *Open Science Framework* en el siguiente enlace: <https://osf.io/bmcqy/>.



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Reconocimiento-No Comercial-Sin Obra Derivada 4.0 Internacional.

 <https://orcid.org/0000-0003-1265-7854>
juancastillov@uchile.cl

Catalina Ignacia Rufs Orellana

Pontificia Universidad Católica de Chile
Santiago, Chile

 <https://orcid.org/0000-0002-6846-9505>
cirufs@uc.cl

Luis Maldonado

Pontificia Universidad Católica de Chile
Santiago, Chile

 <https://orcid.org/0000-0002-0028-4766>
lmaldona@uc.cl

Resumen: Se analiza el efecto de información sobre desigualdad económica sobre la justificación de desigualdad salarial. Usando un experimento a través de encuestas en una muestra del área metropolitana de Santiago de Chile ($n=732$), se busca replicar los resultados de Kris-Stella Trump (2018) sobre la justificación de brechas salariales. Los resultados muestran que la información sobre salarios reales no impacta la medida de justificación de desigualdad empleada por Trump. Se evidenció que la información sobre desigualdad salarial incrementa la justificación de brechas salariales según ocupaciones de alto y bajo estatus, lo cual potencia la exposición conjunta hacia la justificación del sistema. Se discuten las limitaciones metodológicas del estudio e implicancias en el mismo de las preferencias distributivas.

Palabras clave: desigualdad económica; brechas salariales; justicia distributiva; percepción de desigualdad; legitimidad de desigualdad; experimento en encuestas.

Abstract: *We analyze the effect of information on economic inequality on the justification of wage inequality. Using a survey experiment in a sample of the metropolitan area of Santiago de Chile ($n=732$), we seek to replicate the results of Kris-Stella Trump (2018) on the justification of wage gaps. The results show*

that information on real wages does not impact Trump's measure of inequality justification. Instead, wage inequality information was found to increase the justification of wage gaps by high- and low-status occupations, which was further intensified by joint exposure to system justification. The article ends with a discussion of the study's methodological limitations and implications for the analysis of distributional preferences.

Keywords: *economic inequality; wage gaps; distributive justice; inequality perception; legitimacy of inequality; survey experiment.*

La desigualdad económica y sus consecuencias político sociales se han vuelto un tema de creciente relevancia (Esping-Andersen, 2007; Piketty, & Goldhammer, 2014). Aun cuando esta tendencia ha sido explicada principalmente por cambios en los estratos superiores de la distribución de ingresos, recientes investigaciones han puesto su atención en las consecuencias de la concentración de la riqueza sobre las actitudes de la ciudadanía hacia la desigualdad económica. Al respecto, estudios empíricos en el ámbito de la desigualdad subjetiva han puesto su atención en cómo la posición de los individuos en la estructura social ejerce influencia en sus percepciones y juicios sobre la distribución de bienes (Janmaat, 2013; Kluegel *et al.*, 1995; Kluegel, & Smith, 1986). En este ámbito, una de las temáticas abordadas ha sido la percepción y justificación de brechas salariales entre grupos de distinto estatus (Kelley, & Evans, 1993; Osberg, & Smeeding, 2006).

América Latina es una de las regiones más desiguales del mundo (Sánchez-Ancochea, 2020). Si bien los niveles de desigualdad económica disminuyeron en algunos países latinoamericanos en la primera década del siglo XXI, evidencia reciente indica que ésta persiste en varias

naciones de la región (Campos-Vazquez, & Lustig, 2019; Holland, & Schneider, 2017; Huber, & Stephens, 2012, Calvo, & Moscovich, 2017). En lo que respecta a características del contexto chileno para esta investigación, es relevante mencionar que en las últimas décadas Chile ha experimentado una fuerte disminución de la pobreza estructural y un incremento de la escolarización promedio de la población (Larraña, & Rodríguez, 2015). No obstante, otra característica ha sido la persistente desigualdad en la distribución de ingresos, a la par de una ralentización en la movilidad social (OECD, 2018; Rodríguez Weber, 2017), además de ser percibida como una sociedad donde el género, etnia y origen socioeconómico son factores claves en la cristalización de la desigualdad social (PNUD, 2017). En este contexto, estudios sobre la relación entre percepción y justificación de brechas salariales (Castillo, 2011, 2012b) han dado cuenta de una disminución de la brecha percibida y justa, pero con una persistente asociación entre ambas en el tiempo (Castillo *et al.*, 2020).

Una aproximación de interés racional (Meltzer, & Richard, 1981) predice una menor justificación de brechas salariales en contextos más desiguales. Sin embargo, la literatura señala que para entender la justificación de la desigualdad es más relevante la percepción de desigualdad que la desigualdad objetiva (Castillo, 2012c; Schröder, 2017; Wegener, 1987, 1990). Las disposiciones ideológicas son un aspecto clave para comprender las actitudes hacia la desigualdad (Azar *et al.*, 2018; Kulin, & Svallfors, 2013; Maldonado *et al.*, 2019), pues tanto la percepción como la justificación de desigualdad estarían asociadas positivamente con disposiciones más igualitarias, mientras que individuos que se adhieren a principios individualistas perciben menor desigualdad y la justifican más (Castillo, 2011; Castillo *et al.*, 2018). Por otro lado, evidencia experimental ha sugerido que la información factual sobre desigualdad económica tiene un rol clave en la formación de actitudes en individuos (Becker, 2019; Cruces *et al.*, 2013; McCall *et al.*, 2017). No obstante, esta evidencia se ha enfocado en preferencias individuales hacia la redistribución, al prestar menor atención a actitudes frente a la desigualdad salarial (Ridgeway, 2014; Treiman, & Rossi, 2013).

Los estudios sociológicos sobre brechas salariales subjetivas han evidenciado que la percepción de desigualdad cumple una función de referencia o ancla respecto a las evaluaciones de justicia salarial (Casti-

llo, 2012b; Wegener, 1987). Es decir, al momento de proponer un salario justo para una ocupación, el referente cognitivo o ancla principal corresponde a la creencia sobre el salario de esa ocupación. Así, lo justo puede ser menor, mayor o igual a lo percibido, pero el punto de referencia siempre es lo percibido. No obstante, la mayor parte de los estudios de transversales poseen limitantes para determinar empíricamente el efecto de la información factual en la justificación de diferencias salariales.

Esta investigación busca replicar el estudio de Kris-Stella Trump (2018), quien indagó el efecto de la información factual sobre desigualdad salarial en la percepción sobre brecha justa en Suecia y Estados Unidos. Para ello, se implementó un experimento en encuestas a personas adultas de Santiago de Chile en 2014.

Aspectos subjetivos de la desigualdad económica

En sociología, se ha desarrollado una vertiente de investigación empírica con foco en los factores contextuales e individuales que explican la percepción de desigualdad, y la manera en que éstos contribuyen a la justificación de la estratificación social (Castillo, 2012a, p. 3). Desde esta perspectiva se ha puesto atención en las “brechas salariales” como una manera de abordar empíricamente cómo los individuos perciben y justifican la desigualdad económica (Jasso, 1999). A continuación, nos disponemos a presentar brevemente cuáles son los principales hallazgos de la literatura empírica sobre la relación entre percepción y justificación de desigualdad, tanto en perspectiva comparada como para el contexto chileno.

Estudio de la desigualdad salarial percibida y justa

La evidencia empírica en torno al estudio subjetivo de las brechas salariales ha demostrado persistentemente que incrementos en la magnitud de la brecha salarial percibida vienen acompañados de mayor tolerancia a dichas diferencias (Kelley, & Evans, 1993; Osberg, & Smeeding, 2006; Schröder, 2017). Al respecto, la literatura ha señalado como factores explicativos de la justificación de desigualdad, por un lado, a la posición

objetiva de los individuos en la estructura social, generalmente representada por el nivel de ingresos, logro educacional y características ocupacionales, y por el otro, a las experiencias subjetivas que devienen de dicha posición objetiva. En menor medida, se ha abordado la influencia contextual sobre dichas opiniones (Kluegel, & Smith, 1986).

La evidencia muestra relativo consenso respecto al monto del salario justo para ocupaciones de bajo estatus, mientras que, para las ocupaciones de alto estatus, tales como gerentes o médicos, se aprecia mayor variabilidad (Kelley, & Evans, 1993; Osberg, & Smeeding, 2006). Estudios posteriores han sugerido que la influencia de la percepción sobre la justificación de desigualdad puede explicarse por cambios normativos en la sociedad producto de transformaciones estructurales en el sistema económico y social de los países (Aalberg, 2003; Kelley, & Zagorski, 2004).

Diversos estudios han buscado responder cómo diferencias contextuales en la estructura económica y social pueden influir en la percepción de desigualdad, y por consiguiente, su justificación. Esta perspectiva macro asume que las condiciones societales pueden explicar las variaciones entre países en las apreciaciones subjetivas de la desigualdad. En este sentido, es clave entender que las características de las sociedades no son un mero agregado de condiciones micro, sino genuinos factores contextuales irreductibles a nivel individual (Janmaat, 2013, p. 17). En este sentido Trump (2018) argumenta que la comparación entre países contribuye a evidenciar la fortaleza de un mecanismo respecto a las influencias del contexto, ya que expone cómo se sostiene en contextos con distintos niveles de desigualdad estructural y regímenes de bienestar, tales como los de Suecia y Estados Unidos.

