

# ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL

FACULTAD DE CIENCIAS

PREFERENCIAS POR REDISTRIBUCIÓN DESPUÉS DEL AUGE  
REDISTRIBUTIVO EN AMÉRICA LATINA

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERO EN CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

RAIZA PAMELA CAIZA GUAMÁN  
raiza.caiza@epn.edu.ec

Director: YASMÍN SALAZAR MÉNDEZ, PHD  
yasmin.salazar@epn.edu.ec

QUITO, SEPTIEMBRE 2020

## **DECLARACIÓN**

Yo, Raiza Pamela Caiza Guamán, declaro bajo juramento que el trabajo aquí escrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual, correspondientes a este trabajo, a la Escuela Politécnica Nacional, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normatividad institucional vigente.

---

Raiza Pamela Caiza Guamán

## **CERTIFICACIÓN**

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por la Señorita Raiza Pamela Caiza Guamán, bajo mi supervisión.

---

Yasmín Salazar Méndez, PhD  
Directora del Proyecto

## AGRADECIMIENTOS

A mi querida *alma mater*, la Escuela Politécnica Nacional por la formación académica y humana que me brindó.

A mi mentora y ejemplo a seguir, Yasmín Salazar, gracias por su noble labor, por su tiempo, dedicación y por su paciencia en la realización de este trabajo.

A mis amigos, por apoyarme, escucharme y compartir conmigo los momentos dulces y amargos en este camino llamado vida.

Finalmente, extendiendo mis sinceros agradecimientos a todos quienes de una u otra forma contribuyeron en la consecución de este objetivo.

## DEDICATORIA

*A Dios, por su amor innagotable y su infinita misericordia, porque nunca soltó mi mano y me da vida para caminar junto a Él.*

*A mi familia, mi razón de existir. Hoy, en este escrito, quiero plasmar que este logro es por y para ustedes.*

*A mi madre, Nancy, una mujer amorosa y fuerte que me motiva a cumplir mis objetivos y, de quién recibo amor y apoyo incondicional. A mi padre, Carlos, un hombre valiente, lleno de esperanza y optimismo que me enseñó a dar lo mejor de mí, siempre con una sonrisa.*

*A mis hermanos, Karla, Kevin y Jonathan, mis amigos de toda la vida, que me recuerdan lo afortunada que soy al tenerlos junto a mí.*

*A Estéfano, mi compañero de aventuras, quien además de motivarme a ser mejor día tras día, me ofrece su amor y me permite disfrutar de su dulce compañía.*

# Índice general

<b>Índice de figuras</b>	<b>VII</b>
<b>Índice de tablas</b>	<b>IX</b>
<b>Resumen</b>	<b>1</b>
<b>Abstract</b>	<b>2</b>
<b>Preámbulo</b>	<b>3</b>
<b>1. Introducción</b>	<b>5</b>
1.1. Planteamiento del problema . . . . .	5
1.2. Justificación . . . . .	6
1.3. Objetivo general . . . . .	7
1.4. Objetivo específicos . . . . .	7
<b>2. Marco Teórico</b>	<b>9</b>
2.1. Teoría económica . . . . .	9
2.2. Evidencia empírica . . . . .	19
2.2.1. Factores individuales que inciden en las preferencias por redistribución	19
2.2.2. Factores agregados que inciden en las preferencias por redistribución	24
<b>3. Datos y Metodología</b>	<b>31</b>
3.1. Datos nivel 1 . . . . .	31
3.2. Datos nivel 2 . . . . .	32
3.3. Metodología . . . . .	33

3.3.1.	Metodología multinivel . . . . .	33
3.3.2.	Modelo logístico multinivel . . . . .	35
3.4.	Descripción de las variables . . . . .	36
3.4.1.	Variable endógena . . . . .	36
3.4.2.	Variables exógenas - nivel 1: Individuos . . . . .	39
3.4.3.	Variables exógenas - nivel 2: Países . . . . .	44
<b>4.</b>	<b>Resultados</b>	<b>48</b>
4.1.	Estimación del modelo . . . . .	48
4.1.1.	Discusión de los resultados individuales . . . . .	51
4.1.2.	Interpretación variables agregadas . . . . .	55
4.2.	Análisis de sensibilidad . . . . .	57
<b>5.</b>	<b>Conclusiones</b>	<b>59</b>
<b>Anexos</b>		<b>68</b>
A.	Resumen de datos perdidos . . . . .	68
B.	Análisis sensibilidad: Variable ingreso subjetivo . . . . .	69

# Índice de figuras

3.1. Variable dependiente: Apoyo a la redistribución . . . . .	38
3.2. Apoyo a la redistribución por género . . . . .	39
3.3. Histograma por edad y género . . . . .	40
3.4. Clases social y movilidad social . . . . .	41
3.5. Clase, movilidad social y apoyo a la redistribución en Ecuador y Brasil . . .	42
3.6. Satisfacción de necesidades por clase social . . . . .	43
3.7. Religión, género y demanda redistributiva . . . . .	43
3.8. Confianza en el gobierno por país . . . . .	44
3.9. Coeficiente Gini por país . . . . .	45
3.10. Producto Interno Bruto <i>per cápita</i> , precios constantes 2010 . . . . .	46
3.11. Índice de Percepción de la Corrupción por país . . . . .	47
4.1. Efectos marginales Edad y Mujer . . . . .	51
4.2. Efectos marginales Clase social y Educación superior . . . . .	53
4.3. Efectos marginales Clase social y Movilidad social . . . . .	54
4.4. Interceptos aleatorios por cada país . . . . .	56
4.5. Efectos marginales coeficiente Gini . . . . .	57
4.6. Efectos marginales Producto Interno Bruto <i>per cápita</i> . . . . .	58



# Índice de tablas

2.1. Signos esperados variables individuales relacionadas con el apoyo a la redistribución . . . . .	27
2.2. Signos esperados variables individuales relacionadas con el apoyo a la redistribución (Continuación) . . . . .	28
2.3. Signos esperados variables individuales relacionadas con el apoyo a la redistribución (Continuación) . . . . .	29
2.4. Signos esperados variables contextuales relacionadas con el apoyo a la redistribución . . . . .	30
3.1. Estadística descriptiva variables individuales continuas . . . . .	39
3.2. Estadística descriptiva variables agregadas . . . . .	45
4.1. Modelo nulo . . . . .	48
4.2. Estimación modelos logísticos multinivel . . . . .	49
4.3. Estimación modelos logísticos multinivel . . . . .	50
5.1. Resumen de datos perdidos por cada grupo de variables . . . . .	68
5.2. Resultados de la estimación con ingreso subjetivo . . . . .	69

# Resumen

¿Cuáles son las motivaciones que impulsan a los latinoamericanos a demandar redistribución? La literatura señala que los individuos, más allá de lo pecuniario, configuran sus preferencias tomando en consideración características a nivel micro, pero también factores a nivel macro. Dar respuesta a la interrogante presentada proporciona una visión más clara para el diseño e implementación de políticas sociales direccionadas a acortar la brecha de ingresos entre ricos y pobres y también a entender el descontento social que se refleja en las calles cuando las preferencias de los ciudadanos no se incluyen en las agendas de los decisores políticos. El presente trabajo recolecta información de 17 países latinoamericanos, provenientes de distintas fuentes de datos, para estimar un modelo logístico multinivel que analiza las características individuales y agregadas que explican la demanda por redistribución entre 2015 y 2018. Los resultados revelan que el apoyo a mecanismos redistributivos difiere entre los países que conforman la región. Además, de modo general, las sociedades más desiguales, en términos de ingreso, no direccionan sus esfuerzos a demandar mayor justicia social.

# Abstract

What are the motivations that drive Latin Americans to demand redistribution? The literature point out that individuals, beyond the monetary aspect, configure their preferences taking into account characteristics at micro-level, but also factors at macro-level. Answering that question provides a clearer vision for the design and implementation of social policies to bridge the gap between rich and poor, and also at understanding the social discontent reflected in the streets, when citizens' preferences are not included in the agendas of political decision-makers. This document collects information from 17 Latin American countries, from different data sources, in order to estimate a multilevel logistic model that analyzes both individual and aggregate characteristics in the support for redistribution between 2015 and 2018. The results show that demand for redistribution differ between the latinamerican countries. Also, in general, the most unequal societies, in terms of income, do not demand greater social justice.

# Preámbulo

Tradicionalmente, en el estudio de las preferencias por redistribución se ha considerado que las motivaciones egoístas determinan las decisiones de los agentes. Bajo este esquema, Meltzer & Richard (1981) presentan el modelo seminal de la demanda redistributiva, cuya principal implicación es que los ricos (contribuyentes) se oponen a redistribuir, mientras que los pobres (beneficiarios) muestran el comportamiento contrario. Sin embargo, ya se ha descartado que el apoyo a mecanismos redistributivos esté dirigido solamente por cuestiones ligadas al interés personal pues, más allá del aspecto pecuniario, factores como: las preferencias sociales (Fong, 2001), las expectativas de movilidad social (Gaviria, 2007), la religión (Scheve & Stasavage, 2006), la ideología política (Cusack, 1997); las características sociodemográficas, entre las que se señalan a la edad, género, estado civil, etnia, ocupación (Alesina & La Ferrara, 2005), etc.; pueden hacer que el agente económico deje de lado sus intereses personales y elija un nivel de redistribución que no, necesariamente, maximizará su ingreso.

Si bien, la teoría señala a las características individuales como necesarias para explicar el apoyo de los agentes a la redistribución, también evidencia que, variables contextuales podrían ser incluidas en este análisis. Así, se ha estudiado la incidencia del crecimiento económico, riqueza, y desigualdad de ingresos sobre la redistribución (Dion & Birchfield, 2010; Cramer & Kaufman, 2011). Esta última variable, la desigualdad de ingresos, hace de América Latina un interesante objeto de estudio al ser una región caracterizada por sus niveles crecientes y persistentes de desigualdad (CEPAL, 2019). Además, la literatura concuerda con la existencia de una relación positiva entre desigualdad y redistribución (Salazar & Waltenberg, 2018; Cramer & Kaufman, 2011). No obstante, esta relación ya ha sido refutada, demostrando que, en países donde la desigualdad es más acentuada, la demanda por justicia redistributiva no siempre es más alta (Duman, 2019).

Las preferencias de los votantes que dan forma a las decisiones políticas y, sobretudo redistributivas, deben ser incluidas en la agenda de los gobiernos (Cusack, 1997), sobre en todo en contextos, donde la desigualdad de ingresos es imperante, pues la persistencia de la desigualdad debilita la inclusión política, económica y social, además de que desgasta el apoyo

de los ciudadanos al régimen político, poniendo en juego la consolidación de la democracia (Fierro, 2020). Además, los contextos altamente desiguales pueden dar lugar al descontento en la sociedad, que es precisamente el común denominador de los movimientos sociales cuya presencia se ha extendido desde América Latina hasta Europa e incluso Oriente Medio (Billion & Ventura, 2020). De este modo, la importancia de estudiar las preferencias por redistribución radica no solo en el diseño e implementación de políticas sociales direccionadas a acortar la brecha entre pobres y ricos, sino también en el entendimiento del descontento social que se refleja en las calles cuando la demanda de la población no es atendida.

Por lo anteriormente expuesto, esta investigación tiene como objetivo determinar las características individuales y agregadas que inciden sobre las preferencias redistributivas en América Latina entre 2015 y 2018, periodo en el que, según la CEPAL (2018), la región experimentó avances en el ámbito social gracias a la implementación de políticas que redujeron la desigualdad de manera considerable.

El presente trabajo se compone de cinco capítulos, organizados del siguiente modo: el Capítulo 1 aborda el problema de investigación, la justificación y presenta los objetivos planteados. Por su parte, el Capítulo 2 contiene los fundamentos teóricos y empíricos de las preferencias redistributivas, en el Capítulo 3 se describen los datos y la metodología usada. Seguidamente, en el Capítulo 4 se podrán encontrar los resultados de las estimaciones. Finalmente, en el Capítulo 5 se presentan las conclusiones obtenidas a partir de los resultados.

# Capítulo 1

## Introducción

### 1.1. Planteamiento del problema

¿Cuáles son los factores que determinan el apoyo u oposición de los habitantes de un país a la redistribución de ingresos? Esta cuestión ha motivado el estudio de las preferencias redistributivas que pueden tomar al individuo como unidad de análisis, considerando variables como: nivel de renta (Meltzer & Richard, 1981), clase social (Duman, 2019), expectativas de ingreso futuro (Duman, 2019), preferencias sociales (Fong, 2001), y otras variables sociodemográficas como: edad, género, estado civil, etnia, entre otras (Alesina & La Ferrara, 2005). Además, características contextuales como: el crecimiento económico, desempleo, riqueza y desigualdad de ingresos (Cramer & Kaufman, 2011); también han contribuido a explicar las diferencias en cuanto a redistribución. Sin embargo, trabajos recientes (Fierro, 2020; Savage, 2020; Duman, 2019) dan cuenta de que estas piezas individuales y agregadas todavía no han completado totalmente el rompecabezas que explica las actitudes redistributivas.

América Latina, a pesar de estar entre las regiones más desiguales del mundo (CEPAL, 2018), estuvo marcada desde los inicios del siglo XXI, por un intenso periodo de redistribución en el que se implementaron políticas sociales que redujeron la pobreza y la desigualdad de ingresos (Ocampo & Gómez, 2017). Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el promedio del Gini en los 18 países latinoamericanos pasó de 0,543 en 2002 a 0,466 en 2017, además, entre 2002 y 2014, la tasa de pobreza se redujo de 44,5% a 27,8% mientras que, la tasa pobreza extrema pasó de 11,2% a 7,8% (CEPAL, 2018).

El favorable desenvolvimiento en el ámbito social estuvo acompañado por el ascenso electoral, en su mayoría, de gobiernos con tendencias ideológicas de izquierda, aunque también este contexto político se dio con la permanencia de la derecha en determinados países

como: México, Colombia, Costa Rica, Panamá y Perú (Uribe, 2018). Asimismo, el *boom* de los commodities, en el que las economías de Latinoamérica se beneficiaron por altos precios de las materias primas agrícolas, energéticas y mineras (Tipismana, 2019), fue un factor determinante en este periodo de progreso social. No obstante, entre 2011 y 2015, las condiciones económicas favorables comenzaron a revertirse, pues los precios de los metales y de la energía se redujeron alrededor del 50 %, mientras que, los precios de los alimentos disminuyeron en 30 % (CEPAL, 2015). Con el descenso en el volumen de las exportaciones de materias primas, se vieron afectadas las agendas políticas que incluían acciones en contra de la pobreza y fomentaban la inclusión social (Abramo *et al.*, 2019). Este hecho, sumado a la pérdida de credibilidad de los gobiernos progresistas (Tipismana, 2019), al parecer, dieron inicio a un nuevo ciclo político que inclinó la balanza electoral hacia la derecha, iniciando en Perú, Argentina y que continuó con Chile, Honduras y Brasil (Uribe, 2018).

En este contexto, surge la siguiente interrogante: ¿cómo se forman las preferencias por redistribución en América Latina? Si bien, parte de la respuesta se puede encontrar en trabajos ya realizados para la región (Fierro, 2020; Salazar & Waltenberg, 2018; Silva & Figueiredo, 2013; Cramer & Kaufman, 2011; Gaviria, 2007), aún no se ha explicado cómo se configuraron las preferencias por redistribución luego de un periodo de auge redistributivo que coincidió con el inicio de un nuevo ciclo político. Para responder a esta pregunta, se estima un modelo multinivel cuyos resultados servirán para entender mejor el comportamiento redistributivo de los latinoamericanos y de esta manera encaminar el diseño de políticas sociales que reduzcan la desigualdad de ingresos y proporcionen mejores condiciones de vida para los ciudadanos.

## 1.2. Justificación

El modelo seminal de las preferencias redistributivas se basa en el supuesto de racionalidad de los agentes económicos, así, considera que los ricos se muestran reacios a redistribuir, mientras que, los pobres presentan el comportamiento contrario (Meltzer & Richard, 1981). No obstante, las expectativas de movilidad social sostienen que los agentes ubicados en los quintiles más bajos pueden rechazar una determinada política redistributiva cuando esperan ascender en la escala social (Bénabou & Ok, 2001).

Más allá de las motivaciones económicas personales se encuentran otras que contribuirían a explicar las actitudes a favor o en contra de la redistribución. Por ejemplo, al decidir cómo actuar, los individuos pueden considerar no solo su bienestar sino también el de otros, dejando al descubierto su nivel de altruismo o reciprocidad (Fong, 2001). Asimismo,

la creencia de que el ingreso es producto del esfuerzo y la productividad individual puede dar paso a posturas contrarias a redistribuir, mientras que, la existencia de circunstancias ajenas al control individual (como la suerte) para determinar el ingreso, aumentan el apoyo a la redistribución (Alesina & La Ferrara, 2005).

Por otro lado, el sentido de pertenencia que experimenta un agente al ser parte de una determinada etnia, aumentaría el apoyo a mecanismos redistributivos siempre y cuando beneficien a los miembros de su mismo grupo étnico (Luttmer, 2001). Del mismo modo, las creencias religiosas pueden predisponer a posturas en contra de la redistribución, asumiendo que constituyen una forma de aseguramiento contra eventos adversos (Scheve & Stasavage, 2006). Otras características como: edad, género, estado civil, educación, ocupación, ideología política o confianza en el gobierno, etc.; también juegan un rol en la formación de la política redistributiva (Cramer & Kaufman, 2011; Gaviria, 2007; Fong, 2001).

Si bien las características individuales ejercen cierta influencia para configurar las decisiones redistributivas de los agentes, no actúan independientemente, sino que interaccionan con piezas a nivel agregado para dar forma a los resultados de política redistributiva. El nivel de desigualdad de ingresos, por ejemplo, podría explicar que en los países más desiguales exista mayor demanda por redistribución (Meltzer & Richard, 1981). Además, los periodos de crecimiento económico en un país pueden mitigar la exposición a riesgos sociales haciendo que la demanda por justicia redistributiva disminuya (Cramer & Kaufman, 2011). Asimismo, incluyendo el nivel de riqueza, se podría esperar que los ciudadanos de países ricos, al tener mayor acceso a la información, demanden mayor redistribución que los votantes de países con niveles de riqueza más bajos (Salazar & Waltenberg, 2018).

### **1.3. Objetivo general**

Determinar los factores individuales y agregados que inciden sobre las preferencias por redistribución en América Latina, en el periodo comprendido entre 2015 y 2018, para determinar las diferentes motivaciones que impulsan la demanda por redistribución.

### **1.4. Objetivo específicos**

- Analizar la incidencia de características individuales sobre la demanda por redistribución.
- Determinar la existencia de diferencias en los países que conforman América Latina



en torno a preferencias redistributivas.

- Establecer el efecto de variables agregadas en la demanda por redistribución.

# Capítulo 2

## Marco Teórico

En este capítulo se presentan los elementos de la teoría económica y evidencia empírica relacionados con la demanda por redistribución tanto a nivel individual como agregado. En primer lugar, se expondrán las bases teóricas de la redistribución y, seguidamente, se reportarán los hallazgos previos que se encuentran en la literatura.

### 2.1. Teoría económica

Las políticas de redistribución de renta buscan disminuir la concentración de ingresos entre ricos y pobres, conseguir igualdad de oportunidades entre todos los grupos sociales, permitir la integración social de los excluidos y contribuir a que los grupos poblacionales más vulnerables satisfagan sus necesidades básicas (Cuadrado-Roura, 2001). Un notable logro de la justicia distributiva ha sido el estado de bienestar (Bowles *et al.*, 2001), pues en general, busca elevar la calidad de vida de la población y acortar las diferencias sociales ocasionadas por el funcionamiento del mercado (Crichigno, 1992). La materialización del estado de bienestar viene dada por la intervención estatal, ya que los gobiernos en su capacidad redistributiva pueden actuar por medio de impuestos, subvenciones o mediante transferencias directas hacia los grupos con menores recursos (Acosta & Montesdeoca, 2012).

Sin embargo, para López & Sanz (2016) la redistribución de ingresos no solo depende del Estado, sino que resulta de la interacción entre características sociodemográficas, intereses políticos, expectativas de movilidad social, condiciones institucionales y macroeconómicas, entre otros factores. Es decir, los elementos que configuran las preferencias redistributivas constituyen un rompecabezas de piezas tanto micro como macroeconómicas (Salazar & Waltenberg, 2018) lo que puede, explicar porqué en ciertos países existe mayor redistribución que en otros.

Una de las variables a nivel micro que ha sido objeto de numerosas investigaciones basadas en el comportamiento del *homo economicus*, es el nivel de renta. En este ámbito, se considera como punto de partida al modelo de Meltzer & Richard (1981), mismo que supone la existencia de agentes informados, maximizadores de utilidad y dotados de distintos niveles de productividad dentro de un sistema que desempeña dos funciones: tributación y redistribución. Además, se asume que la redistribución está financiada por ingresos fiscales que son el resultado de la aplicación de una tasa impositiva proporcional al nivel de renta de los votantes. Bajo ese esquema, los autores proponen el modelo del votante mediano a partir del cual explican que el tamaño del gobierno, medido por la proporción de ingresos redistribuidos, depende de la relación entre el ingreso promedio y el ingreso del votante decisivo que, en un sistema de sufragio universal y con regla de la mayoría, es el votante de ingreso mediano.

