

¿A mayor desigualdad mayores preferencias por la redistribución? Exploración del vínculo a nivel individual para el caso uruguayo.

---

Joaquín Torres Pérez

**INSTITUTO DE ECONOMÍA**

Serie Documentos de Investigación Estudiantil

Mayo, 2020

DIE 01/2020

ISSN: 2301-1963

(en línea)

Me gustaría agradecer, en primer lugar, a mis tutores, Martín Leites y Gonzalo Salas, por su tiempo, compromiso y dedicación durante este proceso. A los docentes del seminario final de carrera, Andrea Vigorito y Jorge Campanella, por su orientación y sus aportes. A Guillermo Alves, por su tiempo y sus comentarios críticos durante la presentación de este trabajo. A mis amigos y amigas, por el apoyo constante. Finalmente, a mi familia, por ser mi cable a tierra.

Forma de citación sugerida para este documento: Torres, J. (2020). “¿A mayor desigualdad mayores preferencias por la redistribución? Exploración del vínculo a nivel individual para el caso uruguayo”. Serie Documentos de investigación estudiantil, DIE 01/2020. Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, Uruguay.

# ¿A mayor desigualdad mayores preferencias por la redistribución? Exploración del vínculo a nivel individual para el caso uruguayo.

Joaquín Torres Pérez\*

## Resumen

El presente trabajo tiene como principal objetivo explorar la forma en que la desigualdad percibida representa un determinante en la formación de las preferencias por la redistribución en Uruguay. Con datos provenientes de la cuarta ola del panel ELBU, se realizan estimaciones que capturan diferentes medidas de preferencias redistributivas de los individuos. En primer lugar, los resultados, en efecto, evidencian que el impacto de los distintos factores no es homogéneo sobre las distintas preferencias redistributivas. En términos generales, las preferencias redistributivas parecen estar condicionadas por el interés propio de los individuos, que no quieren asumir el costo de la política -resultados consistentes con lo esperado se evidencian ante una política redistributiva más progresiva; es decir, gravar más a la clase alta-. En segundo lugar, no se encuentran efectos significativos, en promedio, de la desigualdad percibida *per se* como determinante en la formación de las preferencias de los uruguayos. Sin embargo, al incorporar la clase autopercebida y la creencia sobre qué da origen a la desigualdad, los resultados evidencian: primero que, independientemente del nivel de desigualdad percibido, quienes se autoperciben de clase baja o creen que la desigualdad es producto de hechos externos al control de los individuos (destino), están más a favor de redistribuir; y segundo, que el nivel de desigualdad percibido sí es relevante entre quienes se autoperciben de clase media o alta o creen que la desigualdad es producto de hechos sobre los que el individuo tiene responsabilidad (esfuerzo). Asimismo, este trabajo también representa una primera aproximación respecto a cómo los uruguayos perciben que se distribuyen los ingresos en Uruguay.

Palabras clave: desigualdad percibida, preferencias por la redistribución, clase autopercebida, percepciones de justicia, Uruguay.

Código JEL: D31, D63, H30.

(\*) Correo electrónico: [torresjperez@gmail.com](mailto:torresjperez@gmail.com).

## Abstract

The main objective of this study is to explore the way in which perceived inequality represents a determinant of the formation of preferences for redistribution in Uruguay. Using data from the fourth wave of the ELBU panel, estimates are made in order to capture different measures of individuals' preferences for redistribution. Firstly, the results do indeed show that the impact of the different factors is not homogeneous on the different redistributive preferences. In general terms, redistributive preferences seem to be conditioned by the individuals' self-interest, who do not want to bear the cost of the policy -consistent results with regard to the expectations are evident with a more progressive redistributive policy; in other words, taxing more those with higher incomes-. Secondly, no significant effects are found, on average, of perceived inequality *per se* as a determinant of the formation of preferences among Uruguayans. However, when incorporating self-perceived class and belief about what originates inequality, the results show: firstly that, regardless of the level of perceived inequality, those who perceive themselves as lower class or believe that inequality is a product of events not under individuals' control (fate) are more in favor of redistributing; and secondly, that the level of perceived inequality is relevant among those who perceive themselves as middle or upper class or believe that inequality is a product of events under individuals' responsibility (effort). Likewise, this work also represents a first approximation regarding how Uruguayans perceive that income is distributed in Uruguay.

Keywords: perceived inequality, preferences for redistribution, self-perceived class, perceptions of fairness, Uruguay.

JEL Classification: D31, D63, H30.

## 1. Introducción

El debate sobre el nivel de participación del Estado en la economía general, y el uso de políticas redistributivas en particular, es uno que aún no ha sido saldado por las ciencias sociales. La literatura económica es abundante y diversa en este asunto, encontrándose fundamentos diferentes en relación a cuán partícipe debe ser el Estado en la economía, cuál es el nivel impositivo óptimo, y cuánta redistribución de los ingresos resulta deseable entre las personas de una sociedad.

La redistribución del ingreso de la sociedad por medio de impuestos y transferencias se ha convertido en una de las principales prácticas utilizadas por los gobiernos latinoamericanos de los últimos años. Los países de la región, que se caracterizan por presentar altos niveles de desigualdad y bajos niveles de redistribución en comparación con los países desarrollados (Alvaredo y Gasparini, 2015), han adoptado en los años recientes, un conjunto de medidas con el objetivo de combatir la desigualdad existente; ocupando este punto un lugar de relevancia en la agenda de políticas de la última década. Uruguay no es excepción a esta realidad latinoamericana, y aunque históricamente se ha posicionado como uno de los países menos desiguales dentro de este grupo (CEPAL, 2018), la aplicación de políticas redistributivas no siempre ha sido prioridad de los gobiernos nacionales.

En efecto, la importante caída en los niveles de desigualdad de ingresos que evidenció Uruguay a mediados de esta década; en parte consecuente con un conjunto de medidas adoptadas que, en su mayoría, significaron una mayor participación del Estado en diferentes esferas (Amarante, Colafranceschi y Vigorito, 2011); se ha detenido en los años recientes. Si bien estas medidas representan sólo uno del conjunto de factores que pueden explicar la caída de la desigualdad, la instauración de políticas con fines redistributivos desde los sectores más ricos hacia los más pobres ha sido uno de los que mayor debate ha generado.

Las decisiones de los gobiernos en términos de políticas públicas dependen de una vasta cantidad de factores: sociales, económicos, políticos, culturales. Estos factores quedan establecidos por diferentes mecanismos que agregan las preferencias de los distintos individuos que conforman la sociedad (Alesina y Giuliano, 2011). Este punto, que ha sido abordado por la economía política, expresa la importancia que tienen las preferencias de los electores en el establecimiento de prioridades para el gasto social de los países (Downs, 1957; Borck, 2007). Es entonces que, en sociedades democráticas con mecanismos electorales establecidos, las preferencias de los individuos resultan claves para la viabilidad de dichas políticas.

Diversas explicaciones en relación a por qué los individuos están a favor de que los ingresos de la sociedad sean mejor distribuidos entre las personas han emergido recientemente en la disciplina. A diferencia de lo que sucede en los países desarrollados sin embargo, donde existe vasta evidencia empírica en relación a la formación de preferencias redistributivas, la literatura sobre los determinantes de las preferencias redistributivas en los países latinoamericanos es más bien incipiente.

El apoyo a políticas redistributivas tiene como origen el valor que los individuos asig-

nan a la igualdad, y es por ende esperable que los niveles de desigualdad imperantes en la sociedad constituyan un factor de relevancia en el análisis de la formación de sus preferencias redistributivas. Si bien la forma en que la desigualdad puede afectar a los individuos ha sido un tema de vasto abordaje por parte de la literatura económica, poca evidencia existe sobre la desigualdad como particular determinante de las preferencias por redistribuir de los individuos.

El repaso de los distintos canales que afectan la formación de preferencias realizado por Alesina y Giuliano (2011) evidencia que la actitud de las personas frente a la redistribución está influenciada tanto por factores de interés propio en el presente, experiencias pasadas y expectativas futuras, como también por el “sistema de valores” que rige en la sociedad y que conforman las preferencias sociales de los individuos.<sup>1</sup>

Una de las explicaciones pioneras en torno a la formación de las preferencias por la redistribución, realizada por Meltzer y Richards (1981), propone un modelo que explora la forma en que se vinculan el consumo (determinado por el ingreso) y la predisposición a apoyar más o menos políticas redistributivas. Bajo el supuesto de que los individuos maximizan su propia utilidad y que poseen información completa en relación al estado de la economía y a las consecuencias de los impuestos y de la redistribución, los autores encuentran que, en sociedades con elecciones basadas en la “regla de la mayoría”, el nivel de redistribución queda determinado por la decisión del elector mediano.<sup>2</sup> De este modelo se desprende que sociedades más desiguales –entendiendo la mayor desigualdad como mayor distancia entre el ingreso mediano y el ingreso medio– es esperable que demanden mayores niveles de redistribución (Alesina y Angeletos, 2005).<sup>3</sup>

Desde este enfoque entonces, la coexistencia de alta desigualdad y baja redistribución, situación característica de los países latinoamericanos, parecería ser inconsistente (Alesina y Angeletos, 2005). Es por esto que la hipótesis de que a mayor desigualdad, mayor redistribución preferida, ha sido discutida y contrastada por trabajos más recientes, con el objetivo de aportar evidencia que contribuya a responder por qué los sectores más bajos pueden no apoyar la redistribución que se supone les beneficiaría.

Una de ellas, y de particular interés a este trabajo, se encuentra presente en Engelhardt y Wagener (2014), donde se plantea una importante distinción en relación a la forma en que desigualdad y redistribución se vinculan. Las autoras desarrollan la idea de que el factor que resulta relevante en la determinación del apoyo a más o menos políticas redistributivas es la percepción que tienen los individuos de cómo se distribuyen los ingresos y no la distribución real. El hecho de que los individuos

---

<sup>1</sup>El término “sistema de valores” es presentado en Corneo y Grüner (2002).

<sup>2</sup>Ordenando a los individuos de la sociedad desde el individuo con menores ingresos hasta el que tiene mayores ingresos, el individuo con el ingreso mediano es aquel que acumula el 50% de los ingresos, teniendo “por encima” y “por debajo” a la mitad de la población.

<sup>3</sup>Esto se deriva al considerar la existente evidencia de que los países poseen una distribución asimétrica de los ingresos -acumulación de individuos con bajos ingresos y unos pocos con ingresos muy altos-, implicando que el ingreso del elector mediano esté por debajo del ingreso del elector medio.

estén expuestos a distinta información y diferentes factores y contextos hace que las percepciones sean sesgadas (Cruces et al., 2013). Levantando el supuesto de información completa planteado en el modelo de Meltzer y Richards, si las personas tienen percepciones heterogéneas sobre cómo se distribuyen los ingresos en la sociedad, su evaluación sobre los costos y beneficios con respecto a una política probablemente sea inadecuada. Evidencia en este sentido es encontrada en Cruces et al. (2013).

El presente trabajo tiene como principal objetivo explorar la forma en que la desigualdad percibida a nivel individual, y no la real, afecta las preferencias de los uruguayos por redistribuir y, en esta línea, aportar evidencia a la literatura económica en torno a los canales que determinan el apoyo de los individuos a las políticas redistributivas.

Considerar nuevos factores, sin embargo, resulta clave para la comprensión de cómo se vinculan estos fenómenos, siendo consecuencia de que la forma en que la desigualdad puede tener efecto sobre la formación de preferencias redistributivas no es única (Alesina y Giuliano, 2011). En este sentido, dos consideraciones se introducen con el objetivo de profundizar el análisis: la autopercepción de clase y la creencia sobre qué origina la desigualdad.

Siguiendo bajo el marco de que los individuos persiguen objetivos egoístas al apoyar la política redistributiva, incluir la autopercepción de clase (variable subjetiva) podría distorsionar el efecto del ingreso (variable objetiva) sobre la demanda redistributiva. Esto, vinculado a lo mencionado previamente, se debe a que la autopercepción puede afectar la evaluación sobre los costos y beneficios con respecto a la política redistributiva a apoyar (Cruces et al., 2013).

No obstante lo anterior, analizar el vínculo entre la desigualdad y la demanda redistributiva desde un enfoque meramente egoísta resulta claramente insuficiente. Estudios recientes han fundamentado que los individuos también persiguen objetivos altruistas mediante la redistribución, teniendo de fondo consideraciones de justicia social (Fong, 2001; Corneo y Grüner, 2002; Alesina y Angeletos, 2005; Alesina y Giuliano, 2011). Resulta esperable entonces también que individuos altruistas tengan valorizaciones sobre la desigualdad como fenómeno desde un enfoque normativo, más allá de su propio interés (Alesina y Giuliano, 2011).

En esta línea, creencias diferentes sobre los factores que dan origen a la distribución desigual del ingreso podrían generar posturas distintas hacia la desigualdad como fenómeno. Roemer (1998), inspirado por el desarrollo del enfoque de igualdad de oportunidades, señala que las políticas públicas deben orientarse a nivelar las condiciones de partida, compensando las circunstancias desfavorables, para un nivel de esfuerzo dado.

Es en este sentido que se considera la creencia respecto al papel que juegan el esfuerzo y la suerte en el proceso generador de los ingresos -y por ende, en cómo se distribuyen los ingresos de la sociedad-, siendo un canal que ha sido analizado en la literatura referente a la aversión a la desigualdad por un lado y a las preferencias por la redistribución por el otro. A este respecto, Alesina y Angeletos (2005) plantean

que una menor redistribución será demandada si la creencia es que la desigualdad es mayoritariamente producto del esfuerzo, y por ende “justa”; sucediendo lo contrario si la creencia es que la desigualdad es mayoritariamente producto de la suerte, y por ende “injusta”.

En definitiva entonces, el segundo objetivo es analizar el efecto que puede tener la autopercepción de clase y la creencia sobre qué origina la desigualdad, en el vínculo entre la percepción de la desigualdad y las preferencias redistributivas.

El presente trabajo tiene también como motivación aportar nueva evidencia a la creciente literatura nacional en relación a la búsqueda de determinantes de la demanda redistributiva de los uruguayos. Estudios recientes han avanzado en esta línea (Melo, 2016; Salas, 2016; González, 2018), a la vez explorando diferentes canales utilizados en la literatura internacional y abriendo la puerta a la exploración de nuevos factores. En este sentido es que se aborda el vínculo de la desigualdad y las preferencias redistributivas a nivel individual y no agregado, algo que aún no ha sido muy explorado por la literatura internacional. Esto, en definitiva, permite relacionar el impacto de una desigual distribución de los ingresos percibida, sobre el bienestar de los individuos.

A fin de cumplir con los objetivos propuestos se utilizan datos obtenidos a partir de la cuarta y, hasta el momento, última ola del panel obtenido en el marco del “Estudio Longitudinal de Bienestar en Uruguay” (ELBU), llevado a cabo por el Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (FCEA). La primera ola de este estudio fue realizada en el año 2004, teniendo como población de interés los hogares que en el año 2004 tenían niños asistiendo a primer año de escuela pública. La cuarta ola, por su parte, fue realizada entre los años 2015, 2016 y 2017. El cuestionario realizado incluye una amplia cantidad de preguntas sobre percepciones, actitudes y opiniones a nivel individual y, en particular, permite considerar diferentes medidas de preferencias redistributivas.