A nivel macro, se ha hecho patente una asociación positiva de la desigualdad económica actual con la percepción y justificación de brechas salariales. Al respecto, al emplear datos comparados para el año 1992, Aalberg (2003) muestra que en sociedades escandinavas como Noruega o Suecia, las diferencias percibidas y justas entre ocupaciones de bajo y alto estatus son menores que en sociedades con mayores niveles de desigualdad como Estados Unidos o Gran Bretaña (p. 147). En la misma línea, Osberg y Smeeding (2006) analizaron la asociación entre desigualdad percibida y justa para Estados Unidos en perspectiva comparada, y encontraron que la brecha salarial percibida y justa

tiende a ser más cercana en sociedades con menores niveles de desigualdad económica, mientras que para el caso estadounidense ha tendido a polarizarse en el tiempo. La evidencia ha sido principalmente de carácter descriptivo, con ciertas excepciones en el ámbito comparado que han abordado empíricamente el efecto contextual de la desigualdad económica sobre la percepción y justificación de brechas salariales (Castillo, 2012c; Hadler, 2005).

Las características estructurales (como la riqueza y desigualdad económica de los países) han estado presentes en las investigaciones sobre brechas salariales subjetivas. No obstante, en escasas ocasiones se ha testeado esta hipótesis directamente en el análisis empírico (Gijssberts, 2002; Kelley, & Zagorski, 2004). Al respecto Hadler (2005) en su análisis comparado de 30 países, evidenció un efecto poco sustancial de la desigualdad sobre la percepción de desigualdad salarial de los individuos.

El trabajo de Castillo (2012c) aborda el fenómeno de la justificación de desigualdad salarial desde una óptica multidimensional, al indagar la relación entre desigualdad objetiva y brechas salariales subjetivas en contexto comparado. Consistente con la evidencia previa, individuos de más alto estatus social perciben mayor desigualdad y son quienes más la justifican. Adicionalmente, en países con mayor desigualdad económica, la brecha salarial justa es más alta que en contextos más igualitarios.

Schröder (2017) analizó longitudinalmente cómo los cambios en la desigualdad económica se relacionan con la justificación de desigualdad y, a la vez, de qué manera dichas preferencias pueden afectar los cambios futuros en la distribución del ingreso debido a las presiones redistributivas de la ciudadanía en contextos más desiguales. Sus resultados muestran que la desigualdad económica tiene un efecto positivo y persistente en los siguientes tres o cuatro años, lo cual contribuye con evidencia robusta a la relación macro-micro entre desigualdad económica y la justificación de desigualdad económica. No obstante, sus resultados no respaldan la relación micro-macro entre justificación de desigualdad y la desigualdad económica futura.

En términos sustantivos, la evidencia comparada contribuye a respaldar la hipótesis de legitimación que sostiene que la justificación de desigualdad se relaciona estrechamente con la percepción sobre la ac-

tual distribución del ingreso, y se incrementa en contextos con mayor desigualdad.

Evidencia experimental en actitudes hacia la desigualdad

El estudio de las brechas salariales subjetivas ha sido escasamente abordado experimentalmente. El estudio realizado por Trump (2018) ha demostrado robustamente que la información sobre la desigualdad salarial tiene un efecto positivo sobre la brecha justa, entendido como un efecto legitimador de las diferencias de ingresos para distintas ocupaciones. En esta línea, otro estudio experimental ha demostrado que individuos de bajo estatus expuestos a una condición experimental que busca enaltecer las creencias meritocráticas por medio de una seguidilla de frases y situaciones (*e.g.*, “el esfuerzo lleva a la prosperidad” o “juzgar a las personas por sus méritos”), tiende a justificar más la discriminación por parte de individuos de alto estatus, motivada por atribuciones internas, así como por las jerarquías de estatus, situación particularmente saliente en mujeres (McCoy, & Major, 2007). Day y Fiske (2017) examinaron cómo creencias sobre movilidad social condicionan la tendencia a la justificación del sistema en residentes de Estados Unidos. Los análisis indican que la exposición a información sobre baja movilidad social no incrementa la legitimación del sistema, sino que más bien reduce la defensa del sistema social y el apoyo a creencias meritocráticas. Cabe destacar que ambos estudios utilizan muestras por conveniencia de participantes de Mechanical Turk.

En Estados Unidos, Laurin *et al.* (2013) dan cuenta de cómo un sistema social que se percibe más estable contribuye a visiones más conservadoras de la sociedad, pues conduce a mayor legitimidad de las desigualdades sociales en general. Por otro lado, Trump y White (2018) analizaron en qué medida la percepción de desigualdad motiva una mayor justificación del sistema social, el resultado evidencia que la información sobre desigualdad no tiene un efecto sobre el apoyo global al sistema. No obstante, sus resultados muestran que la exposición a dicha información tiene un efecto negativo en cuanto a la justificación del sistema económico.

En el ámbito de las actitudes hacia la redistribución económica, estudios como los de Cruces *et al.* (2013) para Argentina y Karadja *et*

al. (2017) en Suecia han puesto su atención en el rol de la percepción de desigualdad y las implicancias que tiene la información factual en individuos con percepciones sesgadas respecto de la distribución del ingreso, y evidenciado que la corrección de dicho sesgo tiene un efecto positivo sobre las actitudes hacia la redistribución en individuos que subestiman la desigualdad y que a la vez subestimaban su posición en la distribución del ingreso.

Estudios en Estados Unidos han llegado a resultados similares. Becker (2019) analizó el rol de la corrección del sesgo en la brecha salarial de distintos grupos de estatus, e identificó un efecto positivo en individuos que subestimaban la desigualdad previa al tratamiento. Kuziemko *et al.* (2015) muestran que información sobre desigualdad tiene efectos significativos sobre actitudes hacia la desigualdad, pero su influencia es nula cuando se evalúan actitudes de los estadounidenses en ámbitos como el aumento de los impuestos, el salario mínimo o el acceso a alimentos.

Heiserman *et al.* (2020) realizaron una serie de experimentos donde se analizó el efecto de la información en torno a la desigualdad sobre la percepción de ésta y la actitud hacia justicia económica. Se evidenció un incremento de la percepción de desigualdad general en quienes fueron expuestos al tratamiento, como también un efecto negativo sobre la evaluación de justicia económica. Adicionalmente, hallaron un nulo efecto sobre medidas mitigadoras como la intervención del Estado o la reducción de la desigualdad en general.

Si bien la mayor parte de la evidencia se ha focalizado en evaluar las respuestas a tratamientos de información en países específicos, algunos estudios comparan contextos nacionales. Alesina *et al.* (2018) usan experimentos en encuestas para evaluar el efecto de percepciones sobre movilidad intergeneracional en preferencias redistributivas en Estados Unidos y países europeos. Sus resultados indican que personas situadas a la izquierda del espectro político que son informadas sobre bajos niveles de movilidad social en sus sociedades, muestran un mayor apoyo a políticas redistributivas. No se detectan efectos para las personas situadas en la derecha política. Mijs y Hoy (2021) examinan el efecto de la información sobre percepciones de desigualdad de ingreso y movilidad social en creencias sobre las causas de la desigualdad económica en Australia, Indonesia, y México. Basándose en estudios previos (Alesina

et al., 2018; Kuziemko *et al.*, 2015; Cruces *et al.*, 2013; Karadja *et al.*, 2017), asignaron aleatoriamente a entrevistados a dos tratamientos y un grupo de control. El primer tratamiento muestra información sobre el nivel de desigualdad económica y movilidad social en el país, el segundo entrega información sobre la posición del entrevistado en la distribución del ingreso, y el grupo de control no es expuesto a información. Los resultados son heterogéneos entre los contextos estudiados. En México, los tratamientos tuvieron un efecto más moderado. Los participantes de este país, expuestos a información sobre los niveles factuales de (alta) desigualdad económica y (baja) movilidad social en el país, dieron mayor peso a factores estructurales (familia de origen) como causa de la pobreza. Los autores explican esos patrones como resultado de que en la sociedad mexicana la desigualdad es bastante visible y los factores no-meritocráticos son conocidos. Resulta importante mencionar que los estudios comparados revisados no utilizan brechas salariales como variables dependientes.

Evidencia para Chile

El estudio empírico de la desigualdad subjetiva en Chile es un área de desarrollo creciente en este país. Al respecto, el informe elaborado por el PNUD (2017) ha demostrado que la desigualdad social se ha transformado en un tópico de preocupación pública en los últimos años, particularmente en torno a la distribución de oportunidades y sus consecuencias en la distribución del ingreso.

En el ámbito de estudio de las brechas salariales subjetivas, ha sido posible evidenciar que durante el año 1999 y 2009 la percepción de los salarios según distintas ocupaciones se ha ido incrementando y junto con ello la brecha salarial percibida (Castillo, 2012a). Al respecto, se ha evidenciado que la percepción de desigualdad se encuentra influida positivamente por el estatus del individuo (Castillo *et al.*, 2012), y por factores ideológicos como mayor adscripción hacia valores como el igualitarismo (Castillo, 2009, 2011). En este sentido, se ha constatado que la brecha salarial percibida puede plantearse como referencia para las evaluaciones de justicia salarial, sin existir mayores diferencias entre grupos de distintos estatus, a pesar de

que individuos de mayor nivel educacional declaran percibir mayor desigualdad (Castillo, 2012b).

En un estudio reciente, Castillo *et al.* (2020) analizaron la evolución del salario percibido y justo en los últimos 20 años para un obrero no calificado y para un gerente de empresa nacional, el cual arrojó un incremento en la percepción y en la justificación del salario para ambas ocupaciones. Adicionalmente, los análisis de brechas salariales subjetivas sugieren que la percepción de desigualdad salarial ha ido disminuyendo en los últimos años, un hecho particularmente relevante en los estratos con educación terciaria técnica y universitaria. Esto ha venido acompañado de una disminución en la brecha salarial justa respecto a las décadas anteriores.

