

“CADA QUIEN HABLA
DE LA FERIA...”:
CARACTERÍSTICAS
SOCIOECONÓMICAS
DE LOS HOGARES Y
PERCEPCIONES SOBRE
LA POBREZA Y LA
POLÍTICA SOCIAL

Luis F. López Calva
Lourdes Rodríguez-Chamussy
y Francisco Trujillo

“CADA QUIEN HABLA DE LA FERIA...”: CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS HOGARES Y PERCEPCIONES SOBRE LA POBREZA Y LA POLÍTICA SOCIAL

Luis F. López Calva
Lourdes Rodríguez-Chamussy
y Francisco Trujillo*

* Luis Felipe López Calva es Profesor-Investigador, EGAP, ITESM, Campus Ciudad de México. Lourdes Rodríguez-Chamussy es Editora Adjunta del Informe sobre Desarrollo Humano, PNUD, México. Francisco Trujillo es Investigador Asistente de la Universidad de las Américas, Puebla.

Los autores agradecen el apoyo para la realización de este trabajo por parte de SEDESOL. Asimismo, agradecen los comentarios de Alfredo González. Las opiniones expresadas en este artículo no reflejan las posiciones oficiales de las instituciones a las que están afiliados.

Lic. Josefina Vázquez Mota
Secretaría de Desarrollo Social

Lic. Antonio Sánchez Díaz de Rivera
Subsecretario de Desarrollo Social y Humano

Dr. Rodolfo Tuirán Gutiérrez
Subsecretario de Desarrollo Urbano y Ordenación del Territorio

Dr. Miguel Székely Pardo
Subsecretario de Prospectiva, Planeación y Evaluación

Lic. Julio Castellanos Ramírez
Oficial Mayor

Mtro. Daniel Hernández Franco
Coordinador de Asesores

Lic. Eduardo Bravo Esqueda
Coordinador de Delegaciones

Abelardo Martín Miranda
Jefe de la Unidad de Comunicación Social

2004
Secretaría de Desarrollo Social

“Cada quien habla de la feria...”: Características socioeconómicas de los hogares y percepciones sobre la pobreza y la política social

Serie: *Documentos de Investigación*, 16

ISBN: 968-838-591-3

Dr. Gonzalo Hernández Licona
Coordinador de la serie

Emiliano Pérez Cruz
Coordinación editorial

Martha González Serrano
Formación editorial

© Secretaría de Desarrollo Social
Paseo de la Reforma 116
Col. Juárez, C.P. 06600
México, D.F.

Impreso en México | *Printed in Mexico*

*Se autoriza la reproducción del material contenido en esta obra citando la fuente.
Los conceptos y opiniones expresados en el presente documento representan únicamente el punto de vista de los autores;
no reflejan necesariamente la visión de la Secretaría de Desarrollo Social ni la de las instituciones a las que pertenecen.*

Contenido

Resumen	5
I. Introducción.....	6
II. Métodos alternativos de medición de la pobreza.....	8
II.1 Método Directo	8
II.2 Método del Ingreso	8
III. La medición subjetiva.....	9
III.1 El problema de la medición subjetiva	9
III.2 Preguntas subjetivas para medir el bienestar.....	11
III.3 Principales supuestos en el análisis de respuestas subjetivas	12
IV. Expectativas de movilidad y preferencia por la redistribución	16
IV.1 Tolerancia a la desigualdad: El efecto túnel	16
V. Aplicaciones empíricas en la literatura	19
V.1 Modelos de bienestar económico subjetivo.....	19
V.1.1 Modelos logit para analizar satisfacción económica	19
V.1.2 Modelo logit para preferencia a la redistribución	19
V.1.3 ¿De qué depende el concepto de bienestar?	20
VI. Análisis empírico para México	22
VI.1 México: características y percepciones	22
VI.2 La encuesta “Lo que dicen los pobres”	23
VI.3 Estadística descriptiva básica	23
VII. El modelo	26
VII.1 Preferencias por la redistribución	27
VII.2 Especificaciones	28

VII.3 Impacto de las variables subjetivas sobre la justicia social y la decisión de proteger a los más pobres	29
VII.4 Impacto de las variables subjetivas sobre la preferencia por la redistribución	33
VII.5 Modelo de satisfacción económica	36
VII.6 Satisfacción con la vida	40
VIII. Comentarios finales	44
Bibliografía	45
Anexo	
Tabla resumen de estadísticos	51

Resumen

El análisis de la pobreza ha involucrado en numerosas ocasiones, el estudio de las percepciones de los individuos sobre la noción de bienestar, su posición en la sociedad y el papel redistributivo del Estado. Las acciones de las personas están motivadas por sus percepciones aunque éstas no necesariamente corresponden a la misma realidad para todos. Así, individuos no pobres, según criterios objetivos, pueden percibirse como pobres del mismo modo que individuos no pobres se consideran a si mismos como pobres al tener como referencia criterios subjetivos de pobreza. En este sentido, estudiar la dimensión subjetiva del bienestar puede ayudar a entender por qué en ocasiones los logros de las políticas económicas de lucha contra la pobreza no son plenamente aceptadas por la población. Utilizando datos de la encuesta “Lo que dicen los pobres” elaborada por SEDESOL, en este trabajo se estima un modelo para determinar la probabilidad de que el individuo conciba la justicia social como protección a los más pobres. La probabilidad de tener esta percepción de justicia social se correlaciona positivamente con la idea de que los ricos son enemigos de los pobres, menores niveles de escolaridad, ser mujer, considerar que no se genera ingreso suficiente para vivir (pobreza autopercibida) y considerarse de clase social más baja. Asimismo, se analizan las variables que determinan las preferencias por la redistribución de la riqueza y se muestra que éstas dependen de manera fundamental de la percepción que tienen los individuos de su presente y su futuro económico.