Debido a que los distintos mecanismos disponibles por los gobiernos para redistribuir pueden resultar en puntos de conflicto a nivel de la sociedad (Schwarze y Härpfer, 2007), resulta preciso establecer que en este trabajo se pondrá foco sobre las preferencias de los individuos ante diferentes cambios impositivos.

A su vez, en relación a la operacionalización del fenómeno de la desigualdad percibida, es necesario tener presente que el abordaje empírico en torno al concepto de desigualdad dista de ser homogéneo y que la literatura ha considerado diferentes indicadores para evaluar la forma en que los individuos miden la desigualdad (índice de Gini,  $p^{90}/p^{10}$ , comparación entre pares). Además, como se plantea en Clark y D’ambrosio (2014), no siempre es sabido qué indicador de la desigualdad resulta más importante para los individuos. En este trabajo, si bien no se capta directamente una medición de desigualdad percibida por parte de los individuos, los datos disponibles permiten construir medidas indirectas de este fenómeno, a partir de su percepción acerca de los ingresos de las distintas clases sociales.

Se estiman diferentes especificaciones mediante MCO, utilizando distintas variables



dependientes que denotan preferencias redistributivas diferentes. En efecto, se encuentra que los efectos de las variables de interés no son homogéneos, variando según la variable dependiente considerada. Esto aporta evidencia en relación a los diferentes canales que tienen lugar a la hora de demandar mayor redistribución. En síntesis también, la desigualdad percibida, en promedio, no resulta significativa como determinante en la formación de preferencias redistributivas en Uruguay. Sin embargo, sí se evidencian efectos significativos de este fenómeno, siendo controlada e interactuando con la autopercepción de clase y la creencia sobre qué origina la desigualdad.

Posteriormente a esta sección introductoria, el documento se organiza de la siguiente manera. En la Sección 2 se presenta el marco teórico, donde se establecen los fundamentos que explican la elaboración de este trabajo y, en esa misma línea, las hipótesis a contrastar. En la Sección 3 se realiza un repaso por los antecedentes internacionales y nacionales vinculados al estudio. En la Sección 4 se establece la estrategia empírica, donde se presentan la fuente de datos, estadísticas principales de los mismos y la metodología a utilizar. En la Sección 5 se describen y plantean los principales resultados encontrados. En la Sección 6 se presentan los comentarios finales y se proponen líneas para seguir avanzando en esta literatura.

## 2. Marco Teórico

En la disciplina económica ha crecido recientemente el interés por estudiar qué motiva que las personas tengan distintas preferencias por las políticas redistributivas. Las ciencias sociales han caracterizado al concepto de preferencias por la redistribución de distintas formas: participación estatal preferida, tasa impositiva óptima, nivel de redistribución preferido (Meltzer y Richards, 1981; Fong, 2001; Corneo y Grüner, 2002; Alesina y Giuliano, 2011; Englehardt y Wagener, 2014). Esto evidencia que el interés detrás de su estudio atraviesa a distintas áreas dentro de la economía, colaborando a profundizar su estudio.

Los individuos forman sus preferencias redistributivas como producto de los variados procesos económicos, políticos, sociales y culturales a los que son y están expuestos en una sociedad (Alesina y Giuliano, 2011). Estudiar los determinantes que establecen preferencias redistributivas heterogéneas, en consecuencia, no es tarea sencilla. En este sentido, la literatura económica ha discriminado distintos enfoques en relación a por qué los individuos se preocupan por la redistribución.

Por un lado, una explicación está dada por el hecho de que los individuos se preocupan por la redistribución motivados por deseos meramente personales y de interés propio (Corneo y Grüner, 2002). Este enfoque pecuniario de la formación de preferencias ha sido el canal tradicionalmente considerado por la economía. Dadas dos posibles políticas redistributivas, el individuo preferirá aquella que en términos netos le reporte mayor ganancia (o menores costos). Es esperable bajo esta idea que exista una relación inversa entre el apoyo a políticas redistributivas y la posición de los individuos en la escala de distribución de los ingresos (Corneo y Grüner, 2002),

producto de que a medida que aumenta el ingreso, aumenta la probabilidad de ser gravado y por ende aumentaría el pago de impuestos en comparación a lo que han de recibir por la transferencia.

Meltzer y Richards (1981) establecieron el primer modelo de economía política que analiza este vínculo. El modelo asume un enfoque estático y desarrolla la teoría bajo la consideración de que los individuos buscan maximizar su utilidad, tomando decisiones racionales con información completa sobre el estado de la economía y las consecuencias de los impuestos y de la redistribución.<sup>4</sup> Su hipótesis es que el tamaño del gobierno depende de la relación entre el ingreso medio y el ingreso del elector decisivo.

Los autores plantean que, siguiendo evidencia anterior de que en sociedades con elecciones universales y regla de la mayoría, el elector decisivo queda representado por el elector mediano. Si este individuo -que tiene asociado el ingreso mediano y maximiza su utilidad bajo el marco antes propuesto- tiene su ingreso menor que el ingreso promedio de la sociedad, el modelo planteado establece que va a estar a favor de redistribuir, dado que su ingreso por transferencia será mayor que su pago por impuestos.

La reflexión que puede desprenderse de este modelo es que resulta predecible que a nivel agregado, sociedades más desiguales prefieran mayores niveles de redistribución (Alesina y Angeletos, 2005). Esto se debe a que el determinante clave del nivel redistributivo es la relación del ingreso mediano con respecto al ingreso medio, que, dada la evidencia de que los países poseen una distribución asimétrica de los ingresos -acumulación de individuos con bajos ingresos y unos pocos con ingresos muy altos-, necesariamente es menor.

Bajo este marco, la coexistencia de alta desigualdad y baja redistribución; situación característica de los países latinoamericanos; parecería ser inconsistente (Alesina y Angeletos, 2005). Sin embargo, la existente evidencia que no responde a esta predicción puede ser producto de que los supuestos que se asumen en este modelo limitan su capacidad para comprender el vínculo entre estos fenómenos.

En efecto, una primera limitante está dada al asumir un enfoque estático. Bénabou y Ok (2001) incorpora la dimensión temporal de las preferencias, expresando que la demanda redistributiva puede no depender del ingreso presente, sino de las expectativas de ingreso futuro que tienen los individuos. Es en este sentido que este enfoque, conocido como POUM (*Prospects Of Upward Mobility*), plantea que al momento de

---

<sup>4</sup> Siguiendo la simplificación del modelo realizada en Alesina y Giuliano (2011), la utilidad de los individuos depende de su consumo:  $u = u(c)$ . Estos poseen diferentes productividades y existe en la sociedad un esquema de impuesto/transferencia tal que el impuesto es lineal con el ingreso y la transferencia es de suma fija; no existe desequilibrio en las cuentas públicas. El consumo, que representa la variable que afecta directamente a la utilidad, queda determinado por la suma de los ingresos y la transferencia recibida, descontado el impuesto:  $c = y = a(1-t) + a^A t - wt^2$ . Se maximiza el consumo de los individuos, teniendo como objetivo encontrar el impuesto de equilibrio. La tasa óptima dependerá de la distancia entre la productividad media y la mediana:  $t = (a^A - a^M)/2w$ . Asociando la productividad al ingreso; a mayor distancia entre el ingreso promedio y el mediano mayor será la demanda por redistribución.

evaluar el impacto de una política redistributiva, los individuos consideran su expectativa de movilidad. Siguiendo bajo la lógica de que los individuos persiguen su propio interés, bajo este enfoque resultaría esperable que individuos con bajos ingresos (que bajo el modelo estático apoyarían la redistribución) no demanden mayor redistribución si consideran que en el futuro pueden ser gravados por los impuestos, teniendo expectativas de movilidad ascendente.

Por otro lado, Engelhardt y Wagener (2014) cuestionan el supuesto de que los individuos tienen información completa, evidenciando que la literatura económica que ha investigado el cumplimiento de la hipótesis de Meltzer-Richards ha sido inconclusa en relación a cómo se vinculan desigualdad (y, en particular, el ingreso) y redistribución. En efecto, basan su premisa en que los individuos poseen información incompleta sobre el estado de la economía, y, como consecuencia, presentan creencias erróneas sobre la distribución de los ingresos en la sociedad, su posición y, en definitiva, creencias erróneas sobre el nivel de desigualdad existente.

Cruces et al. (2013) plantean que la evaluación que hace un agente sobre su posición en la distribución del ingreso puede ser entendida como un problema de inferencia. Los individuos observan el nivel de ingreso de una submuestra de la población y con esta información, deben deducir la distribución de los ingresos de la población entera para así ubicarse a uno mismo. En este sentido, considerando las limitantes vinculadas al acceso a la información (información incompleta) o a la incapacidad para hacer buen uso de la información (aunque sea completa), los autores plantean que es esperable que sus inferencias resulten sistemáticamente sesgadas, siendo entonces su evaluación sobre los costos y beneficios con respecto a una política probablemente inadecuada.

Si los individuos hacen inferencias de la distribución del ingreso y de la desigualdad en relación a un grupo de referencia que resulta más homogéneo que el total de la población, la desigualdad que percibirán estará subestimada y entonces la demanda por la redistribución también será menor. Considerar en definitiva, el posible impacto de las percepciones de los fenómenos sobre las preferencias redistributivas, tiene como fundamento el hecho de que los individuos pueden no formar sus preferencias en base estadísticas y datos oficiales, sino a otro conjunto de factores vinculados a la subjetividad y a su entorno inmediato.

Considerando ambas dimensiones planteadas anteriormente, la expectativa de ingreso futuro como determinante podría también afectar la forma en que la desigualdad tiene efecto sobre la formación de preferencias redistributivas, dado que una mayor expectativa de movilidad puede asociarse a una percepción menor de desigualdad existente.

El principal objetivo del presente trabajo es estudiar cómo afectan las percepciones heterogéneas sobre el nivel de desigualdad existente en Uruguay, sobre las preferencias redistributiva de los individuos.

Sin embargo, para abordar la desigualdad como fenómeno es necesario precisar una serie de consideraciones. En primer lugar, en relación al tipo de desigualdad, este

estudio se enfoca en la dimensión económica, es decir, de manera muy simple, a la situación en la que existe una dispersión de ingresos entre las personas de una sociedad (Clark y D’ambrosio, 2014). En segundo lugar, en relación a la forma en la que la desigualdad puede afectar a los individuos, efectos directos e indirectos deben tenerse presente. El primer sentido refiere al efecto de los niveles de desigualdad sobre el bienestar *per se*, dadas las valorizaciones propias de los individuos sobre niveles de desigualdad (y pobreza) tolerables (Alesina y Giuliano, 2011).

El segundo al efecto que puede tener la desigualdad sobre otros factores que sí afectan el bienestar. Bajo este marco, la desigualdad no afecta directamente al individuo, sino que ocasiona externalidades que pueden ser positivas o negativas sobre otros factores que podrían afectar sus consideraciones distributivas. Si a mayor desigualdad mayor es la criminalidad, los individuos podrían tener incentivos a demandar redistribución para combatir esto. Pero, por otro lado, quienes creen que altos niveles de desigualdad genera incentivos a esforzarse podrían no demandar políticas redistributivas (Alesina y Giuliano, 2011).

Esto último plantea un nuevo canal a considerar a la hora de evaluar el efecto que puede tener la desigualdad sobre la formación de preferencias redistributivas. Los individuos pueden apoyar más o menos redistribución evaluando la desigualdad desde un carácter más instrumental, más allá de una mera consideración del ingreso.

En este sentido se evidencia que la desigualdad como suceso se relaciona con varios factores, que al considerarlos, pueden afectar la forma en que esta se vincula con otros fenómenos. En particular a este trabajo, puede afectar la forma en que esta se vincula con la formación de preferencias redistributivas.

En esta línea, Clark y D’ambrosio (2014) plantean que las actitudes de las personas frente a la desigualdad pueden diferenciarse entre aquellas que evidencian una evaluación comparativa con respecto al contexto en el que se desarrolla el individuo (comparativa) y aquellas que demuestran una evaluación desinteresada de los individuos frente a ella (normativa). A este respecto, este trabajo ahondará sobre dos factores vinculados a las dimensiones anteriores: la autopercepción de clase y la creencia sobre qué origina la desigualdad, respectivamente.

Con respecto al primer factor, la autopercepción de clase como determinante se vincula con lo planeado anteriormente en relación a los posibles sesgos en la percepción del nivel de desigualdad de la sociedad. No obstante, este determinante también puede tener efecto sobre la predisposición a apoyar políticas redistributivas dado la percepción de a quiénes han de gravar las políticas. Cruces et al. (2013) plantean que la inferencia que hace un individuo sobre su clase, tomando en consideración su grupo de referencia, puede llevar a dos tipos de errores: individuos que se creen beneficiarios de la política (dado que subestiman su posición por tener un grupo de referencia “rico”) e individuos que se creen que asumirán los costos de la política (dado que sobreestiman su posición por tener un grupo de referencia “pobre”). Y aún más, la consideración de clase podría poner en jaque el hecho estilizado de que a mayor ingreso menor demanda redistributiva, si el individuo persigue objetivos altruistas al apoyar la política.

Con respecto al segundo factor, Corneo y Grüner (2002) plantean que las preferencias redistributivas de los individuos se encuentran condicionadas por factores como consecuencia de estar inmersos en un “sistema de valores” que expresan actitudes y comportamientos determinados ante fenómenos diferentes. Así es como, para comprender la forma en que la desigualdad resulta un determinante de la demanda de mayor redistribución, resulta necesario considerar nuevos canales que abarquen el vínculo más allá del interés propio. La evidencia de que el interés propio es un indicador insuficiente para explicar las actitudes redistributivas de las personas (Fong, 2001), ha llevado a diferentes autores a plantear que los individuos maximizan su utilidad derivada de la redistribución teniendo también incentivos altruistas y consideraciones de justicia social.

El presente trabajo, en particular, considerará un enfoque normativo siguiendo la literatura económica que ha utilizado la dicotomía esfuerzo/circunstancia para captar la creencia de los individuos en relación a cuál es el proceso generador de los ingresos, y por ende de la desigualdad.

La creencia sobre qué origina la desigualdad ha sido un factor que la literatura sobre preferencias ha evidenciado como clave para comprender demandas redistributivas heterogéneas (Fong, 2001; Corneo y Grüner, 2002; Alesina y Angeletos, 2005; Alesina y Giuliano, 2011). Si la política pública tiene como objetivo nivelar las condiciones de partida de los individuos, de tal forma que no existan ventajas vinculadas a la circunstancia (Roemer, 1998), la creencia de las personas sobre el proceso que genera tal diferencia pasa a ser relevante para la viabilidad de las políticas.