En resumen, los estudios en general han reportado una asociación positiva entre la brecha salarial percibida y la tolerancia a dichas diferencias. Junto con este resultado compartido por varias investigaciones, también se detecta notable heterogeneidad en la literatura de carácter experimental, la cual emplea diversos tipos de tratamiento en cada estudio. Además, las investigaciones analizan diversos modos de medir la percepción de desigualdad económica como variable dependiente. Mientras Trump (2018) usa el índice de justicia (Jasso, 1999), habitualmente utilizado en literatura sobre brecha percibida y justificada, otros estudios se valen, por ejemplo, de causas de la desigualdad económica, justificación del sistema, percepciones de la distribución de ingreso o preferencias redistributivas.

Estudio de Trump

Este estudio busca replicar la investigación realizada por Trump (2018), donde se plantea la hipótesis del ajuste, a saber, individuos que obtienen información sobre que su sociedad es más desigual de lo que pensaban, tenderían a considerar mayores brechas de ingreso como legítimas. Trump (2018) llevó a cabo este estudio en Estados Unidos, por ser un contexto notablemente desigual, y lo replicó en Suecia para examinar la validez de los resultados en una sociedad más igualitaria. Nuestra motivación de aplicarlo en el contexto chileno radica en que si bien Chile tiene una distribución de ingresos a todas luces desigual, existe una sostenida

subpercepción de esta desigualdad por parte de la población (Castillo *et al.*, 2020).

El estudio original tenía como variable dependiente la brecha salarial considerada justa entre ocupaciones de distinto estatus. La evaluación empírica de este concepto se elaboró con base en la serie de preguntas del módulo de desigualdad social de la International Social Survey Programme (en adelante, ISSP), donde se pregunta a las personas cuánto creen que ganan al año un conjunto de ocupaciones, para luego preguntar cuánto creen que deberían ganar. Al dividir los montos entre ocupaciones de alto y bajo estatus se obtiene una magnitud que se interpreta como una brecha, tanto para el caso de la desigualdad percibida como para la desigualdad justa.

La muestra del experimento de Trump (2018) para Estados Unidos fue reclutada mediante Mechanical Turk y alcanzó 407 participantes, quienes fueron asignados aleatoriamente a dos grupos; 203 formaron parte del grupo de control y 204 del grupo de tratamiento. La condición de tratamiento consistió en otorgar información factual sobre el salario de cinco ocupaciones en Estados Unidos. Antes de la asignación aleatoria, se preguntó cuánto ganan actualmente un grupo de ocupaciones de distinto estatus, con el objetivo de controlar por la percepción de desigualdad previa. Luego de la exposición al tratamiento, se realizó la pregunta sobre cuánto debería ganar cada una de las ocupaciones. Los participantes en el grupo de control respondieron las preguntas sobre ingreso percibido y justo sin ser expuestos a esta información.

Los resultados dan cuenta de que el grupo tratado, respecto al grupo de control, tuvo un incremento promedio de 50% en la desigualdad justa. En una segunda parte del estudio, se replicó el diseño del estudio en Suecia en una muestra de 250 participantes. Los resultados obtenidos van en la misma línea, lo cual evidencia que el grupo expuesto a información tuvo un incremento de 20% en la brecha salarial justa.

En la sección final del estudio, Trump (2018) manipuló la motivación de justificación del sistema para determinar su efecto sobre la brecha salarial justa, además de analizar si dicha motivación modera el efecto de la condición de desigualdad. El tratamiento corresponde a un párrafo de texto que manipula las percepciones en torno a lo ineludible del sistema social, en el cual se describe que en el futuro será cada vez más difícil emigrar de su país. Por un lado, los resultados sugieren que la

manipulación de justificación del sistema incrementa la brecha salarial justa. Adicionalmente, se evidencia que el incremento en la justificación de desigualdad reportada en los estudios anteriores aumenta al combinarse con la condición de justificación del sistema.

Hipótesis

En línea con el apartado anterior, nos disponemos a presentar nuestras hipótesis centrales. En primer lugar, la literatura en torno a la relación entre percepción y justificación de desigualdad ofrece evidencia para sostener que:

H₁: La información sobre desigualdad salarial entre ocupaciones de distinto estatus contribuye a una mayor justificación de desigualdad salarial.

Adicionalmente, utilizamos una condición que busca manipular lo que Trump (2018) denomina motivación hacia la justificación del sistema. En este sentido, se ha evidenciado que en sistemas que son percibidos más estables y menos proclives al cambio, los individuos tienden a justificar el *statu quo* debido a la percepción de que sus acciones tienen nulo impacto en el devenir de sus sociedades, lo que acarrea como consecuencia que sociedades más estables producen mayor legitimación de las desigualdades sociales (Laurin *et al.*, 2013). En este estudio, se presenta un párrafo que aborda las consecuencias a largo plazo de la reforma educacional llevada a cabo por el gobierno en turno, con el objetivo de contextualizar al participante respecto a que su capacidad de agencia tiene limitada influencia sobre los procesos descritos en el texto. En la sección de métodos se describe en mayor detalle la manipulación experimental. En suma, luego de considerar el argumento anterior, sostenemos que:

H_{2a}: La exposición al párrafo sobre las consecuencias futuras de la reforma educacional motivará un incremento en la justificación de desigualdad salarial.

Finalmente, el estudio original evidenció que la manipulación de la motivación hacia la justificación del sistema trae consigo que los individuos que son expuestos a información sobre desigualdad pueden incluso considerarla más legítima cuando perciben que poseen poco control sobre las consecuencias que devienen del sistema social. En esta línea afirmamos que:

H_{2b}: La exposición conjunta a la condición de información sobre desigualdad salarial y al párrafo sobre las consecuencias futuras de la reforma educacional reforzará la justificación de desigualdad salarial.

Metodología

Datos

Nuestros datos provienen del estudio Creencias políticas y sociales, el cual tuvo lugar en 2014. La encuesta se aplicó a adultos de entre 18 y 87 años de sectores urbanos de la Región Metropolitana en Chile, y se obtuvo una muestra final de 732 casos que cumplen con los criterios de validación (véase anexo figura A3). El cuestionario fue aplicado presencialmente y asistido por computadora (CAPI). La media de edad de los participantes es de 44 años, 62% son mujeres, 18% tiene educación terciaria o superior; y un 54% declara no tener posición política. La tabla A3 en anexos ilustra la heterogeneidad de la muestra según las covariables empleadas y los subgrupos para cada condición experimental. En el cuestionario se incluyen preguntas sobre distintos temas políticos y sociales, entre ellos módulos presentes en otros estudios sobre actitudes hacia la desigualdad y opinión pública.

Variable dependiente: brecha salarial justa

Al igual que Trump (2018), la variable dependiente es la brecha salarial justa. Se busca conocer la opinión respecto a qué tan grandes deberían ser las diferencias salariales entre ocupaciones. Para realizar la medición de esta actitud, decidimos emplear preguntas que ha utilizado previamente

en Chile el módulo Inequidad Social del ISSP. En primera instancia se pregunta a las personas encuestadas cuánto dinero creen que gana una lista de ocupaciones y después cuánto creen que tales ocupaciones deberían ganar; estas preguntas son utilizadas para construir la brecha salarial justa. De este modo es posible conocer el nivel de desigualdad percibida y el nivel de desigualdad que consideran justa.

Las ocupaciones presentadas son “Un profesor de educación básica”, “Un ministro de Gobierno chileno”, “Un obrero no calificado de una fábrica”, “Un dueño de una pequeña empresa”, “Un gerente de una gran empresa” y “Un doctor o médico de medicina general”. La operacionalización de la variable dependiente se realizó a través del Índice de justicia (Jasso, 1999), medida que permite conocer la desigualdad percibida y justa a través de la función “ln” (“Ocupación alto estatus”/“Ocupación bajo estatus”). Mayor valor indica mayor brecha entre el salario de la ocupación de alto y de bajo estatus.

Se emplearon dos medidas basadas en el índice de justicia. La ecuación (1) representa la medida original empleada por Trump (2018), donde no se consideran ocupaciones específicas, sino el salario máximo y mínimo mencionado por el entrevistado. Su interés principal es conocer la desigualdad, tanto percibida como justa, desde un punto de vista global.

$$D_1 = \ln \left(\frac{\text{Máximo salario justo}}{\text{Mínimo salario justo}} \right) \quad (1)$$

Adicionalmente, calculamos el mismo índice con base en el salario de la ocupación de mayor y menor estatus (Gijberts 2002). Esta variable ha sido empleada anteriormente en estudios realizados en Chile (Castillo, 2012b; Castillo *et al.*, 2012) y permite disponer de otra aproximación a la desigualdad percibida y justa. Para el cálculo del índice, la ecuación (2) muestra que el salario de “Un gerente de una gran empresa” es la ocupación de mayor estatus y el salario de “Un obrero no calificado de una fábrica” la de menor estatus.

$$D_2 = \ln \left(\frac{\text{Salario Gerente}}{\text{Salario Obrero}} \right) \quad (2)$$

Experimento

En concordancia con Trump (2018), nuestro estudio se centra en la percepción de salarios, información sobre desigualdad y percepción de salario justo para cada ocupación. A diferencia del estudio original, nuestro diseño tiene tres condiciones experimentales y un grupo de control.

El grupo de control (n=226) no recibió tratamiento de información entre preguntas sobre desigualdad salarial percibida y justa. Adicionalmente, se emplearon dos tratamientos en tres combinaciones distintas resumidas en la tabla 2, donde se especifica el número de observaciones bajo criterios de validación y exclusión.

El primer grupo (n=254) corresponde a la condición de información sobre salarios reales para cada conjunto de ocupación en Chile en el año 2011, como se puede observar en la tabla 1.

**Tabla 1: Condición de Tratamiento A.
'Lista de salarios por ocupación'**

<i>Ocupación</i>	<i>Sueldo mensual</i>
Un gerente de una gran empresa	\$ 10 171,496
Un ministro de Gobierno chileno	\$ 7 417,865
Un doctor o médico de medicina general	\$ 2 912,983
Un dueño de una pequeña empresa	\$ 958 173
Un profesor de educación básica	\$ 597 646
Un obrero no calificado de una fábrica	\$ 228 640

Nota: Los salarios se estimaron a partir de datos representativos de la población residente en Chile de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) del año 2011 (MDS, 2011).

