



Instituto de Economía

Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República - Uruguay

Preferencias por la redistribución para el caso uruguayo: aproximación a través de movilidad social y percepciones.

María Belén Melo

INSTITUTO DE ECONOMÍA

Serie Documentos de Investigación Estudiantil

Mayo, 2016

DIE 04/2016

ISSN: 2301-1963

(en línea)

Forma de citación sugerida para este documento: Melo, María Belén (2016). “Preferencias por la redistribución para el caso uruguayo: aproximación a través de movilidad social y percepciones”. Serie Documentos de investigación estudiantil, DIE 04/2016. Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, Uruguay.

Preferencias por la redistribución para el caso uruguayo: aproximación a través de movilidad social y percepciones

María Belén Melo*

Resumen

El objetivo de este trabajo es contribuir con evidencia para el estudio los determinantes de las preferencias por la redistribución de la sociedad uruguaya, intentando demostrar la existencia de creencias y percepciones que las definen. Luego de un repaso teórico que analiza cuales son estos determinantes, se procede a verificar si para el caso uruguayo estos son válidos. Se trabaja con datos de panel pertenecientes al Estudio Longitudinal de Bienestar en Uruguay, realizado en 2004, 2006 y 2011/12. La estrategia metodológica que se adopta para poner a prueba las hipótesis es el método POLS. Éstas plantean que la movilidad social experimentada, la percibida, el ingreso, los sesgos sobre la posición en la distribución del ingreso, e indicadores de justicia son determinantes de las preferencias por la redistribución. Se concluye que tanto las percepciones sobre movilidad social experimentada intrageneracional, la percepción de ubicación en la distribución del ingreso, y el ingreso, son los canales que validan lo que predice la teoría.

JEL: D31, D33, H30.

Palabras claves: preferencias por la redistribución, determinantes, movilidad social, percepciones, Uruguay.

* E-mail: belenm_03@hotmail.com

Preferences for redistribution for the Uruguayan case: an approximation based on social mobility and perceptions.

María Belén Melo

Abstract

This study's principal aim is to contribute, and start the discussion about the determinants of the preferences for redistribution for the Uruguayan society, specially making emphasize on channels related to beliefs and perceptions. Firstly, after presenting a brief theoretic discussion in which the classical model is explained, new theories are added. The aim is to prove whether for the Uruguayan case, these channels apply. The methodologic strategy adopted implies working with longitudinal data, "Estudio Longitudinal de Bienestar en Uruguay", having been carried in 2004, 2006 and 2011/12. Estimations are based on POLS method. Hypothesis under analysis imply contrasting if the preferences for redistribution are explained, partly, by income, bias of income distribution, effective and perceived social mobility, and opinions about social justice. Results suggest that income, bias of income distribution and experienced social mobility between generations are the channels that predict what the theory predicts.

1. Introducción

Desde la teoría neoclásica distintos pensadores han discutido cual es el móvil que guía las elecciones de los individuos. Autores tales como Smith, han postulado la idea del comportamiento del hombre racional maximizador de beneficio propio, que orienta sus acciones hacia la persecución de su bienestar individual (Edgeworth, 1881). Bajo el supuesto de homo economicus, el resultado del problema de optimización partiría de las consideraciones egoístas del individuo, que solo se preocupa por su bienestar sin hacer consideraciones sobre la situación del resto.

Tal como plantean Alesina y Giuliano (2009), la toma de decisiones puede presentarse a través de un problema de maximización. Dada una función de utilidad que mapea las combinaciones de trabajo, ocio, consumo, y, además, teniendo en cuenta un conjunto de restricciones (ingreso, horas del día), el individuo deberá buscar la combinación de dichos elementos que maximice su nivel de utilidad. Para cada individuo, su mejor elección dependerá de sus gustos y preferencias. En una formulación más amplia del problema, la utilidad y el proceso de optimización puede depender de las elecciones y el bienestar de otras personas.

Por un lado, desde el punto de vista del comportamiento puramente egoísta, en la formulación de la función de utilidad pueden operar factores que midan la desigualdad en la distribución del ingreso. Esto puede darse por distintas razones, por ejemplo por las externalidades de la reducción de la desigualdad sobre la educación: a mayor redistribución, la sociedad puede instruirse más, por lo que a nivel agregado aumenta la productividad de un país (Alesina y Giuliano, 2009). Queda entonces de manifiesto, que aún desde esta óptica, existe una motivación que explique la demanda por redistribución. En este caso, en el proceso de maximización operan factores orientados a la reducción de desigualdad.

Pero “al elegir cómo actuar, los individuos comúnmente toman en cuenta no sólo las consecuencias de sus acciones para ellos mismos, sino también para otros. Más allá de eso, en general no sólo se preocupan por las consecuencias sino también por las intenciones de los otros actores.”² La existencia de preferencias sociales es entonces otro fundamento importante para explicar el comportamiento de los individuos que tome en cuenta el resultado de los otros (Bowles, 2013). Dentro de las preferencias sociales, se encuentran las preferencias por la redistribución.

Alesina y Giuliano (2009) identifican que factores relacionados a justicia operan de manera indirecta en la función de utilidad. En este caso, las consideraciones sobre qué es lo justo, o qué niveles de pobreza son justificables, influyen en la toma de decisiones. Es por esta razón que el supuesto simplificador sobre el comportamiento egoísta implícito en el análisis neoclásico no considera otras facetas del comportamiento que pueden igualmente ser móviles válidos. Por otro lado, Fehr y Schmidt (2006) identifican que el comportamiento humano es sensible a dimensiones de justicia y desigualdad, y que, por lo tanto, los individuos actúan por reciprocidad y/o altruismo. Estas concepciones, al ser los ideales a seguir para algunos individuos, los llevará a actuar tratando de corregir problemas de justicia o pobreza que crean que puedan existir, aún cuando los costos (para ellos mismos) de actuar de este modo no sean bajos. El comportamiento puede también entenderse a través de acciones recíprocas, en donde se entiende que un individuo actúa en respuesta a las intenciones que tiene el otro al realizar determinada acción. Existe entonces en los individuos una motivación para que estas acciones sean una forma de corregir situaciones, o castigar comportamientos. Fehr y Schmidt (2006) explican que, aunque pueda parecerlo, el individuo no deja de ser racional al actuar de este modo.

Por lo que, factores tales como distribución del ingreso, desigualdad económica o social, niveles de injusticia y pobreza que existen en una sociedad, podrían tener un papel relevante en la toma de

² Pág 5, capítulo 3 (Bowles, 2013)

decisiones de los individuos. Dependerá de cómo cada individuo valore su situación y el lugar que ocupa, y de cómo crea que es la sociedad en términos de justicia, para que demande un Estado más o menos activo. Las preferencias individuales por lo tanto pueden tener su fundamento tanto en un comportamiento egoísta como en un comportamiento del tipo altruista. Puede suceder que un agente perciba que su situación es injusta, y que por esto prefiera mayor reparto por parte del Estado, o por el contrario, prefiera mayores transferencias dado que considera que existen desigualdades en una sociedad.

Las preferencias por la redistribución constituyen una temática ampliamente estudiada en la literatura económica reciente. Se puede comenzar el análisis tomando como base las características individuales de cada agente. De este modo, atributos personales tales como edad, educación, sexo, religión, educación, son elementos comúnmente investigados para estudiar las preferencias o gustos por la redistribución (Alesina y Giuliano, 2009).

Desde un enfoque que toma la faceta egoísta de los individuos, las opiniones en cuanto a redistribución también encuentran su relación con el ingreso de cada individuo (Meltzer y Richard, 1981). Es intuitivo pensar que a mayores niveles de ingreso, un individuo será demandante de bajas tasas de impuestos. Pero no solo el ingreso actual puede ser relevante, sino que las expectativas sobre el ingreso futuro toman un papel importante (Bénabou y Ok, 2001 a). El postulado denominado POUM (Prospects of upward mobility) justifica la preferencia por este tipo de políticas haciendo énfasis en que sin importar su estado actual, se evaluarán escenarios futuros para tomar este tipo de decisiones. Por ejemplo, si uno es optimista en cuanto a su futuro, no será demandante de acción redistributiva por parte del estado. Piketty (1995) analiza cómo la movilidad social experimentada por una dinastía familiar, o por un individuo, puede condicionar la forma en que éste moldee sus preferencias.

Si nos encontramos en una sociedad en donde la información dista de ser perfecta y completa, las decisiones que tome un individuo estarán basadas en sus creencias, que pueden estar sesgadas. Entonces, si suponemos que la visión de cada agente en cuanto a ingresos y lugar ocupado en la distribución de éste no es la real, quizás las decisiones en relación a cuestiones políticas se verán distorsionadas. Cruces et al (2012), estudiando el caso argentino, encuentran que existe un sesgo en la percepción de la distribución del ingreso que causará que un individuo demande más o menos redistribución en relación a este error. En este caso, las discrepancias entre el lugar percibido y el real son atribuidas a la existencia de grupos de referencia en el que se ubican.

La discusión sobre los determinantes aún da lugar para ser ampliada, si consideramos las creencias sobre nociones de justicia de los agentes, en donde el móvil de acción en este caso es la corrección de desigualdad e injusticia (Alesina y Giuliano, 2009).

El objetivo perseguido en el presente trabajo es el estudio de los determinantes que moldean las preferencias por la redistribución para los individuos uruguayos. En particular, se intentará contrastar canales que no son los estudiados tradicionalmente por esta literatura. A través de la revisión bibliográfica que se introducirá en Antecedentes, se van a explorar también canales que éstos abordan frecuentemente. Sin desestimar la contrastación de los postulados clásicos basados en movilidad social experimentada o ingresos, se introducirá a la movilidad social percibida, posición económica percibida y consideraciones asociadas a cómo son vistas las oportunidades de prosperar socioeconómicamente, y a niveles de pobreza existentes, como posibles factores que expliquen las preferencias por la redistribución.

Con este fin, se tomarán en cuenta determinantes tanto objetivos (tales como ingreso) como subjetivos (tales como movilidad percibida, distribución del ingreso percibida), para poder demostrar que en realidad, tanto las opiniones como las percepciones tienen un papel importante en la formación de preferencias. En particular, se intentará evaluar si existe una relación positiva entre el ingreso actual de un individuo, y sus preferencias por la redistribución. Además, se intentará demostrar que la movilidad social, tanto experimentada como percibida son variables relevantes. También se pretende incorporar

como canal explicativo, a las creencias y percepciones que tiene cada individuo sobre el lugar que ocupan en la distribución del ingreso. Como última incorporación, se tomarán consideraciones que impliquen la valoración, por parte de los agentes, de cuán justa creen que es la sociedad.

Se utilizarán como insumo los datos pertenecientes al estudio panel llevado a cabo por el Instituto de Economía en tres instancias: 2004, 2006 y 2011/12, denominado “*Estudio Longitudinal de Bienestar en Uruguay*” (ELBU). Los datos específicos a utilizar serán los recabados en la última ola. La variable preferencias por la redistribución será elaborada a través de la respuesta a la pregunta: “*Algunas personas creen que el Estado debe resolver todos los problemas de la sociedad mientras que otros piensan que no debe resolver ninguno. Usando una escala de 1 a 10, donde 1 significa 'el Estado debe resolver todos los problemas' y 10 'ninguno' ¿dónde se ubica usted?*”. El método de estimación elegido será el propuesto por Van Praag y Ferrer-i-Carbonell (2004), denominado Probit Ordenado de Mínimos Cuadrados Ordinarios (POLS). Dicho método, dado que consiste en la transformación de la variable de interés (de discreta a continua), permitirá una fácil comprensión de los coeficientes obtenidos.

Se concluye que el ingreso, la movilidad social percibida intrageneracional, y que la percepción del lugar ocupado en la distribución del ingreso son determinantes relevantes para explicar las preferencias. Los resultados obtenidos indican que para la sociedad uruguaya el ingreso es un móvil relevante para demandar mayor actividad del Estado. Pero, además de factores pecuniarios, las percepciones que se forman los individuos tienen un peso que no debe desestimarse. La demanda de políticas públicas depende, en cierta medida, de la comparación de los agentes con el resto de la sociedad, y de la comparación de su propia situación en relación al pasado.

La demanda por redistribución se orienta hacia la corrección de desigualdades, y se agrega a través de los mecanismos de votación. Por lo que la relevancia del estudio de las preferencias radica en que son éstas las que, en parte, determinan la sostenibilidad de políticas públicas. Para quienes elaboran estas políticas, es de suma importancia saber cómo se forman las opiniones sus electores, de modo de poder influir sobre ellas.

El documento se organiza con la presentación del Marco Teórico (Sección 2), una breve revisión de Antecedentes (Sección 3), la Metodología a seguir (Sección 4), Estadísticas Descriptivas (Sección 5), Resultados Económicos (Sección 6) y Conclusiones (Sección 7). Al final se halla el Apéndice, que contiene además de gráficas y tablas, un diccionario de variables y de los modelos estimados, y un cuadro que define los indicadores, con el fin de que pueda ser consultado para facilitar la comprensión del texto.

2. Marco teórico

En la teoría económica, las preferencias sociales orientadas a la corrección de desigualdades e injusticias, que incorporan nociones de altruismo y reciprocidad, son las que se denominan preferencias por la redistribución (Alesina y Giuliano, 2009). La literatura económica utiliza diferentes términos para abordar su estudio: tasa impositiva óptima, acción estatal preferida, nivel de redistribución preferido. Para este trabajo, se tomará el concepto de preferencias por la redistribución para hablar de dicha noción.

En esta sección se exponen los fundamentos que se encuentran en la teoría para explicar las preferencias por la redistribución. Se considerarán los argumentos teóricos que justifican que ciertos canales se consideren relevantes para explicar esta problemática. De este modo, se introducirán los postulados que servirán de insumo para explicar por qué los canales que se identifican en el presente trabajo son adecuados para explicar las preferencias.

En línea con los objetivos perseguidos, se realiza un análisis de cómo distintos factores influyen en la determinación de las preferencias. Se divide el análisis en cuatro subsecciones, que corresponden a los canales que se intentarán probar por medio de esta investigación. En una primera instancia, se presenta la hipótesis de Meltzer y Richard (MR), que plantea un abordaje estático que explica la relación entre ingresos y preferencias. Luego, ampliando el panorama, se incorpora el tiempo como factor relevante. Siguiendo esta línea, entran en juego las hipótesis sobre movilidad pasada (Piketty, 1995), y expectativas sobre ingreso futuro (Bénabou y Ok, 2001.a). Para finalizar la discusión, se avanza en una modelización más compleja, considerando el papel de las creencias y las percepciones. Éstas pueden partir de errores en la inferencia, o pueden surgir en base a concepciones de justicia que considere cada agente.

Preferencias por la redistribución: un análisis estático

Un análisis comúnmente abordado desde la economía es aquel que postula que un individuo, al plantearse el problema de decisión sobre nivel impositivo óptimo, considera íntegramente factores tales como ingreso, consumo u ocio, siempre para el período de referencia. En este planteo Meltzer y Richard (1981) suponen una economía en donde los individuos se diferencian únicamente en productividades para tomar decisiones sobre oferta de trabajo, ocio y consumo; y el móvil que guía sus acciones es el interés propio. Una simplificación de este modelo, que facilita su comprensión, se encuentra en Alesina y Giuliano (2009), en donde se considera una función de utilidad que depende íntegramente del consumo ($u(c_i)$), y es cóncava en su argumento. Además, cada individuo i se diferencia en su productividad z_i . Se incorpora un impuesto lineal en el ingreso, que financia transferencias de suma fija. Para obtener un equilibrio en las decisiones sobre esta carga impositiva, las preferencias son agregadas a través de la teoría del votante medio, por lo que este es el individuo decisor. La restricción presupuestaria del gobierno se basa en ingresos (τ , impuestos recaudados) y gastos ($w \tau^2$), capta distorsión por colocación de impuestos). Cada individuo recibe una transferencia de suma fija. Se puede entonces plantear el consumo como:

$$C_i = y_i = z_i(1 - \tau) + z_{\text{prom}} \tau - (w \tau)^2,$$

en donde z_{prom} es la productividad promedio.

El consumo de cada individuo, que es igual a su ingreso, pues no hay ahorro, se calcula como el ingreso neto, sumado a la transferencia fija que efectúa el gobierno, descontando el gasto impositivo.

Para obtener el impuesto de equilibrio, procedemos a maximizar la función de consumo:

$$\frac{\partial c}{\partial \tau} = z_{\text{prom}} - z_i - 2w \tau = 0.$$

$$\tau^* = (z_{\text{prom}} - z_{\text{mediana}}) / 2w$$

Por lo tanto, la tasa de impuesto óptima depende de la distancia entre la productividad media y mediana. Si, como se supuso en esta versión simplificada del modelo, asociamos la productividad al ingreso, es entonces la distancia entre el ingreso promedio y el ingreso del votante medio lo que determinará en última instancia las preferencias por la redistribución. A mayor distancia entre estos dos elementos, mayor será la desigualdad económica en una sociedad, por lo que se demandará mayor redistribución.

A través de este análisis queda de manifiesto el supuesto relativo al autointerés de cada agente. Un comportamiento egoísta y ausencia de aversión a la desigualdad es lo que explica estas elecciones de impuestos, pues en el proceso de maximización de utilidad éste considera solamente su propia utilidad. En la formulación de la respectiva función de utilidad no hay factores tales como altruismo, concepciones de justicia, niveles de desigualdad percibidos u otros elementos que puedan influir (Alesina y Giuliano, 2009). Como se explicó, el modelo MR es tan solo una forma de comenzar la discusión, que será debidamente ampliada a continuación.