“Cada quien habla de la feria... según como le va en ella”

Refrán popular

I. Introducción

El análisis de la pobreza ha involucrado, en numerosas ocasiones, el estudio de las percepciones de los individuos sobre la noción de bienestar, su posición en la sociedad y el papel redistributivo del Estado. Arrow (1950) analiza la posibilidad de elaborar juicios sobre el bienestar social a partir de juicios individuales y llega a la conclusión de que en la discusión sobre el bienestar social es imposible construir una función de bienestar agregado, ya que existen demasiadas variables que influyen en ella. En gran medida debido a esta dificultad, la definición de pobreza se ha basado únicamente en concepciones objetivas, definida como una situación de carencia de ingresos, por ejemplo a partir de una norma absoluta que representa el costo de una canasta básica de consumo¹ (Lustig, 1993, Pág. 5). Sen, por su parte, ha sugerido concebir la pobreza como la ausencia de las capacidades básicas que le permitan a cualquier individuo insertarse en la sociedad, a través del ejercicio de su voluntad.²

Desde el punto de vista económico, la pobreza se ha definido tradicionalmente como la incapacidad del individuo para generar ingreso suficiente para satisfacer un conjunto de necesidades específicas. Sin embargo, en los últimos años ha habido una importante apertura conceptual que integra una dimensión subjetiva de la pobreza considerando tanto las condiciones efectivas en que se encuentran los individuos, como la percepción que éstos tienen de dicha situación. La conceptualización multidimensional de la pobreza tiene importantes implicaciones en la forma en la que se conciben los instrumentos de política social así como en la implementación de ésta (López-Calva y Rodríguez-Chamussy, 2004).

En un estudio realizado por el Banco Mundial, 2001 basado en un compendio de resultados en veintitrés países, la pobreza se define como carencia material, débiles relaciones sociales, inseguridad y precariedad, poca confianza en uno mismo, e impotencia. Aunque estos factores difieren de un país a otro y de un grupo a otro dentro de cada país, podemos determinar que existen, por lo menos, cuatro dimensiones de la pobreza: pobreza de ingresos, pobreza en seguridad (vulnerabilidad), pobreza educativa y pobreza en salud.

¹ Económicamente se considera que la persona es pobre cuando los ingresos que percibe no le permiten alcanzar un nivel de consumo dado por una canasta básica de alimentos (nutrientes), bienes y servicios mínimos. La parte alimentaria de dicha canasta está vinculada a los requerimientos calóricos, la composición de la canasta y los precios pagados por ella son determinados socialmente. Se trata de las necesidades expresadas en un momento dado por una población de referencia cuyas preferencias están socialmente determinadas.

² Sen (1982). Ver también Basu y López-Calva (2003).

Las definiciones de pobreza determinan la manera de medirla. En la literatura sobre el tema se distinguen, en general, dos métodos: el directo y el indirecto, este último mejor conocido como método del ingreso. La segunda sección describe brevemente los métodos de medición de la pobreza.

Las acciones de las personas están motivadas por sus percepciones aunque éstas no necesariamente corresponden a la misma realidad para todos. Así, individuos no pobres, según criterios objetivos, pueden percibirse como pobres del mismo modo que hogares que escapan de la pobreza pueden considerarse pobres al tener como referente un concepto subjetivo. En este sentido, estudiar la dimensión subjetiva del bienestar puede ayudar a entender por qué en ocasiones los logros de las políticas económicas de lucha contra la pobreza no son siempre reconocidos por la población. Los conceptos de pobreza subjetiva y los métodos de medición serán explicadas en la tercera sección de este artículo.

En el contexto de políticas sociales no sólo importa la opinión de los expertos, sino la visión que los afectados tienen sobre su entorno. La visión de las personas beneficiarias de los programas sociales afecta sus decisiones y actitudes. Una manera de explicar esta visión en el contexto de la tolerancia a la desigualdad entre sectores y clases es a través del “efecto túnel” (Hirschman, 1973). El bienestar de un individuo depende de su estado de satisfacción actual y también del estado de satisfacción que espera en el futuro. En la sección cuatro se explica a detalle el efecto túnel y las decisiones de política pública que implica.

En resumen, este estudio se centra en definiciones subjetivas de pobreza para realizar inferencia sobre el bienestar económico. El análisis se basa en una encuesta levantada para México en agosto de 2003, en la que se entrevistan hogares en condición de pobreza para conocer sus características generales y sus percepciones sobre diversos temas sociales. En la sección cinco se describen los estudios previos que se han hecho al respecto, en la sección seis se describe el análisis empírico para México y en la sección siete se plantea la metodología a seguir y los resultados obtenidos.

Es tema de interés de este estudio es mostrar que el nivel de bienestar económico que perciben los pobres depende de su percepción de clase social y de su visión del futuro (expectativas de movilidad); que el efecto túnel depende de que las personas crean que se vive en un ambiente de justicia social; que las preferencias por la redistribución del ingreso dependen del nivel de ingreso subjetivo. Estos resultados se muestran en la sección siete y la sección ocho resume las principales conclusiones.

II. Métodos alternativos de medición de la pobreza

II.1 Método Directo

Uno de los métodos más extendidos en América Latina es el de *Necesidades Básicas Insatisfechas* (NBI), el cual se basa en una serie de indicadores censales como calidad de la vivienda, el acceso a servicios sanitarios y a la educación y, la ocupación del jefe de hogar. Con objeto de determinar la condición de pobreza de un grupo de hogares o de personas, se analiza si sufren de todas o al menos una de las carencias que se mencionan a continuación:

- i) Densidad por vivienda: más de tres personas por cuarto.
- ii) Vivienda inadecuada: pieza de inquilinato, vivienda precaria u otro tipo, lo que excluye casa, departamento y rancho.
- iii) Condiciones sanitarias: falta de servicio sanitario.
- iv) Menores no escolarizados: al menos un niño de 6 a 12 años que no asiste a la escuela.
- v) Capacidad de subsistencia: cuatro o más personas dependientes de un miembro del hogar ocupado y jefe de hogar que no haya completado el tercer grado de escolaridad primaria.