El segundo grupo (n=148) obtiene como tratamiento un texto que describe las consecuencias de largo plazo que tendría la reforma educacional respecto a generar mayor equidad en el sistema educativo para futuras generaciones, como se puede observar en la figura 1.

A continuación le mostraré un párrafo que describe la situación actual de la reforma educacional, por favor léale cuantas veces considere necesarias:

**Figura 1: Condición de Tratamiento B.
'Consecuencias a largo plazo de la reforma educacional'**

Durante este año se ha discutido intensamente la reforma educacional, principalmente en relación a producir una mayor equidad en el sistema educativo. El logro de acuerdos en torno a la reforma ha ido implicando que ésta vaya cediendo en algunas de sus intenciones iniciales. Todo indica que, aun cuando la reforma pueda ser implementada, el logro de una mayor equidad tomará un plazo largo y la generación actual no alcanzará a ver grandes cambios.

Esta reforma educacional tuvo como objetivo incorporar criterios de universalidad al sistema escolar chileno, el cual hasta ese momento permitía que establecimientos con proyectos educativos específicos pudiesen seleccionar a sus estudiantes con base en el rendimiento y la capacidad de pago, lo que genera así mayor segregación socioeconómica y estratifica las oportunidades futuras de los estudiantes (Bellei, 2008, 2015). De esta manera, la reforma apuntó a construir una institucionalidad que garantizara el acceso a la educación, modernizara la profesión docente y avanzara hacia una educación superior gratuita y de calidad (MINEDUC, 2014). Trump (2018) se fundamenta en la premisa de que existe una motivación intrínseca de los seres humanos a justificar el sistema en que habitan, aun cuando la información de la cual disponen apunte en la dirección contraria (Jost *et al.*, 2004). En esta línea, la autora manipula experimentalmente la disposición a una mayor justificación del sistema a través del sentimiento de dependencia hacia éste. Lo que plantea el tratamiento de la reforma educacional es el hecho de que la mejora en las condiciones de equidad en el sistema escolar vendrán dadas desde las instituciones y se encuentran fuera del control individual.

El tercer grupo (n=104) combina ambas condiciones. Es importante precisar que tanto el primero como el tercer grupo son expuestos a la lista de salarios por ocupación. Por tanto, el orden de aparición de

las ocupaciones son invariantes, manteniéndose fijo para todos los participantes. Como se aprecia en la tabla 2, el modo en que aplicamos la tercera condición no hace posible analizar efectos de interacción entre tratamientos.

Tabla 2: Resumen Condiciones de Tratamiento

	<i>Condición A</i>	<i>Condición B</i>	<i>Condición C</i>	<i>Control</i>
Párrafo reforma educacional	No	Sí	Sí	No
Lista salarios según ocupación	Sí	No	Sí	No
Obs. incluidas	254	148	104	226
Obs. análisis	214	104	89	182

Nota: las observaciones originales corresponden a los casos que cumplieron con criterios de inclusión, mientras que las observaciones incluidas en los análisis consideran datos perdidos por no respuesta y por información inconsistente en la variable dependiente. Mayor detalle de estos criterios se puede observar en el flujo representado por la figura A3 en los anexos.

Métodos

Primero, se realizaron análisis de regresión lineal para determinar el balance de la asignación aleatoria para cada tratamiento, los cuales permiten determinar si la asignación aleatoria a los grupos de tratamiento y control fue realizada adecuadamente entre las distintas covariables. Se incluyeron las covariables sexo, edad, escala promedio de Creencia en Mundo Justo, auto-posicionamiento en eje derecha-izquierda, nivel educacional y el logaritmo natural de la brecha salarial percibida. El balance de la asignación aleatoria no se ve afectado por la presencia de datos perdidos y exclusión por valores anómalos en la variable dependiente (véase tabla A1 en anexos).

Para determinar el efecto del tratamiento empleamos modelos de regresión lineal para estimar el efecto causal promedio (ATE), acompañado de covariables para mejorar la eficiencia de las estimaciones

(Gerber, & Green, 2012; Hernán, & Robins, 2020). Estimamos modelos para cada uno de los tratamientos (A, B o C) respecto al grupo de control, empleando ambas mediciones de la brecha salarial justa.

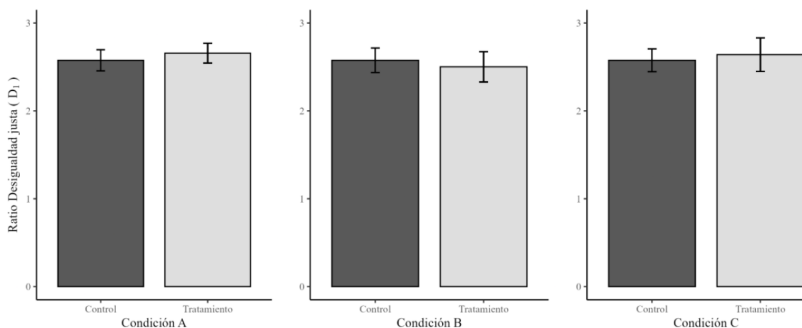
Resultados y discusión

Un 82% de los participantes percibe que la brecha entre el salario de las ocupaciones de mayor y de menor estatus es menor a la que realmente se puede determinar según datos socioeconómicos representativos de la población residente en Chile (MDS, 2011). Esta información permite confirmar que la exposición a información factual genera un ajuste en la percepción de desigualdad.

Los resultados de la figura 2 corresponden a la desigualdad justa con base en el máximo y mínimo salario mencionado. Luego, los resultados para la desigualdad justa con base en el salario de las ocupaciones de alto y bajo estatus son presentados en la figura 3.

En la figura 2 se observa que recibir el tratamiento de información sobre desigualdad, no presenta diferencias significativas para la desigualdad justa general (D_1). Estos resultados sugieren que individuos expuestos a la información factual sobre salarios no justifican mayor desigualdad salarial.

Figura 2. Resultados del experimento, con base en los valores predichos para la desigualdad justa general



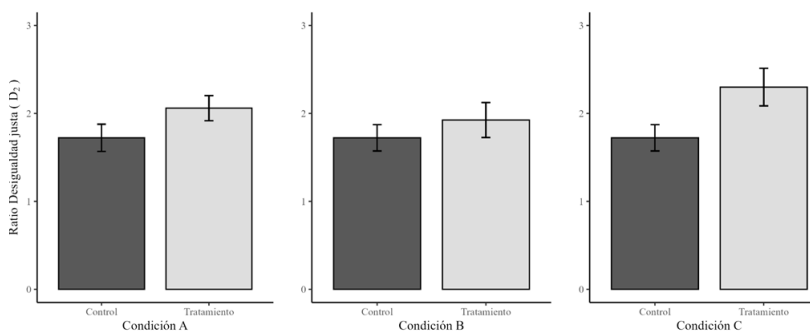
La tabla 3 presenta los resultados del efecto del tratamiento sobre la desigualdad justa a partir del índice ya descrito de Jasso (1999). En los modelos de la tabla 3, la exposición a información sobre la desigualdad salarial según ocupación (A) produce un cambio de 0.337 puntos en la desigualdad justa promedio, equivalente a un incremento de 20% respecto al grupo de control ($p < 0.001$). Por otro lado, la exposición al tratamiento de información basado en el párrafo sobre la reforma educacional (B) no afecta la justificación de desigualdad. Si bien existe un incremento de 0.147 en la desigualdad justa, el tratamiento no genera una diferencia estadísticamente significativa respecto al grupo de control. Finalmente, se evidenció que la exposición conjunta de lista de salarios reales y el párrafo sobre consecuencias de la reforma educacional (C) la desigualdad justa tuvo un incremento de 0.614 puntos. Siendo el promedio de ambas condiciones simultáneas 2.32 puntos en contraste con 1.72 del grupo de control ($p < 0.001$), lo cual representa un incremento de 33% en la brecha salarial justa.

Los resultados se explican por el incremento del salario justo para el gerente, mientras que el salario del obrero es relativamente constante (anexos, figuras A1 y A2). Esto va en consonancia con evidencia previa donde se ha documentado que la percepción salarial varía en las ocupaciones de alto estatus, mientras que la estimaciones respecto al salario de ocupaciones como la de un obrero tienden a aproximarse al salario real (Castillo, 2012b; Castillo *et al.*, 2020)

Los resultados brindan evidencia a favor de H_1 , pues sostienen que la manipulación de la percepción de desigualdad a partir de información factual sobre los salarios de ocupaciones de distinto estatus incrementa la justificación de desigualdad. El mecanismo señalado por Trump (2018) plantea que el cambio en las preferencias se genera a partir del sesgo de anclaje y de justificación racional. Por un lado, el sesgo de anclaje implica que los individuos ajustan sus preferencias respecto a la percepción. Wegener (1987) sugiere que al momento de establecer una preferencia respecto de un salario de una ocupación específica, el ancla se establece en la magnitud de la percepción previa como un referente cognitivo principal, por tanto, la manipulación de dicha percepción, a través de información salarial factual, tendería a incrementar la justificación de la brecha salarial, particularmente a través del ajuste de información en las ocupaciones de mayor estatus (véase figura A2). En

este caso, la actualización sobre el salario real de la ocupación de alto estatus genera que la persona justifique racionalmente que determinada ocupación obtenga dicho salario, lo cual se traduce en un incremento de la brecha salarial justa.

Figura 3. Resultados del experimento, con base en los valores predichos para la desigualdad justa según ocupaciones de alto y bajo estatus



Los resultados en la tabla 3 son robustos al incluir como controles la escala de Creencia en un Mundo Justo (CMJ), posición política, nivel educacional y la brecha salarial percibida. Respecto de las covariables, a diferencia de Trump (2018), no existe asociación entre las creencias en un mundo justo y la brecha salarial justa, lo cual indica que lo que las personas piensan respecto a la justicia global no se relaciona con la magnitud de desigualdad que recomiendan.