Preferencias por la redistribución: incorporando el tiempo

El modelo anterior es insuficiente para poder explicar la heterogeneidad de las preferencias por la redistribución entre los individuos. Algunas de sus limitaciones surgen de su carácter estático, lo cual desconoce que las demandas por redistribución pueden verse afectadas cuando se incorpora la dinámica temporal. Cuando los individuos toman decisiones en base a la maximización de su utilidad, no evalúan solo la situación presente, sino que también consideran el bienestar futuro. En general, se valora más el presente dado que el consumo futuro además de postergar consumo presente, incorpora incertidumbre. La forma en que cada agente pondere el futuro (a través de distintas tasas de descuento) será entonces clave. La teoría del ciclo de vida indica que, dentro del proceso de optimización de utilidad, los agentes, a partir de un ingreso determinado, tomarán decisiones sobre consumo y ahorro en función de la valoración del consumo presente, y la valoración del consumo futuro. De este modo, un agente que quiera suavizar su consumo, elegirá una relación gasto/ahorro de modo tal de poder obtener la misma utilidad marginal en cada período. El consumo y ahorro actual será sacrificado para, en parte, poder tener recursos en un futuro (Deaton, 2005). El pasado es también relevante para explicar las decisiones que un agente pueda tomar, más allá de la teoría del ciclo de vida en el proceso de maximización.

Alternativamente, a un individuo puede interesarle el bienestar futuro, no de sí mismo, sino que el de sus descendientes (Bénabou y Ok, 2001.a). En esta línea, se encuentra a la movilidad social esperada como determinante por las preferencias. Se tomará como base el modelo de Alesina y La Ferrara (2005) para entender de qué modo se incorpora este canal en la modelización de las mismas. Pensemos en un individuo averso al riesgo, con cierto ingreso (y_{it}), el cual aún no ha sido gravado con un impuesto; y con un ingreso neto disponible post carga impositiva ($y^{d_{it}}$). En un primer momento se aplica un impuesto lineal en el ingreso, que rige para el período actual y para el siguiente, y que será redistribuido a través de transferencias de suma fija. También en este modelo se toma en cuenta la distorsión que surge como consecuencia de este proceso. Este gasto (w), convexo en la tasa impositiva τ , se iguala a $(\tau^2/2)\bar{y}$, en donde \bar{y} es el ingreso promedio de la sociedad (constante para ambos períodos). Para obtener el ingreso disponible para un agente i en el período $t=1,2$ procedemos a calcular:

$$y_{it} + E(y^{d_{i2}}) = (1 - \tau)(y_{it} + E(y^{d_{i2}})) + 2\tau\bar{y} - \tau^2\bar{y}, \text{ en donde } E(.) \text{ es la esperanza}$$

Del mismo modo que en el modelo MR, se procede a maximizar esta función para encontrar la tasa impositiva óptima, obteniendo:

$$\tau_i^* = 1 - 1/2 \bar{y} [y_{it} + E(y^{d_{i2}})]$$

Notemos aquí que la diferencia con el modelo antes presentado es la presencia de los valores esperados de los ingresos futuros. Se ha incorporado el factor de expectativas sobre ingresos como determinante de la demanda por redistribución.

Las expectativas sobre el futuro entonces serán importantes para explicar por qué un agente pueda hoy preferir menos redistribución. A pesar de que el individuo en su situación actual está en una posición en la cual los impuestos o transferencias lo benefician, si este cree que en el futuro su ingreso mejorará, o si es optimista en cuanto a sus posibilidades de movilidad social, optará por menor redistribución, dado que en un futuro esta carga impositiva le perjudicará³. Estos planteos encuentran su formulación en las hipótesis sobre movilidad social (de aquí en más POUM, por su sigla en inglés) estudiados por Bénabou y Ok (2001.a).

Alesina y La Ferrara (2005) complejizan aún más la discusión teórica, considerando un impuesto no lineal, y en donde las decisiones sobre impuesto/transferencia son tomadas en cuenta en función del lugar en donde se ubica el ingreso del agente en relación a cierto umbral. El análisis incorpora ahora la evaluación que realiza cada agente sobre las probabilidades de encontrarse por encima o debajo de ese

³ Se considera que las decisiones que se toman en cuanto a carga impositiva permanecen constantes través del tiempo.

umbral, como elemento que es también evaluado al momento de ser tomadas las decisiones asociadas a redistribución.⁴

Por otro lado, no solo juega la movilidad social esperada, sino que también es relevante la movilidad social experimentada. Un canal básico es que el desempeño experimentado por cada individuo, afecta las expectativas sobre su futuro. Además, el desempeño experimentado en términos de movilidad, y las experiencias pasadas, podría llegar a afectar en las preferencias, y creencias de los individuos explicando diferencias en las demandas por redistribución (Piketty, 1995). Es así que, aquellas personas que experimentaron movilidad social ascendente, dado que perciben que esto es fruto de su esfuerzo, no consideran necesario la intervención del Estado. Sucede lo contrario para aquellas personas que persisten en situación de pobreza: creen en este caso que sí es necesario mayor distribución. La movilidad social experimentada, dado que encuentra su canalización sobre las preferencias a través de las creencias (en este caso sobre hechos pasados), será abordado específicamente en la subsección correspondiente a dicha temática.

En síntesis, hemos presentado cómo la movilidad social influye en la formación de preferencias. Es de suma importancia distinguir que se separan en dos los canales asociados a esta temática. La movilidad social puede hacer referencia a aquella experimentada (tanto por el individuo como por la unidad familiar) (Piketty, 1995). En este caso estaríamos evaluando hechos que realmente se dieron. Por otro lado, la movilidad social también es un concepto que puede proyectarse hacia el futuro (Bénabou y Ok, 2001.a). Aquí se está haciendo referencia a posibles hechos futuros, que se basan en las creencias que tiene cada individuo sobre posibles ocurrencias.

Una distinción debe hacerse en cuanto a movilidad social. Ésta puede considerarse a través de movilidad intrageneracional (implícito en el modelo de Bénabou y Ok), o intergeneracional (explícito en el análisis de Piketty). Mientras la primera refiere al proceso en el cual se compara a un mismo individuo a través del tiempo, la última hace referencia a la movilidad entre distintas generaciones (por ejemplo, la experimentada entre padres e hijos).

Ampliación del análisis de los determinantes: consideraciones asociadas a nociones de justicia y desigualdad

Muchas veces, las percepciones que cada individuo tiene sobre cómo la sociedad valora esfuerzo y trabajo para poder mejorar el porvenir económico se encuentran relacionadas con el quantum de redistribución que crean que son adecuadas (Bénabou y Ok, 2001.b, Bowles y Gintis, 2000). Hay quienes creen que el Estado debe redistribuir recursos porque la sociedad no valora adecuadamente el esfuerzo, y que el lugar en donde uno nació determinará las posibilidades de desarrollo socioeconómico futuras. En función de la diferencia entre los niveles de desigualdad del ingreso que cada individuo considera que una economía posee, y los niveles reales, el nivel de redistribución que cada uno demandará será distinto (Bjørnskov et al, 2010). Si un individuo percibe que la sociedad es justa, y que ofrece las mismas posibilidades de ser exitoso para todos sus habitantes, no será demandante de redistribución. Notemos que esta es una ampliación del modelo MR, ya que los agentes consideran las creencias sobre desigualdad en el ingreso, en lugar de evaluar solamente su ingreso.

Para incorporar la desigualdad al análisis, se recurrirá nuevamente a la modelización que plantean Alesina y Giuliano (2009), a través de la cual se introduce la relación entre niveles de desigualdad considerados como aceptables, y lugar en la distribución del ingreso. Las preferencias del individuo i se definen como:

$$U_i = \sum_{p=t}^T [\beta^t (u(c_{it}(\dots Q_t)) - \gamma_i (Q - Q_i^*)^2)]$$

⁴ Ver Alesina y La Ferrara (2005) para un desarrollo completo del modelo.

en donde Q_i^* mide máximo el nivel de desigualdad aceptado por el individuo i , y el factor γ_i representa el desvío que le representa apartarse de este él. Q_i^* puede ser definido de distintas maneras, entre ellas la distribución del ingreso de mercado, la que maximiza eficiencia, la distribución desde un enfoque rawlsiano (la que se obtiene luego de que el gobierno maximice, bajo el velo de la ignorancia, utilidades de todos los individuos), o desde un enfoque comunista (que considera a todos los individuos como iguales).

Las nociones de justicia pueden ser incorporadas a este análisis, en donde se encuentra que existen factores exógenos asociados a suerte que pueden explicar las desigualdades en los niveles de ingreso. Cada agente tiene un ingreso, que depende en cierta medida del esfuerzo que realiza, y de un factor externo que se le atribuye a la suerte. En esta línea, el factor Q se plantea como función de Q_e y Q_s , definidas como desigualdad asociada al esfuerzo y a la suerte respectivamente. Los agentes ponderan de distinta manera estos dos componentes y lo incorporan en su función de utilidad. Por ejemplo, pueden aceptarse altos niveles de desigualdad si ésta se le atribuye al esfuerzo realizado, pero sucederá lo contrario si se entiende que la desigualdad es resultante del azar.⁵

Con estos planteos, se agrega a la discusión de qué modo las nociones de justicia son relevantes para la formación de preferencias. Son estas consideraciones lo que llevará a los agentes a demandar redistribución como forma de eliminar desigualdades. Por lo que al tomar determinadas decisiones, el individuo no siempre estará maximizando su bienestar personal, ni actuando de acuerdo a lo que plantea la economía clásica. Sen (1976), por ejemplo, considera que un individuo puede actuar por simpatía o por compromiso. En ambos casos, la elección de una persona surgirá de cómo el individuo considere que está el resto de las personas en términos de bienestar. Esto implica que, al tomar determinada decisión, se toman en cuenta variables que afectan al resto de la sociedad. En el caso de comportamiento por compromiso en particular, se están considerando acciones morales que son llevadas a cabo solo por obligación, sin considerar el beneficio personal que pueda representarle a quien la lleva a cabo (es más, no le representa beneficio alguno). Bowles (2013) plantea que las preferencias sociales que guían el comportamiento pueden ser entendidas en un marco de actuar por reciprocidad. De este modo, las decisiones que alguien tome serán basadas en el posible efecto que estas traerán a un tercero. Las acciones basadas en la reciprocidad, a diferencia de las altruistas, dependen de interacciones pasadas con los individuos y de contextos situacionales e institucionales. Tanto con el planteo de Sen, como con el de Bowles se pretende exponer y ampliar el concepto de homo economicus maximizador de beneficio propio. Lo importante de resaltar es que al tomar una decisión, son evaluadas las consecuencias e implicancias para el resto de la sociedad, por lo que el bienestar individual depende del bienestar de los otros agentes. Como consecuencia, puede pensarse que las acciones de las personas no perseguirán beneficios personales, sino que se enmarcan en la persecución de un bien mayor, que puede ser la corrección de injusticias que existen en una sociedad. Por este motivo, al demandar altos niveles de redistribución, puede estar pesando este factor. Esta exposición de fundamentos que pueden explicar comportamientos no egoístas se presentan como justificación de la existencia de otros móviles más allá del mencionado anteriormente. Sin embargo, se adoptará y trabajará en el marco de preferencias sociales de Bowles para explicar acciones no egoístas.

Preferencias por la redistribución: el rol de las percepciones

Piketty (1995) plantea un modelo relevante sobre formación de preferencias asociadas a movilidad social, pero en este caso, basando su teorización en el aprendizaje de experiencias pasadas. En particular, el aprendizaje se da y se transmite a través de generaciones.

En este modelo, la información no es completa, y los agentes van aprendiendo a través del tiempo para tomar sus decisiones en cuanto a cuestiones de políticas de redistribución. Lo importante de esta perspectiva, es que, aún en contexto de incertidumbre (un supuesto quizás más realista que el de

⁵ Ver Alesina y Giuliano para formulación completa y análisis de esta función.

Bénabou y Ok), hay razones además del ingreso actual, que explican que un agente demande, en mayor o menor medida, políticas redistributivas. Los agentes parten de una situación en la cual tienen las mismas preferencias en cuanto a niveles de redistribución considerados adecuados. A partir de esta situación, elaboran una trayectoria de la variación de su poder adquisitivo, y analizan cuanto de este cambio es atribuible al esfuerzo (para diferenciarlo de factores exógenos que pudieron haber ocurrido). En función de esta evaluación, tendrán distintos incentivos para esforzarse o no, y demandar determinado nivel de redistribución. Esto significa que, si perciben que su buen desempeño económico es explicado por factores asociados al trabajo y esfuerzo personal, tendrán grandes incentivos para no demandar niveles significativos de redistribución. En el largo plazo, estas consideraciones son transmitidas a través de las generaciones familiares, de modo que el aprendizaje familiar es el fundamento de determinadas preferencias.

Piketty encuentra una serie de hechos estilizados que son relevantes para explicar esta teoría. Individuos de distinto contexto económico-social, tienen opiniones semejantes en cuanto a inequidad y redistribución (comparten definiciones abstractas de justicia)⁶, pero difieren cuando toman en cuenta cuestiones asociadas al desempeño personal (los pobres se lo atribuyen en principio a factores de contexto, y los ricos a características individuales). A través del tiempo, para cada familia, existe una reproducción en los patrones de elección. Entonces el tiempo es el factor que determina en última instancia la demanda por redistribución: en un momento inicial, individuos demandarán igual redistribución, y se esforzarán de igual manera. A medida que éste transcurre, ocurren distintos shocks que harán cambiar de perspectiva a los individuos. Estos shocks harán que éstos se esfuerzen de distinta manera en función de lo que les ha ocurrido.

Piketty (1995) sostiene que, a través del proceso de aprendizaje, en el largo plazo, las creencias que tiene un individuo en cuanto a si ha experimentado un proceso de movilidad social pueden alcanzar un equilibrio estacionario. Por lo tanto, en cada generación familiar se generará una mentalidad colectiva que explica que ciertos patrones sobre decisiones en cuanto redistribución se repitan a través del tiempo.

Lo importante de este enfoque radica en que las diferencias en las preferencias por distintos grados de redistribución se explican a través de las ideas que cada agente se forma, basadas en el impacto que para cada uno antiguas políticas causaron.

Si observamos la realidad, ¿son válidas las hipótesis MR?, ¿se cumplen las POUM?; ¿se cumple que familias que mejoraron su posición económica son menos propensas a aceptar redistribución? Es difícil que estos postulados teóricos se cumplan, partiendo de la base de que existen muchos supuestos simplificadores (como la teoría del votante medio, o el asumir comportamientos egoístas). Ya no es tan directa la relación entre ingresos y preferencias, por ejemplo. Sucede que al hacer valoraciones sobre posibles mejoras experimentadas en términos socioeconómicos, la información que tiene cada individuo no es completa. No solo existe un problema de información, sino que también, el modo en que cada agente percibe y utiliza esta información no es siempre neutra. Por distintas razones, los individuos pueden tener sesgos al hacer estas consideraciones, lo que los lleva a pensar por ejemplo que tienen menos ingresos que antes, o que se ubican en los deciles de ingresos más elevados. Esto causaría que al tomar decisiones en cuanto a redistribución, tomen en cuenta información que no es la real.

Este tipos de cuestiones son discutidas por Englehardt y Wagener (2014) al observar que tanto los postulados del modelo MR y las hipótesis POUM no se verifican en la práctica si se toman datos de las estadísticas nacionales. Encuentran que, en realidad, al tratar de validar estas hipótesis, no deben tomarse medidas objetivas sobre desigualdad y distribución del ingreso.⁷ En cambio, las variables que deben considerarse son aquellas que se basan en las percepciones sobre estas mismas cuestiones. Es decir, las hipótesis sí se cumplirían si se tomasen en cuenta opiniones que los agentes se forman. Esto

⁶ Se acepta como válido distintas recompensas si ésta son obtenidas en base a variables que cada uno controla, como por ejemplo el esfuerzo.

⁷ Se refiere a las extraídas de las estadísticas nacionales.

se debe a que los agentes tienen visiones sesgadas sobre los niveles de desigualdad que existen en una sociedad. Por lo que, muchas veces, lo que ellos perciben no coincide con lo que se observa al realizar estadísticas nacionales.

Pero, ¿qué es lo que causa que los agentes tengan visiones distorsionadas al tratar de ver en qué situación se encuentran?

En Dubra y Benoit (2011), encontramos la explicación de que, dada la información que tiene cada individuo, aplicada en la toma de decisiones a través de actualización bayesiana, el agente se comportará teniendo una excesiva confianza. Estos autores explican que independientemente de que un agente al momento de autoevaluarse crea tener mejores habilidades o virtudes de las que realmente posee, no dejará de comportarse de manera racional. Para comprobarlo, presentan dos tipos de diseños experimentales que arrojan conclusiones válidas sobre dicha hipótesis de racionalidad.⁸

Distintas consideraciones son evaluadas por los agentes al momento de demandar determinado nivel de redistribución. La comparación con los pares, o con los círculos sociales en los cuales los individuos se mueven son factores relevantes para este análisis. La comparación en términos de ingresos en especial, es un factor que siempre pesa en este tipo de consideraciones. En este caso, se expande la idea del modelo MR, pues son los ingresos los que se evalúan, pero en términos relativos, ya que al agente le interesa posicionarse y compararse con el resto de la sociedad. Esto derivará en que consideren que existe o no desigualdad en función de esta autoevaluación. Para comprender este proceso, encontramos las explicaciones sociológicas que explican que los individuos tienden a percibir de manera errónea los niveles de desigualdad que existen en una economía. Por lo tanto, demandarán redistribución en función de la desigualdad que creen es la que impera en la sociedad (que puede no coincidir con la real). Existe una relación entre el nivel de ingreso percibido en relación al resto de la sociedad, y la demanda por la redistribución. Dos grupos de razones son identificados por Engelhardt y Wagener (2014) para explicar esta relación.

Por un lado el efecto “Better Than Average Effect” (BTE), que implica que los individuos, al autoevaluarse, tienden a creer que tienen mejores competencias, virtudes, aptitudes que sus pares. El ingreso, sería otro elemento que estaría siendo sobre-evaluado en estas comparaciones. Por otro lado, existe un efecto que se relaciona con el hecho de que los individuos tienden a creer estar más cerca de la media en términos de ingresos, de lo que realmente están. Este canal es denominado “self-enhancement bias” (Guenther y Alicke, 2010). Combinando estos dos canales, encontramos que los individuos no perciben de forma adecuada su propia posición en la distribución del ingreso.