La idea que subyace esta consideración refiere a que la desigualdad existente puede ser explicada por diferentes niveles de esfuerzo entre los individuos o por circunstancias de partida diferentes. Por ende, resulta esperable que la evaluación que hacen los individuos sobre la desigualdad difiera entre ellos, al tener nociones heterogéneas sobre cuál resulta una distribución justa de los ingresos.

En este sentido, Corneo y Grüner (2002) plantean que la forma en la que este factor puede tener un efecto sobre las percepciones de desigualdad y las preferencias redistributivas de los individuos, se da mediante dos canales. Desde un punto de vista ético, el primer canal se vincula con la idea de que si los ingresos son generados totalmente por hechos que son de su responsabilidad, los individuos debería tener exclusivo derecho sobre ellos (y por ende cualquier impuesto sería en detrimento de ese derecho). Desde un punto de vista eficiente, el segundo canal expresa la idea del “costo”, en términos de incentivos, que generaría gravar con impuestos a sociedades donde se cree que el esfuerzo es el responsable de los ingresos de las personas.

Fong (2001) introduce esta cuestión, desarrollando la idea de que si la creencia es que el esfuerzo es el proceso generador de los ingresos, la demanda por redistribución sería menor (dado que los impuestos tendrían un efecto desincentivador y en perjuicio de la eficiencia económica). A la vez, la autora sugiere una explicación interesante a este respecto: si la creencia de que la suerte o factores exógenos son los generadores de ingresos proviene de personas con ingresos menores y volátiles, es esperable que la demanda de intervención del Estado con fines redistributivos sea mayor.

En esta misma línea, en Alesina y Angeletos (2005) se analiza el interés por la redistribución altruista mediante el deseo de corregir el efecto de la suerte sobre el ingreso. Según los autores, dos equilibrios podrían encontrarse: uno con bajos impuestos (menor redistribución) dada la creencia de que la desigualdad es mayoritariamente producto del esfuerzo, y por ende “justa”, y otro con altos impuestos (mayor redistribución) dada la creencia de que la desigualdad es mayoritariamente producto de la suerte, y por ende “injusta”.

En definitiva, abordar la forma en que la desigualdad y las preferencias redistributivas se vinculan implica necesariamente tomar en consideración varios factores. Bajo el marco teórico desarrollado, el objetivo de este trabajo está en contrastar dos hipótesis. La primera es que, condicional a su situación, cuanto mayor desigualdad de ingresos perciban los uruguayos, más dispuestos están a apoyar políticas tributarias redistributivas. La segunda es que el apoyo de los uruguayos a políticas tributarias redistributivas disminuye entre quienes perciben que pertenecen a los estratos más altos y entre quienes creen que es el esfuerzo el proceso generador de los ingresos.

### **3. Antecedentes**

El estudio de los determinantes del apoyo a políticas redistributivas ha sido abordado con especial interés por la literatura económica en los últimos años. Es en este sentido que existe una importante cantidad de trabajos que han ido profundizando el análisis, mediante la exploración de nuevos canales y mediante la comparación de las preferencias agregadas de distintas sociedades. Si bien no es el objetivo de este apartado ahondar sobre los antecedentes de los determinantes más tradicionales, se procederá a presentar los hechos estilizados más consensuados en la literatura sobre preferencias.

En relación a las características individuales, la literatura ha evidenciado que las mujeres y los jóvenes son quienes mayores preferencias redistributivas presentan, mientras que a mayor ingreso, en promedio, menor es la preferencia por redistribuir. La educación por su parte, ha evidenciado efectos diversos. Por un lado negativo, que podría explicarse en asociación al ingreso y por el otro positivo, que podría explicarse en asociación a la ideología o a la capacidad de tener más y mejor información. Asimismo, la raza, la religión y la cultura también suelen ser considerados determinantes en la formación de preferencias. Como ya fue mencionado, una importante y clara revisión de estos puede encontrarse más exhaustivamente en Alesina y Giuliano (2011).

Dicho lo anterior, en la presente sección se hará principal énfasis sobre aquellos antecedentes vinculados a la relación entre la desigualdad y la preferencia por redistribuir y sobre estudios de determinantes de la demanda redistributiva para el caso uruguayo.

La inclusión de la desigualdad como determinante se ha dado principalmente para la comparación de distintas sociedades, vinculando entonces, el nivel de desigualdad y

el nivel de redistribución preferido de manera agregada. Esto ha implicado, a su vez, que los estudios hagan uso de niveles de desigualdad establecidos en las estadísticas oficiales de los países.

Comenzando con la evidencia internacional, como fue mencionado anteriormente, el trabajo pionero de Meltzer y Richards (1981), si bien no empírico, desarrolla un modelo que encuentra una relación negativa entre el ingreso del elector mediano y las preferencias por la redistribución (medida como la tasa impositiva óptima) a nivel agregado. Alesina y Giuliano (2011) retoman este modelo, y evidencian empíricamente para Estados Unidos (y algunos otros países a partir de la *World Value Survey*) que existe una relación negativa entre el ingreso y los incentivos a apoyar la redistribución, esta vez a nivel individual.

Por otro lado, en relación al efecto que tiene la desigualdad sobre las preferencias redistributivas de los individuos, el trabajo analiza tanto el impacto directo como el indirecto de la desigualdad sobre las preferencias. Poniendo foco sobre el primero de ellos, y modelizando el impacto como la diferencia entre el nivel de desigualdad tolerable por el individuo y el existente en la sociedad, el estudio plantea que en el caso de Estados Unidos, la religión, la raza y, en el caso de inmigrantes, el país de origen, condicionan el nivel de desigualdad tolerable por el individuo. Un resultado relevante en esta línea está dado por el hecho de que los individuos se muestran más generosos con individuos que consideran pares (ya sea por etnia, religión, idioma). Asimismo, encuentran una relación positiva y significativa entre el apoyo a políticas redistributivas y la creencia de que es la suerte, y no el esfuerzo, lo que hace que la gente “salga adelante”.

Sin embargo, como fue discutido en el marco teórico, los individuos pueden no basar sus decisiones y acciones sobre información objetiva. Siguiendo esta línea, para el presente documento resulta relevante el efecto de la desigualdad percibida, y no la objetiva, sobre la predisposición a apoyar un aumento en las tasas impositivas. Es entonces que un importante antecedente en la exploración de este canal está dado por Engelhardt y Wagener (2014). En su documento, las autoras contrastan la hipótesis de Meltzer-Richards para un grupo de países de la OCDE, utilizando distribuciones del ingreso agregadas, tanto objetivas como percibidas. Para la construcción de esta última, agregan a los individuos a partir de las respuestas en relación a la posición en la que se perciben en la distribución. De nuevo, el vínculo planteado por el trabajo se da a nivel agregado de las variables, teniendo como doble objetivo la comparabilidad entre países y entre distribuciones del ingreso objetivas y subjetivas. Los resultados muestran que el coeficiente asociado a la desigualdad real es negativo, mientras que para la especificación con la desigualdad percibida es positivo. En efecto, evidencian que la hipótesis de que a mayor desigualdad mayor apoyo a políticas redistributivas se cumple al agregar la visión subjetiva de los individuos con respecto a su posición en la distribución.

No obstante lo anterior, el antecedente más directo a este trabajo está dado por Kuhn (2011), donde se presenta un marco conceptual y empírico con el objetivo de diferenciar las distintas percepciones que tienen los individuos sobre los salarios de una serie de profesiones, y la valoración normativa que hacen de esos salarios desde

un punto de vista ético. En este sentido, utilizando datos para Suiza, obtenidos a partir del *International Social Survey Program*, el autor modeliza las respuestas de los individuos sobre cuánto creen que es el ingreso de una persona en diferentes ocupaciones, construyendo luego un indicador de desigualdad percibida, similar al índice de Gini utilizado por la literatura para medir la desigualdad. El mismo procedimiento se realiza pero utilizando las respuestas de los individuos sobre cuánto creen que es el salario justo para una persona en esas profesiones.

Utilizando ambos indicadores como factores explicativos del apoyo de las personas a un Estado responsable de reducir las diferencias de ingreso entre personas con altos ingresos y aquellas con bajos ingresos, el autor encuentra que a mayor desigualdad entre las ocupaciones percibida o menor aceptación a dichos niveles de desigualdad, mayor es la propensión a apoyar redistribución en manos del Estado. Es así que encuentra que un hipotético aumento de la desigualdad percibida en una desviación estándar llevaría a un aumento del apoyo a la redistribución de casi una desviación estándar de la variable dependiente.

Si bien dicho trabajo está orientado a analizar el efecto que tiene sobre las preferencias redistributivas la diferencia entre el ingreso que perciben que tiene una profesión y el que consideran justo para esa profesión, el aporte de este antecedente está dado por el hecho de que introduce un indicador de desigualdad percibida a nivel de los individuos. Como fue mencionado, la mayoría de los estudios de desigualdad objetiva y de desigualdad subjetiva han sido realizados con el objetivo de comparar países y entender sus diferencias en los niveles de redistribución, dado que es la única forma de tener variabilidad del indicador. Este antecedente avanza en una propuesta de vincular estos dos fenómenos a nivel de los individuos, permitiendo analizarlos de manera más directa.

Finalmente, otro importante antecedente internacional, en relación a los otros dos efectos que este trabajo se propone investigar -clase autopercebida y creencia sobre cuál es el origen de la situación desigual-, está dado por Durante y Putterman (2009). Los autores diseñan y realizan un experimento para captar la forma en que se vinculan las preferencias redistributivas y las percepciones de justicia. Los participantes fueron sometidos a varios juegos con varios escenarios y consideraciones, debiendo responder su tasa impositiva lineal preferida ante cada uno de ellos.

En primer lugar encuentran que la tasa impositiva que responden los individuos, ante el escenario de que la desigual distribución de los ingresos es explicada por el esfuerzo o la habilidad, es menor que el escenario donde la desigualdad es determinada de manera aleatoria (suerte). En efecto, encuentran una reducción significativa en la tasa impositiva preferida del 11 %, en promedio.<sup>5</sup>

En segundo lugar evidencian que, la preferencia redistributiva (medida mediante la tasa impositiva preferida) aumenta, de manera significativa, a mayor posición

---

<sup>5</sup>A los individuos se les informa que la distribución de los ingresos, previa al impuesto, va a ser determinada por uno de los siguientes cuatro métodos: i) de manera random; ii) basada en el ingreso promedio de su lugar de origen; iii) según el desempeño en un quiz (similar al SAT) y iv) de acuerdo al score en un juego de computadora. El primero se asocia a la suerte, los últimos dos al esfuerzo o habilidad.



autopercebida en la distribución de los ingresos de la sociedad (en este caso, mayor posición en la escala implica menor ingreso esperado pre-impuesto).<sup>6</sup>

A nivel nacional, trabajos recientes han analizado diferentes determinantes para el caso uruguayo. Una revisión de los principales resultados de la sociedad uruguaya con respecto a los canales más explorados internacionalmente puede encontrarse en Melo (2016).

En particular tres estudios resultan de interés; en especial, por hacer uso del mismo panel de datos que se utilizará en este trabajo y por explorar el efecto de las percepciones sobre las preferencias: Melo (2016), Salas (2016) y González (2018). Aunque, en relación a la desigualdad como determinante en la formación de preferencias, solo Salas (2016) resulta relevante.

A pesar de esto, tanto Melo (2016) como González (2018) permiten evidenciar que las percepciones de los individuos en relación a la posición en la que se perciben en la escala de distribución de los ingresos afectan sus preferencias. En este sentido, Melo (2016) encuentra que ante una mejora en una unidad en la percepción del lugar que se cree ocupar en la escala, es esperable que las preferencias del individuo disminuyan 8,2%. González (2018) sin embargo, al considerar también la posición real de los individuos, plantea que la percepción tiene efecto solo para los sectores más bajos.

Siendo un resultado de suma interés para este documento, ya que representa una evidencia reciente de cómo la sociedad uruguaya presenta creencias sesgadas sobre la distribución del ingreso existente, este autor también evidencia que los deciles más bajos sobreestiman su posición (ej. primer decil se percibe, en promedio, en el cuarto), mientras que los deciles más altos subestiman su posición (ej. décimo decil se percibe, en promedio, en el séptimo).

Finalmente, el estudio realizado por Salas (2016) se propone explicar las preferencias por la redistribución a través de distintas percepciones de justicia e igualdad de oportunidades. En este sentido evidencia que la demanda por redistribución es diferente ante distintas situaciones, reflejando que el apoyo está sujeto a si mediante este se están eliminando oportunidades dispares. En particular, mientras en el mercado de trabajo los individuos creen que debe recompensarse el esfuerzo, en la salud se entiende que deben compensarse las desigualdades originadas en las circunstancias. Asimismo se constata que las oportunidades percibidas por los individuos están asociadas a las oportunidades experimentadas.

Este documento se plantea, en relación a los antecedentes, realizar tres aportes. En primer lugar, a la discusión en la literatura sobre la forma de captar las preferencias redistributivas de los individuos, explorando distintos indicadores que pueden denotar preferencias redistributivas diferentes. En segundo lugar, a la comprensión de cómo las percepciones resultan claves en la valoración que hacen los individuos

---

<sup>6</sup>En un primer momento los individuos responden estando por fuera de la sociedad (dictador), luego se levanta este supuesto y los mismos juegos se realizan pero con el individuo siendo parte de la sociedad que estará gravada por el impuesto que decida.

acerca de distintos fenómenos económicos. Finalmente, a la literatura nacional sobre los determinantes en la formación de preferencias por redistribuir de la sociedad uruguaya, mediante la exploración de nuevos factores y el uso de nueva información.

## 4. Estrategia Empírica

Esta sección se divide en tres partes. En primer lugar se presenta la fuente de datos a utilizar en este trabajo. En segundo lugar se describen los datos y se muestran algunas estadísticas de los mismos. En tercer lugar se expone la estrategia metodológica a seguir, para el análisis de cómo afectan las percepciones de desigualdad de los uruguayos sobre sus preferencias por redistribuir.

Resulta relevante mencionar que, al momento de realizar este trabajo, no es de mi conocimiento que existan estudios con el abordaje metodológico que a aquí se plantea. La posibilidad que genera la base de datos que se presentará a continuación, de caracterizar la desigualdad percibida individualmente a partir de las creencias que tienen los individuos sobre los ingresos de las clases sociales, y así vincularla con su preferencia por redistribuir es, sin dudas, una de las motivaciones para la realización de este trabajo.

### 4.1. Fuente de Datos

Los datos provienen del Estudio Longitudinal de Bienestar en Uruguay (ELBU). El ELBU es un panel, llevado adelante por el Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (Universidad de la República), que ha consistido, hasta el momento, de cuatro olas: 2004, 2006, 2011/12 y 2015/16/17.