Desde un enfoque de interés racional, se esperaría que aquellas personas de mayor estatus justifican mayores niveles de desigualdad. En la tabla 3 se observa que la educación se asocia positiva y estadísticamente significativa ($p < 0.05$) en los modelos 1 y 2, pero se observa una ausente relación en los modelos 3 y 4, que incluyen el párrafo sobre la reforma educacional como condición. Conforme a la teoría de justificación del sistema, Trump (2018) argumenta que situaciones que parecen estar fuera del control de los individuos, motivan un incremento en el apoyo al funcionamiento del sistema. En el caso de nuestro estudio, las consecuencias a largo plazo de la reforma educacional no motivan un incremento en el apoyo al sistema para el caso chileno.

Tabla 3: Modelos de regresión para desigualdad justa

	Condición 1		Condición 2		Condición 3	
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Tratamiento	0.338** (0.107)	0.337** (0.106)	0.202 (0.122)	0.147 (0.123)	0.576*** (0.126)	0.614*** (0.119)
Creencia Mundo Justo		0.075 (0.052)		-0.015 (0.059)		0.041 (0.061)
Centro (ref: Izquierda)		0.330 (0.181)		0.221 (0.190)		0.298 (0.199)
Derecha		0.128 (0.195)		0.135 (0.214)		0.546* (0.228)
Ninguno		0.103 (0.147)		-0.051 (0.169)		-0.012 (0.158)

Tabla 3 (continuación)

No sabe	0.383 (0.402)	0.713 (0.475)	1.257* (0.513)
Desigualdad percibida (Log)	0.177** (0.059)	0.191** (0.069)	0.242*** (0.067)
Educación	0.064* (0.027)	0.049 (0.032)	0.038 (0.032)
Intercepto	1.722*** (0.079)	1.722*** (0.079)	1.722*** (0.079)
Adj. R ²	0.022	0.005	0.062
Núm. obs.	396	286	271

*** < 0.001; **p < 0.01; *p < 0.05. Errores estándar robustos entre paréntesis (HC2).

Los modelos 5 y 6 de la tabla 3 muestran que la condición C tiene un efecto promedio de 0.614 ($p < 0.001$), equivalente a 0.58 desviaciones estándar respecto al grupo de control (véase tabla A2). En este sentido, si bien la condición respecto a la reforma educacional no tiene un efecto en la brecha salarial justa, cuando se incorpora conjuntamente a la información sobre los salarios reales observamos un incremento sustantivo en la justificación de desigualdad. Podemos apreciar que se genera un efecto aditivo en conjunto de la condición de salarios, lo cual es posible identificar como una interacción causal aditiva, donde uno de los tratamientos se incrementa o interactúa con el efecto del otro, lo que genera un efecto de mayor magnitud que un tratamiento individual (Keele, & Stevenson, 2020, p. 4). Una interpretación es que al actualizar la información sobre salarios reales, los individuos expuestos al tratamiento de la reforma educacional son motivados a considerar más justas dichas diferencias.

Conclusiones

Este trabajo ha hecho patente que la desigualdad justa se ve afectada por la percepción de desigualdad, específicamente cuando los individuos son conscientes de la brecha salarial real. Con base en la hipótesis propuesta, se evidenció que tener más información sobre la desigualdad económica tiene como consecuencia que los individuos recomienden una mayor brecha salarial entre ocupaciones de bajo y alto estatus. En esta línea, se emplearon dos tratamientos en tres combinaciones distintas, donde la información respecto a los salarios afecta sustantivamente la magnitud de desigualdad justa, mientras que obtener información respecto a las consecuencias de largo plazo que tendría la reforma educacional no afecta significativamente la brecha salarial justa.

Se evidenció que la combinación de ambos tratamientos posee un efecto promedio más alto que cada condición individual. En este punto, una de las limitantes de nuestro estudio es la imposibilidad de testear si la manipulación de la motivación hacia la justificación del sistema modera el efecto de la información de desigualdad salarial, de modo tal que sea posible generar una estrategia de identificación de un efecto causal heterogéneo (Keele, & Stevenson, 2020), dado que la asignación

se realiza conjuntamente a un mismo grupo y no permite diferenciar entre ambas condiciones, por lo tanto no es factible estimar la interacción entre ambas condiciones, como se realizó en el estudio original.

El efecto nulo del párrafo sobre la reforma educacional sugiere revisar si el tratamiento contribuye a una mayor justificación del sistema, principalmente mediante la motivación a la justificación del sistema, es decir, volver saliente una mayor justificación del sistema debido a la ausencia de control individual sobre el destino de los eventos en la sociedad. En el estudio original, Trump (2018) empleó un texto referente a las consecuencias de la ausencia de posibilidad de emigrar en el largo plazo, tema que para el contexto chileno de 2014 era muy relevante, en contraste con la discusión sobre la reforma educacional. Esto constituye una de las limitantes que deben abordarse en una investigación futura, con el fin de replicar de manera precisa la condición experimental para el contexto chileno.

A diferencia de los experimentos en laboratorio, los experimentos por encuestas permiten echar mano de muestras de mayor tamaño y representatividad. Sin embargo, los resultados del presente estudio deben interpretarse con cautela debido a su alcance territorial, imposibilitando inferencias a nivel nacional. Finalmente, se requiere mayor investigación longitudinal para evidenciar la permanencia del efecto tratamiento en actitudes hacia la desigualdad.

Futuras investigaciones deben avanzar hacia un estudio con tamaños muestrales que permitan realizar inferencias a nivel nacional. En esta línea, recientes avances en encuestas a través de internet sugieren que la realización de experimentos que empleen diseños *online* incrementa la eficiencia en el uso de recursos, además de obtener muestras cuya heterogeneidad sociodemográfica es similar a la de las encuestas presenciales (Zhang *et al.*, 2018).

Trump (2018) puso en claro que, en contextos con diversos grados de desigualdad económica y diferencias sustantivas en el sistema de bienestar social, más información sobre la desigualdad económica incrementa la desigualdad que justifican los individuos. Nuestro estudio empleó dos medidas para abordar el análisis de la desigualdad justa. Por un lado, empleamos la medida que utilizó Trump para analizar la desigualdad general, donde no se identificaron efectos significativos de las tres condiciones. Por otro lado, decidimos emplear la medida propuesta

por Jasso (1999) como alternativa a lo realizado por Trump, lo cual evidenció que la información sobre desigualdad salarial tiene un efecto sustantivo en la desigualdad justa según ocupaciones de alto y bajo estatus.

Con base en esta evidencia, es factible sostener que las percepciones relacionadas con la desigualdad, y en particular con la desigualdad salarial, posee consecuencias sustantivas respecto a cómo los individuos racionalizan estas diferencias. Desde la literatura sobre preferencias redistributivas, se sostiene que contextos más desiguales se asocian con mayor demanda por redistribución. Al respecto, nuestra investigación sugiere que la exposición a información factual sobre brechas de ingreso tiene un efecto significativo sobre la brecha salarial justa. Si bien esto es consistente con la investigación de Trump (2018), nuestros resultados no confirman estudios con experimentos en encuestas que no han encontrado efectos robustos (Mijs, & Hoy, 2021; Alesina, 2018). Creemos que tal divergencia está asociada al menos a dos factores. Primero, los estudios usan distintos tratamientos y diversas variables dependientes. En consecuencia, los conceptos manipulados y medidos no son idénticos entre las investigaciones. Segundo, los estudios examinan grupos sociales en diversas sociedades, lo que puede implicar que los esquemas culturales activados por los tratamientos correspondan a diversos esquemas culturales. Gran parte de la investigación existente proviene de los Estados Unidos o Europa. De acuerdo con el trabajo de Mijs, & Hoy (2021), una investigación futura por lo tanto debiera avanzar hacia el diseño de experimentos sobre percepciones de desigualdad que permitan hacer comparaciones válidas entre contextos culturales diversos.

Dicho lo anterior, nuestros resultados poseen implicancias en el estudio de las preferencias distributivas en contextos de alta desigualdad y con diversos sistemas de bienestar social, como ocurre en los países de América Latina. Así, se abre la interrogante respecto a cuál sería la influencia de la desigualdad justa con las preferencias redistributivas, o sobre qué ámbitos de política social podría tener un impacto. En este sentido, se ha evidenciado que el apoyo a distintas medidas redistributivas varía según el tópico en evaluación, y al tener presente que la necesidad es distinta al ser merecedor (Aarøe, & Petersen, 2014; Jensen, & Petersen, 2017). Esta racionalidad opera como diferenciador en el apoyo a

políticas sociales en salud o pensiones de vejez, donde la magnitud de la desigualdad que se justifica es un antecedente relevante al momento de evaluar la asignación de recursos.