Otro de los supuestos que subyacen en el modelo del votante mediano es que la distribución de ingreso está sesgada a la derecha (Barnett *et al.*, 2014). En consecuencia, el ingreso promedio es mayor a la mediana del ingreso. Con esto, los votantes que, en la escala de renta, se ubiquen por debajo del votante decisivo demandarán justicia social, mientras que los agentes con ingresos mayores que los del votante decisivo se mostrarán reacios a redistribuir. En otras palabras, el modelo del votante mediano predice que los pobres serán partidarios de la redistribución y los ricos serán los opositores.

El modelo meltzeriano fue puesto en tela de juicio al ser cuestionado, por trabajos desarrollados años más tarde que arrojaron resultados ambiguos. Por ejemplo, Milanovic (2000) corrobora parcialmente la hipótesis de Meltzer & Richard (1981) y plantea que los agentes de menores ingresos apoyan la redistribución, sin embargo, también afirma que el poder de decisión del votante mediano no necesariamente está presente. Karabarbounis (2011) sostiene la importancia del ingreso como determinante para redistribuir, pero su importancia se limita al poder económico que pueden ejercer las clases sociales. Esta idea el autor la formula a partir del equilibrio de “*un dólar, un voto*”, situación en la cual el aumento del poder económico de un grupo de votantes viene acompañado del poder político que ofrece a los agentes la posibilidad de elegir el nivel de redistribución que mejor se ajuste a sus preferencias. Es así como se podría explicar que los grupos sociales favorecidos, a través de su influencia político-económica, inclinen la balanza a un escenario de menores impuestos y, por tanto, menor redistribución.

En contraste con lo sugerido por el modelo meltzeriano, Hodler (2008) afirma que los individuos configuran sus preferencias redistributivas no solo tomando en cuenta el ingreso sino también el ocio. Esta hipótesis, años más tarde, fue retomada por Barnett *et al.* (2014) quienes señalan que el modelo del votante mediano se sitúa en un esquema redistributivo,

demasiado simple y sugieren que no es necesariamente la posibilidad de recibir mayores ingresos lo que impulsa al votante decisivo a apoyar la redistribución, pues, por ejemplo, en una sociedad en la que el votante decisivo sea poco cualificado y con fuertes preferencias por el ocio (en relación al consumo), habría mayor demanda por redistribución ya que esto implica una transferencia de ingresos desde individuos cualificados hacia poco cualificados. Por esto, los autores sostienen la hipótesis de que los ingresos provenientes de transferencias redistributivas, en comparación, con los ingresos laborales, no sacrifican horas de ocio, por tanto, son más atractivos (Hodler, 2008). Otros autores, como Gouveia & Masia (1998) y Kenworthy & McCall (2008), no encuentran evidencia significativa para apoyar la hipótesis del votante mediano.

Este panorama con variedad de resultados sugiere la existencia de un agente económico con motivaciones diferentes a las monetarias para demandar redistribución. Por eso, Corneo & Gruner (2002) sostienen que un individuo eventualmente puede dejar de lado su beneficio personal y optar por una política que genere bienestar a la sociedad en su conjunto. Para entender mejor este contexto, Bowles *et al.* (2001) se refieren a las preferencias sociales, mismas que explican características arraigadas al comportamiento humano y, por tanto, pueden ser consideradas como factores que influyen en las preferencias redistributivas. Según estos autores, un aspecto importante que define el comportamiento frente a la redistribución es la reciprocidad fuerte, entendida como la propensión del individuo a cooperar y compartir con sus semejantes siempre y cuando perciba de los otros las mismas intenciones y la voluntad de castigar a quienes violan la cooperación y otras normas sociales, aun cuando esto implique costos personales (Bowles *et al.*, 2001).

Fong (2001), respecto a las preferencias sociales, explica que una sociedad en la que los ricos (contribuyentes) ayudan a los pobres (beneficiarios) se establece bajo la condición de que los pobres estén predispuestos a trabajar duro y esforzarse, es decir bajo un esquema de reciprocidad. Además, la autora sugiere que el contribuyente puede cambiar de opinión si percibe que el beneficiario está capitalizando voluntariamente los recursos provenientes de su ayuda.

Con base en la teoría de preferencias sociales, Bowles (2010) señala que la reciprocidad puede explicar el apoyo a los seguros de desempleo, por un lado, y por otro la oposición a la asistencia social cuando la condición de los beneficiarios está ligada a la inactividad laboral. Sin embargo, también afirma que el hecho de percibir mayor pobreza puede dejar al descubierto el nivel de altruismo de los individuos de mayores ingresos y hacer que se muestren favorables a redistribuir. De hecho, según Ghiglino *et al.* (2018) los agentes pueden demandar gasto social, sin importar las ganancias que obtengan, solamente motivados por sentimientos altruistas.

Lupu & Pontusson (2011), a través de su teoría de afinidad social, también se refieren a la existencia de comportamientos altruistas, pero el altruismo referido por los autores tiene que ver con la pertenencia a un grupo social o a la experimentación de eventos compartidos entre individuos. En su trabajo sostienen que, cuando la distancia entre los agentes de ingresos medios y bajos es corta, los primeros tienen mayor posibilidad de convertirse en pobres (o tener hijos pobres) lo que les impulsa a sentir afinidad por los más desfavorecidos y, como consecuencia, a demandar redistribución. En cambio, los agentes de renta media se opondrán a redistribuir cuando sientan afinidad con los ricos, es decir cuando perciban que la distancia entre ellos y los ricos es corta. Corneo & Gruner (2002) refutan el hecho de que las clases medias apoyen mecanismos de justicia social cuando perciban estar más cerca de los pobres que de los ricos, ya que su posición relativa en la escala social puede verse afectada por el ascenso económico de las clases bajas.

La teoría de afinidad social puede extenderse a cuestiones de etnia dado que la existencia de una proporción significativa de minorías étnicas dentro de clases sociales pobres, hace que sea menos probable que otros grupos étnicos apoyen políticas redistributivas, a menos que se sientan próximos (en términos de identificación étnica) con los beneficiarios (Lupu & Pontusson, 2011). Por esta razón, Luttmer (2001) sugiere que, en contextos con una amplia diversidad étnica, es probable que la demanda por redistribución disminuya. Por su parte, Londoño (2011) resalta la importancia de las comparaciones sociales para dar forma a las preferencias individuales y sugiere estudiar las condiciones de satisfacción de los agentes ya que dependen de su percepción respecto a los demás.

Respecto a la religión, Scheve & Stasavage (2006) establecen que las creencias religiosas pueden actuar como un medio de protección ante la existencia de eventos adversos y proporcionar beneficios psicológicos que sustituyen la protección por parte del Estado. De esta manera, los autores sostienen que la religión y el gasto social se relacionan negativamente, es decir que los agentes que profesen alguna religión preferirán menores niveles de gasto social. A nivel agregado, la implicación directa es que en países altamente religiosos, la demanda redistributiva será menor.

Desde otra óptica, la teoría propone que la explicación de las actitudes redistributivas basada en el interés económico personal, preferencias sociales y aspectos étnicos o religiosos resulta necesaria, pero no suficiente para evaluar la demanda por redistribución. Por ejemplo, Hirschman & Rothschild (1973) usan una analogía para describir el bienestar que experimenta un agente cuando observa que el proceso de movilidad social mejora las condiciones económicas de otros individuos cercanos a su entorno. Es así como los autores introducen el llamado “efecto túnel” que ilustra la situación en la que cierto conductor se encuentra atrapado en una congestión vehicular dentro de un túnel con dos carriles hacia la misma dirección.

Cuando observa que el carril de al lado comienza a moverse se muestra satisfecho, no porque sea benevolente ni altruista, sino porque deduce que pronto comenzará a moverse también. Las experiencias positivas de movilidad de las personas cercanas a este agente hacen que guarde la esperanza de mejora en su propia situación económica y social. Sin embargo, en este proceso algunas personas pueden avanzar y otras quedarse estancadas, cuando esto sucede el optimismo y satisfacción inicial de ascender en la escala social podría convertirse en ira o envidia por quedarse atrás y generar predisposición para corregir esa injusticia.

El “efecto túnel” puede dar cuenta de la existencia de cierto nivel de tolerancia a la desigualdad por parte de los grupos sociales desfavorecidos cuyos miembros, al observar experiencias positivas de movilidad social de los individuos a su alrededor, esperan beneficiarse en el futuro de una situación económica mejor (Davis, 2019). No obstante, si con el paso del tiempo esas expectativas de ascender en la escala social no se cumplen, la tolerancia inicial puede cambiar haciendo que el agente experimente sentimientos de rezago o enfado y pase de ser partidario a enemigo del orden establecido (Hirschman & Rothschild, 1973).

En este sentido, Piketty (1995) afirma que las expectativas de movilidad social inciden tanto en las preferencias políticas individuales como en los resultados agregados. A partir de su “teoría de aprendizaje racional” explica que la heterogeneidad de las preferencias políticas y la formación de creencias acerca de la suerte y el esfuerzo en la determinación del éxito económico se deben a un proceso de aprendizaje que se basa en las experiencias de movilidad pasada y no en la maximización de diferentes funciones objetivo del individuo. Con esta teoría, el autor ubica en segundo plano al ingreso y propone que la información y experiencias de movilidad a las que están expuestos los agentes en la escala social y la forma en la que aprenden de estas experiencias, generarán diferentes preferencias individuales que darán forma a los resultados de política redistributiva.

Posteriormente, Bénabou & Ok (2001) sostienen que las personas pobres, a pesar de ser los potenciales beneficiarios, se opondrían a respaldar mecanismos redistributivos cuando esperan que su situación económica o la de sus descendientes mejore en el futuro. Bajo este esquema, proponen la hipótesis de perspectiva de movilidad ascendente (POUM, por sus siglas en inglés) que supone que las políticas elegidas por los votantes tienen vigencia en el largo plazo. Además, se asume niveles relativamente bajos de aversión al riesgo porque de lo contrario los agentes podrían evaluar a la redistribución como un seguro que protege su situación económica. No obstante, la premisa principal es que las personas o familias actualmente pobres esperan en el futuro ascender en la escala de ingresos como resultado del proceso de movilidad social.

Según Alesina & La Ferrara (2005) la importancia de las expectativas de movilidad as-

cedente sobre la redistribución radica en que los pobres de hoy pueden ser los ricos de mañana, por tanto, sus expectativas futuras inciden en sus preferencias actuales. Adicionalmente, los autores afirman que los mecanismos redistributivos pueden constituir un seguro contra la movilidad social descendente y, de este modo, se tendría que los agentes con altos niveles de aversión al riesgo apoyen la implementación de mecanismos redistributivos, mientras que, los individuos propensos a correr riesgos se mostrarían reacios a redistribuir.

Dentro de este campo, los modelos teóricos se refieren también a la movilidad intergeneracional e intrageneracional. La primera, compara la situación económica entre padres e hijos, la segunda evalúa la situación de un mismo individuo en periodos diferentes. En este sentido, Alesina & La Ferrara (2005) y Gaviria (2007) proponen que la movilidad intergeneracional puede estudiarse a partir de la relación entre logros educativos de padres e hijos y sostienen que la diferencia considerable entre el nivel de educación de padres e hijos implica un nivel bajo de educación de los padres, lo que trae consigo actitudes a favor de la redistribución, sin embargo, estas comparaciones pueden ser no significativas si se considera la tendencia creciente de los niveles de educación. Londoño (2011), quien también estudia la movilidad intergeneracional, pero desde otra perspectiva, sugiere que la utilidad que le atribuye el agente a su ingreso actual crece a medida que aumenta la brecha entre su ingreso y el de sus padres (generación pasada) y disminuye cuando se considera la brecha respecto al ingreso de sus hijos (generación futura).

En cambio, Jaime & Marqués (2019), respecto a la movilidad intrageneracional, proponen un modelo teórico en el que los agentes están ligados a una clase de origen y a una clase de destino, a partir de las cuales configuran sus preferencias políticas y, por tanto, redistributivas. Bajo su perspectiva, los individuos que hayan percibido ascender en la escala social adaptarán sus perspectivas a la clase de destino, mientras que, la movilidad descendente hará que los agentes estén influenciados por la clases de origen. De esta modo, se espera que, en contextos donde existan altas tasas de movilidad social, los individuos sean menos propensos a apoyar la redistribución.

La literatura también ha reportado que las creencias sobre la determinación del éxito económico pueden generar diferentes resultados redistributivos. Al respecto, Alesina & Angeletos (2005) sostienen que en sociedades en las que prime la creencia de que el esfuerzo individual determina los ingresos, se optará por bajos niveles de redistribución. En cambio, cuando se considera que circunstancias ajenas al control individual (como la suerte) son las causantes de los ingresos, se preferirá mayor redistribución. Almås *et al.* (2020) concuerdan con las afirmaciones anteriores y sugieren que las creencias sobre la fuente de la desigualdad de ingresos son esenciales para definir la demanda redistributiva. Estos autores establecen la existencia de diferentes equilibrios sociales: en el primero, la desigualdad de ingresos se

considera justa porque es el resultado de la productividad individual, y en este contexto los agentes estarán menos dispuestos a demandar redistribución. En el segundo equilibrio, las diferencias de ingreso son generadas por la suerte y, con el fin de corregir estos resultados injustos, se demandarán altos niveles de redistribución. Otra explicación alternativa la proponen Corneo & Gruner (2002) señalando que, si el ingreso del individuo es producto de su esfuerzo, entonces el costo de tributar y redistribuir es bastante alto lo que termina haciendo que se tomen actitudes opuestas a la redistribución.

Por otra parte, la influencia de características sociodemográficas juegan un rol fundamental en la formación de preferencias individuales. La edad, por ejemplo, puede hacer que difiera el nivel de apoyo hacia la redistribución en los distintos grupos etarios (Jaeger, 2013). Duman (2019) teoriza que las posturas redistributivas entre las personas de la tercera edad (en su mayoría, beneficiarios de pensiones sociales) y los más jóvenes (que dependen de las condiciones de los mercados laborales) suelen ser diferentes. Al respecto, Cramer & Kaufman (2011) sostienen que las percepciones de injusticia en la distribución de ingresos aumentan con la edad, por lo que se podría esperar que la relación entre demanda por redistribución y edad sea positiva. Sin embargo, esta relación positiva y creciente puede darse a tasas cada vez más bajas (Graham & Sukhtankar, 2004).

Linos & West (2003) señalan que las mujeres son más propensas a redistribuir porque se preocupan más por el bienestar de otros o porque situaciones desfavorables en el mercado laboral, respecto a los hombres, les impulsan a demandar protección social. Según los mismos autores, las personas casadas gozan de cierta seguridad que les permite percibir menores riesgos, al contrario de las personas solteras que desearán protección estatal. La educación, en cambio, genera actitudes favorables a redistribuir dado que los individuos con niveles superiores de instrucción consideran en mayor medida los beneficios provenientes del proceso redistributivo y desean una sociedad igualitaria. Por otro lado, la educación como proxy de la clase social y como fuente de mayor seguridad económica puede traer oposición a redistribuir (Duman, 2019).

Una de las preguntas más relevantes en este trabajo es ¿por qué algunos países redistribuyen más que otros? Las líneas anteriores dan cuenta de la influencia que ejercen las características de orden micro en la formación de la demanda redistributiva, pero estas no actúan de manera independiente sino que interaccionan con piezas a nivel macro para dar forma a los resultados de política social. Por esto, Jaeger (2013) sugiere que factores institucionales (relacionadas con la organización del estado de bienestar, por ejemplo), políticos (como el poder que ejercen el gobierno y la ideología), culturales (con la composición religiosa y étnica), condiciones macroeconómicas y sociales son los causantes de la diversidad en el apoyo a políticas de protección social.



En este punto, es preciso señalar que el modelo seminal de las preferencias redistributivas, además de predicciones a nivel individual, tiene implicaciones a nivel agregado que relacionan la desigualdad de ingresos en un país con la demanda por redistribución. Meltzer & Richard (1981) sostienen que el ingreso del votante decisivo (o votante mediano) es menor que el ingreso promedio, es decir se asume una distribución de ingresos antes de impuestos sesgada hacia la derecha <sup>1</sup>. Así, mientras menor sea el ingreso mediano, respecto al promedio, existirá mayor desigualdad y, por tanto, es más probable que el votante decisivo se incline a apoyar políticas redistributivas. De manera general, los autores sugieren que los países, en los que la desigualdad es más acentuada, se evidenciará mayor apoyo a la redistribución de ingresos. Al respecto, Lupu & Pontusson (2011) sugieren que, cuanto más sesgada sea la distribución de ingreso, el votante decisivo se aliará con los grupos de menores recursos para demandar mayor redistribución. De esta manera, los autores resaltan la importancia de estudiar la estructura de la desigualdad y no el nivel de la misma.

No obstante, la relación directa entre desigualdad y redistribución ya ha sido refutada al mostrar que altos niveles de desigualdad no necesariamente traen consigo mayor redistribución y que los ciudadanos no siempre prefieren impuestos progresivos y transferencias (Sabatini *et al.*, 2020; Duman, 2019). Asimismo, la llamada paradoja de la redistribución explica porqué en países muy desiguales la demanda redistributiva puede ser menor y más pronunciada en países con menor desigualdad (Korpi & Palme, 1998). Por su parte, Larcinese (2007) considera que, si se toma en cuenta la participación política, la desigualdad de ingresos ya no es un predictor relevante en la redistribución. Bajo su perspectiva, niveles mayores de desigualdad inciden de maneras diferentes. Por un lado, las predicciones del modelo de Meltzer & Richard (1981) se cumplen, es decir que los crecientes niveles de desigualdad implican mayor redistribución. Por otro lado, con el supuesto de que el ingreso se relaciona positivamente con la participación política, los opositores de la redistribución se encontrarán entre los grupos adinerados y el nivel de apoyo a la redistribución será menor.

El Estado, en su función redistributiva, puede proteger a los agentes ante la incertidumbre que genera el comportamiento de variables macroeconómicas. En este contexto, Jaeger (2013) argumenta que los agentes, en el esfuerzo de mitigar su exposición a riesgos, cuando se presentan situaciones económicas adversas como: altos niveles de desempleo, pobreza, etc., buscan protección gubernamental que se traduce en mayor redistribución. En cambio, en épocas de bonanza, el favorable crecimiento económico traerá consigo menor deseo de protección ante riesgos y, por consiguiente, se demandará menor justicia redistributiva. Con estas hipótesis, se podría sostener que el crecimiento económico incide de manera negativa

---

<sup>1</sup>Una distribución está sesgada a la derecha si una proporción más grande de las mediciones se encuentra a la derecha del valor pico (Mendenhall *et al.*, 2010)

en la demanda por justicia social (Castles & Obinger, 2007).

Cramer & Kaufman (2011) afirman que la percepción de injusticia de los individuos en la distribución de ingreso se ve atenuada cuando existe mayor crecimiento económico, pero los autores también destacan el hecho de que la infelicidad o la insatisfacción pueden acentuarse en sociedades cuyo crecimiento económico es acelerado. Estas dos conjeturas, les llevan a formular una tercera basada en la forma funcional de la variable crecimiento económico que, según los autores, viene dada por una U invertida lo que implica que el rápido crecimiento económico viene de la mano con un aumento en la redistribución pero, solo hasta cierto punto a partir del cual la tendencia se revierte.

El comportamiento de los indicadores macroeconómicos influye sobre otras variables. Por ejemplo, Larcinese (2007) propone una teoría en la que sostiene que el crecimiento económico acelerado puede aumentar los niveles de desigualdad de ingresos por el hecho de que, en el mercado laboral, el ingreso de los trabajadores cualificados aumenta con relación al ingreso de los no cualificados. Así, se puede sostener la hipótesis de que el crecimiento en términos económicos se relaciona negativamente con la demanda por redistribución, lo cual se respalda por lo que proponen otros autores (Jaeger, 2013; Dion & Birchfield, 2010).

Por otra parte, la dirección en la que opera el desarrollo económico parece ir en sentido contrario a la del crecimiento, pues Cramer & Kaufman (2011) afirman que en países pobres (con niveles bajos de riqueza) el grado de insatisfacción que generan las condiciones desiguales de distribución de ingresos es más acentuado en comparación con los países cuyo nivel de riqueza es alto. Es por esto que, a juicio de los autores, el desarrollo económico puede reflejarse en mayor acceso a medios de comunicación (como la televisión), lo que posiblemente genere insatisfacción de las condiciones sociales y, por tanto, apoyo a la implementación de mecanismos redistributivos. Adicionalmente, la teoría señala que si no se satisfacen las necesidades sociales básicas de los agentes, aun cuando el país experimenta desarrollo económico, los agentes demandarán justicia redistributiva (Castles & Obinger, 2007).

Los modelos teóricos señalan que la redistribución tiene claras implicaciones electorales. De ahí que Cusack (1997) afirme que el tamaño del gobierno depende de las orientaciones ideológicas ubicadas en ambos extremos del espectro político: izquierda o derecha. Por un lado, los militantes de izquierda, en general, favorecerían un Estado grande y activo que efectúe un mayor gasto gubernamental y, por otro, la derecha política limitaría la intervención estatal, favorecería al sistema de mercado y reduciría el tamaño del gobierno (Cusack, 1997). En este punto, Gaviria (2007) sugiere que los ricos apoyarían la economía de mercado y las privatizaciones, suponiendo que las intervenciones estatales involucran (al menos en teoría)

una transferencia de los ricos hacia los pobres.