El objetivo inicial del ELBU era poder abordar el bienestar desde un enfoque multidimensional, a partir de un relevamiento de los niños que concurren al sistema de educación primaria público y sus hogares. Para esto, la población estudiada es una muestra de niños que cursaba primer año en escuelas públicas en 2004, representativa de las capitales departamentales. A ese año, la cobertura de la educación pública a ese nivel escolar alcanzaba al 85 % de los hogares. Sin embargo, resulta necesario mencionar que dejar por fuera la educación privada genera un sesgo en la muestra, debido a que no se capta a los hogares de los sectores de más altos ingresos, que suelen recurrir a la educación privada. Bérgholo, Leites y Salas (2006) muestran que la primera ola (2004) captaba más del 97 % de los niños pertenecientes a hogares en los deciles de ingreso per cápita del 1 al 6, mientras que el porcentaje de captación caía a 90,8, 84,7, 69,8 y 59,3 para los deciles 7, 8, 9 y 10 respectivamente.

Es claro que esto representa una importante limitante para el documento y para el alcance de determinados efectos; limitante que también ha sido planteada por otros trabajos que han hecho uso de estos datos, como los planteados en los antecedentes. Más allá de esta necesaria precisión, recientemente Colafranceschi, Leites, y Salas (2017) demuestran que la distribución establecida mediante el ELBU, aunque ses-

gada, es similar a la capturada por la Encuesta Continua de Hogares (ECH), que representa la oficial utilizada para las estadísticas nacionales.

En la primera ola del panel se entrevistó a 3266 personas; en la segunda se obtuvo información de 1327 personas (se entrevistaron solo hogares de Montevideo y Canelones); en la tercera se logró entrevistar 2500 personas y finalmente, la última ola presenta 1465 observaciones. Si bien las primeras olas incluyen información relevante para la caracterización de los hogares, es a partir de la tercera ola que se incorporan preguntas vinculadas a las opiniones de las personas con respecto a una vasta cantidad de cuestiones. Los cuestionarios fueron profundizando sobre cuestiones vinculadas a las subjetividades y percepciones de las personas (tanto adultos como jóvenes). En particular, los datos relevantes para este trabajo, presentados a continuación, solo son captados en la última ola y por esto se hará uso solo de la cuarta ola para el desarrollo metodológico. Además, si bien en esta ola son entrevistados tanto los adultos como los jóvenes de los distintos hogares, solo se pone foco sobre los primeros.

## 4.2. Datos

Luego de realizado el tratamiento de los datos, y haber apartado las respuestas inconsistentes, el total de observaciones es de 1192. Estadísticas básicas de las variables utilizadas pueden encontrarse en el Cuadro A.1 del Anexo. A destacar brevemente, el 90,7% de las observaciones corresponde a mujeres, el promedio de edad de la muestra es de 47 años, la mediana del nivel educativo es de 9 años y, en su mayoría, representan hogares con ingresos ubicados en los primeros deciles.

Como fue planteado anteriormente, las preferencias por la redistribución han sido caracterizadas por la economía de distintas formas. Si bien la existencia de una vasta cantidad de antecedentes dota de cierta validación a los estudios de esta índole, la elección del modelo y método no resulta tarea sencilla, debido a que la mayoría de las respuestas que se utilizarán implican opiniones, valorizaciones y creencias evaluadas dentro de un conjunto de opciones. Ante esto, resulta necesario realizar un tratamiento de la información que fundamente los indicadores a considerar.

En efecto, previo a las estimaciones, se determinan los indicadores que resultan de interés para el documento: preferencias por la redistribución, desigualdad percibida, autopercepción de clase y creencia sobre cuál es el proceso generador de los ingresos.<sup>7</sup>

Las preferencias de los individuos por redistribuir serán caracterizadas utilizando las respuestas a distintas preguntas, persiguiéndose dos objetivos mediante esta estrategia. Primero, poder explorar si los individuos difieren en el sentido que le otorgan a cada pregunta sobre preferencias redistributivas. Segundo, poder comparar y pro-

---

<sup>7</sup>Vale mencionar, a su vez, que un conjunto de características de los individuos serán utilizadas como complemento para las especificaciones de los modelos. Siguiendo a Alesina y Giuliano (2011) estas serán: sexo, edad, educación en niveles (primaria, ciclo básico, secundaria y terciaria) e ingreso en deciles, siendo ubicados a partir de los ingresos reportados en la Encuesta Continua de Hogares del año correspondiente.

fundizar la discusión en relación al efecto de los determinantes sobre diferentes consideraciones redistributivas.<sup>8</sup> En este sentido, se tomarán como variables dependientes las respuestas captadas a partir de las siguientes preguntas:

1. Preferencias redistributivas: **impuestos**. “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”.
2. Preferencias redistributivas: **clase alta**. “Piense en una familia de clase alta. ¿Usted cree que el gobierno debería: 1) aumentarle los impuestos; 2) bajarle los impuestos; 3) dejarlos igual?”.
3. Preferencias redistributivas: **clase media**. “Piense en una familia de clase media. ¿Usted cree que el gobierno debería: 1) aumentarle los impuestos; 2) bajarle los impuestos; 3) dejarlos igual?”.

El Cuadro 1 detalla la frecuencia de respuestas a cada pregunta anterior, agregando a la vez las respuestas según si denota mayores o menores preferencias redistributivas en cada caso. Esto permite observar algunos resultados preliminares y dimensionar la predisposición de la muestra a apoyar la redistribución según cada opción.<sup>9</sup> El 88% de las personas considera que la gente paga muchos impuestos en Uruguay, mientras que el 12% considera que son pocos o adecuados. Desde el punto de vista de la demanda redistributiva, es esperable que las personas que consideren que son muchos los impuestos que se pagan estén menos dispuestos a un aumento impositivo y por ende, se identifican con una menor preferencia redistributiva.

Considerando las variables específicas sobre la carga impositiva en las clases alta y media se observa, respectivamente, que el 46% presenta altas preferencias redistributivas en relación al aumento de impuestos a la clase alta, mientras que este porcentaje alcanza el 47% para con la clase media, agregando las respuestas *aumentar los impuestos* y *mantenerlos*. Resulta clave la distinción entre estas variables a la hora de interpretar los resultados, siendo que, por la forma en que están agregadas las opciones, altas y bajas preferencias tienen de fondo consideraciones diferentes para cada caso.

---

<sup>8</sup>Inicialmente se exploró la posibilidad de utilizar un indicador sintético de las tres variables dependientes de preferencias redistributivas mediante un análisis de componentes principales, pero fue finalmente descartado.

<sup>9</sup>Las tres variables se construyen como binarias para facilitar su análisis e interpretación y considerando el rango de respuestas. La variable “impuestos” denota menor preferencia redistributiva (0) ante las respuestas de que en Uruguay se pagan “muchos impuestos” y mayor preferencia redistributiva (1) ante las respuestas de que se pagan “adecuados impuestos” y “pocos impuestos”. La variable “clase alta” representa menor preferencia redistributiva (0) si la respuesta es “bajarles los impuestos” o “mantener los impuestos” a la clase alta y mayor preferencia (1) si la respuesta es “aumentarles los impuestos” a dicha clase. La variable “clase media” denota menor preferencia (0) si la respuesta es “bajarles los impuestos” a la clase media y mayor preferencia (1) si la respuesta es “aumentarles los impuestos” o “mantener los impuestos” a dicha clase.

Cuadro 1: Frecuencia de respuestas – Preferencias redistributivas

	P1: impuestos		P2: clase alta		P3: clase media	
mayores preferencias	adecuados pocos	10 % 2 %	aumentar	46 %	aumentar mantener	5 % 42 %
menores preferencias	muchos	88 %	mantener bajar	47 % 7 %	bajar	53 %
Total	1.192					

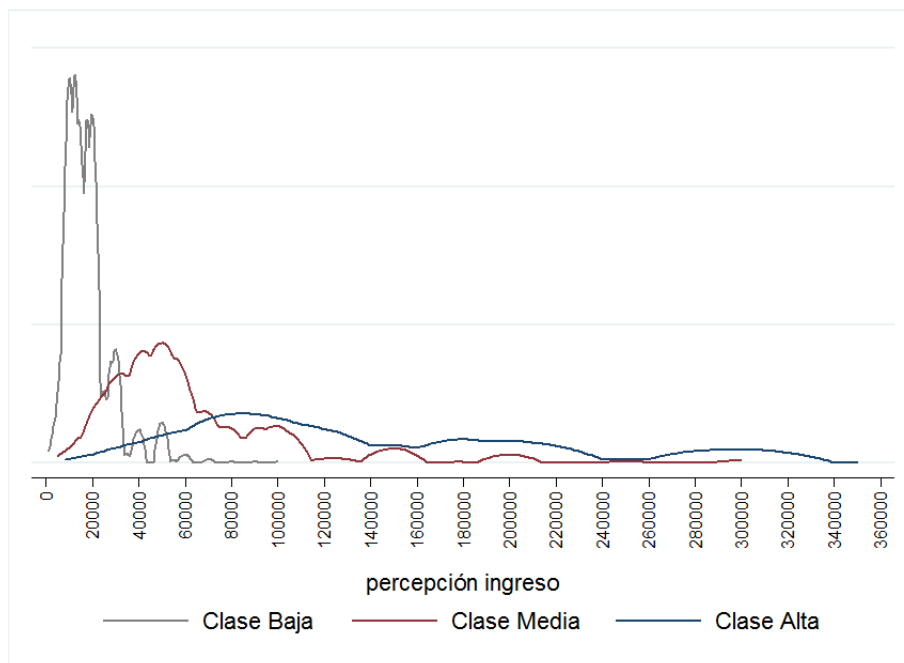
*Fuente: Elaboración propia en base a datos del ELBU*

Por su parte, previo a la construcción del indicador de desigualdad percibida (DP); principal canal de interés a analizar en este trabajo; es necesario considerar cuestiones presentes en trabajos anteriores. En efecto, Clark y D’ambrosio (2014) plantean que existen diferentes formas de medir y percibir la desigualdad, a la vez que Alesina y Giuliano (2011) plantean que los individuos pueden tener valorizaciones diferentes ante distintas medidas de desigualdad. Esto evidencia la importancia que tiene precisar qué dimensión de la desigualdad se está midiendo, a la hora de elegir el indicador.

Teniendo presente lo anterior, se construirán dos variables de desigualdad percibida, a partir de las respuestas de los individuos ante tres preguntas que captan su percepción sobre cuánto creen que gana aproximadamente por mes una familia de clase alta, una de clase media y una de clase baja, respectivamente.<sup>10</sup> La Figura 1, a continuación, muestra la distribución de respuestas de estas tres variables. Se evidencia que la dispersión de valores es menor en la clase baja, concentrándose en torno a su mediana (15.000). Esta dispersión aumenta en las respuestas de clases media y alta, siendo esto un primer indicio de las limitaciones que tienen los individuos para inferir cómo se distribuyen los ingresos en la sociedad.

<sup>10</sup>Cuatro observaciones fueron consideradas outliers, dada la respuesta ante la pregunta sobre cuánto creen que es el ingreso mensual promedio de una familia de clase alta. Son tres observaciones donde el ingreso que se percibe que gana una familia de clase alta mensualmente es 100000000 y una donde el ingreso que se percibe que gana una familia de clase alta es 1000000000, generando un severo aumento del promedio en la percepción del ingreso mensual de una familia de clase alta (casi 11 veces mayor que la mediana).

Figura 1: Densidad Kernel - Percepción del ingreso de las clases



Fuente: Elaboración propia en base a datos del ELBU

Estas preguntas, si bien no captan directamente la desigualdad percibida, permiten construir medidas indirectas de este fenómeno, representadas por la distancia que perciben los individuos que existe entre los ingresos de las distintas clases sociales. En definitiva, bajo el objetivo de representar medidas distintas de la distribución, se construyen los siguientes indicadores:

$$DP_i^{(1)} = Y_i^{clasealta} / Y_i^{clasebaja} \quad (1)$$

donde  $Y_i^{clasealta}$  y  $Y_i^{clasebaja}$  representan la percepción que tiene el individuo  $i$  sobre cuál es el ingreso que tiene una familia de clase alta y clase baja, respectivamente; y,

$$DP_i^{(2)} = Y_i^{clasemedia} / Y_i^{clasebaja} \quad (2)$$

donde  $Y_i^{clasemedia}$  representa la percepción que tiene el individuo  $i$  sobre cuál es el ingreso que tiene una familia de clase media.

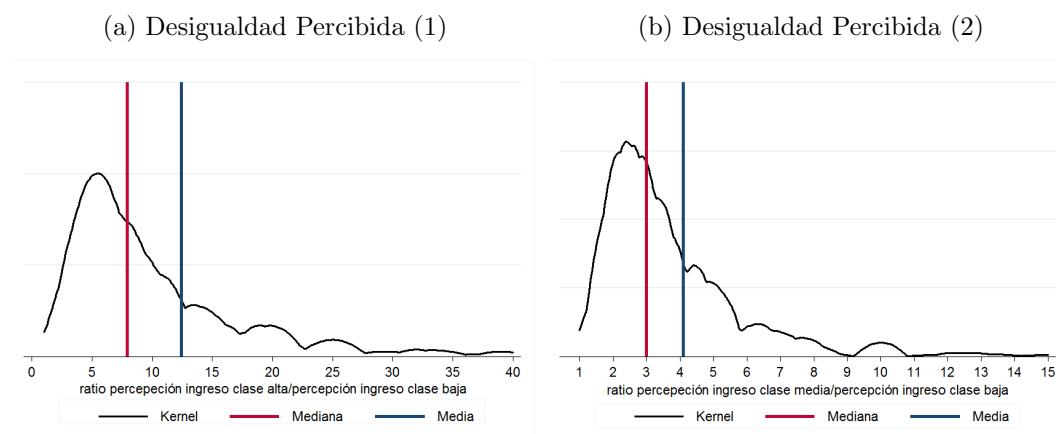
Ambos indicadores representan *proxys* de medidas de desigualdad que suelen utilizarse en la literatura; la primera del ratio de percentiles  $p^{90}/p^{10}$  y la segunda del ratio de percentiles  $p^{50}/p^{10}$ . La forma de interpretarlos es la siguiente: cuanto mayor el ratio, mayor es la distancia percibida entre el ingreso promedio de una familia de clase alta (clase media) con respecto al ingreso promedio de una familia de clase baja, y entonces mayor el nivel de desigualdad percibido por el individuo  $i$ .

El uso de distintas dimensiones de la distribución tiene dos fundamentos. En primer lugar, permite tener una visión más global de las diferencias que perciben los individuos con respecto a los ingresos de las distintas clases, al hacer uso de una mayor

cantidad de datos recogidos. En segundo lugar, permite analizar el hecho de que los individuos pueden basar sus preferencias por redistribuir según su distancia con respecto a diferentes puntos en la distribución. Dado que los sesgos de los individuos con respecto a su posición en la distribución pueden tener origen en su posición subjetiva con respecto a su grupo de referencia (Cruces et al., 2013), su percepción de que una sociedad es desigual puede no estar influenciada por su distancia con respecto a los sectores de mayores ingresos. Si las personas se perciben en los sectores medios y bajos, su percepción de desigualdad puede que esté más vinculada a su distancia con respecto a las posiciones medias de la distribución.