Referencias

- Aalberg, Toril (2003). *Achieving Justice: Comparative Public Opinion on Income Distribution*. *Comparative Sociology* (vol. 7). Boston, MA: Brill.
- Aarøe, Lene, & Petersen, Michael Bang (2014). Crowding out culture: Scandinavians and americans agree on social welfare in the face of deservingness cues. *Journal of Politics*, 76(3), 684-697.
- Alesina, Alberto; Stantcheva, Stefanie, & Teso, Edoardo (2018). Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution. *American Economic Review*, 108(2), 521-554. <https://doi.org/10.1257/aer.20162015>
- Azar, Ariel; Maldonado, Luis; Castillo, Juan Carlos, & Atria, Jorge (2018). Income, egalitarianism and attitudes towards healthcare policy: A study on public attitudes in 29 countries. *Public Health*, 154, 59-69. <https://doi.org/10.1016/j.puhe.2017.09.007>
- Becker, Bastian (2019). Mind the Income Gaps? Experimental Evidence of Information's Lasting Effect on Redistributive Preferences. *Social Justice Research*, 33(2), 137-194.
- Bellei, Cristian (2008). The Public-Private School Controversy in Chile. En R. Chakrabarti, & P. E. Peterson (eds.), *School Choice International* (pp. 165-192). Cambridge, MA: MIT Press.
- Bellei, Cristian (2015). *El gran experimento. Mercado y privatización de la educación chilena*. Santiago: LOM Ediciones.
- Brown, Timothy A. (2008). *Confirmatory Factor Analysis for Applied Research*. New York, NY: Guilford Publications.
- Castillo, Juan Carlos (2009). ¿Cuál es la brecha salarial justa? Opinión pública y legitimación de la desigualdad en Chile. *Estudios Públicos*, 113. <https://doi.org/10.38178/cep.vi113.449>
- Castillo, Juan Carlos (2011). Legitimacy of Inequality in a Highly Unequal Context: Evidence from the Chilean Case. *Social Justice Research*, 24(4), 314-340. <https://doi.org/10.1007/s11211-011-0144-5>
- Castillo, Juan Carlos (2012a). *Contrastes entre la desigualdad económica objetiva y subjetiva en Chile*. Centro de Políticas Públicas UC.

- Castillo, Juan Carlos (2012b). Is Inequality Becoming Just? Changes in Public Opinion about Economic Distribution in Chile. *Bulletin of Latin American Research*, 31(1), 1-18. <https://doi.org/10.1111/j.1470-9856.2011.00605.x>
- Castillo, Juan Carlos (2012c). La legitimidad de las desigualdades salariales. Una aproximación multidimensional. *Revista Internacional de Sociología*, 70(3), 533-560. <https://doi.org/10.3989/ris.2010.11.22>
- Castillo, Juan Carlos; Meneses, Francisco; Iturra, Julio, & Maldonado, Luis (2020). Cambios en la percepción y justificación de la desigualdad salarial en Chile. Análisis del año, 149-163.
- Castillo, Juan Carlos; Miranda, Daniel, & Carrasco, Diego (2012). Percepción de desigualdad económica en Chile: medición, diferencias y determinantes. *Psykhé* (Santiago), 21(1), 99-114. <https://doi.org/10.4067/S0718-22282012000100007>
- Castillo, Juan Carlos; Torres, Alex; Atria, Jorge, & Maldonado, Luis (2018). Meritocracia y desigualdad económica: percepciones, preferencias e implicancias. *Revista Internacional de Sociología*. <https://doi.org/10.17605/OSF.IO/QKPU4>
- Campos-Vazquez, Raymundo M., & Lustig, Nora (2019). Labour income inequality in Mexico: Puzzles solved and unsolved. *Journal of Economic and Social Measurement*, 44(4), 203-219. <https://doi.org/10.3233/JEM-200468>
- Calvo, Ernesto, & Moscovich, Lorena (2017). Inequality, Protests, and the Progressive Allocation of Cash Transfers in the Argentine Provinces. *Latin American Politics and Society*, 59(2), 3-26. <https://doi.org/10.1111/laps.12016>
- Cruces, Guillermo; Pérez Truglia, Ricardo, & Tetaz, Martin (2013). Biased perceptions of income distribution and preferences for redistribution: Evidence from a survey experiment. *Journal of Public Economics*, 98, 100-112.
- Day, Martin V., & Susan T. (2017). Movin' on Up? How Perceptions of Social Mobility Affect Our Willingness to Defend the System. *Social Psychological and Personality Science*, 8(3), 267-274. <https://doi.org/10.1177/1948550616678454>
- Esping-Andersen, Gøsta (2007). Sociological explanations of changing income distributions. *American Behavioral Scientist*, 50(5), 639-658.

- Gerber, Alan S., & Green, Donald P. (2012). Field experiments and natural experiments. En R. Goodin (ed), *The Oxford Handbook of Political Science*.
- Gijssberts, Mérove (2002). The Legitimation of Income Inequality in State-socialist and Market Societies. *Acta Sociológica*, 45(4), 269-285.
- Hadler, Markus (2005). Why Do People Accept Different Income Ratios?: A Multi-level Comparison of Thirty Countries. *Acta Sociológica*, 48(2), 131-154.
- Heiserman, Nicholas; Simpson, Brent, & Willer, Robb (2020). Judgments of Economic Fairness Are Based More on Perceived Economic Mobility Than Perceived Inequality. *Socius: Sociological Research for a Dynamic World*, 6, 1-12.
- Hernán, Miguel, & Robins, James M. (2020). *Causal inference*.
- Holland, Alisha C., & Schneider, Ben Ross (2017). Easy and Hard Redistribution: The Political Economy of Welfare States in Latin America. *Perspectives on Politics*, 15(4), 988-1006. <https://doi.org/10.1017/S1537592717002122>
- Huber, Evelyne, & Stephens, John D. (2012). *Democracy and the left: Social policy and inequality in Latin America*. University of Chicago Press.
- Janmaat, Jan Germen (2013). Subjective inequality: A review of international comparative studies on people's views about inequality. *Archives Europeennes de Sociologie*, 54(03), 357-389.
- Jasso, Guillermina (1999). How Much Injustice is There in the World? Two New Justice Indexes. *American Sociological Review*, 64(1), 133-168.
- Jensen, Carsten, & Petersen, Michael Bang (2017). The Deservingness Heuristic and the Politics of Health Care: Deservingness and health care. *American Journal of Political Science*, 61(1), 68-83.
- Jost, John T.; Banaji, Mahzarin R., & Nosek, Brian A. (2004). A Decade of System Justification Theory: Accumulated Evidence of Conscious and Unconscious Bolstering of the Status Quo. *Political Psychology*, 25(6), 881-919. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2004.00402.x>
- Karadja, Mounir; Mollerstrom, Johanna, & Seim, David (2017). Richer (and Holier) Than Thou? The Effect of Relative Income Improvements on Demand for Redistribution. *The Review of Economics and Statistics*, 99(2), 201-212.

- Keele, Luke, & Stevenson, Randolph T. (2020). Causal interaction and effect modification: Same model, different concepts. *Political Science Research and Methods*, 1-9.
- Kelley, Jonathan, & Evans, Mariah D. R. (1993). The legitimation of inequality: Occupational earnings in nine nations. *American Journal of Sociology*, 99(1), 75-125.
- Kelley, Jonathan, & Zagorski, Krzysztof (2004). Economic change and the legitimation of inequality: the transition from socialism to the free market in central-east Europe. *Research in Social Stratification and Mobility*, 22, 319-364.
- Kluegel, James R.; Mason, David S., & Wegener, Bernd (eds.) (1995). *Social Justice and Political Change: Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States (First)*. UK: Routledge.
- Kluegel, James R., & Smith, Eliot R. (1986). *Beliefs about Inequality: Americans' Views of What Is and What Ought to Be (First)*. UK: Routledge.
- Kulin, Joakim, & Svallfors, Stefan (2013). Class, values, and attitudes towards redistribution: A European comparison. *European Sociological Review*, 29(2), 155-167.
- Kuziemko, Ilyana; Norton, Michael I.; Saez, Emmanuel, & Stantcheva, Stefanie (2015). How Elastic Are Preferences for Redistribution? Evidence from Randomized Survey Experiments. *American Economic Review*, 105(4), 1478-1508.
- Larragaña, Osvaldo, & Rodríguez, María Eugenia (2015). *Desigualdad de ingresos y pobreza en Chile, 1990 a 2013*. Santiago de Chile: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo-Área de Reducción de la Pobreza y la Desigualdad.
- Laurin, Kristin; Gaucher, Danielle, & Kay, Aaron (2013). Stability and the justification of social inequality. *European Journal of Social Psychology*, 43(4), 246-254.
- Maldonado, Luis; Olivos, Francisco; Castillo, Juan Carlos; Atria, Jorge, & Azar, Ariel (2019). Risk Exposure, Humanitarianism and Willingness to Pay for Universal Healthcare: A Cross-National Analysis of 28 Countries. *Social Justice Research*. <https://doi.org/10.1007/s11211-019-00336-6>
- McCall, Leslie; Burk, Derek; Laperrière, Marie, & Richeson, Jennifer A. (2017). Exposure to Rising Inequality Shapes Americans' Opportu-

- nity Beliefs and Policy Support. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114(36), 9593-9598.
- McCoy, Shannon K., & Major, Brenda (2007). Priming meritocracy and the psychological justification of inequality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(3), 341-351.
- Meltzer, Allan H., & Richard, Scott F. (1981). A Rational Theory of Government. *Journal of Political Economy*, 89(5), 914-927.
- MINEDUC (2014). *Mapa de la Reforma Educacional 2014*. Santiago de Chile: Ministerio de Educación.
- Ministerio de Desarrollo Social (MDS) (2011). *Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional*. Gobierno de Chile. <http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/encuesta-casen-2011>
- Mijs, Jonathan J. B., & Hoy, Christopher (2021). How Information about Inequality Impacts Belief in Meritocracy: Evidence from a Randomized Survey Experiment in Australia, Indonesia and Mexico. *Social Problems*, spaa059. <https://doi.org/10.1093/socpro/spaa059>
- OECD (2018). *A Broken Social Elevator? How to Promote Social Mobility*. Paris: OECD.
- Osberg, Lars, & Smeeding, Timothy (2006). "Fair" Inequality? Attitudes toward Pay Differentials: The United States in Comparative Perspective. *American Sociological Review*, 71(3), 450-473.
- Piketty, Thomas, & Goldhammer, Arthur (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard: University Press.
- PNUD (ed.) (2017). *Desiguales: orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile*. Santiago, Chile: Uqbar Editores.
- Ridgeway, Cecilia L. (2014). Why Status Matters for Inequality. *American Sociological Review*, 79(1), 1-16.
- Rodríguez Weber, Javier E. (2017). *Desarrollo y desigualdad en Chile (1850-2009): historia de su economía política*. Santiago: LOM Ediciones.
- Sánchez-Ancochea, Diego (2021). *The costs of inequality in Latin America: Lessons and warnings for the rest of the world*. I.B. Taurus Bloomsbury Publishing.
- Schröder, Martin (2017). Is Income Inequality Related to Tolerance for Inequality? *Social Justice Research*, 30(1), 23-47.
- Treiman, Donald J., & Rossi, Peter H. (2013). *Occupational Prestige in Comparative Perspective*. Saint Louis: Elsevier Science.