Sin embargo, estudios más recientes como el de Sudo (2020) discrepan con las afirmaciones anteriores. El autor, divide a los votantes en dos grupos: uno que define sus preferencias por política social, basándose en la maximización del ingreso personal; en este grupo se espera que los ricos se ubiquen a la derecha política y los pobres a la izquierda. El segundo grupo está conformado por agentes que forman sus preferencias en función de la ideología, las normas sociales u opiniones de las autoridades (líderes políticos, líderes religiosos, intelectuales, etc.). Es en este último grupo que las actitudes favorables a redistribuir y el apoyo a gobiernos de derecha no son necesariamente incompatibles. De hecho, a juicio del autor, en este caso, la demanda por redistribución vendría a ser una compensación por el apoyo a la economía de mercado.

El electorado juega un rol fundamental en el contexto político pues, según Roemer (1998), el accionar de los partidos está en función de las expectativas y necesidades de los votantes, esto con el fin de captar su atención y, por tanto, su apoyo. Lo que se desprende de lo presentado anteriormente, es que los partidos, al ser buscadores de votos, siguen una estrategia de adopción de políticas que van acorde con las preferencias del electorado y no, necesariamente, con las suyas (Cusack, 1997). No obstante, los partidos además de ser buscadores de votos, se definen como maximizadores de ingresos o buscadores de rentas. Levi (1988) formula la teoría de la “regla depredadora” a partir de la cual los gobiernos pueden extraer la mayor cantidad de ingresos posibles de la población con fines sociales, personales, ideológicos o altruistas pero, sea cual sea su fin, los ingresos juegan un papel fundamental.

Por otro lado, la literatura reporta que el nivel de confianza generado por el gobierno de turno puede influenciar en la postura de los agentes respecto a la tolerancia hacia la desigualdad de ingresos. Bjørnskov & Svendsen (2013), por ejemplo, afirman que el tamaño del gobierno depende en gran medida de altos niveles de confianza política, instituciones sólidas que protejan los derechos de propiedad privada y bajos niveles de corrupción. Cuando los individuos confían en que las instituciones funcionan de manera adecuada y los recursos públicos son manejados eficazmente, la redistribución es preferida (De Santis & Caggia, 2018), pero, si los agentes no confían en el gobierno, independientemente del grado de preocupación que sientan por la desigualdad, se van a mostrar reacios a apoyar políticas redistributivas (Kuziemko *et al.*, 2015). No obstante, Peyton (2020) sostiene que los agentes con altos niveles de confianza hacia el gobierno, pueden oponerse a redistribuir por cuestiones étnicas o ideológicas. Finalmente, la percepción de corrupción gubernamental en un país determinado, puede explicar que los agentes demanden menor redistribución debido a la desconfianza que sienten hacia el gobierno de turno, además, situaciones como la compra de votos o el soborno pueden reducir el nivel de recursos destinados hacia la redistribución (Sánchez &

Goda, 2018).

## **2.2. Evidencia empírica**

### **2.2.1. Factores individuales que inciden en las preferencias por redistribución**

En la configuración de preferencias a nivel individual es preciso considerar la incidencia que tienen algunas características sociodemográficas. Una de ellas es la edad, cuyo efecto sobre el apoyo a la redistribución no es único. Se evidencia, por un lado, que con el paso del tiempo los agentes son más propensos a demandar justicia redistributiva. Este resultado se corrobora tanto para América Latina (De Santis & Caggia, 2018; Salazar & Waltenberg, 2016) como para Europa y Estados Unidos (Almås *et al.* (2020); Duman, 2019). Sin embargo, la tendencia antes descrita puede revertirse a partir de cierto punto, es por eso que los modelos empíricos incluyen el cuadrado de la edad para dar cuenta del comportamiento en forma de U invertida de esta variable (De Santis & Caggia, 2018; Cramer & Kaufman, 2011; Alesina & Giuliano, 2011) que no en todos los casos resulta ser estadísticamente significativa (Fong, 2001; López, 2016). Por otro lado, autores como Alesina & La Ferrara (2005) y Olivera (2015), en sus estudios para Estados Unidos y Europa, respectivamente, encuentran que el efecto va en sentido contrario, es decir que los más jóvenes son quienes apoyan la redistribución. Sin embargo, también existe evidencia no significativa de la edad sobre la demanda por justicia social (Sabatini *et al.*, 2020; Alt & Iversen, 2017).

Asimismo, los hallazgos previos reportan que el género es otra variable relevante para explicar la heterogeneidad de las preferencias individuales. Existe concordancia para afirmar que las mujeres apoyan la implementación de políticas redistributivas en comparación con los hombres (Savage, 2020; Duman, 2019) debido a que se preocupan por el bienestar ajeno o porque así logran maximizar su utilidad (Linos & West, 2003). Alternativamente, De Santis & Caggia (2018) sostienen que las mujeres demandarían mayor protección estatal si se verifica que existen diferencias en los salarios de hombres y mujeres. En resumen, se espera que existan diferencias significativas entre hombres y mujeres en lo que respecta a redistribución.

Por su parte, el estado civil presenta efectos ambivalentes en la formación de preferencias redistributivas que, al parecer, dependen del contexto de estudio. Por ejemplo, Pittau *et al.* (2012) encuentran que tanto europeos como estadounidenses casados presentan posturas opuestas a redistribuir, pero tener hijos puede revertir el efecto haciendo que el apoyo

de los agentes casados aumente. Resultados similares los obtienen Alesina & La Ferrara (2005), Fong (2001) y Linos & West (2003). Los últimos autores estudian las preferencias individuales en cuatro países con distintos regímenes de estados de bienestar (Noruega, Alemania, Australia y Estados Unidos) y encuentran que estar casado disminuye el apoyo a redistribuir debido a que el matrimonio mitiga la exposición a riesgos y proporciona mayor seguridad en comparación con los solteros, que son quienes buscan protección gubernamental. Desde otra perspectiva, estar casado puede elevar el nivel de felicidad individual y hacer que el agente sea susceptible a aceptar los niveles de desigualdad existentes y, por tanto, que sea reacio a redistribuir (Cramer & Kaufman, 2011).

En contraposición, autores como Silva & Figueiredo (2013), Cramer & Kaufman (2011) y Gaviria (2007) en sus estudios para América Latina no encuentran evidencia para afirmar que existen diferencias significativas entre casados y solteros cuando se trata de redistribuir. Los resultados de los trabajos descritos anteriormente permiten observar que, en Latinoamérica, el estado civil no influye en las preferencias redistributivas mientras que, para países desarrollados como Europa y Estados Unidos, esta variable es estadísticamente significativa lo que pone de manifiesto su importancia para dar forma a las preferencias individuales en estos contextos.

Si se considera que la implementación de políticas redistributivas constituye una forma de aseguramiento frente a situaciones desfavorables o inciertas, entonces el grado de aversión al riesgo podría explicar la demanda de justicia social. El nivel de exposición al riesgo puede estudiarse desde el rol que cumplen los agentes dentro del mercado de trabajo y se mide con la ocupación. Algunos autores, como Savage (2020) y Dion & Birchfield (2010), encuentran que las personas desempleadas demandan mayor redistribución. Alesina & La Ferrara (2005) justifican que no tener trabajo puede hacer que surja la necesidad de protección ante riesgos sociales, a través de la intervención del Estado o puede generar empatía con los pobres y, por consiguiente, predisponer a posturas favorables a redistribuir.

Sin embargo, para Alesina & Giuliano (2011) el signo positivo de la variable que captura el desempleo individual no es robusto cuando se emplean otras especificaciones y se explica porque los desempleados en ciertos países (como Estados Unidos) no sienten que la pobreza sea una amenaza como sucede en otras regiones. Fong (2001) coincide con la afirmación anterior al no encontrar significancia estadística para afirmar que los desempleados sean favorables a la redistribución. Los trabajadores independientes, en cambio, tienden a asumir riesgos y a ser reacios a redistribuir porque no valoran el aseguramiento que les ofrece el Estado o tienen visiones individualistas (López & Sanz, 2016). La evidencia empírica reciente valida esta hipótesis al encontrar que trabajadores por cuenta propia se oponen a redistribuir (Sabatini *et al.*, 2020). Finalmente, Scheve & Stasavage (2006) sostienen que, en países con

una gran proporción de jubilados, el gasto gubernamental (en salud y beneficios sociales) será mayor. No obstante, López & Sanz (2016) con evidencia para España determinan que ser jubilado no influye para explicar la demanda redistributiva.

En lo que respecta al nivel educativo, Silva & Figueiredo (2013) evalúan el efecto de la educación básica, secundaria y superior sobre las preferencias redistributivas en América Latina y sus resultados evidencian un efecto significativo y positivo que va aumentando en cada categoría. La implicación directa de este resultado es que los agentes más educados son los que demandan redistribución porque consideran los beneficios provenientes del proceso redistributivo y desean una sociedad igualitaria (Linos & West, 2003). En contraposición, Fong (2001) halla que el efecto de la educación va en sentido contrario en Estados Unidos cuando incluye una variable que captura la educación superior del encuestado. Análogamente, Alesina & Angeletos (2005) tomando los años de educación del agente evidencian que las personas con mayor educación se mostrarían opuestas a redistribuir, debido a que el nivel de instrucción, al ser una *proxy* del ingreso y de la clase social, estaría relacionado inversamente con el apoyo a políticas redistributivas (Cramer & Kaufman, 2011).

Con el objeto de poner a prueba el paradigma de Meltzer & Richard (1981), la evidencia empírica ha hecho uso de medidas tanto objetivas como subjetivas. Dentro del primer grupo, Gaviria (2007) usa el quintil de ingresos calculado con base en características de la vivienda y la posesión de activos fijos del agente. Además, el autor, a través de la inclusión de una variable que recoge la percepción de suficiencia de ingresos para cubrir satisfactoriamente necesidades, concluye que las personas que manifiestan no cubrir sus necesidades con el ingreso que reciben son las que tienden a apoyar la redistribución. Pittau *et al.* (2012) a partir del ingreso personal capturan el efecto de lo monetario en la formación de preferencias redistributivas y sus resultados corroboran la relación negativa entre ingreso y redistribución a nivel individual. Por otro lado, también se resalta la importancia de identidades subjetivas dado que están estrechamente ligadas al comportamiento político e inciden sobre los niveles de satisfacción con la vida (Londoño, 2011). Duman (2019) encuentra que los individuos autopositionados en las clases bajas se muestran favorables a redistribuir, pero no sucede lo mismo con la clase media cuyo efecto no significativo se explica, según la autora, por la naturaleza ambigua del grupo.

No en todos los casos se ha comprobado que el factor monetario incide sobre las preferencias individuales por redistribución (Fong, 2001; Cramer & Kaufman, 2011), pero en general, tanto medidas objetivas como subjetivas del nivel socioeconómico han dado cuenta de su influencia negativa sobre la demanda de justicia social. Es preciso señalar que este efecto puede ser más o menos pronunciado cuando se analizan diferentes contextos. Así, en América Latina los hallazgos de Gaviria (2007) documentan que la diferencia en el apoyo a

la redistribución entre el primer y último quintil es superior a 8 %. Del mismo modo, Salazar & Waltenberg (2018) encuentran que las clases pobres, medias y, en menor medida los más vulnerables, apoyan la redistribución y, este resultado, según los autores, explica el deseo que tienen estos grupos de ascender en la escala social. Para Europa y Estados Unidos también existen marcadas diferencias, Duman (2019) encuentra que el 80 % de los europeos y el 55 % de los estadounidenses ubicados en el primer quintil favorecen políticas redistributivas.

Con otro enfoque, Lupu & Pontusson (2011) afirman que los agentes no deben ser considerados netamente como maximizadores de ingresos sino también como miembros de grupos sociales. En este contexto, Luttmer (2001) se refiere al sentimiento de pertenencia que experimentan los agentes al formar parte de grupos étnicos. A partir de su trabajo, el autor encuentra que blancos y afrodescendientes favorecen la redistribución cuando los beneficiarios están en su mismo grupo étnico. Es por eso que Ghiglino *et al.* (2018) hallan que en lugares con alta heterogeneidad étnica se esperaría menor apoyo a políticas redistributivas. Sin embargo, Fierro (2020) con evidencia para América Latina encuentra que la etnia no influye al explicar las preferencias políticas y, en particular, redistributivas.

Así como la diversidad étnica podría explicar determinados niveles de gasto social, la heterogeneidad religiosa también juega también un rol fundamental cuando se trata de definir el comportamiento redistributivo. Por ejemplo, Scheve & Stasavage (2006) estudian la influencia que ejerce la religión sobre el gasto social y encuentran una relación negativa entre ambas variables que, a su juicio, se justifica porque las creencias religiosas actúan como mitigadores del riesgo. Puntualmente, estos autores evidencian que los estadounidenses que frecuentan eventos religiosos, independientemente del tipo de religión que profesen, preferirán menores niveles de redistribución. Pittau *et al.* (2012) respaldan el hallazgo anterior y establecen que en Estados Unidos las creencias religiosas disminuyen el apoyo a la redistribución en 5 % y en Europa en 2 %.

La relación negativa entre religión y redistribución ha sido refutada por Savage (2020) quien encuentra que, cuando se consideran motivaciones políticas, las personas religiosas tienen 19 % más de probabilidad de apoyar la redistribución en comparación con las personas no religiosas, este resultado se explica porque en contextos donde los partidos políticos combinan la religión con mecanismos a favor de la redistribución, los religiosos son más propensos a demandar gasto social para reforzar su identidad partidista.

Para evaluar las expectativas de movilidad pasada en América Latina, Silva & Figueiredo (2013) construyen una variable que relaciona las percepciones sobre la situación económica del individuo respecto a la de sus padres y los resultados obtenidos les permiten afirmar que la demanda de redistribución aumenta cuando el agente, al comparar su nivel económico

con el de la generación anterior, nota un retroceso. Salazar & Waltenberg (2016) obtienen resultados similares y su interpretación para este hallazgo implica que mejores condiciones económicas del individuo en los últimos cinco años, traen consigo preferencias opuestas a redistribuir.

La movilidad futura es estudiada también por Silva & Figueiredo (2013) y Salazar & Waltenberg (2016) quienes a partir de sus estimaciones encuentran que las expectativas de movilidad social futura funcionan como una medida de optimismo, pues cuando se espera que las futuras generaciones ocupen una mejor posición en la escala social, existe mayor apoyo en el tema redistributivo. Los resultados obtenidos no permiten corroborar la hipótesis POUM para América Latina, a diferencia de Gaviria (2007) que la confirma parcialmente, lo que puede explicarse porque uno de los supuestos subyacentes de la POUM es que las políticas implementadas tienen duración en el largo plazo pero, en contextos de inestabilidad política, los agentes posiblemente tengan visiones a corto plazo y no crean en la permanencia de las medidas redistributivas (Silva & Figueiredo, 2013).

En cuanto a la movilidad intrageneracional, Jaime & Marqués (2019) encuentran que, en el proceso de movilidad social, los agentes adaptan sus preferencias de acuerdo a la clase de destino y, según los autores, esto se explica por la presión que pueden sentir los agentes de adaptar sus actitudes a las de la clase de destino para mantener su bienestar psicológico. Además, en su trabajo hallan que la influencia del origen social del agente tiende a ser más fuerte en contextos donde los lazos familiares son más importantes.

Por otro lado, Alesina & La Ferrara (2005) usan dos variables para indagar las perspectivas de movilidad intergeneracional en Estados Unidos. La primera captura el nivel de prestigio laboral del encuestado con relación al de su padre, la inclusión de esta variable incide de manera negativa en la demanda por redistribución (Alesina & Giuliano, 2011; Congdon *et al.*, 2011). La segunda variable, en cambio, resulta de la diferencia entre los años de educación de padres e hijos, su efecto positivo y significativo es explicado porque la gran brecha educativa puede implicar bajos niveles de educación de los padres y, por tanto, mayor demanda redistributiva (Alesina & La Ferrara, 2005).

Asimismo, Corneo & Gruner (2002) con evidencia para Europa y Estados Unidos encuentran que las perspectivas de movilidad ascendente hacen que el individuo se oponga a la redistribución, lo que está en línea con Piketty (1995). A través de las expectativas de movilidad social se ha podido explicar por qué los quintiles de ingreso más bajo podrían no apoyar una determinada política de redistribución, a pesar de que su implementación les genere beneficios en el presente.

Por último, la evidencia empírica pone de relieve la confianza en instituciones políticas y



bajos niveles de corrupción como características necesarias para la existencia y permanencia de los estados de bienestar (Bjørnskov & Svendsen, 2013). Con evidencia para Argentina, De Santis & Caggia (2018) usan una serie de variables que recogen el grado de confianza en diversas instituciones como la Iglesia, las Fuerzas Armadas, partidos políticos y Gobierno, entre otras. Sus estimaciones les llevan a concluir que la confianza en el gobierno hace que las personas demanden menor redistribución porque asumen que la transparencia del gobierno daría las condiciones para que las diferencias entre ricos y pobres sean atendidas.

### **2.2.2. Factores agregados que inciden en las preferencias por redistribución**

En la sección anterior se estableció que los determinantes individuales de la redistribución pueden ser diferentes dependiendo del contexto en el que sean analizados. De ahí que los modelos empíricos proporcionen evidencia de aspectos como la desigualdad de ingresos, medida comúnmente por el Gini, o el crecimiento y desarrollo económico para la determinación del gasto social (Dion & Birchfield, 2010; Cramer & Kaufman, 2011; Salazar & Waltenberg, 2018).

La importancia de estudiar las condiciones no solo económicas, sino también sociales, políticas y culturales de un país radica en la incidencia que pueden tener para generar descontento en la sociedad, que es precisamente el común denominador de los movimientos sociales cuya presencia se ha extendido desde América Latina (con la “Revolución de los 20 centavos” en Brasil o con las movilizaciones en Ecuador, Chile y Colombia en 2019) ha pasado por Europa (con los “chalecos amarillos” y el movimiento en contra de reformar el sistema de pensiones en Francia) y hasta en Oriente Medio (con la “Primera Árabe”) (Billion & Ventura, 2020).

Una de las variables macro más estudiadas, tanto teórica como empíricamente, es la desigualdad de ingresos y su efecto en cuestiones redistributivas resulta ser mixto. Por ejemplo, Cramer & Kaufman (2011) y Salazar & Waltenberg (2018) encuentran que la desigualdad, medida por el coeficiente de Gini, influye positivamente sobre la demanda por redistribución en América Latina. En Europa, los estudios de Olivera (2015) y Pittau *et al.* (2012) han encontrado resultados similares. Estos hallazgos respaldan el modelo de Meltzer & Richard (1981) que predice altos niveles de redistribución en países donde la desigualdad de ingresos es más acentuada. Sin embargo, no en todos los contextos el patrón es el mismo, Pittau *et al.* (2012) y Yamamura (2012) al estudiar las preferencias redistributivas en Estados Unidos y Japón, respectivamente, encuentran que la creciente desigualdad hace que los ciudadanos demanden menos gasto social. A juicio de Olivera (2015) este resultado se

da cuando las personas detectan un nivel suficientemente elevado de redistribución que ya no están dispuestas a apoyar. Asimismo, Fierro (2020) con evidencia para América Latina concluyen que el efecto de la desigualdad tiene un impacto negativo en temas redistributivos y se podría explicar, en parte, por la influencia de los medios de comunicación sobre las percepciones de la desigualdad en los ciudadanos. Finalmente, la evidencia empírica no solo reporta el efecto positivo o negativo de la desigualdad sino también no significativo como lo demuestra Jaeger (2013) a partir de su trabajo realizado para 31 países de la Unión Europea. En general, la diversidad de hallazgos muestran que un aumento de la desigualdad no siempre incrementará la demanda de justicia redistributiva como se da por hecho en la literatura.

A más de evaluar el efecto de la desigualdad sobre la demanda redistributiva, es plausible considerar aquel que tiene el crecimiento económico, medido por la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto. Existe concordancia en la literatura para afirmar que mayores niveles de crecimiento económico implican menor apoyo a la redistribución. Así, Castles & Obinger (2007) encuentran que el nivel de gasto social en Europa disminuye cuando la tasa de crecimiento del PIB aumenta y esto se debe a que la bonanza económica proporciona las condiciones ideales para que los políticos de turno restrinjan el gasto social. Jaeger (2013) obtiene los mismos resultados en Europa y sostiene que el aumento de un punto porcentual en el crecimiento económico conlleva a una disminución de la redistribución en 8 %, el autor justifica sus hallazgos asumiendo que los agentes perciben estar menos expuestos a riesgos sociales cuando las condiciones económicas son favorables.

En cambio, el efecto del crecimiento económico sobre la demanda por redistribución en América Latina, es explicado por Cramer & Kaufman (2011) quienes encuentran que los individuos pertenecientes a países cuya tasa de crecimiento es alta, se preocupan menos por redistribuir y eso hace que la demanda redistributiva reduzca en 19 %. Además, los autores no encuentran evidencia significativa para afirmar que el crecimiento económico tiene forma funcional cuadrática. Trabajos recientes como el Salazar & Waltenberg (2018) con su trabajo para Latinoamérica y Sabatini *et al.* (2020) con evidencia para Italia confirman la relación negativa entre demanda redistributiva y crecimiento económico.