Falta aún comprender cómo explicamos desde la teoría la forma en que las personas tienden a hacer autovaloraciones que generalmente discrepan con la realidad. Por ejemplo, al hacer inferencias sobre los niveles de ingresos de toda la sociedad, los individuos solo cuentan con un pequeño número de observaciones. Además, como en toda sociedad, existen problemas de información. Ésta no es completa, y es costosa de adquirir, por lo que los agentes tenderán a realizar inferencias sobre la distribución general del ingreso que será sesgada.

Cruces et al (2013) sostienen que la valoración que cada individuo haga sobre la distribución del ingreso dependerá de la información que tenga, y de la habilidad que tengan para analizarla y utilizarla. Es así que los individuos tienden a autoevaluarse de un modo que resulta ser sesgado. Este sesgo se acentúa si consideramos el hecho de que cada agente tiene solamente una porción de información acerca su grupo de referencia (unidad familiar, compañeros de trabajo, círculo de amigos), y la toma como si fuera representativa de toda la sociedad. Bajo condiciones de información limitada, o racionalidad limitada, los individuos pueden llegar a hacer inferencias de distribuciones tomando como válidas las de su grupo de referencia. Si el grupo en el cual el individuo se ubica es de altos ingresos, puede suceder que éste

⁸ Ver Dubra y Denoit (2011) para desarrollo analítico de estos diseños: *Experimentos sobre ranking* (Ranking Experiments) y *Experimentos sobre escala* (Scale Experiments).

subestime su posición económica, pues su parámetro de comparación es demasiado elevado en relación al de toda la sociedad. También estos autores presentan el caso en el que el agente efectivamente posee la información adecuada, pero que la usa de manera errónea, a través de la heurística, o reglas prácticas.

9

En resumen, tanto la transferencias de creencias a través de las dinastías familiares, la existencia de restricciones de información, como de racionalidad limitada, podrían ser posibles causas de la existencia de estos sesgos de percepción de los agentes en cuanto a distribución del ingreso. Esto es lo que estimula en ellos la creencia de que se encuentran en una posición cercana a la media. Dada esta suposición, los agentes que se ubican en los niveles más altos en esta distribución, así como también los más bajos, tenderán a creer que se encuentran en los niveles medios, por lo que no tendrían incentivos para demandar redistribución.

Hipótesis

El objetivo de este estudio es abordar los determinantes que condicionan las preferencias por la redistribución de los individuos uruguayos, tratando de realizar un enfoque que no se base solamente en factores objetivos (ingreso, movilidad social experimentada), sino que incorpore creencias y percepciones asociadas a estas mismas cuestiones. Se pretende así destacar la importancia de considerar creencias personales al analizar cuestiones de este tipo. En función de dicho objetivo, es necesario comprender la influencia que tiene el ingreso, las expectativas proyectadas hacia el futuro, los procesos de aprendizaje sobre experiencias pasadas, las creencias sobre desigualdad económica y social, con la formación de preferencias.

Las hipótesis bajo análisis serán puestas bajo análisis para la población de Uruguay, en base al estudio panel ELBU llevado a cabo en 2004, 2006 y 2011/12. De acuerdo a los fines perseguidos, la contrastación de hipótesis se dividirá en dos etapas. En la primer etapa, se contrastan los determinantes que son tradicionalmente abordados por los modelos económicos, y cuentan con cierto consenso en estudios empíricos desarrollados en otros países:

HIa) Las preferencias por la redistribución de un individuo son decrecientes a medida que aumenta el nivel de ingresos de su hogar.

HIb) Aquellos individuos que han experimentado movilidad social ascendente son menos demandantes de redistribución.

La primer parte de la hipótesis se basa en la relación que se encuentra entre ingreso actual y preferencias. Es la predicción central que se deduce del modelo de Meltzer y Richard. La siguiente parte refiere a la movilidad social experimentada; se tratará de encontrar evidencia de que existe una relación entre lo que cada persona (o núcleo familiar) ha vivido, y lo que esta crea que es necesario redistribuir.¹⁰

La segunda etapa propone contrastar las principales hipótesis de esta investigación. En esta instancia, tal como se ha justificado en la sección previa, se tomarán en cuenta los canales que se basan en percepciones, así como también los que toman en cuenta nociones de justicia.

Más específicamente, las hipótesis a contrastar son:

IIIa) Las preferencias por la redistribución son menores para aquellos individuos que perciben que han experimentado movilidad social ascendente.

⁹ Ver Kahneman y Tversky (1972) para comprensión de decisiones tomadas en base a heurística.

¹⁰ La correlación entre preferencias y perspectivas para el futuro (POUM) no podrá ser contrastada, pues se carece de datos empíricos para hacerlo.

IIIb) Para quienes creen que existen sesgos positivos en la posición de la distribución del ingreso, la demanda por redistribución será menor que para los individuos que tengan o no tengan sesgos, o que éstos sean negativos.

IIIc) La creencia que tiene un individuo de que existen situaciones de desigualdad e injusticia en la sociedad lo llevarán a demandar más redistribución.

No se desestimará la existencia de otras dimensiones (que no aún no se han desarrollado) que la literatura encuentra son relevantes para explicar las preferencias.¹¹ Sin embargo, en este trabajo, el foco se pondrá específicamente en los canales explicativos analizados previamente, por lo que otros, que son igualmente válidos, serán tomados como variables de control. Específicamente, las características personales cumplirán este rol.

En un primer momento se evaluará ingreso actual, luego se incorporará movilidad social experimentada en sus dos vertientes (intrageneracional e intergeneracional). Se finalizará el análisis considerando las distintas percepciones: ubicación en la distribución del ingreso, la movilidad social percibida, opiniones de justicia.

3. Antecedentes

En esta sección se realizará una breve revisión de investigaciones previas que analizan los determinantes de redistribución. El corte es hecho en primera instancia distinguiendo según sean investigaciones que se fundan en datos agregados, o que se basan en datos microeconómicos. Luego de introducir esta distinción, se pondrá énfasis en el último grupo, dado el enfoque que se seguirá. Entre ellos, se encontrarán investigaciones que se centran en el estudio de las teorías presentadas en la sección 2. Finalmente, y a modo de realizar una aproximación a la región, se presenta un estudio realizado para América Latina, otro para Argentina y por último otro para el caso de Uruguay.

La literatura es amplia en cuanto al estudio de los determinantes sobre las preferencias por la redistribución. Se distinguen distintas ópticas para llevar a cabo este análisis. Las preferencias pueden analizarse a través de factores microeconómicos que afectan a cada individuo en particular (Alesina y Giuliano, 2009), o a través de factores más generales que condicionan las características de la sociedad en su conjunto.

Centrando el análisis en este último grupo, si lo que interesa es explicar las preferencias por redistribución a nivel agregado (por ejemplo, para un país), deberían considerarse factores históricos (guerras, olas migratorias, procesos colonizadores), factores políticos (sistemas de gobierno, experiencias dictatoriales), o factores institucionales o culturales. En esta línea, Alesina y Angeletos (2005) sostienen que las causas de que existan distintas demandas redistributivas entre Europa y Estados Unidos deben buscarse en factores históricos y culturales, que determinaron que en Europa surgiera desde la edad media la diferencia de clases que pudo haber condicionado oportunidades de riqueza. Estados Unidos es percibido para algunos como una “tierra de oportunidades”, donde quien trabajó y se esforzó, pudo posicionarse adecuadamente en la sociedad. Estas dos diferencias, que se remontan a períodos históricos lejanos, sentaron las bases en la mentalidad colectiva, que pueden explicar la razón de que efectivamente la sociedad europea en su conjunto esté más a favor de la acción redistributiva del estado que Estados Unidos. Alesina y Fuchs Schundeln (2007) analizan el rol que jugó el comunismo en la formación de preferencias de la sociedad alemana, y encuentran que el régimen comunista tuvo incidencia en las nociones distributivas de Alemania occidental y oriental, determinando que estos últimos consideren que el Estado debería ser más activo.

¹¹ Ver Alesina y Giuliano (2009) para análisis sobre características personales.

En cambio, si el foco quiere ponerse en el individuo en particular, que pertenece a una sociedad determinada, hay que atenerse al estudio de sus características, percepciones, creencias u opiniones, contexto cultural socioeconómico y familiar en el cual se crió. Por un lado, el aprendizaje familiar y la forma en que se organizan las familias es una temática abordada comúnmente como factor explicativo del comportamiento económico de los agentes, dado que existen creencias que son transmitidas a través de generaciones familiares (Piketty, 1995).

Alesina y Giuliano (2007) plantean que existen una serie de factores asociados a normas y creencias culturales. Éstos autores realizan dos distinciones: que las preferencias se moldeen según el contexto cultural en que creció cada individuo, y de acuerdo a los hechos macroeconómicos que experimentó. Una forma de incorporar la cultura al análisis es a través de la medición de las preferencias de los inmigrantes en una sociedad. Las experiencias vividas durante la juventud influyen en la formación de preferencias, dado que se dan en el período de socialización de la persona. Estos dos hechos son corroborados para la población de Estados Unidos (en base a encuesta “General Social Survey”, años 1972 a 2004).

Existe un grupo de razones que se centra en la interacción individuo-sociedad. Dependiendo de cuán arraigado está en éste el sentimiento de identidad hacia un grupo social, existirán distintos grados de preferencia por la redistribución (Costa Font y Cowell, 2014). Se argumenta que alguien podría estar de acuerdo con políticas que favorezcan al grupo en su conjunto, dado el sentimiento de identidad que los une. Por otro lado, Corneo y Grüner (2000), a través del análisis de información extraída de la “International Special Survey Programme” (1992), se interesan en analizar factores que exceden de los pecuniarios; y plantean así que el status y que los valores socialmente aceptados como válidos son dos elementos que explican este comportamiento.

Tanto raza como religión también pueden ser elementos identificatorios, que ofician de vínculo entre un individuo con determinado grupo social. La relación que hallan Alesina y Giuliano (2009) es que la asociación del individuo con alguna religión se asocia a que acepte mayores niveles redistributivos. Este último hecho (el de haber sido criado en un ambiente religioso) también tiene efecto positivo. El hecho de que la raza sea un determinante por distribución parte de la base de que una persona es más altruista con sus pares (tanto en coincidencia de raza, como de etnias o idiomas). Al identificarse con un grupo social, el individuo actúa por compromiso con éste, por lo que opta por mayores niveles de gasto social. Esto implica que un individuo estaría dispuesto a aceptar altos niveles de gasto social mientras éstos sean volcados al grupo étnico-racial al cual pertenece (Luttmer, 2001).

Por otro lado, el sentimiento de identidad también puede definirse por el género. La evidencia encontrada por Alesina y Giuliano (2009) en el análisis del género es acorde a lo que literatura predice; específicamente el hecho de ser mujer se asocia a mayor aceptación de políticas redistributivas que el sexo masculino.¹² Andreoni y Vesterlund (2001) se cuestionan cuál es el sexo que se inclina por una mayor aceptación de redistribución. Con este fin realizan un experimento para dos universidades norteamericanas, y hallan evidencia mixta asociada al altruismo: cuando este es caro, sucede que las mujeres son más proclives a aceptarlo, en caso contrario, se invierten los roles. Mientras que los hombres tienden a tomar posiciones extremas: o son totalmente egoístas, o totalmente solidarios, las mujeres tienden a tomar posturas intermedias prefiriendo siempre el reparto parejo.

Alesina y Giuliano (2009) para el caso de Estados Unidos (previamente mencionado), también prueban este grupo de determinantes, además de otras características personales (educación, por ejemplo). Concluyen que la raza juega un rol importante (por más que se controlen otras variables, la raza negra resulta ser más redistributiva), y que mujeres y desempleados serían más redistributivos. Para el caso de la educación dividen el análisis a través de la incorporación de dos variables: si el entrevistado está

¹² Croson y Gneezy (2004) realizan un análisis que identifica las causas y consecuencias de las diferencias entre los comportamientos entre sexo femenino y masculino. En particular, analizan el caso de comportamiento en torno a preferencias sociales.

en el liceo, y la cantidad de años de estudio. La evidencia encontrada no es clara: desde la teoría, existiría una relación negativa entre preferencias redistributivas y educación (dado que la cantidad de años de educación tiene efecto positivo sobre ingresos, o sobre la formación del sentido de justicia). Se atribuye este resultado al efecto POUM: un individuo, pensando en el futuro y en las posibilidades de mejorar su lugar, mantendrá su ingreso constante mientras invierte en educación y se instruye. Por otro lado, y como se presentó la discusión, puede existir cierto factor asociado a justicia, que haga que personas, sin distinguir específicamente su nivel educativo, crean que existen desigualdades que deben ser compensadas. Es por esto que no es siempre se cumple la relación negativa entre nivel educativo y nuestra variable de interés. Alesina y La Ferrara (2005), en esta línea, agregan que el estado civil, y el hecho de tener o no hijos, no aporta significativamente a esta discusión.

En estos análisis de las características personales o familiares, la literatura siempre coloca al ingreso como uno de los determinantes principales. El planteo de la relación entre ingresos actuales-preferencias, proviene del modelo MR, en el cual se encuentra correlación negativa entre decisiones sobre tasa de impuesto óptima y el ingreso del votante medio. Se desprende entonces que, cuantos mayores ingresos disponga un individuo, menores serán los incentivos para aceptar políticas redistributivas (Alesina y Giuliano, 2009; Alesina y La Ferrara, 2005).

Sin desestimar estas características, y como previamente se discutió en la sección previa, existen otros canales que la teoría económica plantea son relevantes. Entre estos encontramos la movilidad social, tanto experimentada como proyectada

Al tomar en cuenta posibilidades de mejora en posición en la distribución del ingreso, o las proyecciones del ingreso futuro, se amplía enormemente la discusión en cuanto a los determinantes. Tanto experiencias pasadas (Piketty, 1995) como expectativas futuras (Bénabou y Ok, 2001.a) deberían considerarse, pero no solo evaluadas a través del ingreso. La educación, por la relación previamente mencionada con las POUM, también podría plasmar la movilidad social experimentada. La mala suerte que un individuo ha experimentado podría también influir; una vez que a un individuo le sucede algo, éste aprende y valora la redistribución del Estado. Alesina y Giuliano (2009) estudian casos de desempleo, traumas personales- divorcios, muertes cercanas.

Bénabou y Ok (2001.a) encuentran evidencia favorable de que agentes con ingresos por debajo del promedio no demandarán altos niveles de redistribución si esperan, para el futuro, encontrarse por encima de la media, aun cuando la distribución del ingreso no cambie. La hipótesis es probada para la población de Estados Unidos, y se cumple no solo para el corto plazo, sino que también para el largo plazo.

Alesina y La Ferrara (2005) plantean que las preferencias por la redistribución se basan tanto en las proyecciones sobre el ingreso futuro, como también en la postura individual en relación a qué determina la posición individual en la escalera social. Utilizan como indicadores datos sobre movilidad social pasada, percepción subjetiva de nivel de vida futuro, índices objetivos de ganancias/pérdidas futuras a causa de la redistribución. Con estos datos, para Estados Unidos prueban que, una vez controladas características individuales, cuanto más altas sean las expectativas sobre el ingreso futuro y cuanto mayores sean las probabilidades de ubicarse (durante los siguientes 1- 5 años) en deciles superiores de niveles de ingresos, menos de acuerdo estarán los individuos a aceptar políticas de redistribución.

Las concepciones de justicia, altruismo y reciprocidad que tiene cada individuo son también un canal relevante en la búsqueda de explicaciones que condicionen a que un agente prefiera mayores niveles de redistribución. Fehr y Schmidt (2006) analizan el comportamiento de los agentes, incorporando determinantes no económicos para explicar las acciones. Toman el caso del Juego del Ultimatum, o el Juego del Dictador para explicar y analizar el comportamiento en distintas situaciones. Concluyen que los individuos tienen cierto sentido de justicia (por ejemplo al ofertar montos entre 40 y 50% en el Juego del Ultimatum), y que son capaces de castigar comportamientos injustos (al rechazar pagos demasiado

bajos).¹³ Existen distintas investigaciones cuyo énfasis es puesto en la igualdad de oportunidades que cree cada individuo que ofrece una sociedad como forma de poder prosperar socioeconómicamente. La literatura encuentra una correlación negativa entre aquellas personas que creen que efectivamente un país valora esfuerzo y habilidad para alcanzar un buen nivel social y económico, y el acatamiento de políticas de redistribución (Alesina y La Ferrara, 2005).

Como también se ha explicitado en la sección previa, otro grupo de autores considera que en realidad son las percepciones sobre la distribución del ingreso, y no el ingreso actual o futuro, lo que realmente explica las distintas posturas en cuanto a redistribución. Dado que las percepciones son subjetivas, éstas podrían llegar a presentar sesgos, lo que llevaría a que se prefieran determinadas situaciones que de no existir el sesgo, no serían las elegidas.

Engelhardt y Wagener (2014) plantean que son entonces estas percepciones subjetivas de la distribución del ingreso las que determinan las preferencias. Para un grupo de países de la OCDE¹⁴, ellos tratan de validar la hipótesis MR pero tomando en cuenta las percepciones en lugar de medidas objetivas de la distribución del ingreso. Si los agentes creen ser más ricos de lo que son, demandarán menos redistribución. También, en la misma línea, prueban la hipótesis de POUM. Las expectativas sobre la posible movilidad ascendente en su posición económica, determinarán que alguien sea más o menos propenso a estar de acuerdo con distribución. Se concluye efectivamente que estas expectativas también se encuentran distorsionadas por las percepciones.