- Trump, Kris-Stella (2018). Income inequality influences perceptions of legitimate income differences. *British Journal of Political Science*, 48(4), 929-952.
- Trump, Kris-Stella, & White, Ariel (2018). Does Inequality Beget Inequality? Experimental Tests of the Prediction that Inequality Increases System Justification Motivation. *Journal of Experimental Political Science*, 5(3), 206-216.
- Wegener, Bernd (1987). The Illusion of Distributive Justice. *European Sociological Review*, 3(1), 1-13.
- Wegener, Bernd (1990). Equity, relative deprivation, and the value consensus paradox. *Social Justice Research*, 4(1), 65-86.
- Zhang, Baobao; Mildenerger, Matto; Howe, Peter D.; Marlon, Jennifer; Rosenthal, Seth A., & Leiserowitz, Anthony (2018). Quota sampling using Facebook advertisements. *Political Science Research and Methods*, 8(3), 558-564.

Anexos

Tabla A.1. Balance de la asignación aleatoria al grupo tratamiento

	<i>Cond. A</i>	<i>Cond. B</i>	<i>Cond. C</i>	<i>Cond. A'</i>	<i>Cond. B'</i>	<i>Cond. C'</i>
(Intercepto)	1.74*** (0.16)	1.49*** (0.18)	1.40*** (0.18)	1.68*** (0.17)	1.35*** (0.20)	1.39*** (0.20)
Sexo (ref: Mujer)	-0.06 (0.05)	-0.09 (0.06)	-0.06 (0.06)	-0.04 (0.05)	-0.06 (0.06)	-0.04 (0.06)
Edad	-0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)
Educación	-0.00 (0.01)	0.00 (0.01)	-0.00 (0.01)	-0.00 (0.01)	0.01 (0.02)	0.00 (0.02)
Creencia Mundo Justo	-0.05* (0.02)	-0.02 (0.03)	-0.02 (0.03)	-0.04 (0.02)	-0.01 (0.03)	-0.03 (0.03)

Tabla A1 (continuación)

Centro (ref. Izquierda)	-0.15 (0.09)	-0.06 (0.09)	-0.19 (0.10)	-0.10 (0.09)	-0.04 (0.10)	-0.18 (0.10)
Derecha	0.08 (0.08)	0.02 (0.10)	-0.07 (0.10)	0.08 (0.09)	0.04 (0.10)	-0.07 (0.11)
Ninguno	0.02 (0.06)	0.05 (0.07)	0.02 (0.07)	0.02 (0.06)	0.06 (0.07)	0.03 (0.07)
No sabe	-0.06 (0.16)	-0.05 (0.18)	-0.07 (0.18)	0.03 (0.18)	0.04 (0.21)	-0.32 (0.25)
Desigualdad percibida (Log)	0.00 (0.02)	0.03 (0.02)	0.03 (0.02)	0.02 (0.03)	0.05 (0.03)	0.03 (0.03)
R ²	0.03	0.03	0.03	0.02	0.04	0.04
Adj. R ²	0.01	0.01	-0.00	0.00	0.01	0.00
Num. obs.	439	325	301	398	286	271

***p < 0.001, **p < 0.01, *p < 0.05; Modelos excluyen outliers.¹

Tabla A2. Modelos de regresión para desigualdad justa (estandarizada)

	Modelo A	Modelo B	Modelo C
Tratamiento	0.33* [0.12; 0.53]	0.14 [-0.09; 0.38]	0.59* [0.37; 0.82]
Creencia Mundo Justo	0.07 [-0.03; 0.17]	-0.01 [-0.13; 0.10]	0.04 [-0.08; 0.16]
Centro (ref. Izquierda)	0.32 [-0.02; 0.66]	0.21 [-0.15; 0.57]	0.29 [-0.09; 0.67]
Derecha	0.12 [-0.25; 0.49]	0.13 [-0.28; 0.54]	0.53* [0.09; 0.96]
Ninguno	0.10 [-0.18; 0.38]	-0.05 [-0.37; 0.27]	-0.01 [-0.31; 0.29]
No sabe	0.37 [-0.39; 1.14]	0.69 [-0.22; 1.59]	1.22* [0.24; 2.19]
Desigualdad percibida (Log)	0.17* [0.06; 0.28]	0.18* [0.05; 0.32]	0.23* [0.11; 0.36]
Educación	0.06* [0.01; 0.11]	0.05 [-0.01; 0.11]	0.04 [-0.02; 0.10]
Intercepto	-1.40* [-2.06; -0.74]	-0.97* [-1.65; -0.29]	-1.33* [-2.01; -0.65]
Adj. R ²	0.07	0.06	0.17
Num. obs.	396	286	271

Intervalos de confianza entre corchetes calculados al 95%, empleando errores estándar robustos (HC2).

Tabla A3. Estadísticos descriptivos: para muestra total y condiciones experimentales

<i>Variable</i>	<i>N</i>	<i>Total</i> <i>N = 732</i>	<i>Salarios</i> <i>N = 254</i>	<i>Párrafo</i> <i>N = 148</i>	<i>Salario y</i> <i>Párrafo</i> <i>N = 104</i>	<i>Control</i> <i>N = 226</i>
Brecha salarial justa In(Gerente/obrero)	720	2.00 (1.15)	2.09 (1.06)	2.00 (1.21)	2.32 (0.98)	1.77 (1.25)
Perdidos		12	4	3	0	5
Índice escala Creencia Mundo justo	676	3.42 (1.03)	3.32 (1.06)	3.45 (1.02)	3.41 (0.99)	3.53 (1.02)
Perdidos		56	12	21	10	13
Posición política	732					
Izquierda/Centro Izquierda		164 (22%)	54 (21%)	30 (20%)	26 (25%)	54 (24%)
Centro		68 (9.3%)	20 (7.9%)	13 (8.8%)	6 (5.8%)	29 (13%)
Derecha/Centro Derecha		82 (11%)	33 (13%)	17 (11%)	10 (9.6%)	22 (9.7%)

Tabla A3 (continuación)

Ninguno		400 (55%)	141 (56%)	85 (57%)	60 (58%)	114 (50%)
No sabe/no responde		18 (2.5%)	6 (2.4%)	3 (2.0%)	2 (1.9%)	7 (3.1%)
Brecha salarial percibida In(Gerente/obrero)	707	2.84 (1.19)	2.78 (1.22)	2.91 (1.15)	2.94 (1.07)	2.80 (1.23)
Perdidos		25	11	10	0	4
Nivel Educativo	729	5.27 (2.09)	5.28 (2.09)	5.31 (2.10)	5.12 (1.95)	5.30 (2.14)
Perdidos		3	0	1	0	2

Media (DS); n (%).

Figura A1. Comparación distribución salario justo para obrero no calificado de una fábrica según asignación del tratamiento.

Salario justo: Un obrero no calificado de una fábrica

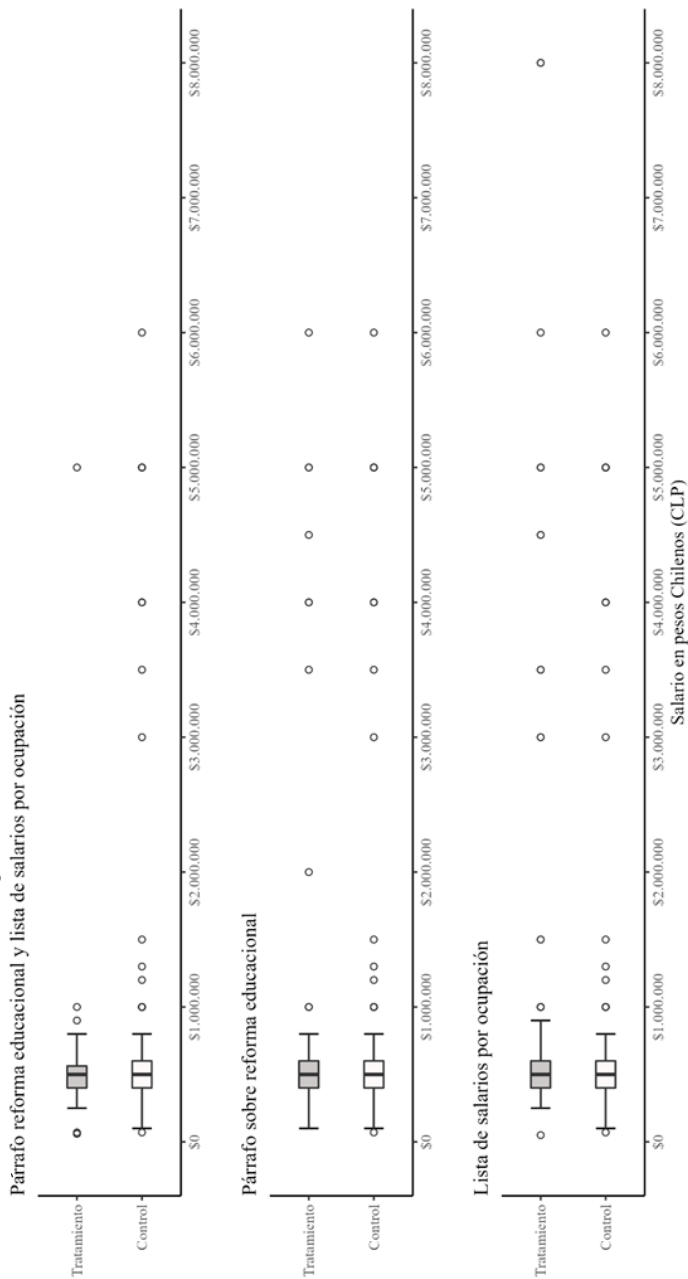


Figura A2. Comparación distribución de salario justo para un gerente según asignación del tratamiento.