El Producto Interno Bruto *per cápita* también ha sido una de las variables de interés en los modelos empíricos ya que muestra cómo afectan las variaciones del nivel de riqueza a la demanda por redistribución en un determinado país. La inclusión de esta variable ha permitido concluir que los países más ricos en términos económicos son los mismos que tienen niveles altos de gasto social (Salazar & Waltenberg, 2018; Dion & Birchfield, 2010). Según Castles & Obinger (2007) la relación positiva entre la riqueza agregada y redistribución se debe a que los excedentes que generan los periodos de crecimiento sostenido se destinan

a la protección social, es decir que existe mayor redistribución. Cramer & Kaufman (2011) ofrecen una explicación alternativa sosteniendo que en los países más ricos existe mayor probabilidad de que las personas posean televisión lo que les permite acceder a la información y hace que aumenten sus percepciones de injusticia en la distribución de ingreso y, por tanto, su apoyo a redistribuir.

A nivel agregado, la confianza hacia el gobierno ha sido explorada por Bjørnskov & Svendsen (2013) quienes en un conjunto de 48 países desarrollados y en vías de desarrollo estiman que la proporción de confianza social existente en cada país incide positivamente en el tamaño del gobierno, medido por el gasto social como por porcentaje del PIB. A juicio de los autores, la pieza clave para explicar la sostenibilidad del estado de bienestar es la confianza social.

Respecto a la corrupción, Sánchez & Goda (2018) encuentran que el efecto negativo y significativo del nivel de corrupción gubernamental sobre la redistribución en países en vías de desarrollo y desarrollados podría explicar parcialmente porqué en regiones altamente desiguales hay menor redistribución. En su trabajo usan el Índice de Percepción de la Corrupción (IPC) como *proxy* de la corrupción del gobierno y obtienen que la disminución de los niveles de corrupción aumentan la demanda redistributiva en 3,8 puntos porcentuales. Los autores ponen énfasis en que sus resultados son ciertos para muchos países en vías de desarrollo donde existen altos grados corrupción y bajos niveles de redistribución (Sánchez & Goda, 2018).

Para finalizar este apartado, se presentan las Tablas 2.1, 2.2, 2.3 y 2.4 que resumen lo expuesto anteriormente, describen las variables a usarse más adelante, además de que muestran sus signos esperados acorde a lo que sugiere la literatura.

Tabla 2.1: Signos esperados variables individuales relacionadas con el apoyo a la redistribución

Grupo	Variable	Descripción	Signo Esperado	Autor
Edad	Edad	Edad del individuo en años	+	De Santis & Caggia (2018)
	Edad2	Edad al cuadrado	-	Almås <i>et al.</i> (2020)
Género	Mujer	1 si el individuo es mujer	+	Savage (2020)
		0 si es hombre		Duman (2019)
Autodeno- minación étnica	Etnia_afro	1 si el individuo se autoidentifica como afrodescendiente	Ambiguo	Fierro (2020)
		0 caso contrario		Ghiglino <i>et al.</i> (2018)
	Etnia_indígena	1 si el individuo se autoidentifica como indígena		Salazar & Waltenberg (2016)
		0 caso contrario		Dahlberg <i>et al.</i> (2012) Luttmer (2001)
Etnia_mest_blanc*	1 si el individuo se autoidentifica como mestizo o blanco	0 caso contrario	Etnia_otros	1 si el individuo no se autoidentifica en las categorías étnicas antes señaladas
	0 caso contrario			0 caso contrario
Estado Civil	Casado_conv	1 si el individuo es casado o convive con alguien	Ambiguo	Silva & Figueiredo (2013)
		0 caso contrario		Pittau <i>et al.</i> (2012)
	Soltero	1 si el individuo es soltero		Gaviria (2007)
	Viudo_divor*	1 si el individuo es viudo o divorciado	0 caso contrario	
		0 caso contrario		
Creencias religiosas	Religión	1 si el individuo manifiesta ser de alguna religión	+/-	Savage (2020)
		0 caso contrario		Scheve & Stasavage (2006)
Instrucción superior	Educación_sup	1 si el individuo tiene estudios superiores	+/-	Silva & Figueiredo (2013)
		0 caso contrario		Congdon <i>et al.</i> (2011)
	Educación_sup_padre	1 si el padre del encuestado tiene estudios superiores	-	Alesina & La Ferrara (2005)
		0 caso contrario		Graham & Sukhtankar (2004)
				Fong (2001)

*Continúa en la siguiente página*

Tabla 2.2: Signos esperados variables individuales relacionadas con el apoyo a la redistribución (Continuación)

Grupo	Variable	Descripción	Signo Esperado	Autor
Grado de satisfacción con la vida	Satisfecho_vida	1 si el individuo manifiesta estar satisfecho con su vida	-	Londoño (2011)
		0 caso contrario		
Estrato social percibido	Clase_Alta*	1 si el individuo se autoposiciona en la clase social alta	-	Duman (2019)
		0 caso contrario		
	Clase_Media_alta	1 si el individuo se autoposiciona en la clase social media alta	-	Kuziemko <i>et al.</i> (2015) Cruces <i>et al.</i> (2013)
		0 caso contrario		
	Clase_Media	1 si el individuo se autoposiciona en la clase social media	+/-	Lupu & Pontusson (2011) Gaviria (2007)
		0 caso contrario		
Clase_Media_baja	1 si el individuo se autoposiciona en la clase social media baja	+	Salazar & Waltenberg (2018) Cramer & Kaufman (2011)	
	0 caso contrario			
Clase_Baja	1 si el individuo se autoposiciona en la clase social baja	+		
Expectativas situación económica futura del país	País_mejor	1 si el individuo percibe que la situación económica futura del país será mejor	-	Jaime & Marqués (2019) Silva & Figueiredo (2013) Gaviria (2007)
		0 caso contrario		
	País_igual*	1 si el individuo percibe que la situación económica futura del país será igual	Ambiguo	Bénabou & Ok (2001) Piketty (1995) Hirschman & Rothschild (1973)
		0 caso contrario		
	País_peor	1 si el individuo percibe que la situación económica futura del país será peor	+	
		0 caso contrario		
Expectativas situación económica personal	Persona_mejor	1 si el individuo percibe que su situación económica futura mejorará	-	Jaime & Marqués (2019) Silva & Figueiredo (2013)
		0 caso contrario		
	Persona_igual*	1 si el individuo percibe que su situación económica futura no va a variar	Ambiguo	Alesina & La Ferrara (2005) Corneo & Gruner (2002)
		0 caso contrario		
	Persona_peor	1 si el individuo percibe que su situación económica futura será peor	+	
		0 caso contrario		

*Continúa en la siguiente página*

Tabla 2.3: Signos esperados variables individuales relacionadas con el apoyo a la redistribución (Continuación)

Grupo	Variable	Descripción	Signo Esperado	Autor
Situación laboral	Ocupación_trabaja	1 si el individuo es empleado independiente, empleado público o privado	Ambiguo	Savage (2020)
		0 caso contrario		
	Ocupación_Desempt	1 si el individuo está desempleado temporalmente		López & Sanz (2016)
		0 caso contrario		
	Ocupación_Retirad	1 si el individuo es retirado		Fong (2001)
		0 caso contrario		
	Ocupación_no_trab	1 si el individuo no trabaja o es responsable del hogar		Alesina & Angeletos (2005)
0 caso contrario				
Ocupación_estud*	1 si el individuo es estudiante	0 caso contrario		
Confianza en el gobierno	Confía_poco_gob	1 si el individuo confía poco en el gobierno	+	De Santis & Caggia (2018)
		0 caso contrario		
	No_confía	1 si el individuo no confía en el gobierno		Bjørnskov & Svendsen (2013)
	Confía_mucho*	1 si el individuo confía mucho en el gobierno	-	
		0 caso contrario		
Nivel socioeco- nómico subjetivo	Cubre_nec	1 si el agente reporta que tiene dificultades (no le alcanza) para cubrir sus necesidades con el ingreso familiar	+	Cramer & Kaufman (2011)
		0 si reporta cubrir sus necesidades bien o justo con el ingreso		

\* Categorías de referencia

Elaboración propia

Tabla 2.4: Signos esperados variables contextuales relacionadas con el apoyo a la redistribución

Grupo	Variable	Descripción	Signo Esperado	Autor
Desigualdad	GINI	Coeficiente Gini que mide la desigualdad en la distribución de ingresos.	+/-	Fierro (2020)
				Salazar & Waltenberg (2018)
Crecimiento económico	Crecim_PIB	Tasa de crecimiento anual del Producto Interno Bruto (%).	+	Pittau <i>et al.</i> (2012)
				Meltzer & Richard (1981)
				Sabatini <i>et al.</i> (2020)
Riqueza	Ln_PIB_pc	Logaritmo Natural del Producto Interno Bruto <i>per</i> cápita precios constantes 2010	-	Salazar & Waltenberg (2018)
				Castles & Obinger (2007)
Corrupción	IPC	Índice de Percepción de la Corrupción.	-	Pittau <i>et al.</i> (2012)
				Dion & Birchfield (2010)
				Sánchez & Goda (2018)
				Kuziemko <i>et al.</i> (2015)

Elaboración propia

# Capítulo 3

## Datos y Metodología

En esta sección se procede a describir las fuentes de información para los datos tanto de Nivel 1 (individuos) como de Nivel 2 (países). Posteriormente, se describe la metodología a usar para después realizar un análisis descriptivo de las variables involucradas en este estudio.

### 3.1. Datos nivel 1

Con el objetivo de evaluar las preferencias redistributivas en América Latina se ha considerado como fuente principal de datos individuales al Latinobarómetro, una encuesta de opinión pública que anualmente recolecta información de 18 países de América Latina e indaga acerca del desarrollo de la democracia y las economías, así como de las sociedades haciendo uso de indicadores de opinión, actitudes, comportamientos, valores, entre otros. Esta encuesta es producida por la Corporación Latinobarómetro.

Los países considerados en la encuesta son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. El tipo de muestreo en todos los países es aleatorio y la representatividad es del 100 % de la población nacional. Adicionalmente, se reporta que el margen de error está alrededor del 3 % por país<sup>1</sup>.

En el proceso de tratamiento de la información se identificaron variables con datos perdidos del tipo *no sabe* o *no responde* (Anexo 5.1), estos datos fueron imputados con la moda, por la naturaleza categórica de dichas variables. Por otro lado, es preciso señalar que el periodo de análisis va desde 2015 hasta 2018, excluyendo 2016 debido a que en este año no se contaba con la variable clase social subjetiva que tiene especial importancia para estu-

---

<sup>1</sup>Fichas técnicas por país Latinobarómetro 2015, 2017 y 2018.



diar las preferencias redistributivas según la literatura (Bénabou & Ok, 2001; Duman, 2019). Además, la no disponibilidad de indicadores macroeconómicos para Venezuela hizo que sea retirado de la muestra, de esta manera se contó con un total de 57.054 observaciones para 17 países.

## 3.2. Datos nivel 2

A continuación se presenta una descripción de las variables a nivel de país que recogen características de crecimiento económico, nivel de riqueza, desigualdad de ingresos y percepción de la corrupción.

La información proviene de diversas fuentes y ha sido recolectada para cada año del periodo de análisis. El coeficiente de Gini se obtuvo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Índice de Percepción de la Corrupción proviene de la organización no gubernamental Transparencia Internacional y tanto la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto como el Producto Interno Bruto *per cápita* se recopilaron del Banco Mundial.

El Gini, como medida de desigualdad de ingresos, varía entre 0 y 1. Mientras más cercano se encuentre a 1, existe mayor desigualdad en el país. La tasa de crecimiento del PIB está expresada en porcentaje y el PIB *per cápita* se expresa en precios constantes de 2010. Por su parte, el Índice de Percepción de la Corrupción (IPC) varía en la escala de 0 a 100, donde 0 representa que el país en cuestión es extremadamente corrupto mientras que 100 denota ausencia de corrupción.

Según la Organización no gubernamental Transparencia Internacional la metodología de cálculo para el IPC comprende cuatro pasos básicos, a saber, seleccionar las fuentes de datos y ajustar sus escalas, combinar dichas fuentes una vez ajustadas y luego determinar una medida de incertidumbre.

Asimismo, el IPC utiliza 13 fuentes de datos que recolectan información de comportamientos corruptos en el sector público como: soborno, desvío de fondos públicos, uso de la función pública para beneficio personal, nepotismo en la administración pública y captura del Estado.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup>Índice de Percepción de la Corrupción 2015: Nota técnica sobre la metodología utilizada

### 3.3. Metodología

Acorde a lo que señala la literatura, la demanda redistributiva ha sido ampliamente estudiada y las estrategias metodológicas usadas resultan ser diversas. Por ejemplo, se han investigado los determinantes de las preferencias individuales a partir de modelos de variable dependiente binaria: logit o probit (Fong, 2001; Corneo & Gruner, 2002; Linos & West, 2003; Alesina & La Ferrara, 2005; Silva & Figueiredo, 2013; López & Sanz, 2016). No obstante, la redistribución también ha sido examinada desde una perspectiva macroeconómica o contextual, generalmente haciendo uso de regresiones múltiples o multivariadas (Larcinese, 2007; Castles & Obinger, 2007; Bucheli *et al.*, 2014).

Otros estudios han sofisticado el análisis estableciendo un nexo entre las preferencias de individuos y el contexto al que pertenecen (Dion & Birchfield, 2010; Cramer & Kaufman, 2011; Salazar & Waltenberg, 2018, Duman, 2019). Sin embargo, en estos trabajos las herramientas metodológicas han sido diferentes a las anteriormente descritas debido a que los modelos convencionales suponen independencia entre observaciones y al estudiar la incidencia de factores individuales y contextuales de manera conjunta la hipótesis de independencia no se cumple puesto que se asume que individuos pertenecientes a un mismo contexto tienden a comportarse de manera similar (Andréu, 2011). Es así como la evidencia empírica resalta el papel del modelado multinivel como una herramienta que evita la dependencia entre observaciones considerando la estructura anidada de los datos (Snijders & Bosker, 2011).

#### 3.3.1. Metodología multinivel

Dado que el objetivo de este trabajo es estudiar las preferencias individuales teniendo en mente las disparidades existentes entre los países de América Latina la herramienta metodológica propicia, según Murillo (2008), es un modelo multinivel donde el nivel inferior está representado por individuos y el nivel superior por países.

La especificación de la metodología multinivel, según Somers *et al.* (2004), se detalla a continuación. Para empezar, el modelo para el Nivel 1 (individuos) puede definirse de la siguiente forma:

$$Y_{ij} = \beta_{0j} + \beta_j X_{ij} + \varepsilon_{ij}, \quad (3.1)$$

donde  $Y_{ij}$  representa la respuesta del individuo  $i$  en el país  $j$ ,  $X$  representa a las variables explicativas a nivel individual y  $\varepsilon_{ij}$  viene siendo el error que se distribuye normalmente con varianza  $\sigma_\varepsilon^2$ .

Como el modelo de la ecuación (3.1) se estima entre individuos para cada país. Entonces,  $\beta_{0j}$  es un vector de  $j$  interceptos. Por otra parte,  $\beta_j$  contiene los coeficientes estimados de las variables explicativas para cada país  $j$ .

El modelo para el Nivel 2 (países) puede ser expresado como sigue:

$$\beta_{0j} = \alpha_0 + \beta Z_j + \mu_0, \quad (3.2)$$

$$\beta_j = \phi_0, \quad (3.3)$$

siendo  $Z$  un conjunto de variables a nivel agregado o contextual y  $\mu_0$  el error del nivel 2 que se distribuye normalmente con varianza  $\sigma_\mu^2$ . Es importante notar que  $\beta_{0j}$  representa el apoyo promedio a la redistribución en el  $j$ -ésimo país.

Sustituyendo las ecuaciones (3.2) y (3.3) en (3.1) se tiene:

$$Y_{ij} = \alpha_0 + \phi_0 X_{ij} + \beta Z_j + \varepsilon_{ij} + \mu_0 \quad (3.4)$$

La expresión (3.4) representa de forma general un modelo multinivel donde  $Y_{ij}$  es una variable binaria que describe el apoyo a la redistribución del individuo  $i$  en el país  $j$ ,  $X$  representa a las variables individuales como: edad, género, autodenominación étnica, estrato social percibido, religión, expectativas de movilidad social, entre otras (Ver Tabla 2.1). Por su parte,  $Z$  es un conjunto de variables contextuales como: coeficiente de Gini, crecimiento económico, nivel de riqueza, e Índice de Percepción de la Corrupción (Ver Tabla 2.4).

### **Coefficiente de correlación intraclase**

Los modelos multinivel a menudo también son llamados modelos de componentes de varianza debido a que la varianza residual se descompone para cada nivel (Steele & Goldstein, 2006). Acorde a lo sugerido por Somers *et al.* (2004), en este caso se considera la varianza entre países ( $\sigma_\mu^2$ ) y la varianza entre individuos dentro de un país determinado ( $\sigma_\varepsilon^2$ ).

Según Steele & Goldstein (2006), la similitud entre individuos del mismo país está medida por el coeficiente de correlación intraclase (ICC, por sus siglas en inglés) o coeficiente de partición de varianza. El ICC se calcula a partir del modelo nulo o también llamado modelo vacío por no contener variables explicativas (Murillo, 2008). Este modelo se presenta a continuación:

$$Y_{ij} = \alpha_0 + \mu_0 + \varepsilon_{ij}, \quad (3.5)$$

Sabiendo que las varianzas de los errores de nivel 1 y 2 son  $\sigma_\varepsilon^2$  y  $\sigma_\mu^2$ , respectivamente, es posible definir el coeficiente de correlación intraclase:

$$\rho = \frac{\sigma_\mu^2}{\sigma_\varepsilon^2 + \sigma_\mu^2} \quad (3.6)$$

Esta expresión mide la proporción de la varianza que puede ser explicada por la heterogeneidad entre grupos e individuos (Merino, 2017). El coeficiente de correlación intraclase toma valores entre 0 y 1. Así, mientras más cercano a cero sea, denotará que los agentes dentro de un mismo país son tan heterogéneos entre si, como los que pertenecen a otros grupos. Por el contrario, si tiende a 1 se puede afirmar que no hay diferencias entre individuos o dentro de cada país.

### 3.3.2. Modelo logístico multinivel

Merino (2017) señala que los modelos multinivel difieren de acuerdo a la variable dependiente. En este caso,  $Y_{ij}$  de la expresión (3.1) es de naturaleza binaria. Wooldridge (2009) sugiere que usar metodologías logit o probit que se derivan de modelos de variable dependiente latente o no observable y que estiman la probabilidad de ocurrencia de un evento son los más adecuados para estos casos.

La variable latente o no observada  $Y_{ij}^*$  permite expresar el modelo multinivel como:

$$Y_{ij}^* = \alpha_0 + \phi_0 X_{ij} + \beta Z_j + \varepsilon_{ij} + \mu_0, \quad (3.7)$$

donde se define

$$Y_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{si } Y_{ij}^* > 0 \\ 0 & \text{si } Y_{ij}^* \leq 0 \end{cases} \quad (3.8)$$

Dada la naturaleza de la variable dependiente se propone un modelo logístico multinivel

presentado a continuación:

$$\ln\left(\frac{p_{ij}}{1-p_{ij}}\right) = \alpha_0 + \phi_0 X_{ij} + \beta Z_j + \varepsilon_{ij} + \mu_0 \quad (3.9)$$

con

$$p_{ij} = P(Y_{ij} = 1 | X_{ij}, Z_j) \quad (3.10)$$

Finalmente, el modelo se puede expresar como sigue:

$$\text{logit}(p_{ij}) = \alpha_0 + \phi_0 X_{ij} + \beta Z_j + \mu_0 \quad (3.11)$$

con  $\text{var}(\varepsilon_{ij}) = \pi^2/3$

Con esto, la expresión (3.6) se reescribe para obtener:

$$\rho = \frac{\sigma_\mu^2}{\sigma_\mu^2 + \pi^2/3} \quad (3.12)$$

## 3.4. Descripción de las variables

### 3.4.1. Variable endógena

En la sección anterior se describió a la variable endógena como latente o inobservable, por esta razón, se ha elegido una variable que permita inferir el apoyo a la redistribución. Como señala Salazar & Waltenberg (2016) existen limitaciones para establecer una medida exacta de demanda redistributiva dado que no existe una escala natural para medirla. Además, los autores afirman que una sola variable no necesariamente sintetiza el concepto que se quiere medir.

La literatura reporta el uso de la ideología política como variable dependiente para captar el apoyo a la redistribución (Alesina & Angeletos, 2005). La inclusión de esta variable tiene su sustento en Cusack (1997) quien sugiere que los militantes de partidos de izquierda promoverán comportamientos redistributivos, mientras que aquellos ubicados a la derecha del espectro político mostrarán el comportamiento contrario. Sin embargo, Silva & Figueiredo (2013) señalan que no se recomienda el uso de esta variable para explicar la demanda redistributiva dado que no logra capturar ni siquiera la propia ideología política.

Otros estudios como los de Cramer & Kaufman (2011), Silva & Figueiredo (2013) y Sa-

lazar & Waltenberg (2018) caracterizan la demanda redistributiva a través de la percepción de justicia en la distribución de ingreso. En este contexto, los agentes que perciben injusticia en la distribución de ingreso serían los que se muestren favorables a mecanismos redistributivos. Al respecto, Silva & Figueiredo (2013) afirman que, si bien los encuestados pueden considerar la distribución de ingreso como injusta, no necesariamente demandarán redistribución. Es decir, puede existir un cierto grado de disonancia entre lo que un individuo reporta y lo que realmente piensa. Además, según el mismo autor, puede suceder que el concepto de desigualdad e injusticia se naturalice y traiga consigo posiciones opuestas a redistribuir.