A este método se le puede llamar el “método directo” y no involucra ninguna noción ni medición de ingreso.

II.2 Método del Ingreso

En contraste con el método anterior, se encuentra el “método del ingreso” cuyo primer paso consiste en calcular el ingreso mínimo o línea de pobreza que establece si los hogares, con los ingresos de que disponen, tienen la capacidad de cubrir una canasta básica de alimentos y otras necesidades no alimentarias que se consideran esenciales: vestimenta, educación, transporte y salud. A diferencia del método directo, el método del ingreso no mide la satisfacción, sino los medios para la satisfacción.

III. La medición subjetiva

Poco se sabe sobre la percepción subjetiva de los individuos sobre los montos mínimos necesarios para vivir. La ausencia de instrumentos que incluyan preguntas relativas a la dimensión subjetiva del bienestar ha impedido analizar sus determinantes socioeconómicos y sus vínculos con las otras dimensiones de la pobreza.

Como señalan Ravallion y Lokshin (1999), es una paradoja que los economistas asuman por un lado que los individuos son los mejores jueces para apreciar el impacto de las políticas económicas sobre su bienestar, y por otro lado, se resistan a incorporar en el estudio del bienestar y la pobreza el auto-reporte de los individuos sobre su propio nivel de bienestar.

Las acciones de las personas están motivadas por sus percepciones aunque éstas no necesariamente corresponden a la misma realidad para todos. Así, individuos no pobres, según criterios objetivos (ingreso o gasto observado), pueden percibirse como pobres del mismo modo que hogares que escapan de la pobreza, medida a través de una línea de pobreza objetiva, pueden seguir considerándose a sí mismos como pobres al tener como referente una línea de pobreza subjetiva. En este sentido, estudiar la dimensión subjetiva del bienestar puede ayudar a entender por qué en ocasiones los logros de las políticas económicas de lucha contra la pobreza son incomprensibles o rechazados por la población. Como señala Herrera (2002), el análisis del perfil de la pobreza subjetiva y de sus determinantes puede traer aportes importantes para entender mejor el efecto de la política económica. Por otro lado, el mismo autor menciona que muy pocos países en desarrollo han abordado la dimensión subjetiva de la pobreza.³ Los métodos de estimación de líneas subjetivas de pobreza representativas, así como la interpretación de las mismas, se ve limitada tanto por la exclusiva consideración de hogares pobres extremos como por la baja cobertura geográfica de la muestra de hogares. El análisis subjetivo de la pobreza, al dotar de información adicional sobre las características de los pobres, puede ayudar a diseñar políticas de alivio a la pobreza mejor enfocadas (Lokshin et al, 2004).

III.1 El problema de la medición subjetiva

Calidad de vida, felicidad, satisfacción y bienestar son conceptos muy amplios que incluyen no sólo logros tangibles, sino también otros aspectos como la percepción de

³ Estudios empíricos realizados para Madagascar y Jamaica por Razafindrokoto, M., F. Roubaud (2000) y Pradhan, M y Ravallion, M. (1998).

la propia salud, la comparación en términos de situación laboral, social y económica respecto a los logros de otros y la situación emocional. Hablar de la satisfacción que cada individuo logra, implica hablar de un concepto multidimensional que se puede explicar sólo parcialmente a través del nivel de ingreso.

En los últimos 30 años ha crecido el interés en el estudio de las percepciones subjetivas sobre el bienestar. La complementariedad entre el análisis objetivo y subjetivo del bienestar y la pobreza ha ocasionado diversos intentos por integrar estos dos enfoques.⁴

Los psicólogos han abordado el concepto de bienestar poniendo énfasis en el estudio de los posibles factores que hacen que la gente evalúe su vida en términos positivos. En este sentido, se ha desarrollado desde la perspectiva psicológica un concepto de bienestar basado en el juicio subjetivo del individuo acerca de su vida. Este concepto referido como el *bienestar subjetivo* o la felicidad enfatiza la satisfacción con la vida y la experiencia emocional de los individuos.

En la literatura económica ha existido una cierta resistencia a utilizar conceptos subjetivos como el de felicidad, dada la dificultad para definirlos y medirlos. Sin embargo, en la búsqueda de medidas multidimensionales del bienestar, y como una forma de evitar la arbitrariedad en la forma de elegir las ponderaciones para agregar distintas dimensiones, se ha recurrido a la propia apreciación de los individuos que implica que han considerado los aspectos que les son relevantes para reportar un índice agregado, al que se define como “felicidad”. La dificultad para conocer las ponderaciones de manera objetiva y sistematizar dicho análisis hace de este método una forma complicada para el analista y, por lo tanto, no muy extendida en la literatura económica.

Los indicadores de bienestar que están basados en indicadores objetivos del ingreso por lo general no toman en cuenta factores socio-económicos que pueden afectar el nivel de bienestar de los individuos y de sus hogares. Las preguntas de bienestar subjetivo han sido utilizadas en encuestas y cuestionarios durante muchos años, por lo tanto como una alternativa, se pueden utilizar preguntas subjetivas como proxy para medir el bienestar. Simon (1974)⁵ sugirió que para utilizar variables proxy no se necesita una definición de utilidad, y por lo tanto, las variables subjetivas pueden ser utilizadas para medir el bienestar.