Los sesgos sobre distribución del ingreso fueron estudiados por Cruces et al (2012). Esta investigación se distingue del resto dado que utiliza una estrategia empírica que ninguna otra hace. Se toman dos grupos, un grupo de control, y una muestra aleatoria, de la población de Buenos Aires, y se les realiza una serie de preguntas. Se plantea la hipótesis de que la preferencia por la redistribución se relaciona con la percepción del lugar que se ocupa en la distribución del ingreso agregado. Se compara cómo varía la demanda por redistribución cuando los agentes se encuentran en un contexto de información perfecta y saben el lugar que ocupan en la distribución, con la situación en la que no lo saben. De este modo se está contrastando la existencia de sesgos que influyan en la toma de decisiones. Lo relevante de esta visión es que, los individuos, tienen una visión sesgada de su propia posición, muchas veces tendiendo a subestimarla o sobreestimarla. Así, la decisión de avalar o no la redistribución, será tomada en función de esta auto-percepción. Se concluye efectivamente que, una vez que tienen información completa, los individuos que habían sobreestimado su posición, corrigen sus sesgos, y cambian su opinión en relación a la preferencia mostrada en un principio: ahora la prefieren más. Otro punto también a destacar de esta investigación es la importancia que se le da a los grupos de referencia. Los posibles sesgos pueden también partir de la comparación con un grupo de referencia de los entrevistados. En particular, se toma el área de residencia como proxy de esta variable, y luego se procede a comparar el ingreso relativo de los entrevistados con el ingreso de dicho grupo. Se confirma que existe una correlación de esta diferencia de ingresos, con las preferencias.¹⁵

Ahondando en la región, podríamos tomar el estudio de Gaviria (2006), en donde se realiza un análisis para Latinoamérica con el fin de determinar si las preferencias son consecuencia de las distintas posibilidades que ofrece la sociedad (si el esfuerzo es o no valorado, si existe igualdad de oportunidades, si los contactos importan). Se toma como base de datos distintas realizaciones del Latinobarómetro (1996, 1998, 2000). La hipótesis POUM queda validada, así como el planteo MR. La diferencia que se encuentra para este caso, comparando con los estudios para Europa (Corneo y Grüner, 2002) y Estados

¹³ Ver Fehr y Schmidt (2006) para completo análisis de los experimentos.

¹⁴ Los países bajo análisis son Austria, Bélgica, Canadá, Suiza, Chile, República Checa, Alemania, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Reino Unido, Irlanda, Italia, Japón, Corea del Sur, México, Holanda, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, Portugal, Suecia, Eslovenia, Turquía y Estados Unidos.

¹⁵ Ir a Cruces et al (2012) para obtener conclusiones completas sobre grupos de referencia usando distintas medias para evaluar a esta variable.

Unidos (Alesina y La Ferrara, 2005; Fong, 2001) es que la demanda por redistribución es mayor para América. Esta diferencia es coherente con los altos niveles de desigualdad prevalecientes en esta zona.

Para el caso de Uruguay, los determinantes de las preferencias asociadas a problemas de redistribución aún no han sido estudiados específicamente. Salas (2016) propone un estudio basado en esta misma temática, pero explicándola a través de distintas percepciones de justicia e igualdad de oportunidades. En concreto, y utilizando la misma base de datos que en este trabajo, se propone relacionar tanto las oportunidades percibidas como las experimentadas, con la formación de distintos grados de preferencias por políticas redistributivas. La demanda por redistribución se asocia a distintas situaciones, en donde el sentido de justicia indicaría que éstas son necesarias para eliminar oportunidades dispares. Las desigualdades observadas en distintas circunstancias (tales como salud), deben ser compensadas, por lo que la acción del estado sería requerida.

Como fue desarrollado, el interés de este trabajo es el estudio de los determinantes para el caso uruguayo haciendo especial énfasis en tres tipos de canales (ingreso monetario, movilidad social, y creencias y percepciones). Se adopta un enfoque microeconómico, lo que implica que se tomarán en cuenta características personales, o que se asocien al núcleo familiar o grupo social. El objetivo es considerar no solo los determinantes clásicos que encuentra la literatura son relevantes, sino que incorporar de algún modo las creencias y las percepciones sobre estas mismas cuestiones.

4. Metodología

Datos

Se trabajará con datos pertenecientes al “*Estudio Longitudinal de Bienestar en Uruguay*” (ELBU), estudio de panel realizado en tres instancias: 2004, 2006 y 2011/12. Estos datos parten de la investigación del Instituto de Economía con el fin de realizar un abordaje sobre el bienestar de los niños. Se entrevistó a aquellos hogares que al año 2004 tenían integrantes que estaban cursando primer año en el sistema de educación primaria pública. Los hogares que enviaban a sus hijos a educación pública corresponden a un 90% de la cohorte total bajo análisis. La muestra, representativa de esta población, se tomó en las capitales departamentales del país. La muestra obtenida en el año 2004 cubre 3266 casos, de los cuales 1800 eran residentes del área metropolitana (Montevideo y Canelones). La segunda ola constó de la entrevista a 1327 personas; eran aquellos que vivían en el área metropolitana. Esto implica que de la muestra original, solo un 26% se mantuvo. La última ola, llevada a cabo entre los años 2011-2012, vuelve a ser representativa del país en su totalidad; los casos estudiados fueron 2151. Al entrevistarse a quienes enviaban a sus hijos a educación pública, se está perdiendo parte de la población (la que enviaba a educación privada). Este dato deberá tenerse en cuenta dado que la muestra no capta en su totalidad la función de distribución del ingreso, pues pierde la cola alta de la distribución: la de las familias con mayor poder adquisitivo. Este hecho determina que exista un sesgo muestral, por lo que será considerado al analizar los resultados que se obtengan.

La primer ola se enfoca en la obtención de datos tales como el estado nutricional de los niños, acceso a salud, desarrollo socioemocional, ingresos, características del hogar. La siguiente ola agrega cuestiones asociadas a autopercepción de nivel de vida, del hogar, y tiene preguntas que captan la reacción del entrevistado ante distintas situaciones. La segunda y tercer ola incorporan también al cuestionario opiniones sobre actividad estatal, pobreza, autoevaluación en distintos ámbitos (tales como conformidad con la vida, situación económicas, lugar en la distribución del ingreso). Para esta investigación, serán relevantes los datos obtenidos en la última instancia. Lo esencial es que es en esta ola que se realiza la pregunta relevante para determinar las preferencias por la redistribución.

Por lo tanto, la mayor parte de los datos será exclusivamente tomando esta fuente. Se toman datos que no solo hacen referencia a opiniones, sino que también a características del hogar y del individuo entrevistado. Sin perjuicio de lo mencionado previamente, se recurre a la información obtenida en la primer ola para extraer un dato en particular (ingresos), elemento que permitirá evaluar movilidad social intrageneracional experimentada.

Estrategia empírica

La variable de interés para el análisis son las preferencias por la redistribución. Dicha variable, y_i^* , es una variable latente, lo que implica que no puede observarse directamente en la población. La formulación general de un modelo de esta índole es:

$$y_i^* = Z + \varepsilon$$

En donde:

Z es un vector que se construye con las variables independientes.
 ε es el término de error

La variable y_i^* , al ser no observable, será aproximada por otra (y_i), sí observable, que toma valores del 1 al 10, y que va en aumento en función del apoyo por redistribución que tiene cada individuo:

$$y_i = j \quad \text{si } \mu_{j-1} \leq y_i^* < \mu_j \text{ para } j = 1, \dots, 10.$$

Los puntos de corte μ_{j-1} y μ_j serán valores estimados entre $-\infty$ y $+\infty$.

La discusión sobre qué modelo ajusta mejor a este problema no es simple, pues en realidad la variable relevante es de carácter cualitativo. Las preferencias son opiniones, que se miden a través de una pregunta que nos entrega datos discretos. Por lo tanto, la elección adecuada de un método de estimación debe ser realizado con cautela, porque se necesita de un modelo que tenga en cuenta que los datos obtenidos para la variable dependiente no se interpretan como números, sino que se asocian y ordenan en función a la respuesta que la persona declara.

Van Praag y Ferrer-i-Carbonell (2008) plantean la discusión sobre qué modelo es más eficiente para enfrentar este tipo de investigaciones, en un contexto donde se utilizan variables de conformidad. El modo más simple consiste en trabajar con una estimación Probit Ordenado (PO), el cual incorpora el hecho de que la variable dependiente es ordinal. Sin embargo, la propuesta de estos autores es una ampliación de este modelo a través de una reformulación del mismo, de forma tal de facilitar las interpretaciones de los coeficientes estimados.

Por lo tanto, siguiendo lo que ellos proponen, la regresión será estimada a través del método Probit-Adapted OLS¹⁶ (POLS). El modelo POLS es muy similar a un PO, pero, a diferencia de éste requiere de un supuesto adicional, que es la distribución Normal del término de error. Es de suma relevancia destacar que los resultados obtenidos para una estimación POLS son consistentes con los que se obtienen con un PO.¹⁷ Por lo tanto, analizar una u otra estimación sería equivalente. La ventaja que presenta, es que una vez hecha la transformación que plantea POLS, las estimaciones son tratadas simplemente como si hubieran surgido de un modelo de mínimos cuadrados ordinarios (MCO). La desventaja es que impone algún grado de cardinalidad en las respuestas. Este supuesto, controvertido pues supone que las preferencias son comparables numéricamente, ha sido discutido en el campo de la economía de la felicidad. Ferrer-i-Carbonell (2010) plantea que si bien la distinción de la naturaleza de

¹⁶ Probit adaptado MCO (traducción propia).

¹⁷ Ver Capítulo 2 de Van Praag y Ferrer-i-Carbonell para explicación completa del proceso de estimación, y ejemplo particular de equivalencia POLS y PO.

este tipo de variables es importante desde un punto de vista teórico, en la práctica suponer cardinalidad no afecta los resultados econométricos.¹⁸

Una de las principales limitaciones que presenta el modelo a estimar es la existencia de problemas de endogeneidad. Al estar evaluando las preferencias, variable subjetiva, ésta puede depender de distintos factores asociados a el estado de ánimo de la persona (que es variable a cómo se encuentra el día en que fue entrevistado), o a factores relacionados a la naturaleza de la persona. Según Ferrer-i-Carbonell (2010), el uso de series longitudinales solucionaría este último problema. Podría suceder, para nuestro caso de estudio, que quienes hayan experimentado ciertas trayectorias en cuanto a variación en el nivel de ingresos, o hayan experimentado movilidad social, tengan ciertas preferencias. Esto indica, que puede existir endogeneidad como consecuencia de la correlación entre regresores y la variable explicada.

Por otro lado, igualmente podría existir correlación entre los regresores y el término de error ante la presencia de variables relevantes que no son consideradas. Dado que estamos ante el caso de variables relevantes omitidas para explicar las preferencias, los estimadores que surgirán de la regresión podrían ser sesgados e inconsistentes. Una herramienta útil para corregir este problema es el método de Variables Instrumentales (VI); para obtener así resultados consistentes y eficientes. Tampoco es tarea sencilla el encontrar un instrumento que cumpla con los requisitos necesarios.¹⁹ Salas (2016), por ejemplo, toma como instrumento a promedios de percepción de oportunidades en el grupo de referencia, que identifica como la comunidad. Cabe destacar, sin embargo, que la mayor parte de los antecedentes consultados para el presente trabajo no utiliza VI para poder obtener buenas estimaciones. En la mayor parte de los casos se recurre simplemente a un PO.

En esta investigación, por simplicidad para el análisis, se opta por un modelo POLS.

El modelo a estimar será:

$$Y_i = X\alpha + \rho Y_i + \beta MSExp\ intra\ i + \gamma MSExp\ inter\ i + \eta MSPer\ intra\ i + \delta MSPer\ inter\ i + \theta SesgoDistY\ i + \mu OPORT\ i + \lambda POB\ i + \varepsilon\ i$$

En donde:²⁰

X es un vector que toma en cuenta las características personales del individuo en cuestión: edad, sexo, raza, estado civil, ascendencia, años de educación.

Y_i corresponde al ingreso del hogar.

$MSExp. intra$ es un vector que determina si la persona experimentó movilidad social intrageneracional.

$MSPExp. inter$ recoge información que determina si la persona experimentó movilidad social intergeneracional.

$MSPer. intra$ es un indicador que toma en cuenta percepciones sobre movilidad social intrageneracional.

$MSPer. inter$ es un indicador que toma en cuenta percepciones sobre movilidad social intergeneracional.

$Sesgo\ Dist.Y$ refleja los sesgos en la percepción del lugar en la distribución del ingreso.

¹⁸ En este tipo de análisis no hay que hacer supuestos estadísticos sobre factores inobservables, dado que se trabaja en modelos en los cuales existen una serie de factores inobservables que se mantienen a través del tiempo.

¹⁹ La variable elegida como instrumento no debe estar incluida en el modelo original, no debe presentar correlación con el término de error de la ecuación a estimar, y debe estar correlacionada con la variable que se va a instrumentar.

²⁰ Ver Anexo para definición completa de cada variable.

OPORT corresponde a percepciones de Oportunidades.

POB refiere a percepciones de Pobreza.

ε_i es el término de error.

El signo y la significación del parámetro ρ será utilizado para contrastar la hipótesis MR (HIa), mientras que β y γ serán los parámetros que estén bajo análisis para el grupo de hipótesis que completan la primer etapa, es decir HIb. Luego, η y δ son los parámetros relevantes para el rechazo, o no, de las hipótesis que refieren a movilidad social percibida (HIIa). Para encontrar evidencia favorable de que existen sesgos (HIIb), se procederá al análisis del parámetro θ . Finalmente, las nociones de justicia que se presentan en HIIc serán puestas a prueba a través del análisis de μ y λ .

¿Cómo medimos las preferencias?

Las preferencias son medidas a través de la siguiente pregunta, que recoge respuestas en base a una variable discreta: “Algunas personas creen que el Estado debe resolver todos los problemas de la sociedad mientras que otros piensan que no debe resolver ninguno. Usando una escala de 1 a 10, donde 1 significa 'el Estado debe resolver todos los problemas' y 10 'ninguno' ¿dónde se ubica usted?”.

Literatura previa ha usado este tipo de preguntas para captar las preferencias por la redistribución. Alesina y La Ferrara (2005), en base a dos fuentes de datos: PSID (Panel Study of Income Dynamics) y GSS (General Social Survey), toman para elaborar su variable de interés, la respuesta a una pregunta que insta a que el entrevistado se ubique en una escala en base a cuanta redistribución está dispuesto a aceptar. Estos autores, conscientes de que puede haber posibles problemas de endogeneidad, realizan regresiones adicionales con estas otras preguntas como variables dependientes. Cuando se utiliza como variable dependiente información asociada a si el encuestado cree que la cantidad que se gasta en pobres, o en seguridad social, las conclusiones que se extraen son las mismas. Pero, en cambio, cuando la pregunta está asociada a bienestar, las conclusiones son otras. Alesina y Giuliano (2009), también toman como variable dependiente preguntas similares a las que han mencionado (ubicación en escala en función de creencia sobre intervención o no intervención del estado, responsabilidades del gobierno, actividad que realiza el estado para reducir la pobreza). Corneo y Grüner (2002) toman en cuenta cuán de acuerdo está el entrevistado de que el gobierno sea el responsable de disminuir diferencias entre ricos y pobres. En esta línea, Cruces et al (2013) también analizan esta variable en base al apoyo que declara cada entrevistado debe brindársele a los pobres (por parte del Estado).

Como se observa, preguntas similares a la que se considera en esta investigación son utilizadas para medir las preferencias por la redistribución.

La información, como se indicó previamente, se tomará de la Ola realizada entre los años 2011/12 del ELBU. Se asume que a medida que un individuo demanda mayor acción del Estado, el individuo está dispuesto a aceptar más redistribución económica. Desde el punto de vista opuesto, aquellos que crean que el mercado debería ser el encargado de una correcta asignación de recursos, no estarán de acuerdo con políticas redistributivas.

Definición de los determinantes

Una primer hipótesis a probar es la relación que existe entre ingreso actual y preferencia por la redistribución. Así como plantea el postulado MR, lo que se espera es que a mayores niveles de ingresos, las preferencias disminuyan. Por lo tanto, el coeficiente asociado a esta variable debería ser negativo.

En la línea de lo propuesto en el Macro Teórico, la historia que marcó la trayectoria de un individuo puede ser también un factor relevante. Por lo tanto se incluye la movilidad social pasada como posible

determinante. Los indicadores propuestos para medir el impacto de la movilidad social experimentada serán tomados utilizando como base lo propuesto en Alesina y La Ferrara (2005).

Como se observa en el cuadro 7 (Apéndice), esta información se recogerá tomando en cuenta dos aspectos, la movilidad que experimentó la persona en relación a sus padres, y la movilidad que experimentó en relación a sí mismo. Se define movilidad intergeneracional experimentada y movilidad intrageneracional experimentada (2.1 y 2.2).

Así como en Alesina y La Ferrara (2005), se medirá la movilidad social experimentada a través de la comparación de la educación alcanzada por el individuo y la de sus padres. De este modo, este indicador, que refleja la movilidad entre generaciones, será una variable que toma la diferencia entre el máximo nivel educativo alcanzado por el entrevistado y el máximo nivel alcanzado por su padre/madre (se toma el mayor de estos dos). Dicha variable es de carácter ordinal pues toma la diferencia entre los niveles alcanzados para cada individuo en cuestión.

El indicador expresado en 2.2 nos indicará la movilidad intrageneracional, dado que recoge datos extraídos de la primer y última ola (2004 y 2011/12 respectivamente). Se construye a través de la variación del decil de posicionamiento del ingreso del hogar del entrevistado entre la última y primer observación. Se recurre nuevamente a realizar la diferencia entre estos dos indicadores.

El impacto de la movilidad social experimentada debería ser, de acuerdo a lo que encuentra la literatura (Piketty), negativo. Es decir, que si la persona experimentó movilidad socioeconómica ascendente, no será propensa a demandar redistribución.