La Figura 2 presenta la densidad de Kernel, la mediana y la media para ambos indicadores de desigualdad percibida. Como puede verse, la Figura 2(a), correspondiente al primer indicador presentado, evidencia una mediana en torno a 8. Esto significa que el 50% de las personas encuestadas consideran que el ingreso de una familia de clase alta es 8 veces mayor que el de una familia de clase baja, o menos.<sup>11</sup> Con respecto al segundo indicador, la Figura 2(b) evidencia que la mediana del ratio entre la creencia del ingreso de una familia de clase media y la creencia del ingreso de una familia de clase baja es de 3. Bajo la misma lógica planteada para el anterior, esto quiere decir que el 50% de las personas de la encuesta creen que una familia de clase media gana ingresos mensuales tres veces más grandes que una familia de clase baja, o menos.<sup>12</sup> Asimismo, la variable de desigualdad percibida entre la clase alta y la clase baja es la que presenta mayor dispersión de las dos, consecuencia directa de lo planteado en la Figura 1.

Figura 2: Distribución de respuestas - Desigualdad Percibida



Fuente: Elaboración propia en base a datos del ELBU

<sup>11</sup>Tras realizar pruebas utilizando la variable en todo su rango, se decide finalmente incluirla como binaria a efectos de dicotomizar las respuestas en extremos. En este sentido, la variable tomará el valor 1 cuando el ratio de la percepción del ingreso de la clase alta con respecto a la percepción del ingreso de la clase baja esté por encima del percentil 75 (13,34); estos son 282 casos.

<sup>12</sup>Comparando con lo reportado en la *Encuesta Continua de Hogares* de 2016, los ratios de percentiles reales (del ingreso per cápita) evidencian menores valores que la mediana de los percibidos, siendo el  $p^{90}/p^{10}=5,8$  y el  $p^{50}/p^{10}=2,4$

Por otro lado, observando la Figura A.1 en el Anexo se evidencia que el ingreso que perciben los individuos que tienen las diferentes clases, en promedio por decil, aumenta a medida que aumenta la posición del individuo en la distribución del ingreso.

A su vez, la segunda hipótesis a contrastar parte de la base de que las preferencias redistributivas y, a su vez, la forma en que la desigualdad puede afectar la formación de dichas preferencias, puede ser sensible a dos factores: el lugar en que se percibe el adulto en la distribución del ingreso existente y la creencia sobre cuál es el proceso generador de los ingresos en la sociedad.

Dado que, como se verá a continuación, en ambos casos las respuestas a utilizar para captar dichos factores se concentran principalmente en dos opciones, se procederá a definir las como binarias.

Para la clase autopercebida (CA) se utilizará la siguiente respuesta: “Usted diría que su familia es de: 1. Clase alta; 2. Clase media; 3. Clase baja”; tomando el valor 1 cuando la persona se percibe de clase baja y 0 cuando se percibe de clase media o alta. Ante esto resulta clave tomar en consideración el sesgo de la muestra antes marcado, al no capturar los hogares con mayores ingresos. A continuación se presenta la frecuencia de respuestas a esta pregunta:

Cuadro 2: Frecuencia de respuestas - Clase autopercebida

Usted diría que su familia es de...	Frecuencia	%
clase alta	5	0.4
clase media	625	52.4
clase baja	562	47.2
Total	1.192	100

*Fuente: Elaboración propia en base a datos del ELBU*

Del Cuadro 2 puede observarse la concentración de respuestas en torno a la clase media primero y baja después. Comparando con la ubicación real de los individuos en la distribución de los ingresos (Cuadro 3), se evidencia la existencia de sesgos en las autopercepciones, en línea con lo dicho en las secciones anteriores. Esto resultará clave para observar como factores subjetivos pueden tener efectos distintos a factores objetivos (ingreso) a pesar de que deberían tener de fondo fundamentos similares.

Cuadro 3: Distribución del ingreso real y clase autopercebida

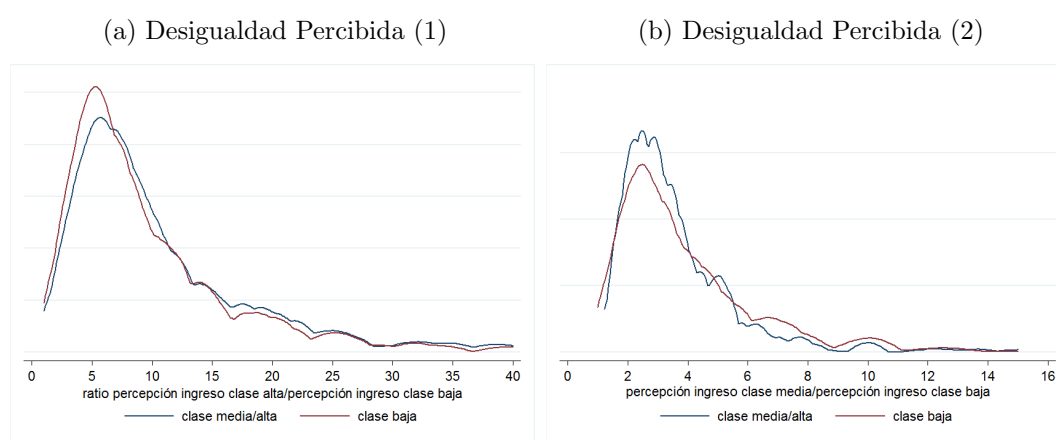
clase autopercebida	deciles de ingreso										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
clase media/alta	29.2	13.5	11.9	10.2	10.3	9.1	5.7	5.2	2.2	2.7	100
clase baja	65.1	15.3	7.5	4.5	2.9	1.4	1.4	0.7	1.2	0.0	100
Total	46.1	14.4	9.8	7.5	6.8	5.5	3.7	3.1	1.8	1.4	100

*Fuente: Elaboración propia en base a datos del ELBU*



A su vez, observando la Figura 3 puede observarse que los niveles de desigualdad percibidos cambian según la clase autopercebida. En este sentido, la Figura 3(a) evidencia que quienes se autoperciben de clase baja perciben menor distancia entre los ingresos de las clases alta y baja, en comparación a la percepciones de quienes se perciben de clase media/alta. Este hallazgo va en línea con lo planteado anteriormente, en relación a la referencia que tienen los individuos para inferir puntos en la distribución de los ingresos. La Figura 3(b), sin embargo, muestra que quienes se perciben de clase baja tienen mayor percepción de desigualdad entre las clases media y baja.

Figura 3: Distribución de respuestas - Desigualdad Percibida según clase autopercebida



*Fuente: Elaboración propia en base a datos del ELBU*

Por su parte, para captar la creencia sobre cuál es el proceso generador de los ingresos, se utilizan dos indicadores. En primer lugar, mediante las respuestas a la siguiente consideración: “Algunas personas dicen que la gente sale adelante gracias al trabajo duro, mientras que otros dicen que se debe a golpes de suerte o la ayuda de otras personas son más importantes ¿Cuál crees que es lo más importante? 1. El trabajo duro; 2. El trabajo duro y la suerte son igual de importantes; 3. La suerte”. En este caso, se asigna valor 0 cuando cree que es el esfuerzo lo que hace que la gente salga adelante y 1 cuando considera que es la suerte o una combinación de ambas.

El Cuadro 4 muestra la frecuencia de respuestas de los uruguayos siendo preguntados sobre qué es lo más importante para que la gente “salga adelante”. En este caso, el 53% considera que el trabajo duro (esfuerzo) es el factor determinante, mientras que el 43% considera que tanto el trabajo duro como la suerte resultan importantes. Teniendo en cuenta el marco teórico, esto podría evidenciar que la muestra utilizada cree, mayoritariamente, que la desigualdad de ingresos es producto de diferentes niveles de esfuerzo de los individuos y, por ende, podría no ser considerada una situación injusta que deba solucionarse.

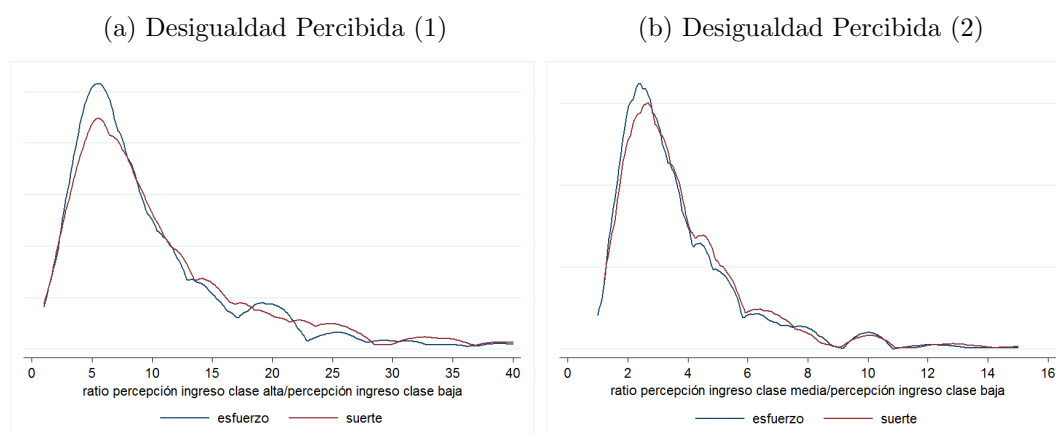
Cuadro 4: Frecuencia de respuestas - Creencia sobre esfuerzo/suerte

¿Cuál crees que es lo más importante?	Frecuencia	%
el trabajo duro	633	53.1
el trabajo duro y la suerte	508	42.6
la suerte	51	4.3
Total	1.192	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos del ELBU

Asimismo, observando la Figura 4 puede evidenciarse que la percepción de desigualdad de ambos indicadores, entre aquellos que creen que es el esfuerzo lo que hace que la gente “salga adelante”, es menor en comparación con aquellos que creen que es la suerte. Esto estaría evidenciando que a la hora de interpretar el efecto de la dicotomía esfuerzo/suerte no solo resulta relevante el sentido normativo en términos de justicia social, sino que el efecto también puede estar sobre el nivel de desigualdad percibido *per se*.

Figura 4: Distribución de respuestas - Desigualdad Percibida según esfuerzo/suerte



Fuente: Elaboración propia en base a datos del ELBU

En segundo lugar, mediante las respuestas de los individuos a la siguiente pregunta: “Algunas personas creen que los individuos pueden construir su destino: 1. Todo es determinado por el destino; 2. Mayormente por el destino; 3. Mitad destino mitad decisión propia; 4. Mayormente por una misma; 5. Nosotros(as) hacemos nuestro destino”.<sup>13</sup>

Este segundo indicador ha sido utilizado en la literatura como proxy de locus de control, que refiere a la percepción que tienen los individuos sobre el origen de los

<sup>13</sup>La variable también se transforma en binaria, de la siguiente forma: vale 1 ante las respuestas “Todo es determinado por el destino”; “Mayormente por el destino” y “Mitad destino mitad decisión propia” y vale 0 ante las respuestas “Mayormente por una misma” y “Nosotros(as) hacemos nuestro destino”.

comportamientos. A diferencia del indicador anterior, donde la dicotomía distingue entre la creencia sobre el esfuerzo y la suerte como factor que hace que la gente “salga adelante”, el objetivo detrás del uso de este, está en poder capturar si los individuos perciben que son responsables y artífices de sus propios logros, o si perciben que está todo determinado externamente a ellos.

Cuadro 5: Frecuencia de respuestas - Percepción sobre destino/uno mismo

	Frecuencia	%
todo es determinado por el destino	124	10.4
mayormente por el destino	59	4.9
mitad destino mitad decisión propia	407	34.1
mayormente por una misma	256	21.5
nosotros(as) hacemos nuestro destino	331	27.8
.	15	1.3
<b>Total</b>	<b>1.192</b>	<b>100</b>

*Fuente: Elaboración propia en base a datos del ELBU*

El Cuadro 5 evidencia una tendencia de la muestra hacia la percepción de que la responsabilidad sobre los acontecimientos de su vida, es propia de cada individuo. Esto, al igual que lo planteado con respecto a la dicotomía esfuerzo/suerte, podría evidenciar que la muestra utilizada percibe, en su mayoría, que la desigualdad de ingresos no es producto de hechos externos a los individuos y, por ende, podría no apoyarse una mayor redistribución.

### 4.3. Metodología

Para capturar los distintos efectos relevantes al trabajo y así contrastar las hipótesis, serán estimadas tres especificaciones usando modelos MCO (resultados similares se encontraron usando modelos probit). A pesar de la ventaja que presenta realizar estimaciones lineales en términos de interpretación de resultados, la literatura ha dado cuenta de varias limitaciones que presentan estos modelos. Para tener estimaciones insesgadas, los modelos MCO requieren exogeneidad de los errores, es decir que, condicional a los regresores, su esperanza debe ser cero. Dado que no se aplica una estrategia para abordar los problemas de endogeneidad -variables explicativas están correlacionadas con factores no observados que quedan incluidos en el término de error-, resulta necesario plantear que este trabajo no observará causalidad entre las variable.<sup>14</sup> A su vez, es importante tener presente que este tipo de regresión es sensible a la existencia de outliers o datos atípicos, dado que pueden afectar la normalidad de los datos y, por ende, los significación de los coeficientes.

<sup>14</sup>Una posible solución a esto es hacer estimaciones mediante variables instrumentales. Salas (2016) explora el uso de este método para el caso uruguayo.

Dicho lo anterior, en primer lugar se estimará el siguiente modelo:

$$PR_i = \alpha X_i + \beta Y_i + \gamma DP_i^j + e_i \quad (1)$$

donde  $PR_i$  es la variable dependiente que representa la preferencia por redistribuir del individuo  $i$ <sup>15</sup>;  $X_i$  es la matriz que incluye las variables sexo, edad y años de educación;  $Y_i$  es el ingreso sin valor locativo del individuo  $i$ ;  $DP_i^j$  representa la variable relacionada a la desigualdad percibida, donde  $j$  indica que puede implicar cualquiera de las dos medidas presentadas en la sección anterior<sup>16</sup> y finalmente  $e_i$  es un ruido aleatorio que recoge todos aquellos factores no controlables u observables.

Esta especificación permitirá contrastar la primera hipótesis. En este sentido, tomando en cuenta su significación, el parámetro  $\gamma$  representa el efecto de interés respecto a las percepciones de desigualdad sobre la preferencia redistributiva. Se espera un signo positivo, es decir, a mayor desigualdad percibida, mayor el apoyo a un aumento de las tasas impositivas. Sin embargo, dado lo expresado anteriormente en relación al uso de distintas variables dependientes, resulta necesario precisar que si bien es esperable que ambos coeficientes asociados a los indicadores de desigualdad percibida sean positivos, es también esperable que su efecto varíe según la variable dependiente considerada. La existencia de individuos con diferentes percepciones sobre cuál es el ingreso, en promedio, de cada clase  $y$ , a su vez, con diferentes puntos de referencia para evaluar la desigualdad, resultan factores claves a la hora de considerar la predisposición a apoyar aumentos impositivos.