Si utilizamos estas respuestas, ya no es necesario definir formalmente lo que significa bienestar ya que cada persona crea una definición individual. Una vez que cada

⁴ Por ejemplo Lokshin et al. (2004) analizan percepciones subjetivas de pobreza y su relación con indicadores objetivos en Madagascar. Estimando una línea subjetiva de pobreza basada en preguntas de adecuación del consumo encuentran que esta medida es robusta con otras medidas de pobreza basadas en líneas de pobreza objetivas.

⁵ Citado en Ferrer-i-Carbonell (2002).

individuo ha definido su nivel de bienestar, puede determinarse y analizarse la relación entre variables objetivas y subjetivas.

III.2 Preguntas subjetivas para medir el bienestar

La psicología y la economía han tratado de averiguar de qué depende que algunas personas reporten altos niveles de bienestar o satisfacción mientras que otras no.

Los determinantes del bienestar pueden ser divididos en dos grupos:

- i) Variables Objetivas: como ingreso y edad
- ii) Variables Subjetivas: como satisfacción personal, estado de salud reportado o nivel de bienestar percibido.

Las preguntas que tratan acerca del nivel de bienestar subjetivo piden a los individuos que evalúen qué tan bien o mal se sienten respecto a: su nivel de ingreso actual, su situación financiera o económica en general o el grado de satisfacción que tienen respecto a su salud, empleo o clase social. Una característica clave es que las variables subjetivas toman en cuenta el punto de vista individual, por ejemplo; el bienestar subjetivo puede no mejorar necesariamente con un ingreso más alto si el ingreso de las demás personas dentro de su mismo entorno aumenta también.

Ferrer-i-Carbonell (2002) menciona que el bienestar o grado de satisfacción ha sido medido utilizando preguntas subjetivas por distintos psicólogos, empezando por Cantril en 1965 y Bradburn en 1969; y más recientemente un gran número de economistas. Por mencionar algunos, se encuentran los estudios de Clark (1997, 1999, 2000) Clark y Oswald (1994, 1996), DiTella (2001), Easterlin (2000), Frijters (2000), Frijters y van Praag (1998), Kapteyn (1994), Pradhan y Ravallion (2000), Ravallion y Lokshin (1999), van Praag y Plug (1995) y van Praag (2000).⁶

El psicólogo Hadley Cantril, fue el primero en hacer un estudio utilizando preguntas de bienestar subjetivo (PBS) en 1965. Su pregunta es conocida hoy como “la pregunta de Cantril”, en ella se utilizaba una escalera donde el décimo escalón representa lo que los individuos consideran su mejor vida posible y 0 la peor, los encuestados debían decir en qué escalón estaban en el presente. Cantril interrogó a una muestra de personas de 12 países, de ingresos altos y bajos, acerca de lo que constituye su bienestar personal. Las respuestas fueron casi idénticas en todos los países, culturas y niveles de ingreso: la salud ocupó el tercer lugar, después del ingreso y del concepto “una buena vida familiar”.

⁶ Estos estudios aparecen citados en Ferrer-i-Carbonell, (2002).

Las PBS han sido utilizadas también en estudios econométricos para estimar la relación entre el bienestar de un individuo junto con variables objetivas como el ingreso y la edad. Como las PBS toman valores discretos, las formas más comunes para analizarlas han sido modelos logit o probit. Algunos investigadores como Ravallion y Lokshin (2000a) incluso han utilizado datos panel en probit o logit ordenados, con efectos individuales, ya que las variables de bienestar subjetivo eran en esos casos discretas y ordenadas.

III.3 Principales supuestos en el análisis de respuestas subjetivas

Para poder utilizar variables subjetivas en el análisis del bienestar es necesario hacer algunos supuestos: Que los individuos son capaces de evaluar lo que se les pregunta (Vg. su bienestar, satisfacción, grado de pobreza) y además pueden evaluar utilizando “calificadores verbales” (vg. “bueno” o “malo”). También asumimos que las respuestas son comparables entre las personas (Van Praag, 1991). Dados estos supuestos, el bienestar subjetivo depende entonces del ingreso personal y de otras características personales y socio-demográficas.

i) Primer supuesto: Las personas son capaces de juzgar y evaluar su propia situación

La mayoría de los economistas se han enfocado en el comportamiento observado en los mercados, un ejemplo es la *preferencia revelada*.⁷ Actualmente el concepto es utilizado para predecir el comportamiento económico, sin embargo dado el escepticismo hacia las variables subjetivas, la noción de utilidad ha pasado de representar el nivel de satisfacción o el de bienestar, a expresar únicamente preferencias individuales. Sin embargo, el comportamiento observado ignora el hecho de que la conducta individual no se basa únicamente en alcanzar mayores niveles de utilidad, sino además de sentimientos, normas sociales, instituciones, etc. Esto significa que ciertas preferencias jamás serán reveladas, por lo tanto las preferencias reveladas son una imagen incompleta de las preferencias individuales (Ferrer-i-Carbonell, 2002). Si pensamos que la utilidad es un concepto subjetivo podemos pensar que las PBS pueden capturar y medir la utilidad adecuadamente.

Durante más de tres décadas psicólogos, sociólogos y economistas han utilizado un amplio rango de técnicas estadísticas y econométricas para analizar las respuestas a las preguntas de bienestar subjetivo. Estos estudios encontraron que en general los

⁷ Para una explicación de la teoría de la preferencia revelada consultar Varian, 1999.

resultados son consistentes con el sentido común, lo cual indica que los individuos comprenden y son capaces de contestar preguntas subjetivas (Ferrer-i-Carbonell, 2002).

ii) Segundo supuesto: Es posible comparar entre distintas personas

Para el análisis de preguntas subjetivas es necesario que las respuestas de los individuos sean mutuamente comparables, es decir, asumir que los individuos comprenden y responden a las preguntas de la misma manera.