En el cuadro 1 se muestran las variables que serán tomadas en cuenta para medir las percepciones (3 a 5). Como se planteó en el Marco Teórico, las percepciones pueden ser analizadas desde múltiples maneras.

Más allá de la consideración de la movilidad desde una óptica objetiva, se puede medir si desde las consideraciones subjetivas de cada individuo este hecho se dio. La incorporación de las creencias sobre movilidad social percibida amplían el estudio de las preferencias por la redistribución. Nuevamente, se separan dos casos: la intrageneracional y la intergeneracional.

La información para elaborar un indicador que recoja movilidad percibida intergeneracional surge de las preguntas:

“Imagine una escala de 1 a 10 donde en 1 están las personas más pobres y en 10 las más ricas: ¿Dónde se ubica usted?” y “¿Y cuál sería la situación del hogar donde ud. vivió durante su adolescencia?”

Se observa así la diferencia entre las percepciones en niveles de ingreso. De este modo se está incorporando una visión personal de si la persona entrevistada cree que experimentó movilidad social, más allá de la óptica objetiva que indica si efectivamente existió.

La variable que recoge movilidad percibida intrageneracional se elaborará tomando la diferencia entre el decil que el entrevistado cree ocupar, y el decil que ocupaba en la Ola 1.

Se espera que, así como en el caso de movilidad social experimentada, la movilidad social percibida presente coeficiente negativo (en ambos casos).

Los sesgos sobre el lugar ocupado en la distribución del ingreso serán representadas a través de un indicador que se construye como la diferencia entre la respuesta a la pregunta: *“Imagine una escala de 1 a 10 donde en 1 están las personas más pobres y en 10 las más ricas: ¿Dónde se ubica usted?”*, y el decil que efectivamente ocupan en la distribución del ingreso muestral.²¹ De este modo se podrá observar

²¹ Se dividirá a la población entrevistada en deciles en función del ingreso declarado.

si el agente cree que se encuentra en un decil superior del que en realidad está, o al revés. Por lo tanto, se distinguirá si el autopoicionamiento de cada individuo está sesgado.

Nuevamente, se espera que esta variable presente correlación negativa con la variable de interés; esto significa que si la persona tiene un sesgo al considerar que está en mejor situación de lo que efectivamente está, no será demandante de redistribución. A través del análisis en la sección de Marco Teórico se probó que estos sesgos efectivamente existen, y que si al autoevaluarse las personas crean estar en mejor posición de la que efectivamente están, no tendrían razones para preferir políticas redistributivas.

Sin prejuicio de esta interpretación de los sesgos, hay que considerar que éstos fueron construidos en base a la diferencia entre deciles percibidos y reales, y, dado que la variable ingreso está truncada ya que no tiene a las personas que tienen mayores ingresos, esta construcción de deciles es relativa a la muestra que se tiene.

Como se detalla en el cuadro, el último grupo de variables es el asociado a creencias, que se basa en consideraciones de justicia. En particular, dos indicadores serán utilizados para incorporar este concepto.

La creencia que tiene cada individuo en cuanto a las posibilidades de cambiar su trayectoria recoge la percepción de oportunidades ofrecidas por la sociedad. El grado de esfuerzo y trabajo que cada individuo crea que es necesario para mejorar su suerte o destino son relevantes para determinar que alguien crea que existan o no desigualdades. En función de lo que perciba el agente en cuanto a retribución del mercado al esfuerzo personal, este tendrá incentivos para enviar señales de trabajo duro de modo de poder ser. Las oportunidades de que esto suceda serán reflejadas con la información recabada través de la pregunta:

“¿Usted cree que en Uruguay una persona que nace pobre y trabaja mucho puede llegar a ser rica?”. Se construye una variable dicotómica que tomará el valor 0 si la persona respondió: *“En desacuerdo”* o *“Ni de acuerdo ni en desacuerdo”*, o 1 si respondió *“Muy de acuerdo”* o *“De acuerdo”*.

Se asume que si una persona cree que es posible, a través del trabajo a lo largo de su vida, poder pasar de obtener bajos ingresos a obtener altos; entonces cree que es posible experimentar movilidad social, y por lo tanto no sería un posible demandante de redistribución, por lo que se esperaría también un coeficiente asociado negativo.

Por otra parte, se construye la variable percepciones de pobreza en base a la pregunta: *“Algunas personas dicen que hay pocos niños viviendo en situación de pobreza en Uruguay, Ud. cree que...”*. Se considerarán cuatro casos: que el entrevistado crea que hay muchos/pocos/ningún niño en esta situación, o que se abstenga de responder. Al incorporar esta variable se pretende captar la percepción de desigualdades de los entrevistados.

En síntesis, se intentará probar específicamente la relación entre preferencias y las siguientes variables: ingreso, movilidad social experimentada (en sus dos vertientes), movilidad social percibida (en sus dos vertientes), los sesgos en las percepciones sobre el lugar que se ocupa en la distribución del ingreso, y nociones de justicia.

Se ha mencionado que existe un amplio grupo de determinantes que abarcan más factores de los que se pretenden analizar en la presente investigación. Por lo tanto, se tomarán una serie de indicadores que oficiarán como variables de control. No se deja de lado el hecho de que aunque estas variables amplían el rango de determinantes considerados, no son de ningún modo exhaustivas. Al presentar el modelo a estimar, se definió a la matriz X optando por elaborarla a través de atributos de los agentes.

Estas características, que serán consideradas como determinantes por las preferencias, son extraídas de Alesina y Giuliano (2009). Se tomarán las siguientes variables: género, estado civil, estado laboral, educación, edad (y edad al cuadrado), ascendencia. Para dichas variables, la relación esperada es la que se detalló en la página 14 de la sección de antecedentes.

Otras medidas para definir Preferencias por redistribución

Las preferencias por redistribución podrían ser también medidas a través de la percepción que tiene cada agente en cuanto a carga impositiva actual. Sin importar concepciones de justicia o desigualdad, si la persona considera que hay demasiados impuestos que gravan su ingreso, puede optar por menores tasas. La encuesta de la tercer ola,

“Usted piensa que en Uruguay..... 1. La gente paga pocos impuestos, 2. Es adecuado lo que la gente paga de impuestos, 3. La gente paga muchos impuestos”.

Al contestar, el entrevistado está declarando qué nivel de participación estatal cree que es necesario para que se solucionen los problemas que percibe que existe en la sociedad. La pregunta que efectivamente se considera en el trabajo toma en cuenta una evaluación general del individuo sobre redistribución, por lo que al responder, el entrevistado considera y evalúa al mismo tiempo una serie de factores que, entre otros, incluye percepción sobre desigualdad social, económica, de acceso al mercado de trabajo, de acceso a centros educativos, a servicios de salud, de conformidad con los servicios públicos. Como puede observarse, la persona está considerando una gran lista de circunstancias. Es por esta razón que, un análisis más específico sería aquel que analice las preferencias por redistribución identificando el ámbito en donde esta es preferida.

Podría ser que una persona considere que es necesario que el estado redistribuya si se dan ciertas condiciones, o si se evalúa la situación en distintos ámbitos.

Por lo que sería sumamente relevante ampliar el presente trabajo considerando circunstancias. La encuesta utilizada tiene las siguientes afirmaciones:

- a. *“El Estado debe garantizar un ingreso mínimo a todos los trabajadores desempleados, independientemente de que busquen o no empleo activamente.”*
- b. *“El Estado debe brindar apoyo económico adicional, y así garantizar el acceso y/o permanencia en la Universidad de los jóvenes, sin la necesidad de que éstos participen en el mercado de trabajo: A todos los jóvenes que necesiten apoyo económico.”*
- c. *“Los tratamientos médicos deben brindarse a toda la población que los necesite independientemente de que las enfermedades sean consecuencia de acciones o decisiones tomadas por las propias personas.”*

El entrevistado debía responder cuan acuerdo estaban con ellas. Por lo tanto, se distinguen tres posibles variables dependientes diferenciando el ámbito en el que se prefiere redistribución (mercado de trabajo, salud, y educación).

Con el fin de un mejor análisis de la muestra, en la sección de descripción de los datos, se procede a su estudio.

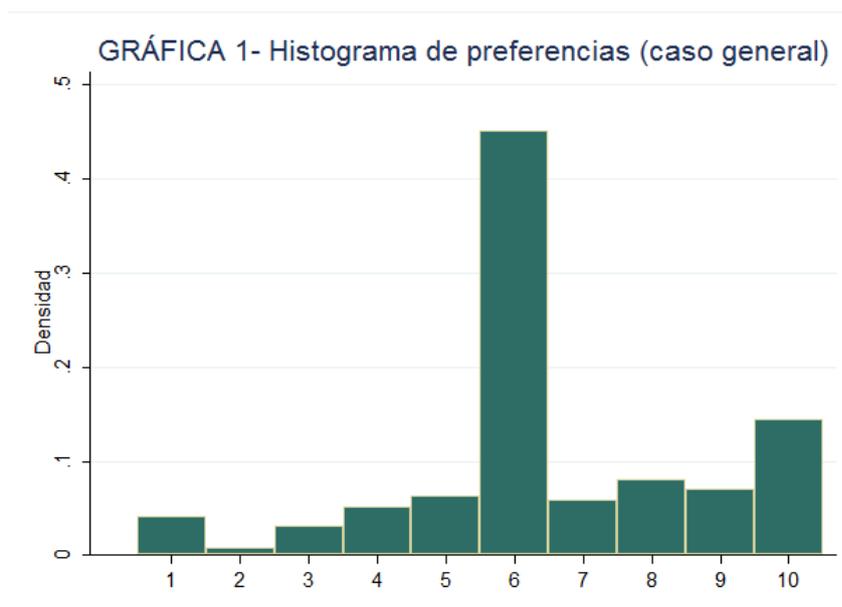
5. Estadísticas decriptivas

En esta sección lo que se pretende es hacer un análisis meramente descriptivo de la muestra. Luego de quitar datos faltantes, ésta queda reducida a 2132 observaciones. Un 11,49% de la misma corresponde a hombres, y el resto a mujeres.²²

Como previamente se mencionó, esta encuesta fue previamente estudiada con fines similares en Salas (2016) Se encuentra allí que trabajar con este tipo de variables trae consigo posibles problemas de endogeneidad. En dicha investigación queda verificado que como consecuencia existen sesgos en las estimaciones. Por lo que, es interesante tener en cuenta este resultado para elaborar conclusiones.

Aproximación a las preferencias por la redistribución

Como se observa en la Gráfica 1, al responder el entrevistado qué proporción de Estado/mercado cree que es necesario para la resolución de problemas, se encuentra que las observaciones se concentran en la mitad; es decir, que la mayoría de los encuestados considera que el Estado debe posicionarse en un lugar intermedio entre intervención en el mercado, y no intervención (45,22%). Si procedemos a desglosar la respuesta por género, para ver si las mujeres son más proclives a aceptar redistribución que los hombres se constata que la frecuencia de las respuestas es similar.



Nota: elaborado en base a ELBU. Se grafica la frecuencia de respuestas a la pregunta: “Algunas personas creen que el Estado debe resolver todos los problemas de la sociedad mientras que otros piensan que no debe resolver ninguno. Usando una escala de 1 a 10, donde 1 significa 'el Estado debe resolver todos los problemas' y 10 'ninguno' ¿dónde se ubica usted?”.

Literatura previa presentaba evidencia ambigua en relación a si a medida que se instruyen más, las personas tienden a ser menos redistributivas. Para esta muestra, no es claro que quienes estudiaron más años demanden menos redistribución. Como se observa en la Tabla 2 (Apéndice), no hay tendencia clara. Por ejemplo, quienes estudiaron 4, 5 o 20 años son quienes la demandan en mayor medida. Sin

²² Ver en Apéndice Tabla 1 para información sobre estadísticas descriptivas de las variables.

embargo, autores tales como Alesina y Giuliano (2009) sugieren analizar la correlación de esta variable tomando los tramos de los niveles de instrucción de una persona. De este modo, al separar en distintos casos según el máximo nivel alcanzado por el encuestado fuera Primaria, Secundaria o Terciaria, se observa cierta diferencia en el promedio de preferencias. Éstas se ordenan en escalera decreciente (Tabla 3, Apéndice).²³

Un dato interesante surge del análisis de las preferencias y la distribución del ingreso, comparando tanto la objetiva como la subjetiva. No puede afirmarse la existencia de una relación estricta entre preferencias y distribución objetiva o subjetiva. Pero se observa, al considerar la subjetiva, que existe una marcada tendencia decreciente: a mayores deciles en los cuales cree ubicarse una persona, menor nivel demandado. Esto no se observa tan fácilmente si consideramos la distribución objetiva, dado que los promedios por decil parecen no seguir un comportamiento específico (Tabla 4, Apéndice). Este hecho podría estar indicando que las evaluaciones que hace el entrevistado se basan más en las percepciones que en los hechos. La relación que se encuentra desde la teoría entre preferencias e ingresos es más visible al considerar el lugar que cree que ocupa el entrevistado, que el que efectivamente ocupa.

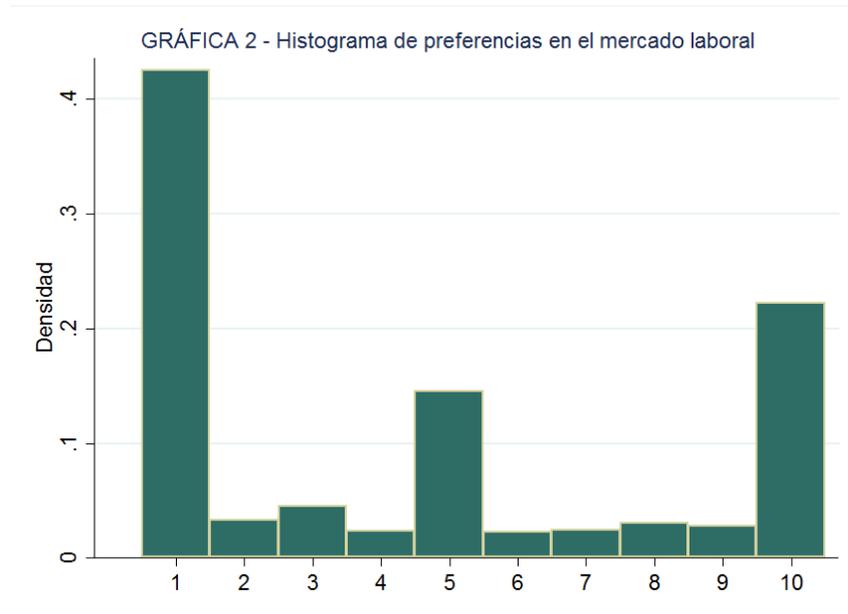
Como fuera mencionado con anterioridad, la encuesta utilizada presenta una serie de preguntas que pueden ser utilizadas alternativamente como preferencias por redistribución en distintas situaciones. Para verificar que efectivamente las preferencias varían según la circunstancia considerada, se debería analizar de qué modo éstas se distribuyen.

Las conclusiones sobre preferencias cambian netamente al desglosar el análisis de redistribución preferida según circunstancia. A través de lo que se aprecia en las Gráficas 2, 3 y 4, se observa que las observaciones se concentran en los extremos. En el caso del Mercado Laboral, los individuos no están mayoritariamente de acuerdo en que “*El Estado debe garantizar un ingreso mínimo a todos los trabajadores, independientemente de que busquen o no empleo activamente.*” Opuesto es el caso de las otras dos circunstancias consideradas, en donde la mayoría de las observaciones se concentra, pero esta vez, en el otro sentido. Es decir, que en acceso a salud y a educación, los individuos son más propensos a aceptar redistribución. La comparación de los promedios marca claramente esta diferencia: mientras que en estos dos últimos casos es 8,6 (salud) y 8,4 (educación), en el caso de trabajo, éste es tan solo 4,5.

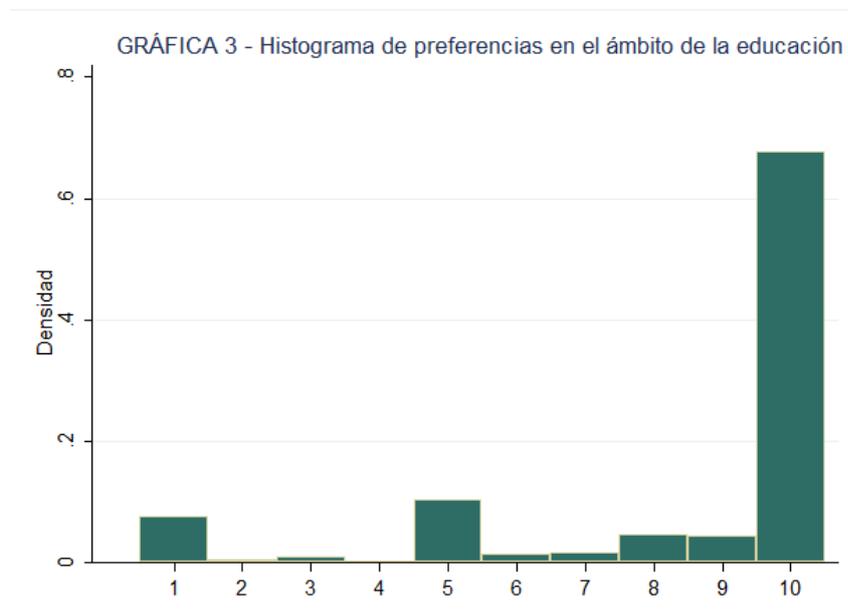
²⁴

²³ Al comparar con la literatura teórica para ver si se cumple lo predicho, no debemos olvidar la característica que define a esta muestra: fue realizada a los hogares que enviaban a sus hijos a Educación Primaria pública.