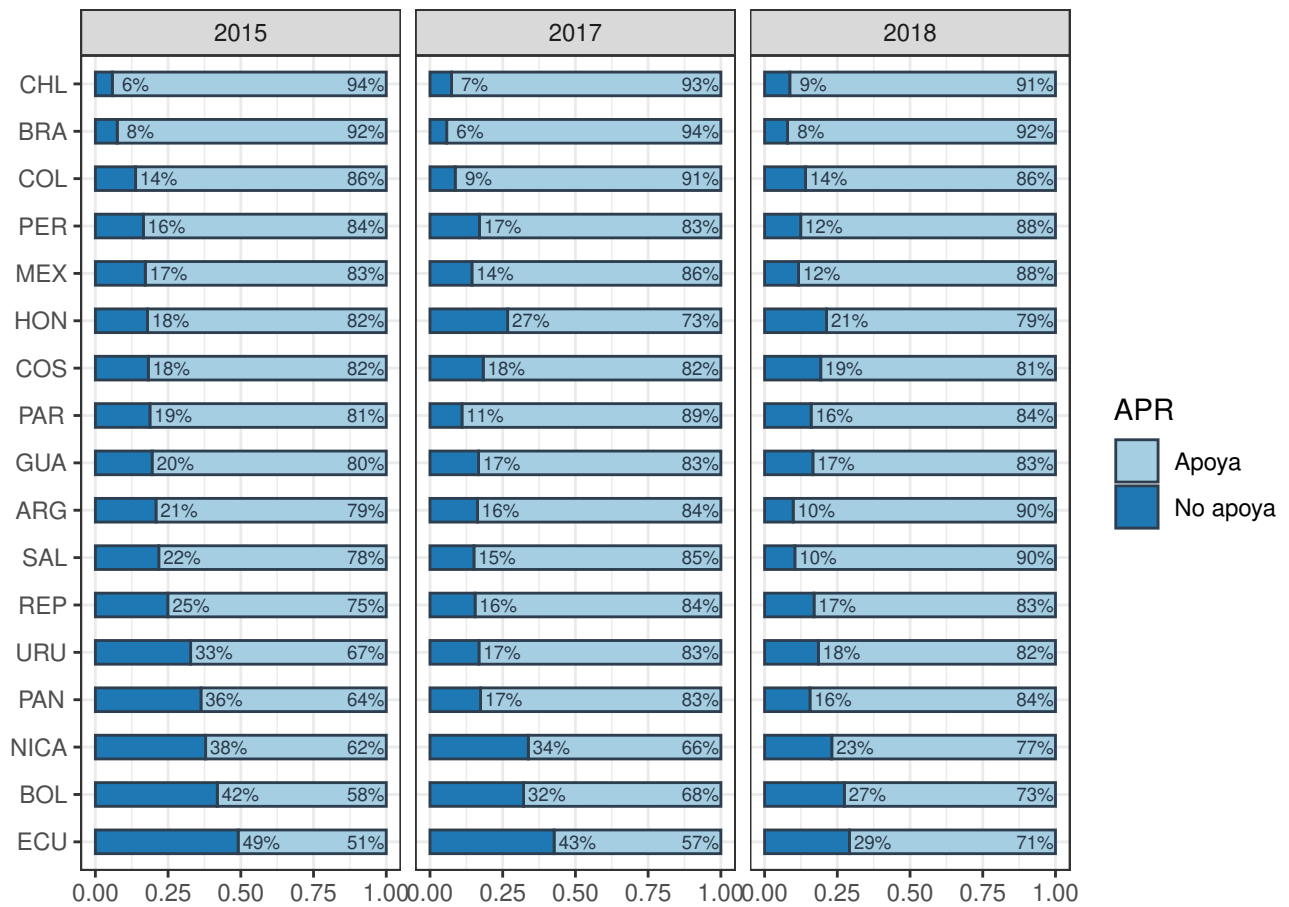
Sin embargo, Ahrens (2019) sugiere que la percepción de injusticia en la distribución de ingreso explica las posturas en contra o favor de políticas redistributivas dado que es el mismo proceso de redistribución el que puede compensar los resultados injustos. Siguiendo la propuesta de los autores antes mencionados y dada la disponibilidad de información en la base de datos para los años de análisis, el apoyo a la redistribución se infiere a partir de la siguiente pregunta: *¿Cuán justa es la distribución del ingreso en el país? muy justa, justa, injusta o muy injusta.*

En este contexto, se presenta la Figura 3.1 que ilustra el apoyo a políticas redistributivas (APR) para cada país en los años de estudio. Es preciso señalar, que respecto del total de observaciones, el 80,61 % de los encuestados apoya la redistribución y el resto (19,39 %) la desapruueba. En 2015, Chile se ubica como el mayor demandante de redistribución, mostrando que el 94 % de los ciudadanos apoyan la implementación de mecanismos redistributivos. Sin embargo, tanto en 2017 como en 2018, Brasil supera a Chile con el 94 % y el 92 % de apoyo para cada año respectivo, frente al 93 % y 91 % de apoyo en Chile. En todo el periodo considerado, Ecuador es el país que reporta menos demanda redistributiva, aunque es preciso notar que, con el paso del tiempo en casi todos los países; excepto en Honduras, Chile y Costa Rica; la proporción de ciudadanos que demandan redistribución aumentó.

Entre 2014 y 2018, la pobreza total en Latinoamérica ascendió en 2.3 % (21 millones de personas) y la pobreza extrema creció en 2.9 % (20 millones de personas) en este periodo, y se debió al aumento de la pobreza en Brasil y Venezuela puesto que en el resto de países la tendencia fue a la baja (CEPAL, 2019). Este hecho puede explicar el apoyo sustancial a la redistribución por parte de los brasileños y dar cuenta del nexo entre las percepciones individuales y la realidad nacional.

Al contrario, en Chile, Panamá y República Dominicana se tuvo que los ingresos de los hogares más vulnerables crecieron a una tasa mayor que los ingresos de los hogares más acomodados lo que condujo a que los índices de desigualdad relativa disminuyeran (CEPAL, 2019). En este caso, Chile denota que, menores niveles de desigualdad relativa no trajeron

Figura 3.1: Variable dependiente: Apoyo a la redistribución



Elaboración propia

consigo menor redistribución como lo afirma Meltzer & Richard (1981) sino más bien el efecto se dio en la dirección opuesta (Ver Figura 3.1).

A partir de la información provista por la CEPAL (2019), se observa la misma dinámica en países como: Bolivia, Colombia y Paraguay dado que la disminución de la desigualdad generada por la caída del ingreso en términos reales en los hogares de mayores recursos y el aumento de poder adquisitivo en los primeros deciles no redujo la demanda por redistribución en estos países, con excepción de Bolivia.

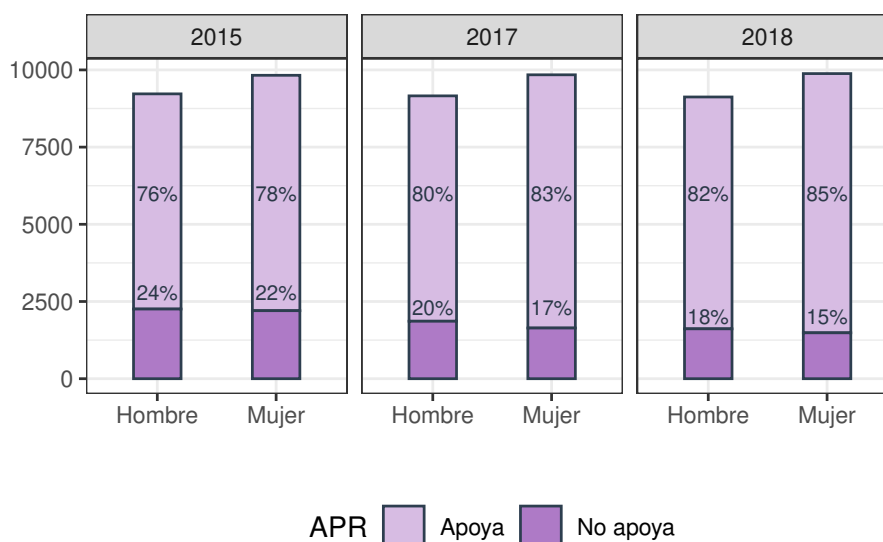
Finalmente, según la misma organización CEPAL (2019), en Ecuador la desigualdad de ingreso aumentó en el periodo de 2014 a 2018. No obstante, los ecuatorianos se muestran reacios a redistribuir.

### 3.4.2. Variables exógenas - nivel 1: Individuos

En este apartado se presenta el resumen estadístico de las variables a nivel individual que, según la teoría económica y evidencia empírica, inciden sobre el comportamiento redistributivo de los agentes.

Para empezar, la literatura sugiere que las mujeres son más propensas a redistribuir en comparación con los hombres (Linos & West, 2003). En este contexto, la Figura 3.2 muestra que, en todo el periodo considerado, las mujeres demandan mayor redistribución con respecto a los hombres. Asimismo, es posible notar que, de 2015 a 2018, la demanda por redistribución aumentó en 7 puntos porcentuales para las mujeres y en 6 puntos porcentuales para los hombres. Además, se reporta que el porcentaje de hombres en la muestra corresponde al 48,21 % mientras que el de mujeres representa el 51,79 % del total de observaciones.

Figura 3.2: Apoyo a la redistribución por género



Elaboración propia

Respecto a la variable que recoge la edad del agente expresada en años, la Tabla 3.1 muestra que, el promedio de la edad está en 40 años, la edad mínima registrada por los encuestados es de 16 años, mientras que la máxima es de 100 años. Además, se evidencia una desviación estándar de 16,5.

Tabla 3.1: Estadística descriptiva variables individuales continuas

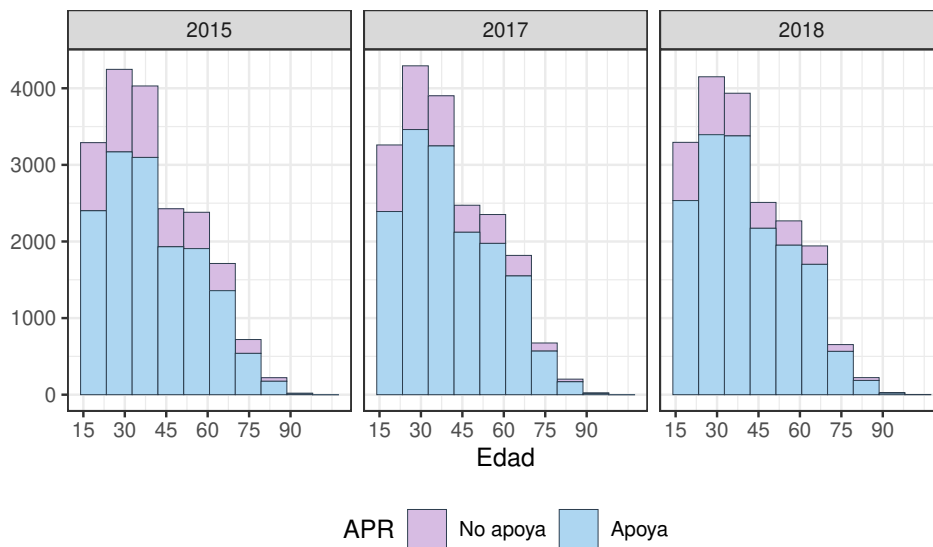
Variable	Descripción	Promedio	Mín	Máx	Desv. estándar
Edad	Edad del individuo expresada en años	40,40	16	100	16,53
Edad2	Edad al cuadrado	1905,30	256	10000	1516,15

Elaboración propia



A continuación se presenta la relación existente entre demanda por redistribución y edad. En la Figura 3.3 se observa que la demanda redistributiva se acentúa hasta los 30 años de edad, a partir de este punto los niveles de apoyo disminuyen, lo que concuerda con lo que señala Graham & Sukhtankar (2004) afirmando que con el paso del tiempo los individuos se muestran reacios a redistribuir. Además, se evidencia que esta relación se mantiene en todo el periodo de análisis.

Figura 3.3: Histograma por edad y género



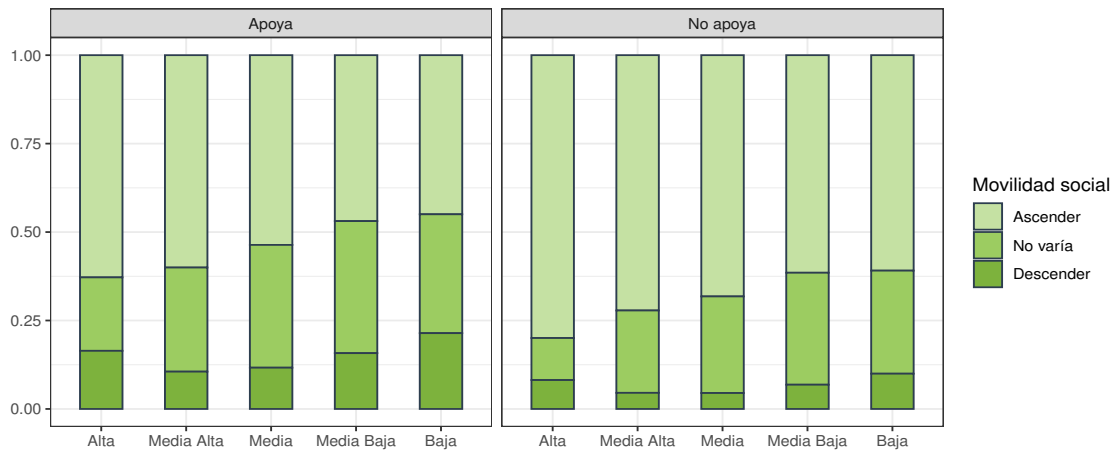
Elaboración propia

Otra de las variables importantes que explica los comportamientos a favor o en contra de la redistribución resulta ser la clase social subjetiva que, según Duman (2019), es una *proxy* de algunos indicadores objetivos como: ingreso, ocupación o educación. Esta variable tiene especial importancia cuando de movilidad social se trata, es por eso que la literatura sugiere que los individuos posicionados en los estratos sociales más altos o que esperan ascender en la escala social como resultado del proceso de movilidad social, se mostrarán contrarios a redistribuir mientras que los individuos que esperan descender en la escala social o pertenecen a clases bajas tendrán actitudes a favor de la redistribución (Cruces *et al.*, 2013; y Duman, 2019).

La Figura 3.4 relaciona el apoyo a la redistribución en la escala social, además de que indica qué espera el individuo respecto a su situación económica futura. De este modo, “Ascender” expone que el agente espera mejorar su situación económica en el futuro, es decir cree que experimentará un ascenso en la escala de social. Mientras que, “No varía” recoge las percepciones de los agentes que no esperan cambios en su situación económica y, finalmente, “Descender” indica que el agente cree que va a descender en la escala social, o en

otras palabras, que su situación económica personal empeorará.

Figura 3.4: Clases social y movilidad social

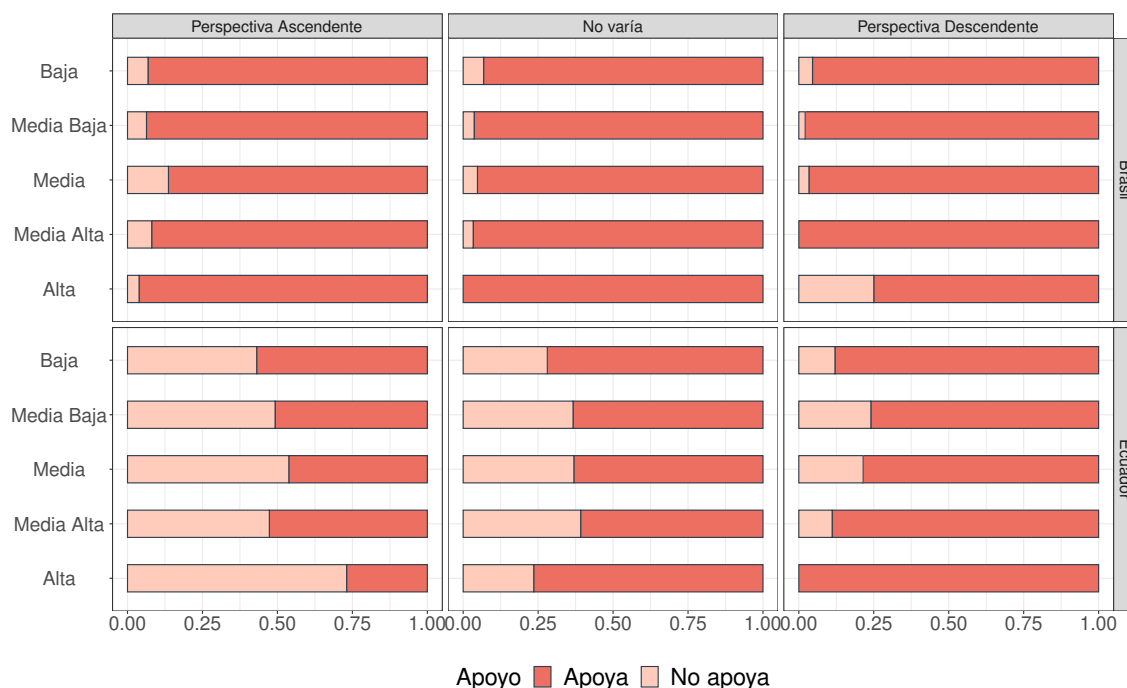


Elaboración propia

A partir de esta ilustración se observa que cuando los individuos esperan que el proceso de movilidad social los coloque en una escala superior, en general, se mostrarán reacios a redistribuir. No obstante, este comportamiento disminuye a largo de la escala social. Por otro lado, los demandantes de justicia social serán quienes prevén que su situación económica futura empeore o no varíe.

Es preciso notar que la Figura 3.4 no considera que las actitudes individuales pueden diferir entre países; es por eso que se presenta la Figura 3.5 que relaciona las mismas variables que antes pero ahora tomando en cuenta dos países: Brasil y Ecuador, elegidos por tener posiciones contrapuestas para redistribuir (Ver Figura 3.1).

Figura 3.5: Clase, movilidad social y apoyo a la redistribución en Ecuador y Brasil



Elaboración propia

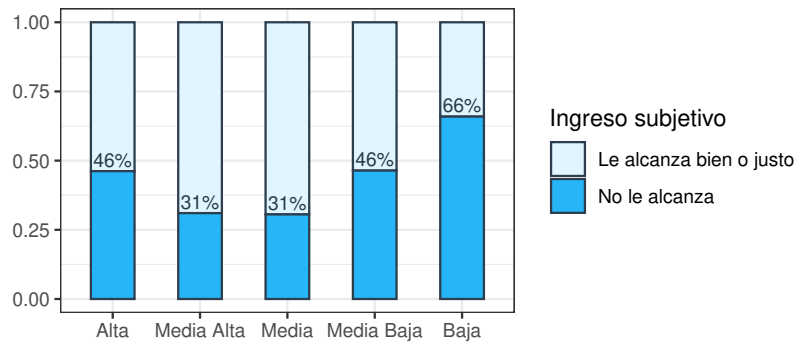
En la Figura 3.5 se observa que Brasil, el mayor demandante de justicia social según los datos, es favorable a redistribuir independientemente de las expectativas económicas futuras y de la clase social de sus habitantes. En contraste, Ecuador evidencia que el rol de las expectativas de movilidad ascendente para explicar su comportamiento en contra de la redistribución es determinante. En resumen, la figura representada deja claro que a pesar de que dos países pertenezcan a una misma región, sus realidades son diferentes. Por tanto, se reafirma la importancia de la modelización multinivel.

A más de la clase social subjetiva como variable que captura el nivel socioeconómico, la literatura resalta el rol del ingreso subjetivo a partir de la percepción que tiene el individuo de cubrir sus necesidades con el ingreso familiar (Gaviria, 2007). Los datos reflejan que el 57% de los encuestados afirman que su ingreso familiar les alcanza bien o justo para cubrir sus necesidades y la proporción restante (43%) afirma que el ingreso familiar es insuficiente y atraviesa dificultades para satisfacer sus necesidades.

Ahora, si se relacionan ambas medidas de nivel socioeconómico (clase social e ingreso subjetivos), a priori, se esperaría que los estratos sociales más altos reporten en mayor medida que el ingreso familiar les alcanza satisfactoriamente. Sin embargo, es curioso notar que las clases alta y media baja declaran en la misma proporción que su ingreso familiar es insuficiente para cubrir necesidades (Figura 3.6) lo que podría estar evidenciar la presencia de sesgos sistemáticos en las percepciones de los agentes más pobres que se ubican en po-

siciones más altas de las que realmente ocupan, mientras que los más ricos subestiman su posición (Cruces *et al.*, 2013).