El concepto de utilidad fue utilizado por primera vez por Bentham en 1789 como un instrumento para predecir el comportamiento para el análisis normativo (en este caso, comparación interpersonal). Aunque la comparación interpersonal no era considerada imposible, varios economistas del siglo XIX, como Marshall, Menger y Walras, no estaban totalmente de acuerdo. Junto con el concepto de eficiencia de Pareto y al establecer la diferencia entre utilidad cardinal y ordinal, la comparación interpersonal fue perdiendo aceptación. Sin embargo, hoy ha sido demostrado que la comparación interpersonal puede ser llevada al campo empírico, ya sea comparando indicadores objetivos⁸ o utilizando indicadores subjetivos. Ilder y Kasl (1995) realizaron un estudio donde encontraron que la correlación entre preguntas subjetivas sobre salud y variables objetivas sugiere que, en general los individuos son capaces de comprender, evaluar y reportar correctamente su estado de salud. Por su parte, Sen (1999) se pregunta ¿qué es entonces lo que debe ser comparado? Logros materiales (objetivos) o logros subjetivos como el bienestar.

Es un hecho que este tipo de comparaciones ya han sido realizadas con anterioridad. Por ejemplo, muchas políticas de redistribución del ingreso han realizado comparaciones interpersonales utilizando el ingreso como unidad de comparación; de hecho en muchas situaciones comunes, los individuos realizan comparaciones interpersonales para realizar distintos tipos de elección.

Dado que las variables objetivas no pueden explicar por completo el bienestar (ya que este incluye también un componente subjetivo),⁹ a continuación se presenta evidencia empírica que relaciona el bienestar subjetivo con diversas variables. Los estudios muestran que dos de las variables objetivas más relevantes para explicar el bienestar son el ingreso y el empleo.

Por lo general el ingreso es la variable más utilizada para explicar cambios en el bienestar. El ingreso puede tener un impacto particularmente importante sobre el bienestar de las personas más pobres, por lo tanto podemos suponer que, el aumento en

⁸ (por ejemplo: Atkinson y Bourguignon, 1982; Jorgenson, 1990; Pollak y Walles, 1979) citados en Ferrer-i-Carbonell 2002.

⁹ Kahneman (1999) encontró que las variables objetivas, socioeconómicas y demográficas explicaban únicamente entre 8 y 20% del bienestar subjetivo de las personas.

el ingreso incrementa el nivel de bienestar hasta llegar a cierto punto (utilidad marginal decreciente). Sin embargo, los resultados obtenidos sugieren que el ingreso no tiene mucho poder explicativo sobre el bienestar percibido de las personas. Diversos estudios han encontrado una correlación positiva del bienestar con el ingreso individual o de los hogares, pero esta correlación no es muy fuerte; DeNeve y Cooper (1999)¹⁰ mencionan que la correlación media entre ingreso y bienestar subjetivo es .17 (de entre 85 muestras independientes). Por otro lado, Ravallion y Lokshin (2000b) encuentran una correlación entre bienestar económico subjetivo e ingreso de .11 para 1994, y de .20 en 1996.

Tratando de explicar estos resultados, diversos autores han mencionado que en realidad es el ingreso relativo (relativo un grupo de referencia), y no el ingreso absoluto, lo que determina las percepciones de bienestar (Clark y Oswald, 1996).

Por su parte Lokshin et al. (2004) utilizaron información para Madagascar en el 2001, y encontraron una fuerte correlación positiva entre bienestar económico subjetivo e ingreso del hogar. A partir de la evidencia empírica podemos sacar tres conclusiones respecto al ingreso:

- i) Más importante que el ingreso en términos absolutos resulta la percepción subjetiva del ingreso. La satisfacción en la vida depende de si los individuos consideran que su ingreso es adecuado para satisfacer sus necesidades. Lo anterior es sustentado por una mayor correlación entre bienestar subjetivo e ingreso subjetivo, que entre bienestar subjetivo e ingreso absoluto. Schyns (2000) encontró que para Rusia, el bienestar estaba más correlacionado con la satisfacción del ingreso que con el “ingreso en términos absolutos.”
- ii) El nivel de ingreso relativo tiene influencia sobre el bienestar subjetivo. El bienestar subjetivo varía directamente con el ingreso personal e inversamente con el ingreso de los demás.
- iii) La percepción individual respecto al ingreso depende de eventos ocurridos en el pasado. Los cambios en el ingreso son más importantes para determinar la satisfacción de los individuos que los cambios en el ingreso absoluto. Las personas parecen adaptarse a los aumentos en los niveles de ingreso cambiando sus expectativas, esto sugiere que el aumento en la satisfacción debido a un aumento en el ingreso es sólo temporal.

Por otro lado, una variable altamente relacionada con la declaración de mayor bienestar en estudios anteriores es la situación de empleo. Por ejemplo, tener un trabajo

¹⁰ Citado por Ravallion y Lokshin (2000b): De Neve, Kristina M. y Harris Cooper (1999).

está correlacionado positivamente con la declaración de mayor bienestar subjetivo, mientras que estar desempleado lo está negativamente (Clark y Oswald, 1994). En el mismo estudio, el desempleo parece tener dos efectos principales sobre las personas. Primero, afecta su estabilidad económica y segundo, afecta la estabilidad emocional y su autoestima. Clark y Oswald (1994) encontraron que los efectos negativos del desempleo varían entre distintos grupos, siendo menor para los jóvenes, para los que viven en áreas con tasas altas de desempleo y para la gente que ha permanecido desempleada por mucho tiempo. Ravallion y Lokshin (2000b) encuentran sin embargo, que el efecto del desempleo no es robusto, de manera que regresar a trabajar no aumenta el bienestar al menos que se traduzca en una ganancia en el ingreso.