En segundo lugar se incluirá la clase autopercebida (CA) por cada individuo como nueva variable  $y$ , a la vez, interactuando con la desigualdad percibida:

$$PR_i = \alpha X_i + \beta Y_i + \gamma DP_i^j + \delta CA_i + \theta(DP_i^j * CA_i) + e_i \quad (2)$$

La inclusión de este factor permite controlar una posible variación en la percepción de desigualdad de los individuos, según la clase en la que se perciben. En este sentido, buscando contrastar la segunda hipótesis y dado el carácter dicotómico de algunas variables, el efecto se interpretará de la siguiente forma. Por un lado, cuando  $CA=0$ ; es decir, autopercepción de clase media/alta; siendo el efecto directo ( $\gamma$ ), que se espera sea positivo. Por el otro, cuando  $CA=1$ ; es decir, autopercepción de clase baja; existen dos posibilidades: a) que la desigualdad percibida sea baja,  $DP^{(1)}=0$ , y entonces el efecto estará dado por  $\delta$  y b) que la desigualdad percibida sea alta,  $DP^{(1)}=1$ , considerando además de  $\gamma$  y  $\delta$ , el efecto indirecto ( $\theta$ , que se espera sea negativo), siendo necesaria una prueba de significación conjunta del tipo F de la suma de los tres coeficientes.

Se espera, en definitiva, que el apoyo a mayores tasas impositivas, según el nivel de desigualdad percibido, sea sensible a la clase autopercebida. En particular, que quienes se perciban de clase media/alta presenten menores preferencias redistributivas que quienes se perciban de clase baja. Dado que los individuos pueden tener

<sup>15</sup>Las estimaciones se realizarán considerando cada uno de los indicadores de preferencias redistributivas presentados. Para facilitar la notación se presenta de forma genérica.

<sup>16</sup>En términos prácticos, esto puede significar la inclusión de uno o ambos de los indicadores en las regresiones. Esto se mantiene para las siguientes especificaciones.

interpretaciones diferentes con respecto a las distintas opciones redistributivas, el uso de diferentes variables dependientes resulta de sumo interés para esta especificación. En efecto, es esperable que la clase autopercibida afecte de forma distinta, según quien tenga que asumir el aumento impositivo. Debido a que muy pocos se consideran clase alta (0,4%) la probabilidad de apoyar aumentos impositivos a esta clase debería aumentar con respecto a la de apoyar aumentos impositivos a la clase media, entrando en efecto el canal egoísta de no querer que el aumento recaiga sobre uno.

Finalmente, con el objetivo de controlar que diferentes nociones de justicia puedan tener efecto sobre la desigualdad percibida, la tercera modelización incorpora la creencia de los individuos acerca de qué da origen a la desigualdad, mediante los dos indicadores nombrados en la subsección anterior:<sup>17</sup>

$$PR_i = \alpha X_i + \beta Y_i + \gamma DP_i^j + \delta Suerte_i + \theta(DP_i^j * Suerte_i) + e_i \quad (3)$$

La interpretación de los parámetros resulta equivalente a la presentada en el segundo modelo, considerando quienes creen que es el esfuerzo lo que hace que la gente “salga adelante” cuando  $Suerte=0$  y quienes creen que es la suerte cuando  $Suerte=1$ ; desagregando estos entre los que perciben alta y baja desigualdad entre las clases alta y baja ( $DP^{(1)}=1$  y  $DP^{(1)}=0$  respectivamente). Se espera el mismo comportamiento de los parámetros, siendo de nuevo necesaria una prueba F de la suma para observar la significación conjunta de  $\gamma$ ,  $\delta$  y  $\theta$  en el caso que perciben alta desigualdad y creen que es la suerte lo que hace que la gente salga adelante.

En definitiva, se espera que quienes perciban que es la suerte (el destino) la que da origen a la situación desigual, y no el esfuerzo (uno mismo), presenten mayores preferencias redistributivas. A su vez, se espera que a mayor desigualdad percibida, entre quienes perciban que la suerte (destino) es responsable, mayor sea la preferencia redistributiva. Esto último tiene de fondo el hecho de que los individuos perciben la desigualdad como producto de situaciones externas a su propio control, y por ende, se perciben con menor responsabilidad sobre la desigualdad existente.

Nuevamente, y en ambos casos, resulta relevante establecer que se esperan resultados diferentes según las variables dependientes consideradas. En particular, la consideración sobre el origen de la desigualdad puede implicar signos diferentes en el efecto de la desigualdad percibida sobre una mayor demanda impositiva, si se considera que esta es producto de diferentes niveles de esfuerzo y no de la suerte. En efecto, si el nivel de desigualdad que percibo es “justo”, un aumento impositivo podría ser evaluado como un desincentivo.

Finalmente, la decisión de incluir ambas variables como explicativas e interactuando con la desigualdad percibida se da por lo planteado en el marco teórico con respecto a que ambos factores pueden tener un efecto directo e indirecto sobre las preferencias redistributivas de los individuos. Directo en que pueden ser determinantes *per se* en la elección de redistribuir, indirecto en que pueden ser determinantes de factores que

---

<sup>17</sup>Se presenta el modelo considerando el primer indicador presentado en la subsección anterior: *esfuerzo/suerte*. El modelo y la interpretación de los parámetros son equivalentes para el segundo indicador: *destino/unomismo*.

afectan las preferencias redistributivas de la gente; en este caso, las percepciones de desigualdad.

## 5. Resultados

En esta sección son desarrollados los principales hallazgos encontrados, divididos en tres partes. En primer lugar se presentan los resultados econométricos de la primera especificación, que vincula las preferencias redistributivas y la desigualdad percibida para cada variable dependiente. En segundo lugar se presentan los resultados de la segunda especificación planteada, incorporando la autopercepción de clase. En tercer lugar se muestran los resultados de la tercera especificación, considerando en este caso la creencia sobre qué da origen a la desigualdad. Todas las especificaciones presentan resultados robustos a heteroscedasticidad.

Para toda esta sección es de suma relevancia tener presente el uso de distintas variables dependientes que denotan diferentes preferencias redistributivas: **impuestos**, **clase alta** y **clase media**.

### 5.1. Preferencias redistributivas y desigualdad percibida

Las estimaciones que se presentan en esta sección buscan aportar evidencia para contrastar la primera hipótesis de este trabajo. Esto es, que a mayor nivel de desigualdad percibido, mayores son las preferencias redistributivas.

Antes de avanzar sobre la variable central de este trabajo, se comentan los resultados asociados a las restantes covariables incluidas en las especificaciones. Observando el Cuadro 6, y en relación a las características individuales, el sexo aparece con el signo esperado y significativo al considerar aumentarle los impuestos a la clase alta (columnas 4-6); las mujeres se muestran con mayor preferencia redistributiva. Esto puede deberse también a la sobrerrepresentación de mujeres en la muestra. Observando las columnas 4-6 también, la edad se muestra significativa; a mayor edad mayor la probabilidad de apoyar aumentos impositivos a esta clase. Este resultado no es el esperado considerando la literatura existente y los antecedentes nacionales. Una posibilidad, que será analizada en la siguiente subsección, es que a mayor edad aumente la probabilidad de autoperibirse de clase media y que, por ende, el efecto cambie al incluir este factor. Finalmente, la educación, siendo incluida en sus diferentes niveles con respecto a primaria, solo resulta significativa a nivel de ciclo básico, evidenciando una asociación positiva; aumenta la probabilidad de demandar aumentos impositivos a las clases alta y media. Este representa un resultado que difiere de lo encontrado en Melo (2016) también para Uruguay, y puede responder a las distintas variables utilizadas para captar las preferencias redistributivas.

Por su parte, poniendo el foco sobre el vínculo de interés a este estudio, los resultados muestran, por un lado, que considerando como variable dependiente la preferencia redistributiva en relación a los impuestos en general, se rechaza la hipótesis principal.

En este sentido, a mayor nivel de desigualdad percibida entre las clases media y baja, menor es la preferencia redistributiva con respecto al nivel de impuestos que rige en la sociedad. Este signo inesperado puede deberse al hecho de que a medida que aumenta el ingreso (en deciles), aumenta también la percepción del ingreso de la clase media, y entonces se estaría captando la opinión de los más ricos, que se espera consideren que pagan muchos impuestos (Figura A.1(b)). Esto podría estar evidenciando que este ratio no resulta un buen indicador de la desigualdad percibida. Por el otro, la desigualdad percibida entre las clases alta y baja, si bien no resulta significativa en ninguna especificación, presenta el signo esperado cuando la variable dependiente es aumentarles los impuestos a la clase alta (columnas 4 y 6). En este sentido, quienes perciben alta desigualdad entre la clase alta y la clase baja, mostrarían mayor predisposición a apoyar aumentos impositivos a la clase alta. Sin embargo, la no significación evidencia que la desigualdad percibida por sí sola no parece ser un determinante directo en la demanda redistributiva.

Cuadro 6: Preferencias redistributivas y desigualdad percibida

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
	impuestos	impuestos	impuestos	clase alta	clase alta	clase alta	clase media	clase media	clase media
sexo	0.0233 (0.763)	0.0242 (0.797)	0.0241 (0.791)	0.0979** (2.001)	0.0959** (1.974)	0.0972** (1.991)	0.0278 (0.0499)	0.0287 (0.0500)	0.0265 (0.0499)
edad	0.000720 (0.601)	0.000727 (0.613)	0.000736 (0.614)	0.00600*** (3.309)	0.00609*** (3.367)	0.00599*** (3.294)	-0.00174 (0.00185)	-0.00196 (0.00184)	-0.00177 (0.00185)
ciclo básico	0.0194 (0.795)	0.0186 (0.763)	0.0187 (0.768)	0.0777** (2.100)	0.0801** (2.173)	0.0783** (2.116)	0.0919** (0.0370)	0.0896** (0.0370)	0.0930** (0.0370)
bachillerato	0.0260 (0.953)	0.0265 (0.969)	0.0265 (0.974)	-0.0451 (1.130)	-0.0446 (1.121)	-0.0456 (1.144)	0.0591 (0.0405)	0.0563 (0.0405)	0.0582 (0.0404)
terciario	0.0317 (0.840)	0.0299 (0.788)	0.0301 (0.799)	0.0200 (0.372)	0.0240 (0.445)	0.0216 (0.400)	0.0510 (0.0544)	0.0493 (0.0544)	0.0537 (0.0547)
ingreso (deciles)	-0.00495 (1.029)	-0.00493 (1.035)	-0.00491 (1.021)	0.0115 (1.570)	0.0117 (1.603)	0.0115 (1.564)	-0.00516 (0.00734)	-0.00572 (0.00734)	-0.00523 (0.00735)
dp (1)	-0.0169 (0.762)		-0.00197 (0.0813)	0.0389 (1.137)		0.0246 (0.659)	-0.0208 (0.0346)		-0.0450 (0.0378)
dp (2)		-0.00385*** (2.755)	-0.00376** (2.515)		0.00473 (1.373)	0.00361 (0.954)		0.00406 (0.00366)	0.00612 (0.00398)
constante	0.0692 (1.037)	0.0803 (1.193)	0.0800 (1.185)	0.0325 (0.317)	0.0177 (0.172)	0.0222 (0.215)	0.494*** (0.104)	0.485*** (0.105)	0.476*** (0.105)
Observaciones	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192
R <sup>2</sup>	0.003	0.004	0.004	0.023	0.024	0.024	0.008	0.008	0.010

Estadísticos-t entre paréntesis

\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Fuente: Elaboración propia en base a datos del ELBU

## 5.2. Preferencias redistributivas y desigualdad percibida, considerando la clase autopercebida

En este segundo apartado, la especificación incorpora la autopercepción de clase de los individuos, bajo el marco planteado en las secciones anteriores. Se busca con esto poder contrastar una de las consideraciones planteadas en la segunda hipótesis, de que la clase autopercebida es relevante como determinante de la preferencia redistributiva y que, además, afecta la forma en que la desigualdad percibida resulta un determinante del apoyo a aumentos impositivos. Los resultados de la regresiones pueden verse en el Cuadro A.2.

En primer lugar, las covariables arrojan resultados similares a la especificación an-

terior. En particular, la inclusión de la clase autopercebida no modifica el efecto de la edad sobre las preferencias, rechazando la hipótesis planteada anteriormente sobre este efecto. No obstante, *bachillerato* pasa a ser significativo cuando la variable dependiente es clase media, evidenciando que se sigue cumpliendo que la probabilidad de demandar más impuestos a esta clase aumenta a mayor nivel educativo. A su vez, el ingreso pasa a ser significativo considerando la preferencia redistributiva de aumentarles los impuestos a la clase alta, siendo el signo positivo. Una posible explicación a este resultado inesperado, no en línea con los antecedentes nacionales, es que los individuos no evalúen correctamente sobre quién recaería el aumento impositivo.

En segundo lugar, la inclusión de la clase autopercebida, tanto como control como interactuando con la desigualdad percibida, evidencia efectos sobre el vínculo de interés a este trabajo.

Por un lado, el coeficiente de la desigualdad percibida dada por el ratio de ingresos entre clase media y clase baja continúa siendo significativo y con signo negativo al considerar como variable dependiente si en Uruguay se pagan muchos o pocos/ade cuados impuestos; siendo significativo conjuntamente al considerar la interacción con la clase autopercebida.

Por el otro, observando la columna 5, correspondiente al modelo que denota las preferencias redistributivas en relación a los impuestos sobre la clase alta, la interpretación de los resultados es la siguiente: (i) autoperibirse de clase media/alta ( $clase\ autopercebida=0$  y  $dp1*clase=0$ ) y percibir alta desigualdad entre clases alta y baja ( $dp(1)=1$ ) aumenta la probabilidad de apoyar aumentos impositivos a la clase alta; (ii) autperibirse de clase baja ( $clase\ autopercebida=1$ ) y percibir baja desigualdad entre clase alta y baja ( $dp(1)=0$  y  $dp1*clase=0$ ), aumenta la probabilidad de apoyar aumentos impositivos a la clase alta y (iii) autoperibirse de clase baja ( $clase\ autopercebida=1$ ) y percibir alta desigualdad ( $dp(1)=1$  y  $dp1*clase=1$ ) también aumenta la probabilidad de apoyar aumentos impositivos a la clase alta, siendo la suma de los coeficientes conjuntamente significativa al 10 %.

Asimismo, observando la columna 6, el coeficiente asociado a la desigualdad percibida entendida como el ratio entre las clases media y baja se muestra significativo y con el signo esperado (positivo), denotando que a mayor desigualdad percibida entre la clase media y la clase baja, mayor la probabilidad de apoyar aumentos impositivos a la clase alta, independientemente de la clase autopercebida. Sin embargo, siendo lo esperado, esta probabilidad es mayor entre aquellos que se autoperciben de clase baja.

Finalmente, observando las columnas 9-12, solo el coeficiente asociado a la clase autopercebida resulta significativo en el modelo que denota la preferencia redistributiva con respecto a un aumento impositivo sobre la clase media. Nuevamente con el signo esperado, autoperibirse de clase baja aumenta la probabilidad de apoyar aumentos impositivos a esta clase. Este efecto de la clase autopercebida está en línea con lo encontrado en González (2018) a nivel nacional, más allá del uso de distintas variables.