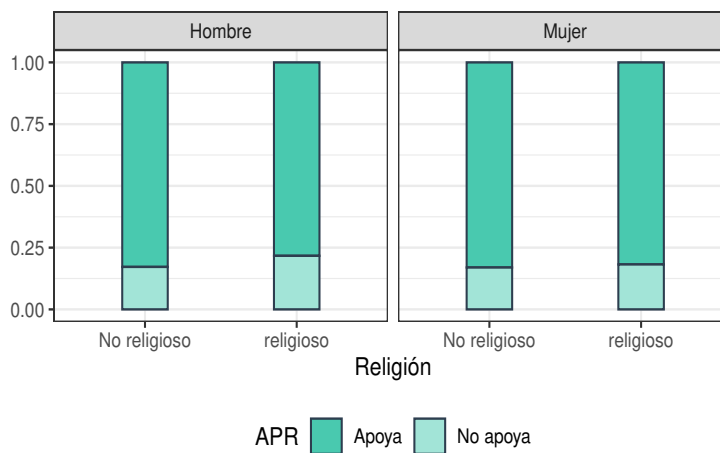
Figura 3.6: Satisfacción de necesidades por clase social



Elaboración propia

Por otro lado, Scheve & Stasavage (2006) afirman que los individuos religiosos tenderán a mostrar comportamientos opuestos a la redistribución, actitud que se explica debido a que la religión puede ser entendida como un seguro contra eventos adversos. La Figura 3.7 indica que los hombres no religiosos se muestran más propensos a apoyar políticas redistributivas mientras que las mujeres, independientemente de profesar una religión, muestran apoyo a redistribuir.

Figura 3.7: Religión, género y demanda redistributiva

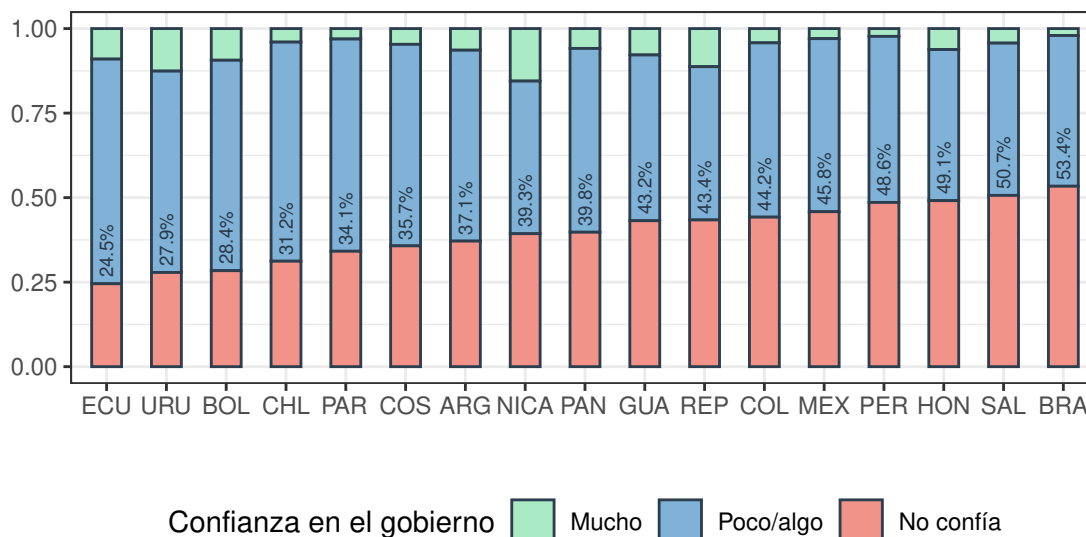


Elaboración propia

Bjørnskov & Svendsen (2013) resaltan el rol de la confianza en el gobierno como determinante del tamaño del estado de bienestar de diferentes países. De esta manera, se esperaría que los agentes que expresen desconfianza en sus gobiernos demanden menor redistribución

(Kuziemko *et al.*, 2015). Al respecto, la Figura 3.8 evidencia que más de la mitad de los encuestados en Brasil (53 %) y El Salvador (50.7 %) no confían en el gobierno mientras que los mayores niveles de confianza se reportan en Ecuador, Paraguay y Chile. Resulta interesante notar que son Brasil y Ecuador los que se encuentran en los extremos de la Figura 3.1 de apoyo a la redistribución.

Figura 3.8: Confianza en el gobierno por país



Elaboración propia

### 3.4.3. Variables exógenas - nivel 2: Países

Para dar continuidad al análisis descriptivo de las variables exógenas, esta subsección hace referencia a las variables agregadas que caracterizan a la desigualdad de ingresos, riqueza y percepción de corrupción.

En primer lugar, se presenta la Tabla 3.2 que resume la estadística descriptiva de las variables a nivel de país. El promedio del Gini para la región es de 0,46; mientras que el valor mínimo resulta ser 0,39 y corresponde a Argentina y Uruguay, que no han experimentado cambios sustanciales en sus niveles de desigualdad. Por otro lado, el valor máximo es 0,54 y se debe a Brasil en 2018 y a Guatemala en 2015.

Por otro lado, el promedio de la tasa de crecimiento del PIB en América Latina fue de 2.8%. El menor crecimiento lo experimentó Nicaragua en 2018 (-3,82%), a diferencia de República Dominicana que registra la tasa de crecimiento más alta de la región (6,98%) en el mismo año.

Asimismo, el promedio del PIB per cápita, entre 2015 y 2018, ha sido de 7.585 dólares

constantes de 2010. El valor mínimo de esta variable pertenece a Nicaragua en 2015 con 1.836 dólares, mientras que Chile en 2018 alcanza el valor máximo con 15.130 dólares.

Finalmente, la media del Índice de Percepción de la Corrupción es de 38,6. Es preciso señalar que mientras más alto sea este valor, implicará mayor transparencia gubernamental, en cambio, a medida que se acerque a cero se entenderá que en el país se percibe niveles altos de corrupción. El mínimo valor de este indicador es 25 y pertenece a Nicaragua en 2018. En contraposición, se ubica Uruguay con 74 en 2015.

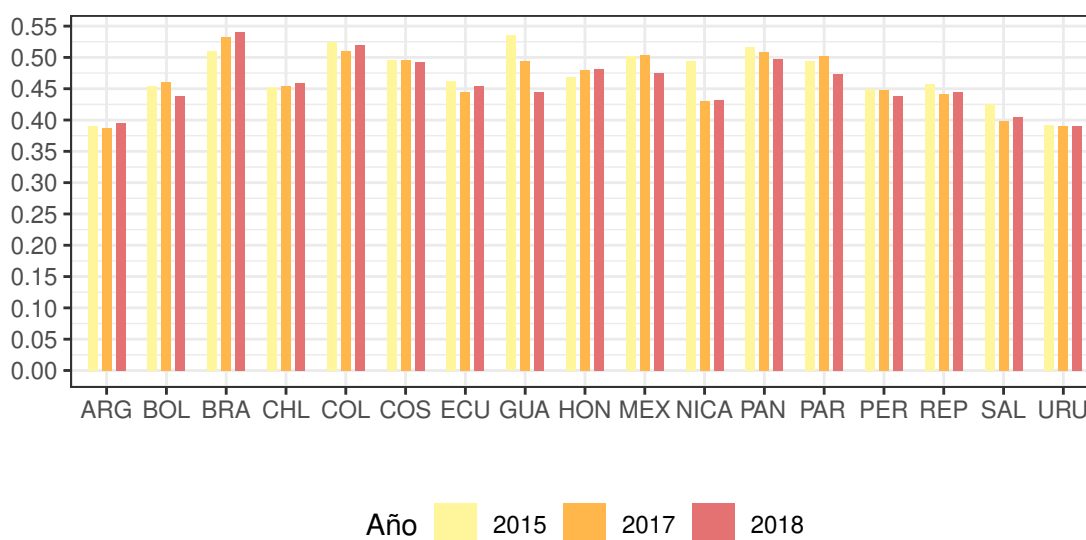
Tabla 3.2: Estadística descriptiva variables agregadas

Variable	Descripción	Promedio	Mín	Máx	Desv. estándar
GINI	Coficiente GINI	0,46	0,39	0,54	0,04
Crecim_PIB	Tasa de crecimiento anual del Producto Interno Bruto (%)	2,77	-3,82	6,98	2,10
PIB_pc	Producto Interno Bruto per cápita a precios constantes de 2010	7585,53	1836,00	15130,00	4079,49
IPC	Índice de Percepción de la Corrupción	38,61	25,00	74,00	13,51

Elaboración propia

En América Latina la desigualdad es un rasgo distintivo y persistente que se ha mantenido incluso en períodos de crecimiento económico (CEPAL, 2019). En este contexto, la Figura 3.9 ilustra la desigualdad de ingresos, medida por el coeficiente de Gini, para 17 países latinoamericanos en el periodo que va desde 2015 hasta 2018 exceptuando 2016.

Figura 3.9: Coeficiente Gini por país



Elaboración propia. Fuente: CEPAL

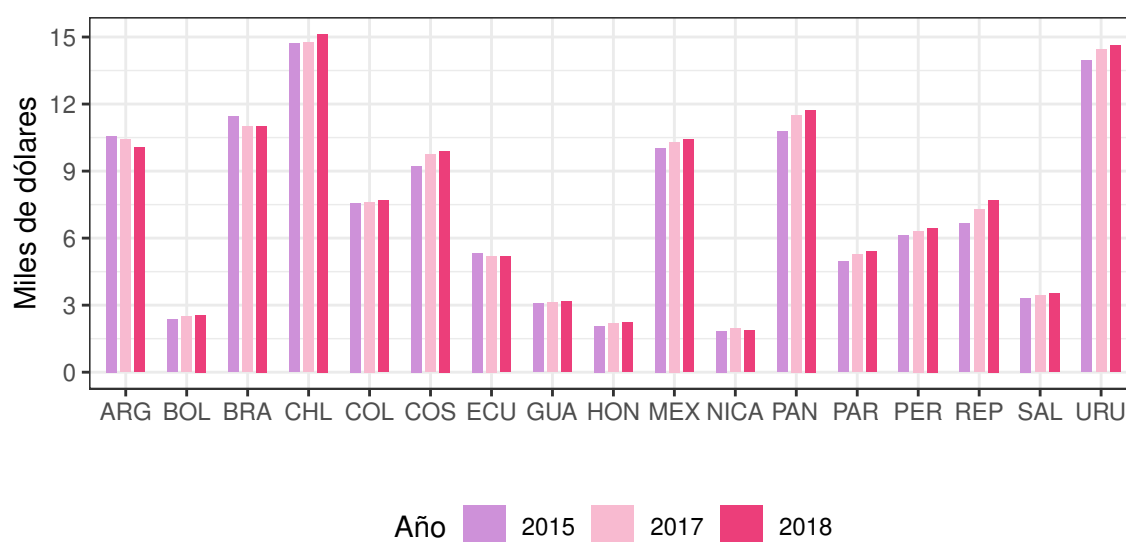
Se puede observar que, en Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y Honduras la desigualdad ha aumentado como resultado del decrecimiento de los ingresos en los primeros deciles

y del aumento de los ingresos en los deciles superiores (CEPAL, 2019). Asimismo, se nota que los países más desiguales son: Brasil, Colombia, Guatemala y Panamá.

Resulta importante notar que Brasil, Colombia y Argentina habiendo experimentado aumentos en sus niveles de desigualdad, entre 2017 y 2018, son los países que están en las primeras posiciones de los demandantes de redistribución. Sin embargo, Ecuador y Panamá a pesar de sus altos niveles de desigualdad, se ubican en el otro extremo mostrando que prefieren menor redistribución (Ver Figura 3.1).

Siguiendo con la descripción de las variables a nivel de país, la Figura 3.10 presenta el Producto Interno Bruto *per cápita* expresado en miles de dólares constantes de 2010.

Figura 3.10: Producto Interno Bruto *per cápita*, precios constantes 2010



Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

A partir de esta ilustración se observa que los países con los valores más altos de PIB per cápita son: Uruguay, Panamá y Chile en 2017 y 2018. En 2015, Uruguay y Chile permanecen entre los países con mayores niveles de riqueza acompañados de Brasil. Al contrario, los niveles más bajos de riqueza para todo el periodo de análisis se reportan en Nicaragua, Honduras y Bolivia.

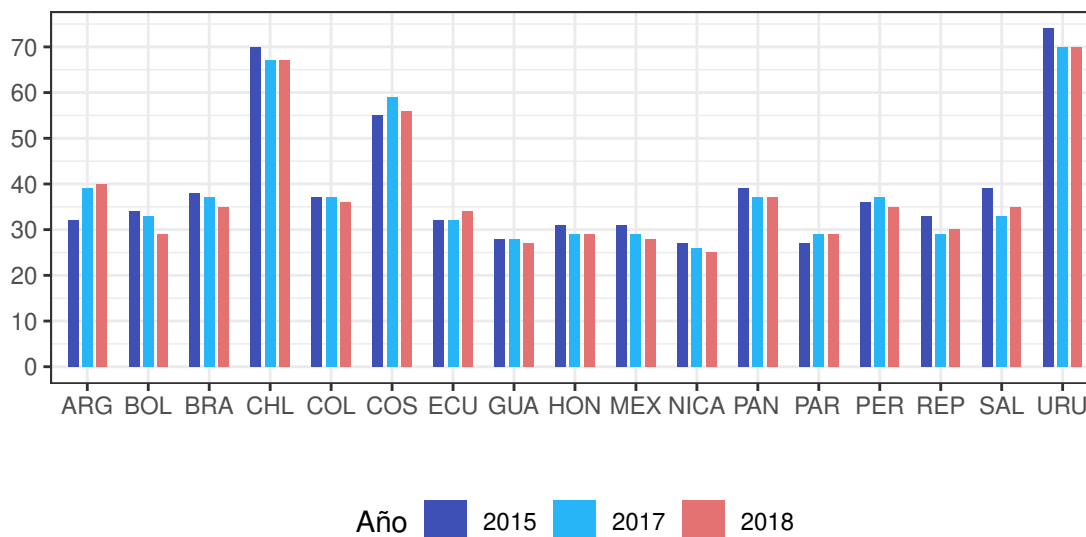
La variable en cuestión para Cramer & Kaufman (2011) tiene incidencia sobre las preferencias redistributivas puesto que los autores sugieren que altos niveles de riqueza, medidos por el PIB per cápita, aumentarían la insatisfacción entre las familias de ingreso relativamente bajo lo que traería consigo mayor apoyo a políticas redistributivas.

Chile y Brasil, estando entre los países más ricos de la región, muestran apoyo a redistribuir. También se observa que en Nicaragua, Honduras y Bolivia, siendo los países con los

niveles más bajos de riqueza, existe tendencias en contra de la redistribución.

Finalmente, la Figura 3.11 presenta el Índice de Percepción de la Corrupción (IPC)<sup>3</sup> que corresponde a cada país de la región.

Figura 3.11: Índice de Percepción de la Corrupción por país



Fuente: Transparencia Internacional. Elaboración propia

Este índice varía entre 0 y 100, mientras más cercano se encuentre a 0, indica que en el país se perciben altos niveles de corrupción. Se ha incluido esta variable porque Sánchez & Goda (2018) evidencian el efecto negativo y significativo del nivel de corrupción gubernamental sobre la redistribución. Con este preámbulo, se presenta la Figura 3.11 que identifica a Nicaragua, Paraguay y Guatemala como los países con los valores más bajos del Índice de Percepción de la Corrupción, es decir los más corruptos. Por el contrario, los países con menor percepción de corrupción o más transparentes según el IPC son Uruguay, Chile y Costa Rica.

<sup>3</sup>El Índice de Percepción de la Corrupción (IPC) se creó en 1995 como un indicador compuesto para medir las percepciones sobre corrupción en el sector público en distintos países del mundo.



# Capítulo 4

## Resultados

En este capítulo se presentan los resultados de la estimación del modelo logístico multi-nivel sobre los factores que determinan el apoyo a la redistribución en América Latina. En primera instancia, se muestra el modelo nulo, a partir del cual el coeficiente de correlación intraclase es calculado. Después, se muestra la estimación de cinco modelos, con variables del nivel 1 y 2 (individuales y agregadas), a partir de los cuales se procede a interpretar y discutir los resultados obtenidos. Finalmente, se realiza un análisis de sensibilidad para contrastar la robustez de los resultados.

### 4.1. Estimación del modelo

La Tabla 4.1 muestra la estimación del modelo nulo. Con esta información se procede a calcular el coeficiente de correlación intraclase (ICC) aplicando la ecuación 3.12. Así, se obtiene que  $\rho = 0.0869$ , es decir que la varianza a nivel de países representa el 8,6 % de la varianza total. En otras palabras, alrededor del 8 % de la varianza en el apoyo a la redistribución en América Latina se debe a diferencias entre países, mientras que el 92 % es atribuible a diferencias individuales.

Tabla 4.1: Modelo nulo

APR	Coeficiente	Error Estándar	z	P> z
Constante	1,508	0,1363	11,07	0,000
Parámetros de efectos aleatorios	Estimado		Error estándar	
Var(Nivel 2): país	0,31345		0,10838	

Elaboración propia

Una vez estimado el modelo nulo se van incorporando las variables explicativas de los dos niveles. De esta manera, en la Tabla 4.2 se presentan cinco modelos. El Modelo 1 con-

tiene variables individuales que reflejan características innatas, adquiridas, socioeconómicas, de movilidad social y aversión al riesgo. A los Modelos 2, 3, 4 y 5 se van incorporando las variables relacionadas con la desigualdad de ingreso, nivel de riqueza, crecimiento económico y percepción de transparencia del gobierno, es decir variables agregadas.

Tabla 4.2: Estimación modelos logísticos multinivel

Variables	Apoyo a políticas redistributivas (APR)					
	Nivel 1: Individuos	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Edad		0,0315*** (0,004)	0,0314*** (0,004)	0,0315*** (0,004)	0,0315*** (0,004)	0,0315*** (0,004)
Edad2		-0,0003*** (0,00004)	-0,0002*** (0,00004)	-0,0002*** (0,00004)	-0,0002*** (0,00004)	-0,0002*** (0,00004)
Mujer		0,170*** (0,025)	0,168*** (0,025)	0,168*** (0,025)	0,168*** (0,025)	0,167*** (0,025)
Etnia_afro		-0,0662 (0,042)	-0,0693* (0,042)	-0,0696* (0,042)	-0,0716* (0,042)	-0,0719* (0,042)
Etnia_indígena		-0,0349 (0,041)	-0,0427 (0,041)	-0,0429 (0,041)	-0,0427 (0,041)	-0,0429 (0,041)
Etnia_otros		0,0525 (0,075)	0,0471 (0,075)	0,0460 (0,08)	0,0405 (0,075)	0,0406 (0,075)
Casado_conv		-0,0314 (0,042)	-0,0299 (0,04)	-0,0302 (0,04)	-0,0303 (0,0416)	-0,0304 (0,041)
Soltero		-0,0674 (0,0457)	-0,0674 (0,0457)	-0,0677 (0,05)	-0,0684 (0,0457)	-0,0686 (0,045)
Religión		-0,0962*** (0,035)	-0,0885** (0,03)	-0,0886** (0,03)	-0,0851** (0,034)	-0,0852** (0,034)
Educación_sup		0,157*** (0,032)	0,157*** (0,03)	0,157*** (0,03)	0,156*** (0,0314)	0,156*** (0,031)
Satisfecho_vida		-0,444*** (0,031)	-0,444*** (0,03)	-0,444*** (0,03)	-0,445*** (0,031)	-0,445*** (0,031)
Clase_Media_alta		0,0804 (0,079)	0,0819 (0,079)	0,0813 (0,08)	0,0804 (0,079)	0,0801 (0,079)
Clase_Media		0,222*** (0,069)	0,226*** (0,068)	0,227*** (0,07)	0,228*** (0,068)	0,228*** (0,068)
Clase_Media_baja		0,424*** (0,071)	0,430*** (0,070)	0,430*** (0,07)	0,432*** (0,070)	0,432*** (0,07)
Clase_Baja		0,476*** (0,07)	0,485*** (0,07)	0,485*** (0,07)	0,488*** (0,071)	0,488*** (0,071)
País_mejor		-0,538*** (0,027)	-0,537*** (0,026)	-0,537*** (0,03)	-0,535*** (0,026)	-0,535*** (0,026)
País_peor		0,367*** (0,037)	0,367*** (0,036)	0,366*** (0,04)	0,365*** (0,036)	0,365*** (0,036)

*Continúa en la siguiente página*

Tabla 4.3: Estimación modelos logísticos multinivel

Variables	Apoyo a políticas redistributivas (APR)				
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
<b>Nivel 1: Individuos</b>					
Persona_mejor	-0,203*** (0,027)	-0,204*** (0,03)	-0,204*** (0,03)	-0,203*** (0,027)	-0,203*** (0,027)
Persona_peor	0,295*** (0,049)	0,293*** (0,05)	0,291*** (0,05)	0,291*** (0,049)	0,291*** (0,049)
Educación_sup_padre	0,00877 (0,043)	0,00863 (0,043)	0,00907 (0,043)	0,00640 (0,043)	0,00625 (0,043)
Ocupación_trabaja	-0,0037 (0,055)	-0,0086 (0,054)	-0,0087 (0,055)	-0,0089 (0,054)	-0,0096 (0,055)
Ocupación_Desempt	0,0313 (0,069)	0,0205 (0,07)	0,0228 (0,07)	0,0236 (0,068)	0,0233 (0,068)
Ocupación_Retirad	-0,115 (0,078)	-0,117 (0,08)	-0,118 (0,08)	-0,118 (0,078)	-0,119 (0,078)
Ocupación_no_trab	-0,0568 (0,059)	-0,0561 (0,06)	-0,0563 (0,06)	-0,0556 (0,058)	-0,0559 (0,058)
Confia_poco_gob	0,885*** (0,039)	0,879*** (0,04)	0,879*** (0,04)	0,877*** (0,038)	0,877*** (0,038)
No_confía	1,653*** (0,043)	1,642*** (0,04)	1,642*** (0,04)	1,640*** (0,043)	1,639*** (0,043)
<b>Nivel 2: Países</b>					
GINI		-4,411*** (0,83)	-4,243*** (0,86)	-3,579*** (0,86)	-3,440*** (0,89)
Crecim_PIB			-0,00584 (0,01)	-0,0074 (0,01)	-0,00807 (0,01)
Ln_PIB_pc				0,723*** (0,20)	0,734*** (0,193)
IPC					-0,0034 (0,01)
Constante	0,0259 (0,183)	2,078*** (0,43)	2,018*** (0,44)	-4,593** (1,82)	-4,629*** (1,76)
Varianza país	0,2762 ***	0,3667***	0,3606***	0,2872***	0,2718***
AIC	48.433,19	48.406,2	48.407,75	48.394,5	48.396,2
BIC	48683,84	48.665,8	48676,3	48.672	48.682,66
Observaciones	57.054	57.054	57.054	57.054	57.054
Número de grupos	17	17	17	17	17

Errores estándar entre paréntesis

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

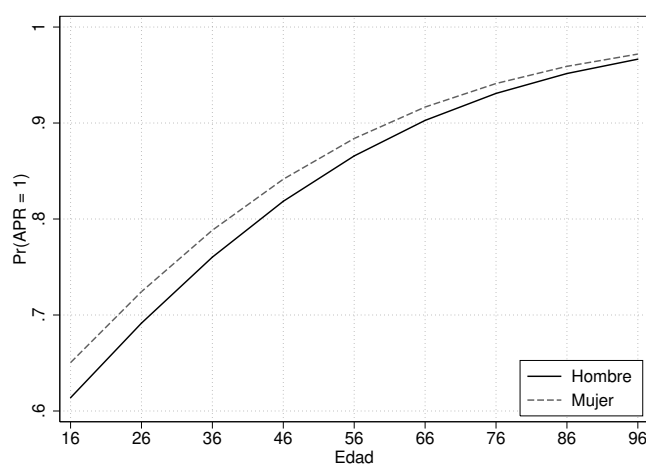
Elaboración propia

### 4.1.1. Discusión de los resultados individuales

En lo que a las variables individuales respecta, la Tabla 4.2 muestra que la edad tiene un efecto positivo y significativo sobre la demanda por redistribución lo que sugiere que con el paso del tiempo un individuo será proclive a apoyar políticas redistributivas. No obstante, como se explicó en la Sección 2.2, dicha tendencia se da solo hasta cierto punto a partir del cual el apoyo disminuye. Por esta razón se incluye la variable edad al cuadrado que también resulta ser significativa pero con signo negativo. Los resultados obtenidos tanto para la variable edad cuanto para edad al cuadrado son consistentes con los de Duman (2019), Cramer & Kaufman (2011) y Alesina & Giuliano (2011).