Existen otras variables que influyen sobre el bienestar, conocidas como efectos socio-demográficos, por ejemplo el tamaño de la familia o el estado civil. Los primeros estudios indicaban que la felicidad disminuía con la edad. Varios estudios han encontrado esta relación negativa, pero este efecto se da hasta los 30 o 40 años y luego la relación se vuelve positiva.¹¹

El efecto de género es por lo regular muy pequeño. La evidencia empírica es contradictoria, algunos estudios encuentran que los hombres tienen mayor nivel de satisfacción que las mujeres; controlando otras variables, y otros estudios muestran lo contrario, sin embargo estas diferencias son muy pequeñas.

Estar casado o tener pareja tiene un efecto positivo. El número de hijos tiene un efecto negativo, aunque pequeño, sobre la satisfacción en la vida (Clark y Oswald, 1994). Estar sano tiene un efecto positivo, aunque esta correlación es menor si la salud es medida por variables objetivas, que si es medida por variables subjetivas (por ejemplo: cómo reportan los individuos su estado de salud).¹²

El nivel de escolaridad también tiene un efecto positivo, aunque pequeño sobre el bienestar subjetivo. Sin embargo Ferrer-i-Carbonell (2000) menciona que es difícil saber si el efecto se debe únicamente a la escolaridad o a otros factores correlacionados con un mayor nivel de educación como el prestigio social o tener un mejor trabajo.

¹¹ Para un estudio más detallado ver Clark y Oswald (1994).

¹² Citado por Ferrer-i-Carbonell: Argle, M., (1999).

IV. Expectativas de movilidad y preferencia por la redistribución

IV.1 Tolerancia a la desigualdad: El efecto túnel

Para el diseño de políticas sociales es importante entender la manera en que las personas (Vg. beneficiarios) actúan y toman sus decisiones. El “efecto túnel” es un caso particular de cómo es que las expectativas afectan las decisiones de las personas en el presente y es de particular relevancia para el estudio de políticas públicas.

Es posible encontrar tolerancia a la desigualdad entre sectores y clases. Esta tolerancia a la desigualdad es permitida siempre y cuando exista la idea de que en algún momento disminuirá, por lo general esto sucede durante las primeras etapas de crecimiento económico. Hirschman (1973) lo explica con la siguiente analogía:

“Suponga que manejo a través de un túnel de dos carriles, los dos carriles van en el mismo sentido y el tráfico esta muy congestionado. Tan lejos como puedo ver (que no es demasiado lejos), ningún automóvil se mueve en ninguno de los dos carriles. Yo me encuentro en el carril izquierdo y me siento abatido. Después de un rato los automóviles del carril derecho comienzan a moverse. Naturalmente mi estado de ánimo mejora notablemente porque sé que el estancamiento ha terminado y que el momento en que mi carril avance vendrá pronto. Pero suponga que esa alegría termina, únicamente el carril derecho es el que sigue avanzando: en ese caso yo, junto con los demás desafortunados del carril izquierdo pensamos que nos están haciendo trampa, y muchos de nosotros en algún momento estaremos muy furiosos y listos para corregir ésta muestra de injusticia...”

Dicho de una manera más adecuada al contexto que aquí se analiza, el bienestar de un individuo depende de su estado de satisfacción actual y también del estado de satisfacción que espera en un futuro. Según Hirschman (1973) si el individuo tiene poca información de su futuro, y al mismo tiempo el bienestar de otros individuos mejora, el bienestar del individuo puede aumentar, al menos durante algún tiempo. El individuo obtendrá satisfacción del avance de otros individuos, lo que llama: “Efecto túnel”.

El efecto túnel no surge por que la persona sea altruista, sino de sus expectativas. El efecto túnel prevalece porque cuando el individuo recibe información de que otros individuos están mejorando, el piensa que en general la situación mejorará para todos, incluyéndolo a él. Estas expectativas superan el sentimiento de envidia que puede existir:

si un individuo mejora mientras yo permanezco igual puedo sentirme peor ya que mi situación relativa ha empeorado. Por lo tanto, el grupo que permanece estancado debe tener cierta empatía con el grupo que sí está avanzando, al menos durante algún tiempo. Si se cree que el mejoramiento económico se debe a cuestiones aleatorias, y no a causas individuales o particulares, el éxito de otras personas ocasionara el efecto túnel.

Mientras exista un efecto túnel, todos se sentirán mejor: los que se hacen más ricos y los que esperan que su situación mejore. Por lo tanto se puede pensar que, al haber un nuevo crecimiento en el ingreso, cierto grado de desigualdad es preferido por todos los miembros de una sociedad en lugar de una distribución igualitaria. Por lo que se puede concluir que un aumento en la desigualdad del ingreso no solamente sería políticamente aceptable, también sería deseable desde el punto de vista del bienestar social.

Si la política de desarrollo va acompañada de un crecimiento en la desigualdad, de acuerdo con Hirschman (1973) pueden ocurrir dos tipos de “desastres”. El primero ha ocurrido en sociedades que han intentado desarrollarse mediante estrategias que implican el aumento en la desigualdad, pero que debido a su estructura estas sociedades nunca lo debieron haber hecho, tal es el caso de Nigeria y Pakistán. El segundo tipo de desastre ocurre cuando la estrategia que implica desigualdad, es justificada en principio por el efecto túnel, pero los grupos de políticos y de poder no se dan cuenta que este efecto terminará en algún momento, este es el caso de México. Como consecuencia, los países donde el efecto túnel tiene lugar y su efecto es fuerte son relativamente fáciles de gobernar. Después de pasado algún tiempo, el efecto túnel irá disminuyendo y la injusticia social dejará de pasar desapercibida. (Hirschman, 1973).