Considerando los resultados cuando la variable dependiente es clase alta (columnas 5-8), estos muestran consistencia respecto a lo planteado en el marco teórico y aportan evidencia en relación a la segunda hipótesis. En este sentido, resultan relevantes tres observaciones. En primer lugar, que la inclusión del factor de autopercepción de clase tuvo efectos sobre las preferencias redistributiva con el signo esperado, y esto evidencia cómo el uso de factores subjetivos y objetivos sobre una misma dimensión, pueden reportar resultados diferentes. Si los individuos, más allá de su nivel de ingreso, se perciben en los sectores más bajos, apoyar aumentos impositivos a clases altas resulta una decisión racional, aunque pueda implicar que luego el aumento impositivo recaiga sobre ellos. Esta decisión evidenciaría la falta de información que pueden tener los individuos para inferir su posición en la distribución del ingreso.

En segundo lugar, que entre quienes se autoperciben de clase baja, el nivel de desigualdad percibido no parece ser importante, sino que tiene mayor relevancia la propia auto identificación de clase. En tercer lugar, que la desigualdad percibida resulta importante entre quienes se autoperciben de clase media/alta. En efecto, entre estos individuos, cuanto mayor es la desigualdad que perciben, mayor es su preferencia redistributiva.

### 5.3. Preferencias redistributivas y desigualdad percibida, considerando creencias individuales sobre qué origina la desigualdad

Por último, las consideraciones planteadas en relación a qué da origen a la desigualdad, presentes también en la segunda hipótesis, son incluidas en el modelo. En este sentido, en primer lugar se explora si diferentes creencias respecto a si es el esfuerzo o la suerte lo que da origen a la desigualdad, pueden tener efectos heterogéneos sobre la formación de preferencias redistributivas, y en segundo lugar se comprueba el mismo efecto pero utilizando el indicador proxy del locus de control.

Con respecto al indicador *esfuerzo/suerte*, los resultados de las regresiones pueden verse en el Cuadro A.3. En primer lugar, observando los coeficientes asociados a las características individuales se evidencian resultados similares a los presentados anteriormente, tanto en términos de significación como de magnitud.

Pasando entonces a observar los efectos de interés, se evidencia, en primer lugar, que continua siendo significativo y con signo negativo el coeficiente asociado a la percepción del ratio de ingresos clase media/clase baja en el modelo con la variable **impuestos** como dependiente (columnas 1-4). En segundo lugar, que entre quienes consideran que es el esfuerzo lo que hace que la gente “salga adelante”, mayores niveles de desigualdad percibida se asocian con mayor preferencia redistributiva medida como el aumento impositivo a la clase alta, siendo el efecto significativo (columna 5). En el resto de los modelos, no se encuentran efectos significativos.

Esto evidencia, por un lado, que si bien quienes creen que es la suerte lo que hace que la gente “salga adelante” perciben mayor desigualdad (Figura 4), esta no parece ser relevante en la formación de sus preferencias redistributivas. Por el otro, sin embargo, la desigualdad percibida sí resulta relevante entre quienes creen que es el

esfuerzo lo que hace que la gente “salga adelante”; esto considerando los modelos donde la variable dependiente es **clase alta** (columnas 5-8).

Por su parte, con respecto al indicador *destino/uno mismo*, los resultados arrojan nuevos efectos en comparación a la especificación con la dicotomía esfuerzo/suerte (Cuadro A.4).<sup>18</sup>

Observando la columna 4 se evidencia, en primer lugar, que la probabilidad de apoyar aumentos impositivos a la clase alta es mayor entre quienes consideran que es el destino el responsable, siendo uno resultado esperado. En segundo lugar, que entre quienes creen que es el destino el responsable ( $destino=1$ ) y perciben alta desigualdad entre las clases alta y baja ( $dp(1)=1$  y  $dp1*destino=1$ ), la preferencia redistributiva aumenta, siendo la suma de los tres coeficientes significativa. Este último resultado también se cumple al considerar el modelo con el ratio de la percepción de ingresos entre las clases media y baja (columna 4). No obstante estos hallazgos, otros efectos no resultan significativos en ninguno de los tres modelos.

En este caso, la exploración de la percepción de los individuos respecto a si la desigualdad es producto de acontecimientos externos o propios a ellos, arrojó resultados importantes. En primer lugar, independientemente del nivel de desigualdad que perciban, quienes asocian que la desigualdad es externa a la responsabilidad de los individuos (vinculada a la circunstancia) muestran mayor preferencia redistributiva (con respecto a aumentos impositivos a la clase alta). Esto resulta lo esperado considerando la literatura internacional (Kuhn, 2011; Durante y Putterman, 2009) y en línea con lo encontrado en Salas (2016) a nivel nacional. En segundo lugar, la probabilidad de apoyar estos aumentos impositivos es mayor entre quienes, además, perciben alta desigualdad entre las clases alta y baja.

En síntesis, el uso de distintas variables dependientes permite evidenciar que los efectos de los distintos factores no son homogéneos sobre las preferencias redistributivas. En general, los efectos esperados se encuentran cuando se considera como variable dependiente aumentarles los impuestos a la clase alta (mayor progresividad de la política redistributiva), mientras que en los otros dos casos (impuestos en general e impuestos a la clase media) parece predominar el canal egoísta, consecuente con no querer asumir el costo posible de la política.

## 6. Comentarios Finales

Este trabajo avanza en la exploración de los determinantes de la demanda redistributiva en Uruguay, poniendo particular foco sobre la percepción de la desigualdad como factor relevante en la formación de las preferencias por la redistribución en el caso uruguayo.

Previo a presentar los comentarios finales, es preciso retomar lo planteado anteriormente en relación a las limitaciones del método utilizado para las estimaciones

---

<sup>18</sup>Vale mencionar que no se producen cambios en los efectos de las covariables.

realizadas. Tener presente la existencia de endogeneidad y el sesgo de la muestra es clave a la hora de interpretar y entender los resultados. Seguir avanzando en la utilización de nuevos métodos resulta importante para solucionar estos problemas y tener resultados más consistentes.

Dicho esto, un primer aporte que realiza este trabajo, consecuencia de la disponibilidad de datos, consiste en aproximarse al efecto de la desigualdad sobre las preferencias redistributivas a nivel de los individuos. Esto permite dimensionar cómo los uruguayos perciben que se distribuyen los ingresos en Uruguay. Excluyendo algunos casos extremos, se puede concluir que, considerando la mediana, la percepción es que familias de clases alta y media tienen ingresos mensuales 8 y 3 veces mayores que familias de clase baja, respectivamente. Asimismo, el ingreso que perciben los individuos que tienen las diferentes clases, en promedio por decil, aumenta a medida que aumenta la posición del individuo en la distribución del ingreso.

En esta línea, si bien la estrategia utilizada en este trabajo para captar las percepciones de desigualdad a nivel individual representa un relevante avance en la literatura, vale mencionar que no está exenta de limitaciones. En este sentido, resulta clave seguir avanzando en medidas más completas sobre la desigualdad percibida a nivel individual, que puedan incluir, además del ingreso, la percepción de los individuos sobre cómo se distribuyen las personas en las distintas clases o qué medida de referencia utilizan para evaluar la desigualdad. Esto colaboraría también con la obtención de estimaciones más robustas.

Este trabajo planteó dos hipótesis. En primer lugar, que a mayor desigualdad percibida mayor la preferencia redistributiva. En segundo lugar, que este vínculo puede sufrir alteraciones al considerar la clase autopercebida y la creencia sobre qué da origen a la desigual distribución de los ingresos.

En relación a esto, una primera conclusión es que el uso de distintas variables dependientes permitió evidenciar que los efectos de los distintos factores no son homogéneos sobre las preferencias redistributivas. En términos generales, las preferencias redistributivas parecen estar condicionadas por el interés propio de los individuos, que no quieren asumir el costo de la política. Sin embargo, ante una política redistributiva más progresiva (gravar más a la clase alta), los factores de interés evidencian resultados consistentes a lo esperado. Es clave para la viabilidad de las políticas redistributivas tener presente estos efectos diferenciados, siendo que la presión tributaria es un tema que continuamente está en discusión.

En segundo lugar, se encuentra, en promedio, un efecto no significativo de la desigualdad percibida *per se* como determinante de las preferencias redistributivas de los uruguayos. Considerando el particular efecto significativo no esperado que se encuentra a lo largo de las especificaciones -a mayor desigualdad percibida entre clases media y baja, menor la probabilidad de considerar que en Uruguay se pagan pocos o adecuados impuestos-, podría estar evidenciándose una limitación del indicador considerado en el trabajo. En efecto, una posible explicación de este resultado no esperado, es que se podría estar capturando el efecto de lo más ricos, que tienen una percepción mayor acerca de los ingresos de la clase media (haciendo aumentar

el indicador de desigualdad percibida), y se espera consideren que pagan muchos impuestos.

No obstante lo anterior, la incorporación de la clase autopercebida y la creencia sobre qué da origen a la desigualdad, permitieron encontrar hallazgos importantes y consistentes, por un lado, al añadir control sobre el vínculo entre desigualdad percibida y preferencias por la redistribución y, por el otro, al explorar la forma en que estos factores también resultan relevantes en la demanda redistributiva, tanto interactuando como directamente.

Con respecto al primero de los factores, independientemente del nivel de desigualdad percibido, quienes se autoperciben de clase baja tiene mayor probabilidad de apoyar aumentos impositivos a las clases alta y media. La desigualdad percibida sí resulta clave entre quienes se autoperciben de clase media o alta, siendo que a mayor desigualdad percibida mayor la preferencia redistributiva.

Con respecto al segundo, se encuentran que la desigualdad percibida es relevante entre quienes creen que es el esfuerzo lo que hace que la gente “salga adelante”, donde a mayor desigualdad percibida entre las clases alta y baja, mayor la preferencia por aumentarles los impuestos a la clase alta. Asimismo, independientemente del nivel de desigualdad, quienes asocian que la desigualdad es externa a la responsabilidad de los individuos muestran mayor preferencia redistributiva, siendo la probabilidad mayor entre quienes, además, perciben alta desigualdad entre las clases alta y baja.

A modo de cierre, se recomienda seguir avanzando sobre esta literatura tanto a nivel nacional como regional, donde aún resulta incipiente. Los altos niveles de desigualdad y baja redistribución característicos de estos países evidencian la necesidad de generar y tener una mayor comprensión de los determinantes en la formación de preferencias redistributivas. En esta línea, resulta necesario profundizar en la difusión de más información sobre los niveles de desigualdad existentes y los factores principales que la explican. A su vez, la aparición de nuevos factores vinculados a las percepciones ha permitido profundizar el análisis, siendo importante, en este sentido, avanzar en nuevas fuentes de datos que incluyan esta dimensión. Por último, poder tener presente las consideraciones de los individuos sobre cuán eficiente es el Estado a la hora de establecer e implementar políticas y sobre la calidad de los servicios que brinda, permitiría dar un importante paso sobre un tema que continuamente se encuentra en la agenda política.

## 7. Bibliografía

- Alesina, A. y Angeletos G.M. (2005), “Fairness and Redistribution: US vs. Europe”, *American Economic Review*, 95: 913-35.
- Alesina, A. y Giuliano, P. (2011), “Preferences for Redistribution”, *Handbook of Social Economics*, 93-132, North Holland.
- Alvaredo, F. y Gasparini, L. (2015), “Recent trends in inequality and poverty in developing countries”, *Handbook of Income Distribution*, A. Atkinson y F. Bourguignon (eds.), vol. 2, Amsterdam, Elsevier.
- Amarante, V., Colafranceschi, M. y Vigorito, A. (2011), “Uruguay’s Income Inequality and Political Regimes during 1981–2010”, WIDER Working Paper 2011/094, Helsinki: UNU-WIDER.
- Benabou, R. y Ok, E. (2001), “Social Mobility and the Demand for Redistribution: the POUM Hypothesis”, *Quarterly Journal of Economics* 116, 447-487.
- Bérigolo M., Leites, M. y Salas, G. (2006), “Privaciones nutricionales: su vínculo con la pobreza y el ingreso monetario”, Documento de Trabajo IECON 03/07.
- Borck, R. (2007), “Voting, Inequality And Redistribution”, *Journal of Economic Surveys*, Wiley Blackwell, vol. 21(1), pages 90-109, February.
- Clark, A. y D’Ambrosio, C. (2014), “Attitudes to Income Inequality: Experimental and Survey Evidence”, IZA Discussion Paper No. 8136.
- Colafranceschi M., Leites, M. y Salas, G. (2017), “Progreso multidimensional en Uruguay”, Cuaderno de Desarrollo Humano. UNDP, Montevideo.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), “Panorama Social de América Latina, 2017”, (LC/PUB.2018/1-P), Santiago, 2018.
- Corneo, G. y Grüner, P.H. (2002), “Individual Preferences for Political Redistribution”, *Journal of Public Economics* 83(1), 83-107.
- Cruces, G., Perez-Truglia, R., y Tetaz, M. (2013), “Biased Perceptions of Income Distribution and Preferences for Redistribution: Evidence from a Survey Experiment”, *Journal of Public Economics* 98(3), 100-112.
- Downs, A. (1957), “An Economic Theory of Political Action in a Democracy”, *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 65, pages 135-50.
- Durante, R. y Putterman, L. (2007), “Preferences for Redistribution and Perception of Fairness: An Experimental Study,” Brown University, mimeo.
- Engelhardt, C. y Wagener, A. (2014), “Biased Perceptions of Income Inequality and Redistribution”, CESifo Working Paper Series No. 4838.
- Fong, C. (2001), “Social preferences, self-interest, and the demand for redistribution”, *Journal of Public Economics* 82(2), 225-246.

- González, F. (2018), “Preferences for redistribution and biased perceptions in Uruguay: Evidence of different patterns among income groups”, (Trabajo en proceso - Sin publicar).
- Kuhn, A. (2011), “In the eye of the beholder: Subjective inequality measures and individuals’ assessment of market justice”, *European Journal of Political Economy* 27(4), 625-641.
- Melo, M.B. (2016), “Preferencias por la redistribución para el caso uruguayo: aproximación a través de movilidad social y percepciones”, DIE 04/2016, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, Uruguay.
- Meltzer, A. y Richard, S. (1981), “A Rational Theory of the Size of Government”, *Journal of Political Economy*, 89, issue 5, p. 914-27.
- Roemer, J. (1998), “Equality of opportunity”, Harvard University Press.
- Salas, G. (2016), “Preferences for redistribution: perceptions of fairness and equality of opportunity”, capítulo de Tesis de Doctorado: “Essays on equality of opportunities and public policy”, UAB.
- Schwarze, J. y Härpfer, M. (2007), “Are People Inequality Averse, and Do They Prefer Redistribution by the State? Evidence from German Longitudinal Data on Life Satisfaction”, *Journal of Socio-Economics* 36(2): 233-49.