La variable Mujer indica un efecto positivo y significativo que sugiere que las mujeres mostrarían ser más favorables a la redistribución en comparación con los hombres (Savage, 2020; Fierro, 2020). Este patrón de comportamiento concuerda con lo que señala Linos & West (2003) afirmando que las mujeres tienden a preocuparse más por el bienestar de otros. Si se observa la Figura 4.1 es posible notar que efectivamente las mujeres son más propensas a apoyar la redistribución con respecto a los hombres. Sin embargo, la brecha existente de apoyo a redistribuir entre ambos se va acortando conforme la edad aumenta.

Figura 4.1: Efectos marginales Edad y Mujer



Elaboración propia

Adicionalmente, Alesina & Giuliano (2011) sugieren que los individuos que pertenecen a minorías étnicas, al igual que aquellos que perciben mayor satisfacción en sus vidas, favorecen en mayor medida a la redistribución. La hipótesis respecto al apoyo de las minorías étnicas no se ha podido comprobar en este trabajo porque los resultados indican la significancia solamente de la categoría que caracteriza a los afrodescendientes y su efecto es negativo (Modelo 2, 3, 4 y 5) lo que implica que este grupo étnico tiene menor propensión a apoyar

políticas redistributivas. No obstante, los resultados obtenidos son parcialmente similares a los que obtiene Fierro (2020) cuando evalúa el efecto de la etnia en América Latina.

Para explicar este resultado es preciso hablar de la estructura de la variable que engloba la autodenominación étnica. Los datos usados en este trabajo dan cuenta de la multietnicidad y pluriculturalidad que caracterizan a América Latina (Bello & Rangel, 2000) indicando que el 53 % de los encuestados se identifica como mestizo, mientras que el 25 % se define como blanco. En cambio, la proporción de individuos que se identifican étnicamente como afrodescendientes, indígenas y otros corresponde al 10 %, 9 % y 3 %, respectivamente. Con respecto a este tema Dahlberg *et al.* (2012) resaltan el rol de la identificación social para configurar las preferencias redistributivas. Puntualmente, los autores afirman que en los contextos con mayor heterogeneidad étnica existe menor apoyo a la redistribución dado que los individuos tienden a ser más altruistas con quienes se identifiquen étnicamente.

Por otro lado, el estado civil no parece afectar al comportamiento redistributivo, lo que concuerda con Silva & Figueiredo (2013) y Gaviria (2007) en sus estudios para América Latina. No sucede lo mismo con la variable que recoge la percepción de satisfacción de vida individual, pues al ser significativa y negativa se corrobora lo que señala Londoño (2011) y se concluye que las personas más satisfechas con sus vidas se opondrían a la redistribución.

En lo referente a la religión se observa un efecto negativo y significativo sobre la variable dependiente, lo que significa que los individuos religiosos van a preferir menor redistribución. Este hallazgo es similar al obtenido por Salazar & Waltenberg (2018) en su trabajo para América Latina y se atribuye al hecho de que la pertenencia a una determinada religión puede ser entendida como un seguro contra eventos adversos (Scheve & Stasavage, 2006).

Es preciso señalar que la influencia de la religión sobre el apoyo a la redistribución no ha sido concluyente en la literatura. Es así como Alesina & Giuliano (2011) con evidencia para Estados Unidos, sostienen que los individuos católicos y aquellos que a lo largo de su vida han tenido influencias religiosas, independientemente de su denominación, prefieren mayor redistribución. Mientras que Cramer & Kaufman (2011) encuentran que ser católico en América Latina no es estadísticamente significativo para explicar el comportamiento redistributivo.

Lo mismo ocurre con la educación, la evidencia empírica reporta que la relación entre educación superior y demanda por redistribución es ambivalente. Por un lado, y acorde a los resultados obtenidos en este trabajo, Fierro (2020) y Silva & Figueiredo (2013) encuentran que los individuos con estudios superiores serán más propensos a redistribuir debido a que consideran en mayor medida los beneficios provenientes del proceso redistributivo y desean una sociedad igualitaria (Linos & West, 2003). La Figura 4.2 muestra que las personas con

educación superior tienen mayor probabilidad de apoyar la implementación de políticas redistributivas respecto a quienes no tienen educación superior. Además, se observa que esta tendencia se acentúa al descender en la escala social.

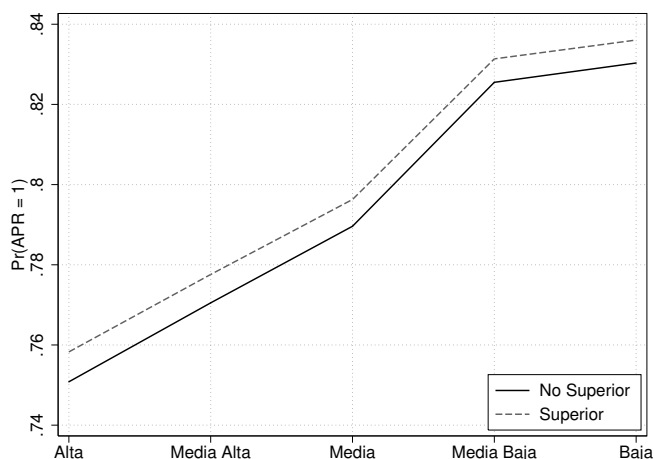


Figura 4.2: Efectos marginales Clase social y Educación superior  
Elaboración propia

En contraposición con los resultados obtenidos, Fong (2001) y Alesina & Angeletos (2005) sugieren que la relación entre la educación y redistribución va en sentido contrario. Así, las personas más educadas se mostrarían reacias a redistribuir ya que la educación al ser una *proxy* del ingreso y de la clase social estaría relacionada inversamente con el apoyo a la redistribución (Cramer & Kaufman, 2011).

Respecto al estrato social se observa que la variable clase media alta no influye cuando de explicar la demanda redistributiva se trata. En cambio, las variables que representan a la clase media, media baja y baja son positivas y significativas lo que indica que los individuos autopericionados en cada uno de estos estratos son más propensos a redistribuir con respecto a la clase alta. Los resultados obtenidos son congruentes con los de Gaviria (2007) y Salazar & Waltenberg (2018) pero divergen con los de Cramer & Kaufman (2011) que a pesar de hallar un efecto positivo y significativo para la clase media, no encuentran la misma evidencia para los de clase más baja.

Por un lado, los hallazgos dan cuenta de que mientras más bajo sea el posicionamiento en la escala social, la preferencia por redistribución será mayor lo que concuerda con el teorema del votante mediano de Meltzer & Richard (1981), según el cual personas que pertenecen a los grupos de ingresos bajos son quienes apoyarán a la política redistributiva porque ellos son justamente los beneficiarios. Por otro lado, y en concordancia con Lupu & Pontusson (2011), el apoyo a políticas redistributivas por parte de la clase media podría estar explicado por su identificación con la clase baja, debido a una corta distancia relativa entre estas dos

clases y de su deseo de ascender socialmente.

Duman (2019) sugiere que las personas que sientan pertenecer a las clases sociales más altas o que perciben haber ascendido en la escala social no apoyarán a la redistribución, mientras que las personas que descendieron en la escala social o pertenecen a las clases bajas tendrán actitudes positivas para redistribuir. A partir de la Figura 4.3 es posible notar que quienes se autoposicionan entre los estratos sociales más altos y esperan una situación económica futura mejor que la actual, van a mostrarse menos propensos a reclamar justicia social. Por el contrario, quienes prevén situaciones futuras contraproducentes y se ubican en las clases sociales bajas se muestran proclives a redistribuir.

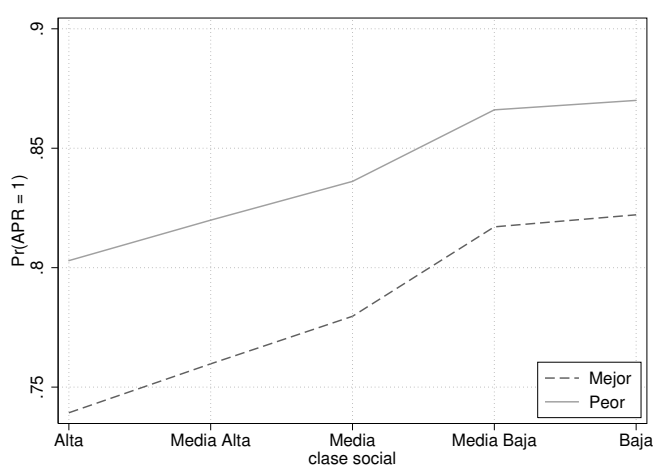


Figura 4.3: Efectos marginales Clase social y Movilidad social  
Elaboración propia

Como parte de la teoría de movilidad social está la movilidad intergeneracional referida a la comparación del estrato social entre generaciones. Con el objetivo de capturar el efecto de la movilidad intergeneracional se usa como *proxy* al nivel de estudios del padre del encuestado tal y como lo hacen Alesina & La Ferrara (2005). La Tabla 4.3 muestra que la variable que recoge esta información (*Educ\_sup\_padre*) no es significativa, por lo que no hay evidencia para afirmar que la movilidad intergeneracional influya al estudiar las preferencias redistributivas latinoamericanas. Al respecto de este tema, Gaviria (2007) sostiene que los niveles de movilidad intergeneracional son sustancialmente bajos en América Latina con relación a Estados Unidos.

Desde otra perspectiva, la literatura sugiere que la situación laboral del individuo se debe considerar para el estudio del comportamiento a favor o en contra de la redistribución (Linos & West, 2003; Alesina & La Ferrara, 2005; Duman, 2019). Las indagaciones empíricas sugieren que la ocupación de un individuo puede estar estrechamente ligada con su aversión

al riesgo y partiendo del hecho de que las políticas redistributivas pueden ser entendidas como un seguro frente a eventos adversos, la aversión al riesgo estaría relacionada con las preferencias favorables a la redistribución (Buchanan & Tullock, 1962). Sin embargo, en los resultados se observa que ninguna categoría de la situación laboral individual es significativa y, por tanto, no parece afectar el comportamiento redistributivo en el caso latinoamericano.

El marco institucional y la confianza de los ciudadanos en sus instituciones juega un papel determinante en definir las preferencias por redistribución. De ahí que los resultados reportados por la evidencia empírica resalten que la confianza institucional disminuye el apoyo a la redistribución suponiendo que las instituciones que cumplan con sus funciones apropiadamente, darían las condiciones necesarias para apoyar a las personas vulnerables (De Santis & Caggia, 2018). Las variables referentes a la desconfianza de los individuos con el gobierno son positivas y significativas (Tabla 4.3), lo que implica que aquellas personas que confían poco o no confían en su gobierno van a demandar mayor redistribución respecto a las que confían en mayor medida. Si bien los resultados difieren de los encontrados por De Santis & Caggia (2018), están en línea con los de Peyton (2020) y se pueden explicar porque la percepción de corrupción haría que los demandantes de redistribución exijan que los gobiernos usen los recursos en protección social.

#### **4.1.2. Interpretación variables agregadas**

La heterogeneidad de preferencias cuando se habla de redistribución se forma por circunstancias y percepciones a nivel individual. Sin embargo, es preciso considerar la naturaleza de la sociedad en la que los agentes se desenvuelven (Corneo & Gruner, 2002).

La estimación del modelo multinivel de interceptos aleatorios deja claro que el apoyo a la redistribución difiere entre países. La Figura 4.4 muestra que los países que demandan mayor justicia redistributiva son Panamá, Brasil y Guatemala. En cambio son Ecuador, México y Bolivia quienes se muestran reacios a redistribuir.

Se puede notar que los países favorables a la redistribución de ingresos han sido parte del proceso de transición ideológica que se trató en la Sección 1.1. Brasil, el mayor demandante de redistribución, después de haber sido gobernado por la izquierda pasa a un gobierno de ideología totalmente opuesta. Por su parte, Panamá y Guatemala siguen dando permanencia a los gobiernos de derecha en el periodo analizado. Por otro lado, Ecuador y México y Bolivia, países con claras tendencias de izquierda, muestran ser opuestos a la redistribución.

La primera variable macro a analizar es el Gini cuyo efecto negativo y significativo, mostrado en la Tabla 4.3 e ilustrado en la Figura 3.9, sugiere que dado el nivel de desigualdad



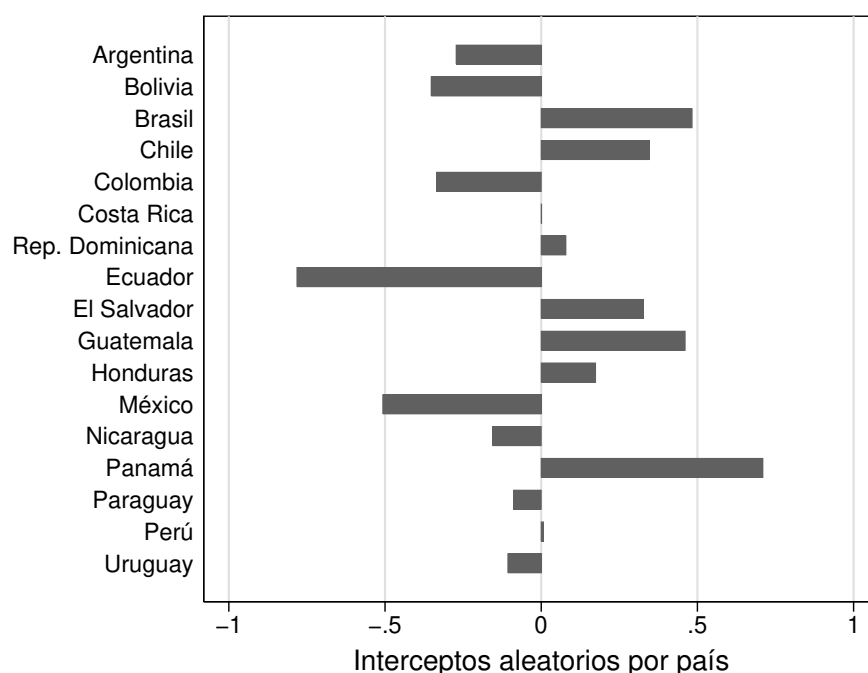


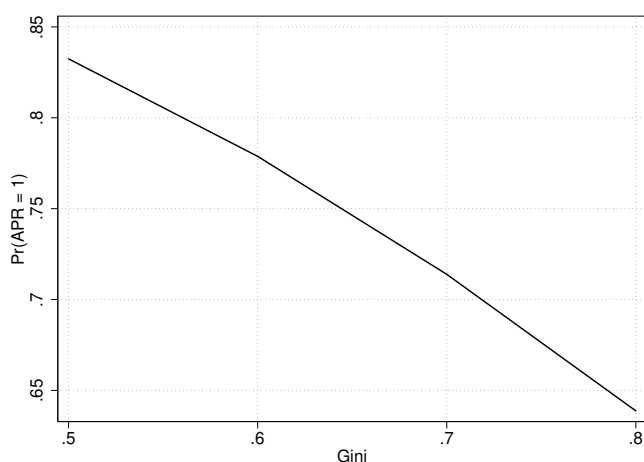
Figura 4.4: Interceptos aleatorios por cada país  
Elaboración propia

en cada país los individuos se mostraron reacios a redistribuir en el periodo analizado. Este resultado contradice el modelo de Meltzer & Richard (1981) que implica la existencia de una asociación positiva entre el nivel de desigualdad de un país y la redistribución, pues según estos autores el número de personas que se encuentran por debajo del ingreso promedio debería ser más alto en sociedades desiguales y bajo estas condiciones la demanda redistributiva debería ser mayor.

Adicionalmente, los resultados se contraponen a los obtenidos por Cramer & Kaufman (2011) y Salazar & Waltenberg (2018) en sus trabajos para América Latina donde se encuentra que la desigualdad de ingresos a nivel agregado, medida por el coeficiente de Gini, incide positivamente sobre el apoyo redistributivo, incluso si las personas viviendo en sociedades desiguales gozan de una situación económica estable ya que por motivos altruistas o por los efectos de la desigualdad en la estabilidad social demandarían mayor redistribución (Cramer & Kaufman, 2011).

Sin embargo, esta asociación ya ha sido refutada pues Pittau *et al.* (2012) con evidencia para Europa explica que la desigualdad puede incidir negativamente sobre la demanda por justicia social debido a que los individuos que perciben un nivel suficientemente elevado de redistribución llegan a un punto en el cual ya no están dispuestos a demandar justicia redistributiva. En el contexto latinoamericano el efecto negativo del Gini sobre la demanda redistributiva puede estar reflejando la transición ideológica que ha tenido lugar en Latinoa-

Figura 4.5: Efectos marginales coeficiente Gini



Elaboración propia

mérica entre 2015 y 2018, donde luego de predominar los partidos de izquierda se ha dado el triunfo a gobiernos más conservadores y abiertos al mercado, ubicados a la derecha del espectro político como se detalla en la Sección 1.1. Otra explicación alternativa, según Alt & Iversen (2017) El aumento de la distancia social combinado con la heterogeneidad étnica y racial, puede explicar por qué algunos países inigualitarios tienen menos apoyo popular para la redistribución, incluso cuando la desigualdad ha aumentado.

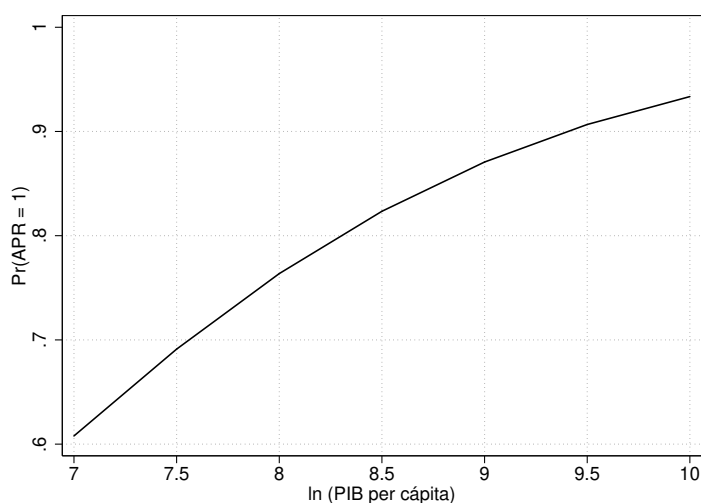
El efecto positivo y significativo de la riqueza, medida por el Producto Interno Bruto *per cápita* (Ver Figura 4.6), sugiere que en los países más ricos la demanda redistributiva es mayor y se justifica porque a medida que se incrementa el nivel de riqueza se tiene mayor acceso a la información lo que puede incrementar la insatisfacción entre las personas y por tanto aumentar la demanda por justicia social (Cramer & Kaufman, 2011).