El efecto de la movilidad social tiene particular importancia para la estabilidad política y la integración social porque las expectativas de movilidad de los individuos afectan su bienestar actual. La importancia de la unidad familiar dentro la sociedad tiene un efecto importante para que prevalezca el efecto túnel. Las expectativas de que los hijos tendrán una mejor situación económica debería mejorar el bienestar actual de las personas, pero lo hará siempre y cuando esperen que los hijos vivan con ellos una vez que son adultos, que compartan los gastos del hogar y que eventualmente apoyen a los padres cuando sean viejos (Hirschman 1973). La movilidad positiva, a pesar de lo que se podría pensar a primera vista; también genera problemas, ya que los individuos que están mejorando económicamente pueden encontrar diversos obstáculos y discriminación mientras lo hacen.

Hirschman (1973) habla de una situación paradójica, la frustración en el proceso de aceptación y adaptación de los que mejoraron, mientras que los que no experimen-

taron cambio alguno obtienen satisfacción al esperar que su situación mejore pronto. Esta situación se mantendrá siempre y cuando los individuos que no están mejorando no estén concientes de los problemas de adaptación de las personas con movilidad positiva. En una segunda etapa, finalmente las personas que mejoraron terminan por adaptarse mientras que los que no mejoraron pierden la esperanza de mejorar. Esto genera descontento, la justicia social consistiría en mejorar y, si esto no ocurre, viene el desencanto, si las expectativas no se cumplen, en algún momento puede revertir la voluntad de las personas. En sociedades donde existen diferencias marcadas entre distintos grupos, si el crecimiento económico se observa en algún grupo en particular, entonces no es probable que se observe el efecto túnel en los que quedan rezagados.

De acuerdo con Hirschman (1973) “si el crecimiento e igualdad son considerados el principal objetivo de un país, entonces estas dos tareas pueden ser resueltas subsecuente-mente si el efecto túnel esta presente. Si no lo esta, ya sea por razones sociales, políticas, etc. entonces las dos metas deben ser resueltas de manera simultanea.”

V. Aplicaciones empíricas en la literatura

V.1 Modelos de bienestar económico subjetivo

En Ravallion y Lokshin (2000a) encontramos una variante de la pregunta realizada por Cantril en 1965: “Por favor imagine una escalera con nueve escalones, donde en el primer escalón se encuentra la gente más pobre y en el noveno, la gente más rica. ¿En qué escalón se encuentra usted hoy?” Es importante destacar que esta pregunta no implica que el ingreso sea la variable relevante para identificar quien es pobre o rico, dejándolo a consideración del entrevistado. Ravallion y Lokshin (2000b) consideran que es plausible pensar que esta pregunta y una medida objetiva del ingreso real, tratan de medir lo mismo: lo que ellos llaman “bienestar económico”, ya que la medida del ingreso real está (al menos en la teoría) ligada a una función de utilidad.

V.1.1 Modelos logit para analizar satisfacción económica

Ravallion y Lokshin (2000b) estimaron un modelo multivariado para evaluar el bienestar subjetivo, utilizando datos de panel, y concluyen que:

- i) La gente que se encuentra enferma o pierde su trabajo reporta una disminución de su bienestar incluso si después consiguen un trabajo.
- ii) El ingreso del hogar es un estimador altamente significativo del bienestar económico, mientras que ingreso per cápita es un estimador más débil.
- iii) El efecto de las variables demográficas, aparte de salud y empleo es débil a un nivel determinado de ingreso.
- iv) El efecto del desempleo no es robusto. Conseguir trabajo de nuevo no tiene un efecto positivo en el bienestar.

V.1.2 Modelo logit para preferencia a la redistribución

Es natural esperar que la gente rica se oponga a políticas de redistribución del ingreso de ricos a pobres, y que los pobres estén a favor de dicha política. Sin embargo, las expectativas de cambios en el bienestar pueden afectar esta decisión. La gente rica que piensa que estará en una peor situación económica en el futuro puede estar a favor de dicha política; mientras que la gente pobre con expectativas a la alza pueden estar a favor. La actitud hacia la redistribución del ingreso refleja expectativas de movilidad futuras en ambas direcciones (Ravallion y Lokshin, 2000a).

En su estudio, utilizando la encuesta para Rusia realizada en octubre de 1996, encontraron los siguientes resultados:

- i) De los 7,000 adultos encuestados, el 72% estaba a favor de que el gobierno redujera el ingreso de los ricos. De ellos, el 28% restante no sólo incluía a los actualmente ricos, sino a aquellos que asciendan en posición en el futuro.
- ii) 85% de las personas en el decil más pobre favorecían la redistribución. Sin embargo, entre las personas que esperaban que su bienestar disminuyera, había un mayor apoyo a la redistribución. En contraste, el apoyo a la redistribución era menor que el promedio entre los que esperaban una trayectoria continua de su ingreso a la alza.
- iii) Las mujeres tendían a favorecer más la redistribución que los hombres.
- iv) Entre los grupos a favor de la redistribución se encontraban los que votaron por el partido comunista, y gente vulnerable: los viejos, gente con bajo nivel de escolaridad, los que vivían en zonas rurales, gente que temía perder su trabajo y la gente que pensaba que el gobierno no se interesaba en ellos.

V.1.3 ¿De qué depende el concepto de bienestar?

Rodríguez-Chamussy (2001) muestra evidencia de que el concepto de felicidad o bienestar subjetivo no es homogéneo entre los individuos y, de hecho, está relacionado con su nivel de ingresos. El trabajo mencionado encuentra que la baja relación entre ingreso y felicidad que se ha hallado en trabajos anteriores,¹³ puede explicarse si individuos con un nivel bajo de ingreso tienen una concepción de felicidad que enfatiza elementos de carácter interior como la espiritualidad y las relaciones humanas, mientras que individuos con un nivel alto de ingreso tienen una concepción basada más bien en elementos externos como el consumo y el gasto”.