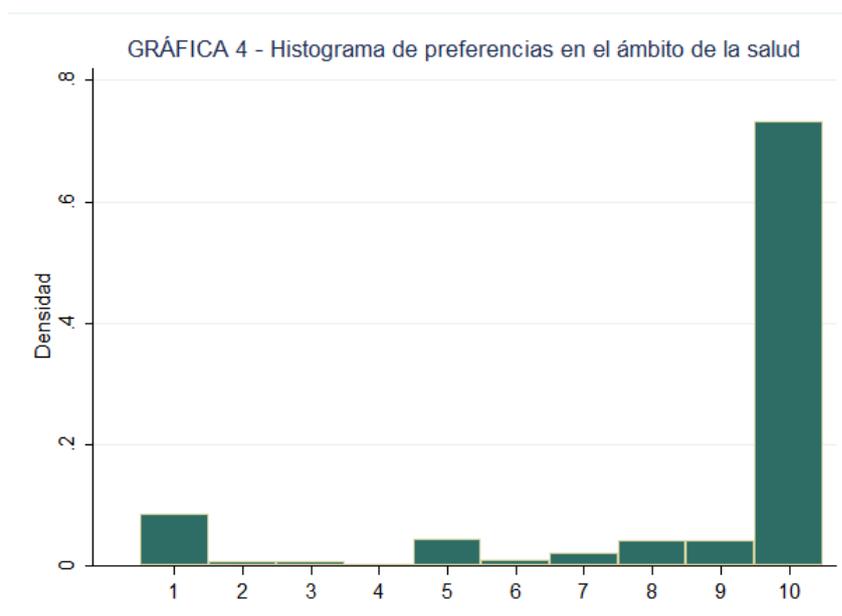
²⁴ Las respuestas toman valores del 1 al 10, en donde 1 implica que el encuestado está totalmente en desacuerdo, y 10 totalmente de acuerdo.



Nota: elaborado en base a ELBU. Se indica la frecuencia de respuestas a la pregunta: “El Estado debe garantizar un ingreso mínimo a todos los trabajadores, independientemente de que busquen o no empleo activamente.”



Nota: elaborado en base a ELBU. Se indica la frecuencia de respuestas a la afirmación: “El Estado debe brindar apoyo económico adicional, y así garantizar el acceso y/o permanencia en la Universidad de los jóvenes, sin la necesidad de que éstos participen en el mercado de trabajo a todos los jóvenes que necesiten apoyo económico.”



Nota: elaborado en base a ELBU. Se indica la frecuencia de respuestas a la afirmación: “Los tratamientos médicos deben brindarse a toda la población que los necesite independientemente de que las enfermedades sean consecuencias de acciones o decisiones tomadas por las propias personas.”

De este análisis se concluye que, al optar por redistribución en términos generales, la tendencia es aceptar niveles medios de intervención. Al separar según distintas circunstancias, los individuos están totalmente de acuerdo en la intervención, o totalmente en desacuerdo.

Sería interesante utilizar entonces también estas variables como dependientes, y ver de qué forma varían las conclusiones. Algo similar es presentado en Salas (2016), en donde se observa que los individuos son sensibles a las circunstancias al evaluar la igualdad de las oportunidades como determinante por las preferencias.

Análisis de los determinantes de las preferencias por la redistribución

En este apartado se procede a realizar una rápida descripción de los determinantes identificados en esta investigación.

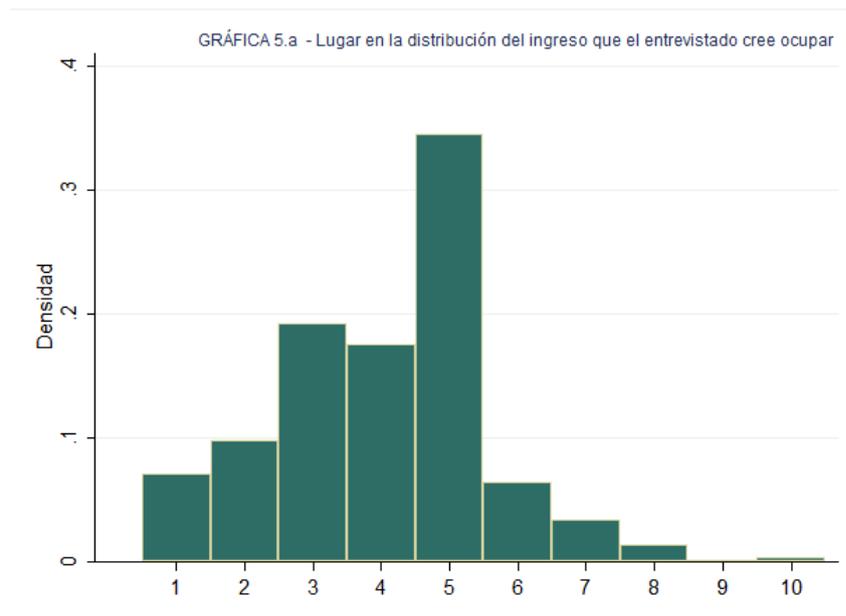
En términos generales, los encuestados no son muy optimistas al realizar consideraciones sobre movilidad social. Para el caso de la movilidad percibida intrageneracional, un 68,9% cree que la experimentó en forma descendente, y tan solo un 20,9% cree que ascendió. Distinto es el caso de la intergeneracional, en donde un 41,4% de la muestra cree estar en la misma posición que en su infancia, y un 37,6% cree haber mejorado. Lo que nos indica la movilidad que efectivamente ocurrió, según se ha definido en instancias previas, se halla que solamente un 27,9% ha experimentado movilidad intrageneracional, y un 49,4% intergeneracional.²⁵

También puede ser interesante estudiar de qué modo interactúan las distintas medidas de movilidad. Un rápido vistazo a la Tabla 6 (Apéndice) indica que no es positiva la relación entre movilidad social experimentada intrageneracional e intergeneracional. No sucede lo mismo con las medidas que captan percepciones, en donde quienes creen haber sufrido escala en la posición intrageneracional, también perciben que se ha dado a nivel intergeneracional. Al comparar lo experimentado con lo percibido, tanto para las movilidades intergeneracionales e intrageneracionales sucede que existe una relación positiva.

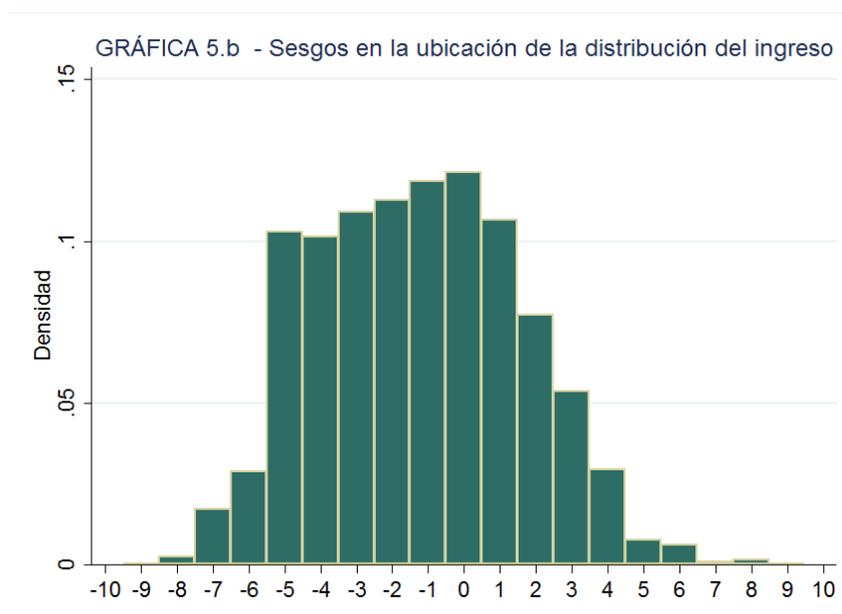
²⁵ Ver en apéndice Tabla 5 para análisis completo de Movilidad Social.

En la tabla también se presenta la correlación de estas cuatro variables (cada caso por separado) con las preferencias por la redistribución. Para todos los casos, la evidencia indica que existe una relación negativa entre quienes han experimentado, o creen que lo han experimentado algún tipo de movilidad, y las preferencias. Se mantiene de este modo la coherencia con lo que se ha venido planteando en el Marco Teórico: a medida que un individuo mejora, o percibe que lo ha hecho, en su posición socioeconómica, tiende a demandar menores niveles de redistribución.

Al analizar la percepción sobre el lugar que se ocupa la distribución del ingreso, estamos interesados en conocer cómo percibe cada agente que es su ingreso en relación a los demás. La discusión planteada en el Marco Teórico referente a la existencia de sesgos plantea que al hacer este tipo de consideraciones, el individuo sea demasiado optimista, y crea ocupar deciles más altos de los que ocupa. La Gráfica 5.a, que presenta los porcentajes de los deciles de la distribución del ingreso que los entrevistados creen ocupar, se observa que las observaciones se concentran en valores centrales, y se tiene mayor frecuencia entre los valores 3, 4, y 5 (acumula un 71,3%). En la siguiente gráfica (5.b), se observan los sesgos en la percepción del lugar que los individuos creen ocupar en la distribución del ingreso. Queda en evidencia que existen sesgos, y que éstos toman distintos signos. Los sesgos negativos acumulan un 60% de las observaciones, lo que indica que la mayor parte de los entrevistados se ubica en un lugar menor al que realmente está. Para alrededor de un 10% de la población no existe diferencia entre el decil percibido y el efectivo.



Nota: elaborado en base a ELBU, en función de la respuesta brindada a: “Imagine una escala de 1 a 10 donde en 1 están las personas más pobres y en 10 las más ricas, ¿dónde se ubica usted?”



Nota: elaborado en base a ELBU. Los sesgos se definen como la diferencia entre el decil que el entrevistado cree ocupar, y el que efectivamente ocupa (calculado en función de los ingresos declarados de cada hogar).

Las creencias de cada individuo sobre las posibilidades que tiene de ascender de posición económica determinarán que envíe o no señales al mercado, por lo que estudiará y trabajará en función de esta creencia. Al ser preguntados si percibían que a través del esfuerzo se podía mejorar, los porcentajes de las respuestas se encuentran bastante balanceadas. Se observa entonces que más la mitad cree que no es posible, trabajando, mejorar la obtención de ingresos. Como previamente fuera mencionado, esta variable se asocia a justicia, por lo que indicaría que para esta muestra, la creencia general es que existen desigualdades que no pueden ser superadas por motus propio.

Cuadro 1- Posibilidades de “pasar de ser pobre a rico a través del trabajo y esfuerzo”

De acuerdo	42,44%
En desacuerdo	56,54%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	1,03%

Nota: elaborado en base a ELBU.

La otra variable que de cierto modo capta de qué modo ve un individuo a la sociedad en términos de qué es justo, y qué no lo es, es la que toma en cuenta las percepciones de la situación de pobreza en los niños uruguayos. Como se desprende del Cuadro 2, la mayor parte de la población bajo análisis cree que hay muchos mientras que la minoría cree que no hay ningún niño en esta situación.

Cuadro 2 - Evaluación de niveles de pobreza en los niños uruguayos

No hay	0,28%
Hay pocos/Algunos	18,38%
Hay Muchos	80,15%
No opinan	1,18%

Nota: elaborado en base a ELBU, en función a la respuesta a :
“Algunas personas dicen que hay pocos niños viviendo en
situación de pobreza en Uruguay, Ud. cree que...”

6. Resultados econométricos

Las estimaciones se realizan utilizando del método de POLS. Como se mencionó, este método se basa en un ajuste a la variable dependiente, de modo de llevarla de continua a discreta. Además, se normaliza como forma de facilitar las interpretaciones y la formulación de tests de hipótesis. Por lo tanto, una vez llevada a cabo la transformación, este método da como resultado coeficientes que se analizan como si hubieran sido obtenido a través de MCO.

A continuación, se presenta el Cuadro 3, en donde se observan los resultados de las estimaciones. Se realizaron seis casos, utilizando siempre como variable dependiente las preferencias por la redistribución, y una serie de controles (edad, sexo, educación, situación laboral, estado civil y ascendencia étnico-racial). En todas las estimaciones se consideran resultados robustos a heteroscedasticidad. Para el caso 1, se considera como variable explicativa al ingreso (que se mantiene en las posteriores regresiones). El segundo y tercer caso incorporan, además del ingreso, la movilidad social experimentada (caso 2) y movilidad social percibida (caso 3), tanto en la vertiente intrageneracional e intergeneracional. El caso siguiente, se construyó tomando en cuenta la movilidad social experimentada (tanto intrageneracional como intergeneracional) y los sesgos en la distribución del ingreso. La quinta especificación, en cambio, se realizó con las cuatro medidas asociadas a movilidad (tanto percibida como experimentada). El último caso agrega las nociones de justicia previamente discutidas.

Una de las hipótesis centrales (H1a) que se pretendía probar, la significatividad del ingreso, es no rechazada por los resultados. En todas las situaciones sucede que el coeficiente ρ asociado al ingreso es significativo y tiene correlación negativa con la variable dependiente. Por lo que puede afirmarse que a medida que el ingreso de un individuo es mayor, la demanda por redistribución decrece.²⁶ En particular, por cada unidad porcentual que aumente el ingreso del hogar, las preferencias disminuirán 0,000983 (para el primer caso). Para los últimos tres casos esta relación es aún más notoria; las preferencias disminuirán cerca de 0,00275. Para darle comparabilidad a este resultado, se realiza la comparación con estudios internacionales ya mencionados en el correr del texto. Para Alesina y La Ferrara (2005), la relación hallada es menor: por un 1,0% que aumente el ingreso, las preferencias disminuirían entre 0,00016 y 0,00017. Las estimaciones de Alesina y Giuliano (2009) indicarían que por cada unidad de aumento del ingreso, las preferencias disminuyen 0,04.²⁷

Al hacer consideraciones sobre movilidad social experimentada los resultados demuestran que su análisis no mejora las estimaciones, pues ambas vertientes de movilidad resultaron ser no significativamente distintas de cero. Por lo tanto H1b no logra ser validada para esta muestra.

Sin perjuicio de lo mencionado anteriormente, Salas (2016) prueba que estas dos modalidades de movilidad sí son significativas. Las diferencias aquí encontradas parten del método de estimación elegido en cada caso, que nos da como resultado conclusiones opuestas.

Distinto es el caso de estudio que incluye la movilidad social percibida. Para la contrastación de H1Ib, el coeficiente resultante que se asocia a la movilidad intrageneracional (η) sí es significativo en los modelos 3, 5 y 6; y su signo es el que se esperaba (correlación negativa con las preferencias). Desde el punto de vista teórico, esto indica que las preferencias por la redistribución son menores para aquellos individuos

²⁶ Se probó la incorporación del ingreso en forma cuadrática, pero resultó que dicha variable no era significativa para el caso de estudio.

²⁷ Cabe destacar sin embargo, que las variables utilizadas en los distintos trabajos citados han sido medido en distinta moneda.

que han experimentado movilidad social ascendente. Para la tercera especificación, por un incremento unitario en la percepción de que se ha mejorado en un decil la ubicación del individuo, se espera que las preferencias disminuyan un 2,2%. Las otras dos estimaciones presentan magnitudes mayores para esta variable, por lo que los efectos marginales por cada decil de mejoría percibida serán 8,02% y 7,8%. La significación de δ para esta hipótesis no queda validada, por lo que no existe evidencia significativa para explicar las preferencias a través de la movilidad intergeneracional.

Sucede algo interesante al regresar la movilidad social experimentada y los sesgos del lugar en la distribución del ingreso (cuarta situación). Mientras la evidencia demuestra que las primeras variables no son significativamente distintas de cero, la variable que recoge los sesgos sí lo es. Esto indicaría, en este caso, que las percepciones que tiene un individuo, y no lo que éste ha vivido, serían los factores que influyen al tomar una postura en cuanto a preferencias por la redistribución. Por un incremento en uno de este regresor, es decir, que la percepción del lugar que se cree ocupar mejor en una unidad, es esperable que las preferencias de un individuo disminuyan 8,2%. De esta manera, la hipótesis HIIb encuentra su sustento para el caso de la sociedad uruguaya.

La situación cinco, contrasta al mismo tiempo HIIb y HIIa, y presenta resultados ambiguos, pues indica que de los cuatro tipos de movilidad, solo dos serían significativos: experimentada intrageneracional y percibida intrageneracional. La ambigüedad parte del hecho que la movilidad experimentada presentaría correlación positiva con la variable de interés, mientras que la percibida intrageneracional presenta la correlación esperada. Esto sugiere, por un lado, que quienes mejoraron su posición percibida, demandarían menos redistribución, pero, por el otro, que aquellos que mejoraron sus ingresos entre la primer realización de la encuesta y la última, están más dispuestos a elegir altos niveles de redistribución. Este hecho, que contradice nuestras hipótesis, puede partir del sesgo muestral que existe debido al hecho de que la encuesta no incluye a la cola alta de la distribución del ingreso. De todos modos, además del sesgo que pueda estar condicionando estos resultados, el efecto conjunto de estos dos tipos de movilidad tiene influencia negativa sobre la variable de interés. Por lo que, sin considerar el signo particular de cada variable, en su conjunto, el efecto de la movilidad social experimentada queda más que compensado por el efecto de la percibida. Esto nuevamente refuerza la idea de que son efectivamente las percepciones que tiene cada persona las que en última instancia moldean las preferencias.

Las variables que intentan captar consideraciones de justicia resultan ser no significativas en todas las especificaciones. Por esta razón, no se encuentra evidencia significativa que indique que los parámetros asociados a HIIc (μ y λ) sean distintos de cero. Los resultados difieren a los obtenidos en Salas (2016), en donde específicamente se busca definir los sentidos de justicia para el análisis sobre las preferencias, por lo que la definición de variables de justicia e igualdad de oportunidades son más precisa. Se encuentra allí que sí existen comportamientos basados en sentido de justicia.²⁸

Por otra parte, las variables de control que resultaron ser relevantes en general fueron edad, y nivel educativo alcanzado. Para todos los casos, la correlación que se encuentra entre edad y redistribución es negativa. De todos modos, la tasa de crecimiento indica que a medida que la persona envejece, demandará menores niveles de redistribución a tasa cada vez mayor. Queda además claro que, a medida que la persona se instruye más, demandará menos niveles de redistribución.