Por otro lado, tanto para la tasa de crecimiento del PIB como para el Índice de Percepción de la Corrupción se esperaban efectos negativos y significativos acorde con Cramer & Kaufman (2011) y Kuziemko *et al.* (2015). No obstante, como se aprecia en la Tabla 4.3 las variables en cuestión no son significativas lo que implica que no interfieren cuando de explicar la demanda redistributiva se trata al menos en el periodo analizado.

## 4.2. Análisis de sensibilidad

El proceso bajo el cual se verifica si los efectos y significancia estadística de las variables predictoras claves son sensibles ante la inclusión o eliminación de variables, cambio de forma funcional o uso de herramientas metodológicas distintas se denomina análisis de sensibilidad

Figura 4.6: Efectos marginales Producto Interno Bruto *per cápita*



Elaboración propia

(Wooldridge, 2009).

En este contexto y dada la disponibilidad de información en la base de datos, se evalúa el efecto que tiene la percepción de satisfacción de necesidades a través del ingreso subjetivo y no de la clase social, como en las estimaciones anteriores, con el fin de capturar el efecto del nivel socioeconómico sobre la demanda por redistribución tal como lo hace Gaviria (2007).

Los resultados esperados, con base en lo sugerido por Cramer & Kaufman (2011), descansan en el supuesto de que los individuos que no satisfacen sus necesidades con su ingreso familiar tienden a mostrar mayor apoyo a redistribuir. El Anexo 5.2 muestra que los resultados no cambia pese a la inclusión de esta nueva variable. Además, se confirma la hipótesis inicial bajo la cual las personas que perciben que no les alcanza su ingreso familiar para cubrir sus necesidades son más propensos a redistribuir.

# Capítulo 5

## Conclusiones

El objetivo de este trabajo es determinar cómo influyen las características individuales y agregadas en la formación de las preferencias redistributivas de los latinoamericanos entre 2015 y 2018, es decir luego de la época en la que se evidenciaron notables avances en términos de desigualdad y pobreza y que, a la vez, coincidió con el inicio de un nuevo ciclo político en el que los gobiernos de derecha volvieron a tomar el poder en algunos países de la región.

Los resultados de las estimaciones muestran que ser mujer, tener educación superior, desconfiar del gobierno y pertenecer a los estratos sociales más bajos inciden positivamente en la demanda de justicia redistributiva. En cambio, las creencias religiosas, la satisfacción con la vida y las perspectivas de movilidad ascendente predisponen a posturas opuestas a redistribuir. Por otro lado, la ocupación y la etnia no parecen influir en las preferencias políticas de los latinoamericanos en el periodo de estudio.

A nivel agregado, los resultados sugieren que Panamá, Guatemala y Brasil se ubican como los mayores demandantes de justicia social. Panamá y Guatemala, en el periodo de estudio, han dado continuidad a gobiernos con corte ideológico de derecha. Sin embargo, Brasil, después de una amplia trayectoria favoreciendo a gobiernos de izquierda, ahora se presenta dando un giro hacia la derecha política. Este hecho particular, más que atracción por lo que los líderes de derecha, puede denotar el desgaste de los gobiernos izquierdistas ante el deterioro de las condiciones económicas que se dieron después del *boom* de las materias primas y a la pérdida de confianza que generaron las administraciones pasadas.

Por otro lado, Ecuador, México y Bolivia se muestran reacios a redistribuir. Bolivia, luego de la situación compleja que vivió con el gobierno anterior, al parecer, apunta sus preferencias hacia la izquierda. En cambio, el panorama político para Ecuador aún se encuentra fraccionado por candidaturas con posiciones antagónicas, que todavía no dejan claro cuáles

serán los resultados electorales que generarán las próximas elecciones. Por su parte, México permanece firme con sus preferencias ubicadas a la izquierda del espectro político.

Los resultados de las estimaciones evidencian que los ciudadanos no están considerando el factor ideológico en la configuración de sus preferencias redistributivas pues, en este caso, los países cuyo gobierno se identifica con la derecha política son partidarios de la redistribución de ingresos, mientras que, los países gobernados por partidos de izquierda se posicionan como oponentes, lo que posiblemente sea un indicador de la necesidad de un cambio político, económico y social que los ciudadanos expresan en las urnas y no, necesariamente, de atracción por la tendencia ideológica de los partidos.

Las variables que recogen información a nivel de país evidencian que la desigualdad de ingresos reduce la demanda por redistribución, mientras que, el desarrollo económico presenta el efecto contrario. No sucede lo mismo con el crecimiento económico y el Índice de Percepción de la Corrupción pues no son variables significativas.

Los hallazgos del presente trabajo, por un lado, proporcionan una mejor comprensión de las motivaciones que impulsan a los latinoamericanos a demandar redistribución. Por otro lado, dan un espacio para evaluar hacia dónde se deberían dirigir las propuestas de los partidos políticos, tomando en cuenta que son buscadores de votos. Una región donde la mayoría de sus habitantes (80,6%) considera que la distribución de ingreso es injusta y que actualmente se encuentra atravesando por una complicada crisis que se agudizó con el apareamiento del Covid-19, representa una oportunidad para que los partidos políticos, en busca de la victoria electoral, empleen un discurso populista que capitalice el descontento de la sociedad, reflejado en la calles cuando la demanda de los ciudadanos no se considera, y presente a los futuros líderes políticos como lo que el pueblo necesita.

# Bibliografía

- ABRAMO, L., CECCHINI, S. & MORALES, B. (2019). *Programas sociales, superación de la pobreza e inclusión laboral: aprendizajes desde América Latina y el Caribe*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- ACOSTA, A. & MONTESDEOCA, L. (2012). A (Re)distribuir! Ecuador para Todos. *Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo* **1**, 307–332.
- AHRENS, L. (2019). Theorizing the impact of fairness perceptions on the demand for redistribution. *Political Research Exchange* **1**(1), 1–17.
- ALESINA, A. & ANGELETOS, G. (2005). Fairness and redistribution: U.S versus Europe. *American Economic Review* **95**(4), 960–980.
- ALESINA, A. & GIULIANO, P. (2011). Preferences for Redistribution. *Handbook of Social Economics* , 93–132.
- ALESINA, A. & LA FERRARA, E. (2005). Preferences for Redistribution in the Land of Opportunities. *Journal of Public Economics* **89**, 897–931.
- ALMÁS, I., CAPPELEN, A. W. & TUNGODDEN, B. (2020). Cutthroat capitalism versus cuddly socialism: Are americans more meritocratic and efficiency-seeking than scandinavians? *Journal of Political Economy* **128**(5), 1753–1788.
- ALT, J. & IVERSEN, T. (2017). Inequality, Labor Market Segmentation, and Preferences for Redistribution. *American Journal of Political Science* **61**(1), 21–36.
- ANDRÉU, J. (2011). El análisis multinivel: una revisión actualizada en el ámbito sociológico. *Metodología de Encuestas* **13**(1), 161–176.
- BARNETT, C., BHATTACHARYA, J. & BUNZEL, H. (2014). Voting for immiserizing income redistribution in the Meltzer-Richard model. *Economic Inquiry* **52**(2), 682–695.
- BELLO, A. & RANGEL, M. (2000). Etnicidad, raza y equidad en América Latina y el Caribe. CEPAL. Santiago de Chile .

- BÉNABOU, R. & OK, E. (2001). Social Mobility and the Demand for Redistribution: The POUM Hypothesis. *The Quarterly Journal of Economics* **116**(2), 447–487.
- BILLION, D. & VENTURA, C. (2020). ¿Por qué protesta tanta gente a la vez? *Revista Nueva Sociedad* **286**, 37–52.
- BJØRNSKOV, C. & SVENDSEN, G. (2013). Does social trust determine the size of the welfare state? Evidence using historical identification. *Public Choice* **157**, 269–286.
- BOWLES, S. (2010). *Microeconomía: Comportamiento Instituciones y Evolución*. Princeton University Press.
- BOWLES, S., GINTIS, H. & OSBORNE, M. (2001). The Determinants of Earnings: A Behavioral Approach. *Journal of Economic Literature* **34**(4), 1137–1176.
- BUCHANAN, J. & TULLOCK, G. (1962). The calculus of consent: logical foundations of constitutional democracy. *Ann Arbor: University of Michigan Press* .
- BUCHELI, M., LUSTIG, N., ROSSI, M. & AMÁBILE, F. (2014). Social Spending, Taxes, and Income Redistribution in Uruguay. *Public Finance Review* **42**(3), 413–433.
- CASTLES, F. & OBINGER, H. (2007). Social expenditure and the politics of redistribution. *Journal of European Social Policy* **17**(3), 206–222.
- CEPAL (2015). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*. Santiago.
- CEPAL (2018). *Panorama social de América Latina*. Santiago.
- CEPAL (2019). *Panorama social de América Latina*. Santiago.
- CONGDON, W., KLING, J. & MULLAINATHAN, S. (2011). Policy and Choice: Public Finance through the Lens of Behavioral Economics. *Washington, DC: Brookings Institution Press* .
- CORNEO, G. & GRUNER, H. (2002). Individual Preferences for Political Redistribution”. *Journal of Public Economics* **83**, 83–107.
- CRAMER, B. & KAUFMAN, R. (2011). Views of Economic Inequality in Latin America. *Comparative Political Studies* **44**(9), 1206–1237.
- CRICHIGNO, P. (1992). Surgimiento del estado de bienestar y las políticas públicas en América Latina. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)* .

- CRUCES, G., PEREZ-TUGLIA, R. & TETAZ, M. (2013). Biased perceptions of income distribution and preferences for redistribution: Evidence from a survey experiment. *Journal of Public Economics* **98**, 100–112.
- CUADRADO-ROURA, J. (2001). *Política Económica. Objetivos e instrumentos*. Madrid: McGraw-Hill.
- CUSACK, T. (1997). Partisan politics and Public Finance: Changes in public spending in the industrialized democracies. *Public Choice* **91**, 375–395.
- DAHLBERG, M., EDMARK, K. & LUNDQVIST, H. (2012). Ethnic diversity and preferences for redistribution. *Journal of Political Economy* **120**(1), 41–76.
- DAVIS, L. (2019). Growth, Inequality and Tunnel Effects: A Formal Model. *Journal of Happiness Studies* **20**(4), 1103–1119.
- DE SANTIS, M. & CAGGIA, L. (2018). Preferencias por la distribución del ingreso. Un análisis empírico para Argentina entre 1995 y 2012. *Compendium: Cuadernos de Economía y Administración* **5**(10), 77–102.
- DION, M. & BIRCHFIELD, V. (2010). Economic Development, Income Inequality, and Preferences for Redistribution. *International Studies Quarterly* **54**(2), 315–334.
- DUMAN, A. (2019). Subjective social class and individual preferences for redistribution: Cross-country empirical analysis. *International Journal of Social Economics* **47**(2), 173–189.
- FIERRO, J. (2020). Indigenous people, redistribution, and support for the political regime in Latin America. *Acta Politica*, 1–20.
- FONG, C. (2001). Social preferences, self-interest, and the demand for redistribution. *Journal of Public Economics* **82**, 225–246.
- GAVIRIA, A. (2007). Social Mobility and Preferences for Redistribution in Latin America. *Economía* **8**(1), 55–96.
- GHIGLINO, C., JUÁREZ, D. & MÜLLER, A. (2018). Class altruism and redistribution. *Social Science Research Network*.
- GOUVEIA, M. & MASIA, N. (1998). Does the median voter model explain the size of government?: evidence from the states. *Public Choice* **97**(1-2), 159–177.



- GRAHAM, C. & SUKHTANKAR, S. (2004). Does Economic Crisis Reduce Support for Markets and Democracy in Latin America? Some Evidence from Surveys of Public Opinion and Well Being. *Journal of Latin American Studies* **36**(2), 349–377.
- HIRSCHMAN, A. & ROTHSCHILD, M. (1973). The changing tolerance for income inequality in the course of economic growth. *Quarterly Journal of Economics* **87**(4), 544–566.
- HODLER, R. (2008). Leisure and Redistribution. *European Journal of Political Economy* **24**(2), 354–63.
- JAEGER, M. (2013). The effect of macroeconomic and social conditions on the demand for redistribution a pseudo panel approach. *Journal of European Social Policy* **23**, 149–163.
- JAIME, A. & MARQUÉS, I. (2019). Social mobility and demand for redistribution in Europe: a comparative analysis. *British Journal of Sociology* **70**(1), 138–165.
- KARABARBOUNIS, L. (2011). One Dollar, One Vote. *Economic Journal* **121**(553), 621–651.
- KENWORTHY, L. & MCCALL, L. (2008). Inequality, Public Opinion and Redistribution. *Socio-Economic Review* **6**(1), 35–68.
- KORPI, W. & PALME, J. (1998). The Paradox of Redistribution and Strategies of Equality: Welfare State Institutions, Inequality and Poverty in the Western Countries. *American Sociological Review* **63**(5), 661–687.
- KUZIEMKO, I., NORTON, M., SAEZ, E. & STANTCHEVA, S. (2015). How elastic are preferences for redistribution? Evidence from randomized survey experiments. *American Economic Review* **105**(4), 1478–1508.
- LARCINESE, V. (2007). Voting over Redistribution and the Size of the Welfare State: The Role of Turnout. *Political Studies* **55**(3), 568–585.
- LEVI, M. (1988). *Of Rule and Revenue*, Berkeley and Los Angeles, CA: University of California Press.
- LINOS, K. & WEST, M. (2003). Self-interest, social beliefs, and attitudes to redistribution: Re-addressing the issue of cross-national variation. *European Sociological Review* **19**(4), 393–409.
- LONDOÑO, J. (2011). Movilidad social, preferencias redistributivas y felicidad en Colombia. *Revista Desarrollo y Sociedad* (68), 172–212.

- LÓPEZ, F. (2016). *América Latina: Crisis del posneoliberalismo y ascenso de la nueva derecha*. Buenos Aires: Ediciones Ciccus-CLACSO, 1 ed.
- LUPU, N. & PONTUSSON, J. (2011). The Structure of Inequality and the Politics of Redistribution. *American Political Science Review* **105**(2), 316–336.
- LUTTMER, E. (2001). Group Loyalty and the Taste for Redistribution. *Journal of political Economy* **109**(3), 500–528.
- LÓPEZ, J. & SANZ, E. (2016). Las preferencias por la redistribución de los españoles a comienzos del siglo xxi. *Revista de Estudios Políticos* **171**, 137–166.
- MELTZER, A. & RICHARD, S. (1981). A Rational Theory of the Size of Government. *Journal of Political Economy* **5**, 914–927.
- MENDENHALL, W., BEAVER, R. & BEAVER, B. (2010). *Introducción a la probabilidad y la estadística*. México, DF: Cengage Learning., Décima tercera ed.
- MERINO, N. (2017). La potencialidad de la regresión logística multinivel. Una propuesta de aplicación en el análisis del estado de salud percibido. *Revista de Metodología de Ciencias Sociales* **36**, 177–211.
- MILANOVIC, B. (2000). The median-voter hypothesis, income inequality, and income redistribution: An empirical test with the required data. *European Journal of Political Economy* **16**(3), 367–410.
- MURILLO, J. (2008). Los modelos multinivel como herramienta para la investigación educativa. *Magis. Revista Internacional de Investigación en Educación* **1**(1), 45–62.
- OCAMPO, J. & GÓMEZ, N. (2017). Sistemas de protección social, redistribución y crecimiento económico en América Latina .
- OLIVERA, J. (2015). Preferences for redistribution in Europe. *European Labor Studies* **14**(4), 1–18.
- PEYTON, K. (2020). Does Trust in Government Increase Support for Redistribution? Evidence from Randomized Survey Experiments. *American Political Science Review* **114**(2), 596–602.
- PIKETTY, T. (1995). Social mobility and redistributive politics. *The Quarterly Journal of Economics* **110**, 551–584.

- PITTAU, M., MASSARI, R. & ZELLI, R. (2012). Hierarchical modelling of disparities in preferences for redistribution. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* **75**(4), 556–584.
- ROEMER, J. (1998). Why the poor do not expropriate the rich: an old argument in new garb. *Journal of Public Economics* **70**, 399–424.
- SABATINI, F., VENTURA, M., YAMAMURA, E. & ZAMPARELLI, L. (2020). Fairness and the Unselfish Demand for Redistribution by Taxpayers and Welfare Recipients. *Southern Economic Journal* **86**(3), 971–988.
- SALAZAR, Y. & WALTENBERG, F. (2016). Aversão à desigualdade e preferências por redistribuição: A percepção de mobilidade econômica afeta no Brasil? *Estudos Econômicos* **46**, 61–125.
- SALAZAR, Y. & WALTENBERG, F. (2018). Desigualdade de Renda e Demanda por Redistribuição Caminham Juntas na América Latina no Período 1997-2015. *Dados* **61**(4), 341–384.
- SÁNCHEZ, A. & GODA, T. (2018). Corruption and the ‘Paradox of Redistribution’. *Social Indicators Research* **140**(2), 675–693.
- SAVAGE, L. (2020). Religion, partisanship and preferences for redistribution. *European Journal of Political Research* **59**(1), 91–113.
- SCHEVE, K. & STASAVAGE, D. (2006). Religion and Preferences for Social Insurance. *Quarterly Journal of Political Science* **1**(3), 255–286.
- SILVA, C. & FIGUEIREDO, E. (2013). Movilidad social y demanda de redistribucion del ingreso en America Latina. *Revista CEPAL* (110), 69–84.
- SNIJDERS, T. & BOSKER, R. (2011). *Multilevel Analysis: An Introduction to Basic and Advanced Multilevel Modeling*, London, Sage Publishers.
- SOMERS, M., MCEWAN, P. & WILLMS, D. (2004). How effective are private schools in Latin America? *Comparative Education Review* **48**(1), 48–69.
- STEELE, F. & GOLDSTEIN, H. (2006). Multilevel models in Psychometrics. In: *Handbook of Statistics* (ELSEVIER, ed.), vol. 26, chap. 12. pp. 401–418.
- SUDO, N. (2020). Two Types of Support for Redistribution of Wealth: Consistent and Inconsistent Policy Preferences. *Societies* **10**(2), 43.

- TIPISMANA, J. (2019). El auge de la derecha en la crisis posneoliberal en América Latina: Brasil y Argentina. *Revista de Ciencia Política* **10**(19), 109–135.
- URIBE, M. (2018). Ciclos políticos y política social en América Latina en el siglo xxi. *Revista Forum* (13), 101–118.
- WOOLDRIDGE, J. (2009). Introducción a la econometría: Un enfoque moderno , 4ta Edición. South–Western College Publishing.
- YAMAMURA, E. (2012). Social capital, household income, and preferences for income redistribution. *European Journal of Political Economy* **28**, 498–511.

# Anexos

## A. Datos perdidos

Tabla 5.1: Resumen de datos perdidos por cada grupo de variables

<b>Variab</b> les	<b>Porcentaje del total</b>
Autodenominación étnica	12,48 %
Estado civil	0,28 %
Creencias religiosas	0,94 %
Educación superior encuestado	0,00 %
Educación superior padre	10,82 %
Grado de satisfacción de la vida	0,72 %
Estrato social percibido	3,51 %
Expectativas situación económica futura del país	7,38 %
Expectativas situación económica personal	5,56 %
Confianza en el gobierno	2,54 %
Nivel socioeconómico subjetivo	2,30 %
Apoyo a políticas redistributivas (APR)	4,50 %

Elaboración propia

## B. Análisis sensibilidad

Tabla 5.2: Resultados de la estimación con ingreso subjetivo

Variables	Apoyo a políticas redistributivas	
Nivel 1: Individuos	Coficiente	Errores estándar
Edad	0,0313***	(0,004)
Edad2	-0,000268***	(0,000)
Mujer	0,152***	(0,025)
Etnia_afro	-0,0758*	(0,042)
Etnia_indígena	-0,0437	(0,041)
Etnia_otros	0,0220	(0,075)
Casado_conv	-0,03	(0,042)
Soltero	-0,0713	(0,046)
Religion	-0,0934***	(0,035)
Educación_sup	0,162***	(0,032)
Satisfecho_vida	-0,429***	(0,031)
Cubre_nec	0,289***	(0,025)
País_mejor	-0,541***	(0,027)
País_peor	0,358***	(0,037)
Persona_mejor	-0,212***	(0,027)
Persona_peor	0,268***	(0,049)
Educación_sup_padre	-0,00373	(0,043)
Ocupación_trabaja	-0,0119	(0,055)
Ocupación_Desemp_t	-0,00254	(0,069)
Ocupación_Retirad	-0,121	(0,079)
Ocupación_no_trab	-0,0623	(0,059)
Confía_poco_gob	0,891***	(0,039)
No_confía	1,651***	(0,043)
Nivel 2: Países		
GINI	-3,539***	(0,896)
Crecim_PIB	-0,0108	(0,009)
Ln_PIB_pc	0,668***	(0,187)
Índice_transp	-0,000902	(0,006)
Constante	-3,880**	(1,708)
Observations	57,054	
Number of groups	17	

Errores estándar entre paréntesis

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

Elaboración propia