## 8. Anexos

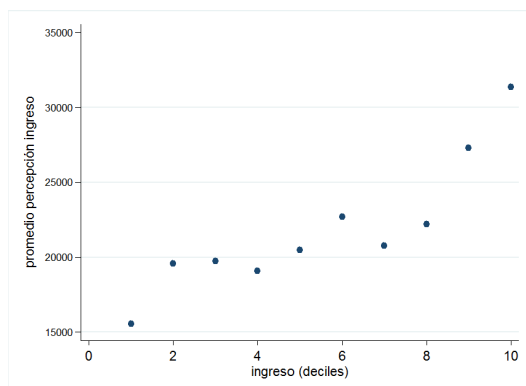
Cuadro A.1: Estadísticas descriptivas

Variable	Observaciones	Mediana	Media	D.E.	Mín	Máy
sexo	1192	1	0.91	0.29	0	1
edad	1192	46	46.7	7.9	29	89
educación	1192	9	9.1	3.5	0	21
ingreso (deciles)	1192	2	2.8	2.3	1	10
clase autopercebida	1192	0	0.47	0.5	0	1
esfuerzo/suerte	1192	0	0.47	0.5	0	1
destino/uno mismo	1177	1	0.5	0.5	0	1
percepción ingreso clase baja	1192	15000	18343	10886	1000	100000
percepción ingreso clase media	1192	50000	66696	54607	5000	600000
percepción ingreso clase alta	1192	120000	192612	251960	8000	5000000
dp (1)	1192	7.9	12.4	19.3	1	417
dp (2)	1192	3	4.1	3.9	1	50
preferencias redistributivas impuestos	1192	0	0.12	0.33	0	1
preferencias redistributivas clase alta	1192	0	0.46	0.5	0	1
preferencias redistributivas clase media	1192	0	0.47	0.5	0	1

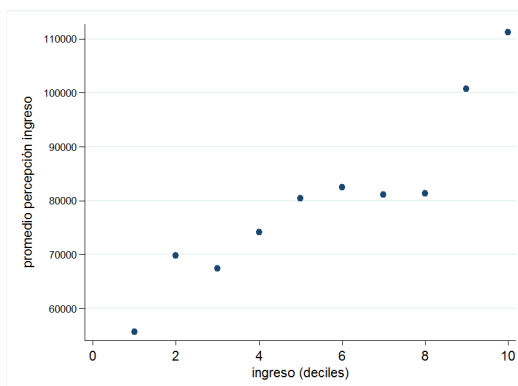
Fuente: *Elaboración propia en base a datos del ELBU*

Figura A.1: Percepción del ingresos de las clases, en promedio por decil

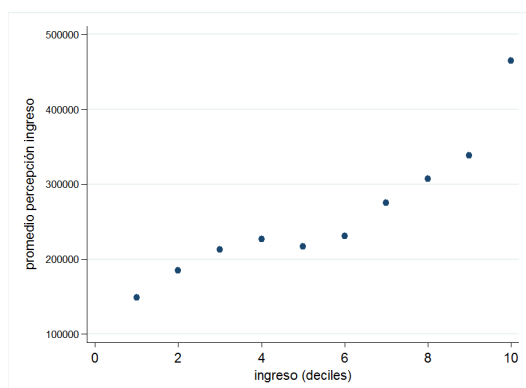
(a) Clase Baja



(b) Clase Media



(c) Clase Alta



Fuente: Elaboración propia en base a datos del ELBU



Cuadro A.2: Preferencias redistributivas y desigualdad percibida: clase autopercibida

	(1) impuestos	(2) impuestos	(3) impuestos	(4) impuestos	(5) clase alta	(6) clase alta	(7) clase alta	(8) clase alta	(9) clase media	(10) clase media	(11) clase media	(12) clase media
sexo	0.0214 (0.702)	0.0227 (0.751)	0.0221 (0.727)	0.0227 (0.748)	0.0869* (1.784)	0.0878* (1.815)	0.0863* (1.776)	0.0891* (1.833)	0.0141 (0.291)	0.0157 (0.323)	0.0133 (0.274)	0.0149 (0.290)
edad	0.000745 (0.623)	0.000721 (0.609)	0.000760 (0.634)	0.000721 (0.603)	0.00616*** (3.423)	0.00624*** (3.475)	0.00614*** (3.410)	0.00612*** (3.391)	-0.00161 (0.871)	-0.00180 (0.979)	-0.00163 (0.880)	-0.00165 (0.891)
ciclo básico	0.0204 (0.836)	0.0196 (0.806)	0.0199 (0.813)	0.0196 (0.804)	0.0837** (2.270)	0.0853** (2.325)	0.0841** (2.282)	0.0833** (2.259)	0.100*** (2.731)	0.0982*** (2.676)	0.101*** (2.749)	0.101*** (2.740)
bachillerato	0.0289 (1.058)	0.0294 (1.080)	0.0297 (1.087)	0.0294 (1.081)	-0.0285 (0.713)	-0.0323 (0.808)	-0.0292 (0.730)	-0.0333 (0.831)	0.0805** (1.992)	0.0775* (1.922)	0.0796** (1.972)	0.0788* (1.952)
terciaria	0.0357 (0.943)	0.0339 (0.895)	0.0344 (0.912)	0.0339 (0.901)	0.0421 (0.780)	0.0418 (0.770)	0.0432 (0.800)	0.0392 (0.721)	0.0821 (1.518)	0.0794 (1.472)	0.0835 (1.538)	0.0826 (1.524)
ingreso (deciles)	-0.00404 (0.802)	-0.00343 (0.687)	-0.00372 (0.740)	-0.00343 (0.683)	0.0163** (2.150)	0.0170** (2.235)	0.0161** (2.112)	0.0168** (2.204)	0.00436 (0.569)	0.00397 (0.518)	0.00401 (0.522)	0.00425 (0.555)
dp (1)	-0.00812 (0.285)		0.00408 (0.138)	6.70e-05 (0.00277)	0.0947** (2.101)		0.0842* (1.807)	0.0289 (0.773)	-0.0112 (0.250)		-0.0245 (0.530)	-0.0356 (0.947)
clase autopercibida	0.0208 (0.888)	-0.00194 (0.0759)	0.0222 (0.952)	-0.00194 (0.0759)	0.118*** (3.386)	0.124*** (2.977)	0.116*** (3.347)	0.125*** (2.978)	0.152*** (4.346)	0.143*** (3.316)	0.150*** (4.295)	0.142*** (3.299)
dp1*clase	-0.0200 (0.454)		-0.0119 (0.270)		-0.128* (1.873)		-0.135** (1.967)		-0.0190 (0.276)		-0.0278 (0.401)	
dp (2)		-0.00718*** (3.441)	-0.00395*** (2.759)	-0.00718*** (3.229)		0.00941** (2.015)	0.00339 (0.894)	0.00799 (1.622)		0.00204 (0.350)	0.00431 (1.089)	0.00379 (0.613)
dp2*clase		0.00532* (1.833)		0.00532* (1.827)		-0.00962 (1.452)		-0.00946 (1.413)		0.000734 (0.100)		0.000538 (0.0733)
constante	0.0557 (0.808)	0.0798 (1.143)	0.0656 (0.940)	0.0798 (1.140)	-0.0434 (-0.418)	-0.0619 (0.587)	-0.0518 (0.497)	-0.0570 (0.540)	0.389*** (3.663)	0.389*** (3.617)	0.379*** (3.552)	0.383*** (3.562)
Observaciones	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192
R <sup>2</sup>	0.003	0.006	0.005	0.006	0.033	0.031	0.033	0.031	0.026	0.026	0.027	0.027
F-test	0.0487	0.0234	0.170	0.0233	2.655	9.849	1.401	9.674	5.338	12.55	2.910	12.64
Prob > F	0.825	0.879	0.680	0.879	0.103	0.00174	0.237	0.00191	0.0210	0.000411	0.0883	0.000393

Estadísticos-t entre paréntesis  
\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Fuente: Elaboración propia en base a datos del ELBU

Cuadro A.3: Preferencias redistributivas y desigualdad percibida: esfuerzo/suerte

	(1) impuestos	(2) impuestos	(3) impuestos	(4) impuestos	(5) clase alta	(6) clase alta	(7) clase alta	(8) clase alta	(9) clase media	(10) clase media	(11) clase media	(12) clase media
sexo	0.0228 (0.741)	0.0239 (0.781)	0.0236 (0.768)	0.0239 (0.777)	0.0962* (1.958)	0.0962** (1.976)	0.0956* (1.950)	0.0973** (1.991)	0.0275 (0.551)	0.0285 (0.570)	0.0263 (0.527)	0.0264 (0.529)
edad	0.000789 (0.658)	0.000828 (0.695)	0.000805 (0.671)	0.000828 (0.690)	0.00598*** (3.289)	0.00601*** (3.307)	0.00596*** (3.275)	0.00592*** (3.245)	-0.00172 (0.931)	-0.00188 (1.022)	-0.00175 (0.945)	-0.00171 (0.923)
ciclo básico	0.0202 (0.829)	0.0190 (0.780)	0.0196 (0.803)	0.0190 (0.779)	0.0787** (2.128)	0.0804** (2.179)	0.0793** (2.142)	0.0787** (2.125)	0.0922** (2.486)	0.0893** (2.413)	0.0932** (2.516)	0.0926** (2.498)
bachillerato	0.0283 (1.037)	0.0284 (1.041)	0.0289 (1.059)	0.0284 (1.043)	-0.0445 (1.112)	-0.0451 (1.130)	-0.0450 (1.126)	-0.0460 (1.151)	0.0598 (1.471)	0.0566 (1.394)	0.0588 (1.449)	0.0583 (1.437)
terciaria	0.0365 (0.960)	0.0338 (0.887)	0.0349 (0.922)	0.0338 (0.895)	0.0222 (0.410)	0.0230 (0.423)	0.0236 (0.434)	0.0208 (0.382)	0.0525 (0.958)	0.0498 (0.911)	0.0550 (0.999)	0.0540 (0.983)
ingreso (deciles)	-0.00512 (1.057)	-0.00506 (1.058)	-0.00508 (1.050)	-0.00506 (1.049)	0.0114 (1.557)	0.0118 (1.607)	0.0114 (1.551)	0.0115 (1.570)	-0.00522 (0.711)	-0.00575 (0.784)	-0.00528 (0.718)	-0.00528 (0.718)
dp (1)	-0.00977 (0.300)		0.00644 (0.190)	-0.000112 (0.00462)	0.0798* (1.658)		0.0652 (1.281)	0.0227 (0.606)	-0.0162 (0.330)		-0.0424 (0.820)	-0.0434 (1.141)
suerte	-0.0203 (0.921)	-0.0325 (1.349)	-0.0195 (0.889)	-0.0325 (1.343)	0.0287 (0.865)	0.0279 (0.684)	0.0280 (0.844)	0.0260 (0.634)	-0.00385 (0.116)	-0.0253 (0.602)	-0.00504 (0.151)	-0.0217 (0.516)
dp1*suerte	-0.0121 (0.277)		-0.0146 (0.335)		-0.0827 (1.228)		-0.0805 (1.194)		-0.00868 (0.127)		-0.00465 (0.0678)	
dp (2)		-0.00502** (2.039)	-0.00378** (2.541)	-0.00502** (2.005)		0.00706 (1.456)	0.00341 (0.903)	0.00585 (1.139)		0.00175 (0.320)	0.00611 (1.534)	0.00405 (0.705)
dp2*suerte		0.00230 (0.795)		0.00230 (0.799)		-0.00439 (0.641)		-0.00407 (0.590)		0.00436 (0.593)		0.00375 (0.513)
constante	0.0747 (1.113)	0.0907 (1.338)	0.0852 (1.255)	0.0907 (1.334)	0.0217 (0.211)	0.00747 (0.0718)	0.0123 (0.118)	0.0124 (0.118)	0.495*** (4.715)	0.494*** (4.671)	0.478*** (4.545)	0.485*** (4.587)
Observaciones	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192	1,192
R <sup>2</sup>	0.004	0.006	0.005	0.006	0.025	0.024	0.025	0.024	0.008	0.009	0.010	0.010
F-test	2.132	2.237	0.834	2.200	0.296	0.629	0.0663	0.512	0.360	0.232	1.082	0.121
Prob > F	0.145	0.135	0.361	0.138	0.586	0.428	0.797	0.475	0.549	0.630	0.299	0.728

Estadísticos-t entre paréntesis  
\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Fuente: Elaboración propia en base a datos del ELBU

Cuadro A.4: Preferencias redistributivas y desigualdad percibida: destino/uno mismo

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	impuestos	impuestos	clase alta	clase alta	clase media	clase media
sexo	0.0221 (0.710)	0.0229 (0.740)	0.106** (2.154)	0.104** (2.137)	0.0138 (0.275)	0.0158 (0.314)
edad	0.000582 (0.488)	0.000595 (0.503)	0.00586*** (3.219)	0.00591*** (3.256)	-0.00181 (0.975)	-0.00204 (1.106)
ciclo básico	0.0178 (0.724)	0.0172 (0.697)	0.0825** (2.218)	0.0854** (2.305)	0.0970*** (2.604)	0.0933** (2.507)
bachillerato	0.0212 (0.772)	0.0221 (0.806)	-0.0444 (1.105)	-0.0450 (1.123)	0.0587 (1.435)	0.0550 (1.347)
terciaria	0.0269 (0.710)	0.0259 (0.676)	0.0328 (0.608)	0.0370 (0.686)	0.0602 (1.092)	0.0533 (0.972)
ingreso (deciles)	-0.00426 (0.877)	-0.00427 (0.886)	0.0108 (1.468)	0.0109 (1.480)	-0.00599 (0.809)	-0.00624 (0.845)
dp (1)	-0.00543 (0.165)		0.0264 (0.526)		-0.0673 (1.332)	
destino	0.00712 (0.318)	0.00617 (0.253)	0.0530 (1.606)	0.0756* (1.871)	-0.0143 (0.430)	-0.0317 (0.737)
d1*destino	-0.0182 (0.413)		0.0171 (0.251)		0.0652 (0.947)	
dp (2)		-0.00350* (1.940)		0.00665 (1.451)		-0.000194 (0.0340)
d2*destino		-0.000670 (0.240)		-0.00443 (0.662)		0.00720 (0.935)
constante	0.0738 (1.095)	0.0854 (1.247)	0.00302 (0.0289)	-0.0204 (-0.195)	0.517*** (4.865)	0.516*** (4.814)
Observaciones	1,177	1,177	1,177	1,177	1,177	1,177
R <sup>2</sup>	0.002	0.004	0.028	0.028	0.009	0.010
F-test	0.303	0.00727	4.317	4.175	0.121	0.370
Prob > F	0.582	0.932	0.0380	0.0412	0.728	0.543

Estadísticos-t entre paréntesis

\*\*\* p&lt;0.01, \*\* p&lt;0.05, \* p&lt;0.1

Fuente: Elaboración propia en base a datos del ELBU