Para esta muestra, el resto de las variables de control: sexo²⁹, ascendencia, estado civil, desempleo, resultan ser no significativas (en la mayor parte de los casos de estudio).

²⁸ En particular, la construcción de la variable justicia a través de igualdad de oportunidades se construye de la misma manera que Salas (2016) construye movilidad subjetiva, que tampoco resulta ser significativa. Para mayor análisis de estos resultados, consultar Salas (2016).

²⁹ Hay que tener en cuenta que la muestra está compuesta casi en su totalidad por mujeres.

Los últimos tres modelos son los que ajustarían mejor a la muestra ya que son los que incluyen mayor cantidad de variables explicativas significativas.

Evidencia complementaria

Dado que, como se observó en la sección previa, existen distintas opiniones sobre preferencias si se considera la circunstancia, se procede a realizar el mismo conjunto de regresiones para cada caso en cuestión. Los Cuadros 4, 5 y 6 del Apéndice presentan estos resultados. De este modo, se realiza el mismo análisis considerando de forma independiente las preferencias en el ámbito educativo, en el de trabajo o en el de la salud.

Cada tabla refiere a una situación específica: mercado laboral, ámbito de la educación o ámbito de la salud. Al observar la relación entre ingresos y las preferencias se observa una clara diferencia con el análisis utilizando la variable dependiente que se presentó en primer lugar (Cuadro 3). Este determinante comienza a perder relevancia al utilizar indicadores que varían según circunstancias. Para el caso de las preferencias en el ámbito laboral, el ingreso sigue siendo significativo con influencia negativa sobre la variable de interés. Esto significa que las hipótesis MR siguen cumpliéndose al evaluar las preferencias en esta situación. Al evaluarlas en el ámbito de la salud, se halla que en ninguna especificación esta variable es significativa, y en el educativo solo en algunas especificaciones (1, 2 y 3, Cuadro 5). Los resultados para estas últimas regresiones continúan en la línea de los resultados esperados: el ingreso sigue siendo significativo con influencia negativa sobre la variable de interés. Se observa que el parámetro ρ comienza a perder relevancia en la contrastación de H1a.

Luego, para los determinantes que se intentaban verificar en esta investigación, se encuentra que en ninguna especificación la movilidad social experimentada es un factor relevante. La evidencia indica que se los coeficientes que se miden para contrastar H1b no son significativamente distintos de cero. Lo mismo sucede con la movilidad percibida en las situaciones de trabajo y educación.

Estos resultados no se repiten al analizar la restante situación (salud), en donde la evidencia indicaría que estas percepciones, pero solamente en el ámbito intergeneracional, resultan significativas, y con correlación negativa. De este modo, nuevamente no se rechaza una de las hipótesis bajo análisis (H1a). En cuanto a los efectos marginales, sucede que para las tres especificaciones (tercera, quinta y sexta), el incremento en uno de la percepción sobre movilidad intergeneracional, disminuiría aproximadamente un 2,0%.

Además, es relevante destacar que solamente al evaluar las preferencias en este ámbito, se halla que el resto las variables basadas en percepciones y creencias son significativas. Por lo tanto, H1b y H1c son no rechazadas. Sesgos del lugar que se ocupa en la distribución del ingreso, creencia de que existen oportunidades para poder prosperar en función del esfuerzo y consideraciones asociadas a niveles de pobreza, resultan ser significativas para explicar las preferencias. El efecto del incremento en uno del lugar que el individuo cree ocupar en la distribución del ingreso, dado todo lo demás constante, causaría que las preferencias disminuyan un 2,5%.³⁰ Por otra parte, la demanda por redistribución de quienes creen que es posible, a través del esfuerzo y estudio llegar a ser rico, será un 12,8% menor que quienes no crean que esto pueda suceder.

En suma, estos análisis podrían estar indicando que los individuos, al tomar decisiones considerando íntegramente el área de la salud, creen que existen ciertas desigualdades que deben ser corregidas mediante redistribución. Recordemos que esto no es lo que sucedía al analizar las preferencias sin distinguir situación, en donde resultaba que las consideraciones de justicia (niveles de pobreza e igualdad de oportunidades) no eran significativas.

³⁰ Observar que el efecto marginal es similar al de la movilidad social percibida intrageneracional.

La desigualdades medidas a través del indicador pobreza en los niños, también es significativo en el ámbito laboral. En la situación trabajo, en cambio, los individuos no están dispuestos a aceptar redistribución en función de las desigualdades que perciban que imperan en la sociedad.

En las tres situaciones se concluye que quienes están desempleados tienen más disposición a demandar redistribución. En el ámbito laboral, los entrevistados que se identifican con tener ascendencia blanca están menos dispuestos a aceptar redistribución que quienes se identifican con minorías, o raza afro/negra. Desde la teoría, esto puede explicarse por la creencia de estos últimos grupos que existe discriminación al integrarse al mercado de trabajo. Para el caso de la educación, quienes se identifican con minorías son más demandantes de redistribución. Solamente esta situación, el estado civil resulta ser significativo y con influencia positiva. La educación solo es relevante al ser considerada a nivel terciario, y en el caso de la salud: quienes más se han instruido serán quienes demanden menores niveles de redistribución.

Cuadro 3- Variable Dependiente: Preferencias por la redistribución (caso general)

	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
Ingreso (log)	-0.0983 (0.0341)***	-0.1051 (0.0375)***	-0.1053 (0.0357)***	-0.275 (0.551)***	-0.276 (0.0573)***	-0.261 (0.058)***
Mov. Soc. Exp. Intra		0.00442 (0.00998)		-0.00698 (0.1043)	0.0736 (0.019)***	0.0709 (0.0194)***
Mov. Soc. Exp. Inter.		-0.00604 (0.0169)		-0.0133 (0.0167)	-0.0121 (0.017)	-0.0113 (0.01702)
Mov. Soc. Per. Intra			-0.02204 (0.01013)**		-0.0802 (0.0189)***	-0.0782 (0.0192)***
Mov. Soc. Per. Inter.			-0.0213 (0.0156)		-0.00829 (0.01604)	-0.0083 (0.0161)
Sesgos del lugar ocupado en dist. del ingreso				-0.0826 (0.0186)***		
Percepción oport.						-0.026 (0.0411)
Percepción pobreza (caso 2)						0.932 (0.375)
Percepción pobreza (caso 3)						0.144 (0.369)
Percepción pobreza (caso 4)						0.0519 (0.447)
Edad	-0.0316 (0.0165)*	-0.03086 (0.0167)*	-0.0341 (0.0163)**	-0.0307 (0.0166)*	-0.031 (0.0166)*	-0.031 (0.0167)*
Edad ²	0.000345 (0.000177)*	0.000336 (0.00018)*	0.000371 (0.000175)**	0.000328 (0.000179)*	0.000329 (0.000179)*	0.000331 (0.000181)*
Desempleo	0.016 (0.0753)	0.154 (0.0752)	0.0184 (0.0754)	0.159 (0.0748)	0.0161 (0.0748)	0.145 (0.0755)
Ascendencia blanca	-0.0353 (0.09068)	0.0411 (0.0915)	0.0237 (0.0894)	0.0564 (0.0885)	0.0571 (0.0886)	0.0561 (0.0897)
Ascendencia minorías	-0.0217 (0.121)	0.0287 (0.122)	0.0144 (0.118)	0.0691 (0.119)	0.07 (0.118)	0.0727 (0.1201)
Estado civil	0.07 (0.0557)	0.07033 (0.0556)	0.0858 (0.0562)	0.0944 (0.0556)*	0.0968 (0.056)*	0.0948 (0.0564)*
Sexo masculino	0.134 (0.0971)	0.137 (0.0973)	0.1205 (0.0969)	0.122 (0.0956)	0.12 (0.0955)	0.1205 (0.0976)
Educación Secundaria	-0.176 (0.0664)***	-0.165 (0.0693)**	-0.2032 (0.066)***	-0.14 (0.0691)*	-0.146 (0.0693)**	-0.15 (0.0697)**
Educación Terciaria	-0.211 (0.092)**	-0.189 (0.1635)*	-0.247 (0.0923)***	-0.155 (0.10108)	-0.162 (0.1023)	-0.17 (0.1035)
Constante	1.483 (0.443)***	1.513 (0.449)***	1.574 (0.447)***	2.71 (0.527)***	2.66 (0.535)***	2.449 (0.6344)***
Observaciones	1586	1586	1586	1586	1586	1577
R ²	0.0281	0.0283	0.0345	0.0472	0.0474	0.0482

Notas: Errores estándares entre paréntesis. *significativo al 10%, ** significativo al 5%, *** significativo al 1%.

7. Conclusiones

El estudio de las preferencias es muy extenso, y puede ser abordado desde distintos puntos de vista. Lo que se pretendió en este trabajo es una primera aproximación al estudio de estos, a través del análisis de ciertos determinantes en particular. A excepción del trabajo de Salas (2016) no existe material en este país dedicado a esta temática en particular.

A través de la revisión teórica se demostró la relevancia de la movilidad social como determinante, así como del ingreso, de las percepciones de la distribución del ingreso y de las nociones de justicia. Según las investigaciones más clásicas, comprender las hipótesis POUM y MR es indispensable para entender cómo afecta la movilidad social y el nivel de ingresos al estudio de este tema. Pero, como quedó de manifiesto, las opiniones y percepciones, también deberían estar jugando un rol.

Con los datos que se contaba (ELBU), y con las preguntas que se realizaron, no fue posible medir el posible impacto de las consideraciones sobre movilidad futura sobre las preferencias. Sin embargo, las hipótesis MR, las percepciones sobre movilidad y distribución del ingreso, y canales de justicia fueron los que se intentaron testear.

Dada la cantidad de hipótesis planteada, no es del todo sorprendente que todas las contrastaciones arrojaran resultados de acuerdo a lo esperado. Sin embargo, ciertos resultados obtenidos sí resultan relevantes para los fines perseguidos. Específicamente, las distintas medidas de percepciones y nociones de justicia resultaron ser significativas, y coherente con lo que se esperaba.

La primera hipótesis fue no rechazada para todos los casos: es claro que el ingreso es relevante para explicar las elecciones de una persona en el ámbito de la redistribución. Esta conclusión no es tan clara al realizar el análisis de las preferencias distinguiendo según el indicador de preferencias para cada circunstancia, en donde parecería que comienzan a interactuar otros factores que exceden los monetarios. La movilidad social experimentada no resultó ser relevante para el estudio de las preferencias, mientras que las percibidas (en su vertiente intrageneracional) sí lo fue. Al analizar la interacción de los sesgos en la distribución ingreso con la movilidad experimentada sucede que los sesgos sí son relevantes. En este sentido, se cumple también en parte una de las hipótesis planteada. Ella hacía referencia a la relación que existe entre las creencias que tiene un individuo en cuanto al lugar que cree ocupar, y los niveles que preferirá demandar. En este sentido, el nivel de redistribución demandado puede atribuírsele a los sesgos que cada agente tiene sobre el lugar que ocupa en la distribución del ingreso, y no a la movilidad social que ha experimentado.

Para el análisis de las preferencias en el caso general, los canales de justicia identificados no resultaron ser significativos. Esto se revierte al realizar estimaciones utilizando como regresores a indicadores que distingan preferencias según situación. Para el caso de salud y trabajo, se concluyó que existen factores asociados a justicia que afectan las preferencias. Lo que los resultados indican es que, al separar el análisis según situación, la movilidad no juega ningún rol. Quizás utilizar otro tipo de indicadores fuera más relevante para este estudio.

Una conclusión clara que quedó de manifiesto es que a los uruguayos les importa la comparación en términos de ingresos con el resto de la sociedad, o con su antigua situación, para la demanda por niveles impositivos. Por otra parte, la movilidad experimentada en términos de educación no es un factor que tengan presente,

No hay que dejar de considerar asimismo, que los resultados son condicionales al método de estimación que se eligió, por lo que se asume que puedan existir errores en los resultados. Además, hay que tener presente el problema de endogeneidad que implica trabajar con este tipo de variables, y el sesgo que existe en la muestra.

El camino queda abierto para mejorar los métodos de estimación, de forma que sean consistentes con lo que plantea la teoría económica. Una opción es ampliar los determinantes bajo estudio, utilizar otras variables dependiente (utilizando indicadores tales como la suma de las preferencias según las situaciones, o su promedio), o aplicar el método de variables instrumentales.

Referencias bibliográficas

- Alesina, A. y G.M. Angeletos (2005), "Fairness and Redistribution: US vs. Europe," *American Economic Review*, 95: 913-35.
- Alesina, A. y N. Fuchs-Schuendeln (2007), "Good Bye Lenin (or not?) The Effect of Communism on People's Preferences", *American Economic Review*, 97:1507-1528.
- Alesina, A. y P. Giuliano (2007), "The Power of the Family," *NBER Working Paper* 13051.
- Alesina A. y P. Giuliano (2009), "Preferences for redistribution", *Handbook of Social Economics*.
- Alesina, A. y E. La Ferrara (2005), "Preferences for Redistribution in the Land of Opportunities," *Journal of Public Economics*, 89: 897-931.
- Andreoni, J. y L. Vesterlund (2001), "Which is the Fair Sex? Gender Differences in Altruism," *Quarterly Journal of Economics*.
- Bénabou R. y E. Ok (2001.a), "Social Mobility and the demand for redistribution: the poum hypothesis", *The Quarterly Journal of Economics*, 116(2): 447-487.
- Bénabou, R. y E. Ok, (2001.b), "Mobility as progressivity: ranking income processes according to equality of opportunity", *NBER Working Paper* 8431.
- Benoit, J-P. y J. Dubra, (2011), "Apparent Overconfidence", *Econometrica*, 79(5), 1591-1625.
- Bjørnskov C., Dreher A., Fischer J., Schnellenbach J. (2010), "Inequality and Happiness: When Perceived Social Mobility and Economic Reality do not Match", *CESifo Working Paper* N° 3216.
- Bowles, S. y H. Gintis, (2000), "Reciprocity, self-interest, and the welfare state", *The Nordic Journal of Political Economy*, 26, 33 – 53.
- Bowles, S. (2003), "*Microeconomics. Behavior, Institutions and Evolution*", Princeton University Press, New York.
- Corneo, G. y P.H. Grüner (2002), "Individual Preferences for Political Redistribution", *Journal of Public Economics*, 83, 83-107
- Costa-i-Font, J. y F. Cowell (2015), "[Social identity and redistributive preferences: a survey](#)", *Journal of Economic Surveys*, 29 (2), 357-374
- Croson, R y U. Gneezy (2009), "Gender Differences in Preferences", *Journal of Economic Literature*, 47(2): 448-474.
- Cruces G., R. Pérez Truglia y M. Tetaz (2012), "Biased perceptions of income distribution and preference for redistribution: evidence from a survey experiment ", Documento de trabajo N° 138, CEDLAS.
- Deaton, A. (2005), "Franco Modigliani and the life-cycle theory of consumption", *BNL Quarterly Review*, 58(233-234): 91-107.
- Edgeworth F.Y (1881), "*Mathematical Psychics. An essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*", Kagan Paul, Londres.
- Engelhardt, C. y A. Wagener (2014), "[Biased Perceptions of Income Inequality and Redistribution](#)", *Hannover Economic Papers* (HEP), Leibniz Universität Hannover.
- Fehr E. y K. Schmidt (2006), "The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism - Experimental Evidence and New Theories", *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*.
- Ferrer-i-Carbonell, A. (2011), "*Happiness Economics*", Els Opuscles del CREI, vol. 28.

- García-Valiñas M., R. Fernández-Llera y B. Torgler (2008), "[More Income Equality or Not? An Empirical Analysis of Individuals' Preferences for Redistribution](#)", *School of Economics and Finance Discussion Papers and Working Papers Series*, No 226, Queensland University of Technology.
- Gaviria, A. (2006), "Social Mobility and Preferences for Redistribution in Latin America", *Economía*, 8 (1): 55-88.
- Guenther, C.L. y M.D. Alicke (2010), "Deconstructing the better-than-average effect", *Journal of personality and social psychology*, 99(5): 755-770.
- Kahneman, D. y A. Tversky (1972), "Subjective Probability: A Judgment of Representativeness", *Cognitive Psychology*, No. 3: 430-451.
- Luttmer, E. (2001), "Group Loyalty and the Taste for Redistribution", *Journal of Political Economy*, 109 (3): 500-528.
- Meltzer A. y S. Richard (1981), "A rational theory of the size of government", *Journal of Political Economy*, 89(5): 914-927
- Piketty T. (1995), "Social mobility and redistributive politics", *The Quarterly Journal of Economics*, 110: 551-584
- Salas, G. (2016), "Preferencias por la redistribución: percepciones de justicia e igualdad de oportunidades", (Sin publicar), Mimeo.
- Sen, A. (1976) "Los tontos racionales: una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica.", *Philosophy and Public Affairs* 6:314-344. Versión en Español como capítulo VI de F. Hahn y M. Hollis (compiladores), *Filosofía y Teoría Económica*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Van Praag, B.M.S y A. Ferrer-i-Carbonell (2004), "*Happiness Quantified: A Satisfaction Calculus Approach*", Oxford University Press, Oxford: UK: 15-45

Apéndice

Tabla 1- Estadísticas descriptivas

Variable	Obs.	Promedio	D.E	Mín.	Máx.
Preferencias por redistribución (caso general)	2428	6,51	2,18	1	10
Preferencias por redistribución (mercado laboral)	2459	4,46	3,66	1	10
Preferencias por redistribución (sistema educativo)	2458	8,4	2,8	1	10
Preferencias por redistribución (situación salud)	2457	8,62	2,79	1	10
Edad	2473	42,14	9,51	8	88
Sexo Masculino	2473	0,11	0,32	0	1
Casado/ en pareja	2473	0,62	0,48	0	1
Desempleo	2473	0,074	0,26	0	1
Educación Primaria	2473	0,35	0,47	0	1
Educación Secundaria	2473	0,51	0,5	0	1
Educación Terciaria	2473	0,14	0,34	0	1
Años educación	2423	8,99	3,68	0	20
Ingresos del hogar a precios de 2010	1910	44443,65	4452,31	0	44231,31
Ascendencia blanca	2473	0,75	0,43	0	1
Ascendencia afro/negra	2473	0,11	0,31	0	1
Ascendencia minorías	2473	0,14	0,34	0	1

Nota: elaborado en base a ELBU.