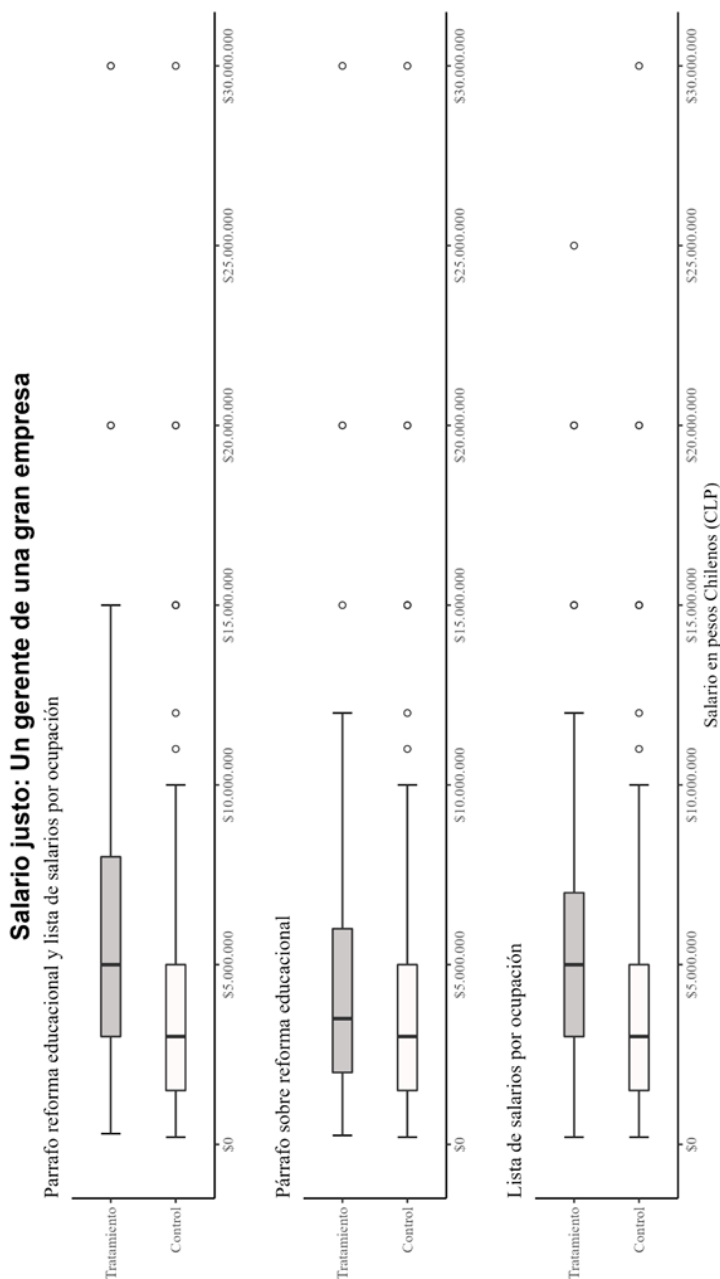
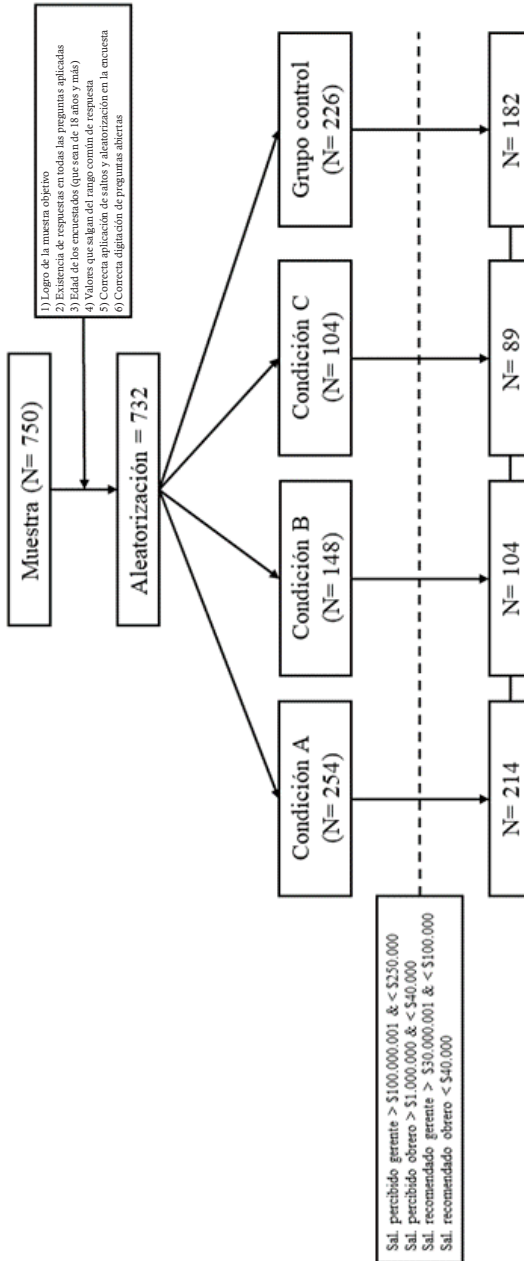


Figura A3. Flujo de procesamiento de datos



Acerca de los autores

Julio Iturra es asistente de investigación de la línea de Interacciones Grupales e Individuales del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES). Magíster en sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile y sociólogo de la Universidad de Concepción. Sus intereses de investigación son la estratificación social, sociología de la educación, ciencia abierta, comparación social y sus efectos en las preferencias distributivas. Dos de sus obras más recientes son:

1. Castillo, J. C.; Meneses, F.; Iturra, J., & Maldonado, L. (2020). Cambios en la percepción y justificación de la desigualdad salarial en Chile. *Análisis del año*, 149-163.
2. Iturra, J. C., & Mellado, D. (2018). Estatus social subjetivo en tres países de América Latina: el caso de Argentina, Chile y Venezuela. *Contenido, Cultura y Ciencias Sociales*. <https://doi.org/10.31235/osf.io/yp3wm>

Juan Carlos Castillo es profesor del Departamento de Sociología de la Universidad de Chile e investigador principal de la línea Interacciones Grupales e Individuales del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social. Doctor en sociología de la Universidad de Humboldt e investigador principal del Proyecto Fondecyt Regular 1210847, Meritocracia en la escuela: Fundamentos morales del mercado educativo y sus implicancias para la formación ciudadana en Chile. Sus áreas de investigación son justicia distributiva, formación ciudadana, cohesión social y ciencia abierta. Publicaciones recientes:

1. Castillo, J. C.; Bonhomme, M.; Miranda, D., & Iturra, J. (2023). Social cohesion and attitudinal changes toward migration: A longitudinal perspective amid the COVID-19 pandemic. *Frontiers in Sociology*, 7. <https://doi.org/10.3389/fsoc.2022.1009567>

2. Castillo, Juan-Carlos; García-Castro, Juan-Diego, & Venegas, Martín (2022). Perception of economic inequality: concepts, associated factors and prospects of a burgeoning research agenda. *International Journal of Social Psychology*, 37(1), 180-207. DOI: [10.1080/02134748.2021.2009275](https://doi.org/10.1080/02134748.2021.2009275)

Catalina Ignacia Rufs Orellana es investigadora en la Pontificia Universidad Católica en temáticas de violencia por razones de género y de inmigración. Cofundadora del Observatorio de Estadísticas de Género e Interseccionalidades Chile (ODEGI). Ingeniera comercial de la Universidad de Chile con magíster en sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Ha trabajado en estadísticas de género y temáticas de desigualdad, educación, inserción social y sistema penal. Dos de sus obras más recientes son:

1. Valenzuela, & Rufs (2020). Familias numerosas, vulnerabilidad y riesgo: propuestas para una política social compensatoria. Año 15, núm. 21. *Temas de la Agenda Pública*. Centro de Políticas Públicas UC: Santiago, Chile. ISSN 0718-9745.
2. Rufs, C.M.A. Tesis (2020). ¿Qué ocurre con los hijos e hijas de mujeres privadas de libertad? Encarcelamiento de madres y problemas asociados al desarrollo de niños, niñas y adolescentes en la RM de Chile. Santiago: Pontificia Universidad Católica de Chile.

Luis Maldonado es profesor asociado en el Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile e Investigador adjunto de la línea Interacciones Grupales e Individuales del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social. Doctor en economía y ciencias sociales, Universidad de Colonia. Investigador principal del proyecto Fondecyt Regular núm. 1191522 Economía moral de los desastres siconaturales y el Estado. Sus áreas de investigación son desigualdad económica y desastres. Interesado en metodología cuantitativa, especialmente en la aplicación rigurosa de inferencia causal basada en diseños de investigación

experimental y observacional. Publicaciones recientes:

1. Bargsted, M. A., & Maldonado, L. (2018). Party identification in an encapsulated party system: The case of postauthoritarian Chile. *Journal of Politics in Latin America*, 10(1), 29-68.
2. Canales, A., & Maldonado, L. (2018). Teacher quality and student achievement in Chile: Linking teachers' contribution and observable characteristics. *International Journal of Educational Development*, 60, 33-50.