Tabla 2 - Promedio de preferencias de los entrevistados según años de educación

Años educación	Obs.	Promedio Pref.
0	1	6
1	12	6
2	24	6,5
3	40	6,1
4	83	7,1
5	52	7,4
6	629	6,6
7	133	6,3
8	205	6,5
9	260	6,9
10	213	6,5
11	95	6,2
12	338	6,3
13	30	5,7
14	40	5,6
15	61	6,2
16	75	5,72
17	22	6,04
18	26	6,19
19	42	6,57
20	47	7,2

Nota: elaborado en base a ELBU.

Tabla 3 - Promedio de preferencias según tramo de nivel educativo

Tramo	Obs.	Promedio Pref.
Primaria	841	6,7
Secundaria	1244	6,5
Terciaria	343	6,2

Nota: elaborado en base a ELBU.

Tabla 4 - Promedio de preferencias según el decil de ingresos al cual el hogar del entrevistado pertenece

Pref. s/decil (Promedio)	Objetivo	Subjetivo
1	6,8	7,4
2	6,6	7,1
3	6,9	6,8
4	6,4	6,4
5	6,3	6,2
6	6,5	5,9
7	6	6,2
8	6,6	6,5
9	6,1	4,4
10	6,2	5,2

Nota: elaborado en base a ELBU.

Tabla 5 - Movilidad social

Movilidad Social	Ascendente	Neutra	Descendente
Experimentada intra.	27,90%	19,80%	52,30%
Experimentada inter.	49,40%	34,20%	16,40%
Percibida intra.	20,90%	10,20%	68,90%
Percibida inter.	37,60%	41,40%	21,00%

Nota: elaborado en base a ELBU.

Tabla 6 - Correlación entre distintos tipos de movilidad y preferencias

	Exp. Intra.	Exp. Inter.	Per. Intra.	Per. Inter.
Exp. Intergeneracional	-0,004			
Per. Intrageneracional	0,5502	-0,1466		
Per. Intergeneracional	0,0863	0,1083	0,1359	
Preferencias (caso general)	-0,0332	-0,0513	-0,0349	-0,0625

Nota: elaborado en base a ELBU.

Cuadro 4- Variable Dependiente: Preferencias por la redistribución en el mercado laboral

	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
Ingreso (log)	-0.1067 (0.0319)***	-0.117 (0.0367)***	-0.111 (0.0332)***	-0.166 (0.0555)***	-0.177 (0.0588)***	-0.183 (0.0592)***
Mov. Soc. Exp. Intra		0.00641 (0.0096)		0.003103 (0.00967)	0.03024 (0.0189)	0.0321 (0.0192)*
Mov. Soc. Exp. Inter		-0.00249 (0.0153)		-0.00462 (0.0153)	-0.00627 (0.0155)	-0.007062 (0.0154)
Mov. Soc. Per. Intra			-0.00369 (0.00886)		-0.0276 (0.0177)	-0.0286 (0.0179)
Mov. Soc. Per. Inter			0.00573 (0.0128)		0.0112 (0.0134)	0.0117 (0.0134)
Sesgos del lugar ocupado en dist. del ingreso				-0.0243 (0.0169)		
Percepción oport.						-0.00396 (0.0375)
Percepción pobreza (caso 2)						1.181 (0.135)***
Percepción pobreza (caso 3)						1.0563 (0.126)***
Percepción pobreza (caso 4)						1.651 (0.27)***
Edad	-0.0349 (0.0217)	-0.03406 (0.0219)	-0.0351 (0.0218)	-0.0341 (0.0219)	-0.0337 (0.0219)	-0.0333 (0.022)
Edad ²	0.000424 (0.000242)*	0.000414 (0.000243)*	0.000428 (0.000243)*	0.000412 (0.000242)*	0.0004102 (0.000243)*	0.0004015 (0.000244)
Desempleo	(0.0867) (0.04052)**	0.08601 (0.04067)**	0.087 (0.04062)**	0.08604 (0.0412)**	0.0859 (0.0413)**	0.0885 (0.0414)**
Ascendencia blanca	-0.144 (0.084)*	-0.137 (0.0843)	-0.147 (0.0839)*	-0.132 (0.0846)	-0.133 (0.0848)	-0.132 (0.0844)
Ascendencia minorías	0.0929 (0.112)	0.1015 (0.113)	0.0894 (0.113)	0.114 (0.114)	0.113 (0.114)	0.10904 (0.114)
Estado civil	0.0142 (0.0538)	0.0141 (0.0538)	0.0131 (0.0542)	0.0212 (0.0541)	0.0178 (0.0542)	0.0118 (0.05401)
Sexo masculino	-0.0565 (0.0874)	-0.0543 (0.0875)	-0.0566 (0.0875)	-0.0591 (0.0878)	-0.0566 (0.0876)	-0.0551 (0.0857)
Educación Secundaria	-0.00416 (0.0614)	0.00547 (0.06507)	-0.00378 (0.0621)	0.0125 (0.0645)	0.02094 (0.0651)	0.0171 (0.065)
Educación Terciaria	-0.03302 (0.081001)	-0.0169 (0.0919)	-0.0346 (0.0814)	-0.00725 (0.0919)	0.00272 (0.0933)	0.00520 (0.0936)
Constante	1.563 (0.539)***	1.619 (0.557)***	1.6 (0.548)***	1.972 (0.656)***	2.038 (0.677)***	1.0163 (0.677)
Observaciones	1602	1602	1602	1602	1602	1593
R ²	0.0341	0.0344	0.0343	0.0363	0.0368	0.0448

Notas: Errores estándares entre paréntesis. *significativo al 10%, ** significativo al 5%, *** significativo al 1%.

Cuadro 5 - Preferencias por la redistribución en ámbito de la educación

	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
Ingreso (log)	-0.0774 (0.03015)***	-0.0828 (0.0337)**	-0.0795 (0.03105)**	-0.0547 (0.0487)	-0.0732 (0.0496)	-0.0658 (0.0499)
Mov. Soc. Exp. Intra		0.00395 (0.00932)		0.00581 (0.00933)	-0.003071 (0.0173)	-0.00614 (0.0177)
Mov. Soc. Exp. Inter		-0.0228 (0.0147)		-0.0212 (0.0148)	-0.0240 (0.0150)	-0.0231 (0.01501)
Mov. Soc. Per. Intra.			0.00645 (0.00886)		0.008043 (0.0166)	0.01103 (0.0168)
Mov. Soc. Per. Inter.			0.01705 (0.0159)		0.0188 (0.0162)	0.0185 (0.01605)
Sesgos del lugar ocupado en dist. del ingreso				0.0137 (0.0157)		
Percepción oport.						-0.0414 (0.03705)
Percepción pobreza (caso 2)						0.253 (0.4002)
Percepción pobreza (caso 3)						0.243 (0.397)
Percepción pobreza (caso 4)						0.166 (0.478)
Edad	-0.0219 (0.016)	-0.02033 (0.01608)	-0.021004 (0.0159)	-0.020051 (0.01604)	-0.0197 (0.0159)	-0.0191 (0.01604)
Edad ²	0.000237 (0.00018)	0.000221 (0.000181)	0.000229 (0.000179)	0.000219 (0.0001805)	0.000218 (0.000179)	0.000212 (0.0008)
Desempleo	0.09074 (0.0286)***	0.0896 (0.0287)***	0.0899 (0.0287)***	0.0898 (0.0285)***	0.0893 (0.0285)***	0.09001 (0.0283)***
Ascendencia blanca	0.1065 (0.08207)	0.116 (0.0815)	0.1078 (0.08201)	0.113 (0.0816)	0.111 (0.0816)	0.114 (0.0818)
Ascendencia minorías	0.286 (0.0985)***	0.297 (0.0979)***	0.285 (0.0984)***	0.29 (0.0979)***	0.288 (0.0977)***	0.114 (0.0818)***
Estado civil	0.17 (0.0534)***	0.1721 (0.0533)***	0.1607 (0.05405)***	0.168 (0.0537)***	0.162 (0.0541)***	0.158 (0.0543)***
Sexo masculino	-0.083 (0.0836)	-0.0726 (0.0842)	-0.0767 (0.0835)	-0.0699 (0.0838)	-0.0658 (0.0841)	-0.0648 (0.0853)
Educación Secundaria	0.0475 (0.0595)	0.0762 (0.0622)	0.0612 (0.0593)	0.07206 (0.0624)	0.0862 (0.06204)	0.08402 (0.0624)
Educación Terciaria	-0.0343 (0.0821)	0.0265 (0.0898)	-0.0187 (0.0823)	0.02071 (0.0899)	0.0374 (0.0897)	0.0336 (0.09016)
Constante	0.831 (0.385)**	0.819 (0.4016)**	0.828 (0.384)**	0.615 (0.475)	0.733 (0.469)	0.443 (0.612)
Observaciones	1600	1600	1600	1600	1600	1591
R ²	0.0303	0.0322	0.0323	0.0328	0.0343	0.0354

Notas: Errores estándares entre paréntesis. *significativo al 10%, ** significativo al 5%, *** significativo al 1%.

Cuadro 6- Variable Dependiente: Preferencias por la redistribución en el ámbito de la salud

	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
Ingreso (log)	0.00137 (0.0262)	-0.000337 (0.0296)	0.00660 (0.0273)	-0.0519 (0.0395)	-0.0295 (0.0406)	-0.0165 (0.04099)
Mov. Soc. Exp. Intra		0.0007208 (0.00798)		-0.00274 (0.00811)	0.0167 (0.0136)	0.0124 (0.0137)
Mov. Soc. Exp. Inter		0.0137 (0.0141)		0.0115 (0.014)	0.0148 (0.01406)	0.0148 (0.0138)
Mov. Soc. Per. Intra.			-0.00577 (0.00749)		-0.0184 (0.0128)	-0.0137 (0.0128)
Mov. Soc. Per. Inter.			-0.0243 (0.0116)**		-0.023 (0.0117)**	-0.0238 (0.0115)**
Sesgos del lugar ocupado en dist. del ingreso				-0.0252 (0.0123)**		
Percepción oport.						-0.128 (0.0356)***
Percepción pobreza (caso 2)						1.298433 (0.4708)***
Percepción pobreza (caso 3)						1.306928 (0.468)***
Percepción pobreza (caso 4)						1.269213 (0.50035)**
Edad	-0.00881 (0.0112)	-0.00947 (0.0113)	-0.00996 (0.0111)	-0.00948 (0.0112)	-0.01016 (0.0112)	-0.0073 (0.0112)
Edad ²	0.000141 (0.000115)	0.000146 (0.000116)	0.000149 (0.000114)	0.000144 (0.000115)	0.000147 (0.000114)	0.000115 (0.000115)
Desempleo	-0.125 (0.057)**	-0.124 (0.057)**	-0.124 (0.0567)**	-0.122 (0.0576)**	-0.122 (0.0571)**	-0.117 (0.056)**
Ascendencia blanca	-0.0440 (0.0588)	-0.0465 (0.0601)	-0.0435 (0.0594)	-0.041 (0.0602)	-0.0389 (0.06043)	-0.0291 (0.0614)
Ascendencia minorías	0.0132 (0.0771)	0.01045 (0.0780)	0.0166 (0.0775)	0.0236 (0.0787)	0.0256 (0.0787)	0.0441 (0.07903)
Estado civil	0.0686 (0.0455)	0.067 (0.0457)	0.08015 (0.0453)	0.0742 (0.0455)	0.08102 (0.0454)*	0.0816 (0.0451)*
Sexo masculino	0.01053 (0.0665)	0.00476 (0.0668)	0.00286 (0.0664)	3.21e-06 (0.0667)	-0.005046 (0.0667)	-0.00832 (0.0696)
Educación Secundaria	-0.0596 (0.0470)	-0.073 (0.0517)	-0.0768 (0.0473)	-0.0664 (0.0522)	-0.0835 (0.0523)	-0.0914 (0.0520)*
Educación Terciaria	-0.2021 (0.0697)***	-0.234 (0.0788)***	-0.2206 (0.07001)***	-0.224 (0.0784)***	-0.244 (0.0788)***	-0.249 (0.0793)***
Constante	0.186 (0.299)	0.225 (0.311)	0.173 (0.305)	0.589 (0.366)	0.45 (0.368)	-0.961 (0.588)
Observaciones	1603	1603	1603	1603	1603	1594
R ²	0.0169	0.0178	0.0213	0.0205	0.0234	0.0387

Notas: Errores estándares entre paréntesis. *significativo al 10%, ** significativo al 5%, *** significativo al 1%.

DICCIONARIO DE VARIABLES Y REGRESIONES

Variables

REDISTR= Redistribución

MSExpintra = Movilidad social experimentada intrageneracional = (diferencial entre decil del ingreso ola3 y decil del ingreso ola1)

MSexpinter = Movilidad social experimentada intergeneracional = (diferencial entre máximo nivel educativo alcanzado por entrevistado y máximo nivel alcanzado por padre/madre)

MSPerintra = Movilidad social percibida intrageneracional = (diferencial entre decil que cree ocupar y decil que ocupaba ola1)

MSPerinter = Movilidad social percibida intergeneracional = (diferencial entre decil que cree ocupar y decil que cree ocupó en la infancia)

SesgosDistY = Sesgos del lugar ocupado en la distribución del ingreso = (diferencia entre el decil que cree estar el individuo y el que efectivamente está)

OPORT = Oportunidades percibidas = 1 si el individuo está de acuerdo, 0 en otro caso.

POB = Evaluación de situación de pobreza de los niños

1. No hay niños en esta situación.
2. Hay pocos/ algunos niños en esta situación.
3. Hay muchos niños en esta situación.
4. No tiene opinión.

ASC = Ascendencia

1. AFRO.
2. BLANCA.
3. MINORÍAS.

ECIV = Estado civil = 1 si la persona se encuentra casada o unida.

TRAMOS_EDUC = Tramos de educación alcanzados =

1. Primaria
2. Secundaria
3. Terciaria

EDAD = Edad.

EDAD² = Edad al cuadrado.

SEXO = 1 si el entrevistado es hombre.

DESEMPLEO = 1 si la persona está desocupada, 0 en otro caso.

Especificaciones

Modelo 1

Regresor: Y(log)

Modelo 2

Regresores: Y(log), MSExp intra, MSExp inter

Modelo 3

Regresores: Y(log), MSPer intra, MSPer inter

Modelo 4

Regresores: Y(log), MSExp intra, MSExp inter, SegasDistY.

Modelo 5

Regresores: Y(log), MSExp intra, MSExp inter, MSPer intra, MSPer inter.

Modelo 6

Regresores: Y(log), MSExp intra, MSExp inter, MSPer intra, MSPer inter, OPORT, POB.

Variables dependientes: redistribución (caso general), redistribución en el mercado laboral, redistribución en la educación, redistribución en el ámbito de la salud.

Variables de control: EDAD, EDAD², DESEMPLEO, ASC, ECIVIL, SEXO, TRAMOS_EDUC.

En todos los casos las estimaciones son robustas a heteroscedasticidad.

Cuadro 7- Definición de conceptos.					
CONCEPTO		DIMENSIÓN	VARIABLE	INDICADOR	FUENTE
1.	ACCESO A RECURSOS	Ingreso	Ingreso actual.	Ingreso actual bruto.	“Encuesta sobre el estado nutricional de los niños y las políticas alimentarias” - 3er ola.
2. 1	MOVILIDAD SOCIAL EXPERIMENTADA INTERGENERACIONAL	Educación	Diferencial con educación de los padres.	(Máx.nivel educativo formal padres- Máx.nivel educativo formal alcanzado por individuo)	“Encuesta sobre el estado nutricional de los niños y las políticas alimentarias” - 3er ola.
2.2	MOVILIDAD SOCIAL EXPERIMENTADA INTRAGENERACIONAL	Ingreso	Trayectoria del Ingreso.	(Diferencial de los deciles de dist. Del ingreso última obs. y primer obs).	“Encuesta sobre el estado nutricional de los niños y las políticas alimentarias”- 1er y 3er ola.
3.1	MOVILIDAD SOCIAL PERCIBIDA INTERGENERACIONAL	Ingreso	Percepción de ubicación en la distribución del ingreso.	Diferencial entre decil que creen que ocupan y el cree que ocuparon en su infancia.	“Encuesta sobre el estado nutricional de los niños y las políticas alimentarias” - 3er ola.
3.2	MOVILIDAD SOCIAL PERCIBIDA INTRAGENERACIONAL			Diferencial entre decil que creen que ocupan y el que ocupaban en la primer ola.	“Encuesta sobre el estado nutricional de los niños y las políticas alimentarias”- 1er y 3er ola.

7. PREFERENCIAS SOBRE REDISTRIBUCIÓN	Papel del Estado	Presencia Situación	Preferencia de estado/mercado en escala del al 10. Salud Trabajo Educación	“Encuesta sobre el estado nutricional de los niños y las políticas alimentarias” - 3er ola
---	------------------	--	---	--

INSTITUTO DE ECONOMÍA

**Serie Documentos de investigación
estudiantil**

Mayo, 2016

DIE 04/2016



Instituto de Economía

Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República - Uruguay

© 2011 iecon.ccee.edu.uy | instituto@iecon.ccee.edu.uy | Tel: +598 24000466 | +598 24001369 | +598 24004417 | Fax:
+598 24089586 | Joaquín Requena 1375 | C.P. 11200 | Montevideo - Uruguay