Rodríguez-Chamussy (2001) define ocho categorías de felicidad que representan concepciones distintas entre los individuos: 1) La felicidad estoica, 2) La felicidad como ejercicio de la virtud, 3) La felicidad utópica, 4) La felicidad como tranquilidad, 5) La felicidad como realización, 6) La felicidad hedonista, 7) La felicidad como satisfacción y, 8) Felicidad *Carpe diem*. Las primeras cinco basadas en elementos internos al individuo, y las últimas tres basadas en elementos externos. El análisis logit y logit multinomial arroja resultados que muestran que cuando el ingreso se incrementa, la probabilidad de que el individuo tenga una concepción de felicidad de carácter externo aumenta.

¹³ Ver Michaelos (1980), Veenhoveen (1988), Fuentes y Rojas (2001).

Una conclusión importante de dicho trabajo es que en realidad al medir nivel de felicidad de los individuos –su bienestar subjetivo- a través de su propio reporte, se están midiendo distintas cosas, puesto que el concepto de felicidad no es homogéneo.

En general, las encuestas que incluyen preguntas subjetivas sobre el bienestar pueden tener algunas ventajas:

- i) Pueden ayudar a identificar variables que son determinantes del bienestar.
- ii) Los determinantes del bienestar o la satisfacción pueden ser utilizados para evaluar el impacto de las políticas sociales.
- iii) El estudio de las preguntas subjetivas puede servir para afinar y focalizar políticas redistributivas.

Así, uno de los problemas que hay que considerar en la evaluación de la percepción del bienestar o satisfacción, es el hecho de que el concepto de bienestar o satisfacción depende también de las características socioeconómicas de los individuos.

VI. Análisis empírico para México

VI.1 México: características y percepciones

Después de haber discutido el análisis del bienestar subjetivo, a continuación se presenta la metodología y su justificación sustentada en lo que se ha dicho en secciones anteriores. Cuando se analiza el impacto de políticas sociales sobre el bienestar, típicamente se asume que las personas son capaces de juzgar su propio bienestar, sin embargo muy pocos estudios toman esto en cuenta. Aún utilizando muchas variables socio-económicas convencionales, los resultados pueden no reflejar la percepción que las personas tienen respecto a su pobreza.

Como se mencionó anteriormente, de acuerdo con Ravallion y Lokshin (1999) algunos factores que influyen sobre el bienestar subjetivo son: el nivel de ingreso en el pasado, el ingreso individual, el consumo de los hogares, el trabajo actual, el riesgo de quedar desempleado, el estado de salud, el nivel de educación, y el ingreso relativo respecto a las personas que viven en la misma área. Algunas de estas variables serán utilizadas en el presente análisis, que se enfoca en realizar inferencias sobre el bienestar económico utilizando preguntas subjetivas mediante la aplicación y el análisis de encuestas. En particular se utiliza la encuesta “Lo que dicen los pobres”.

Partiendo de la hipótesis general, el trabajo fundamental será probar si existe una relación entre variables socio-demográficas y subjetivas con conceptos relevantes para la elaboración y evaluación de políticas públicas, enfocándonos únicamente en como los entienden las personas pobres. En concreto los temas de interés son:

- i) Demostrar que el nivel de bienestar económico percibido entre las personas pobres, depende significativamente de la percepción de clase social a la que dicen pertenecer actualmente, sus condiciones socio-demográficas, pero además depende de sus expectativas de movilidad en el futuro.
- ii) El efecto túnel depende de que las personas crean que se vive en un ambiente de justicia social. Por lo tanto se quiere probar que el concepto de justicia social no es el mismo para toda la sociedad y depende del nivel de ingreso subjetivo, las expectativas de movilidad de las personas y otras variables socio-demográficas.
- iii) La preferencia por la redistribución del ingreso depende negativamente del nivel de ingreso subjetivo incluso entre las personas pobres. Además, existe resistencia a las políticas de redistribución del ingreso de ricos a pobres entre la gente pobre con expectativas de movilidad positivas.

A lo largo del marco teórico y descriptivo se ha mencionado diversos estudios sobre bienestar subjetivo. Para el análisis de la información, el presente estudio se basa fundamentalmente en los distintos trabajos de Ravallion y Lokshin que se apoya en una encuesta longitudinal elaborada en Rusia (Russian Longitudinal Monitoring Survey) para los años de 1994, 1996, 1998 y 2000.

VI.2 La encuesta “Lo que dicen los pobres”

Los datos que se utilizarán para este estudio fueron obtenidos de una encuesta realizada por la empresa Bimsa para la Secretaría de Desarrollo Social en Agosto 2003 llamada “Lo que dicen los pobres”.¹⁴ Se entrevistaron hogares de diferentes partes del país en condición de pobreza patrimonial, tanto en áreas urbanas como rurales para conocer sus características generales y sus percepciones sobre diversos temas sociales.

La encuesta tuvo un tamaño de muestra de 3,000 individuos y el marco de muestreo que se utilizó se basó en la información del XII Censo General de Población y Vivienda del año 2000. Al marco muestral se le agregó información sobre la estimación del número de hogares en condición de pobreza patrimonial, lo que permite conocer la distribución de la población en esta situación en cualquier localidad del país. La representatividad es nacional, urbana/rural y de las regiones norte, centro y sur del país. Los sujetos de entrevista fueron hogares en situación de pobreza de patrimonio de acuerdo a las definiciones oficiales de pobreza.

VI.3 Estadística descriptiva básica

El cuadro 1 muestra las variables sociodemográficas más importantes de los individuos en la encuesta. Las características de la población reflejan el tipo de muestreo llevado a cabo, dado que se hizo para personas con bajo nivel de ingreso. Alrededor del 80% de los entrevistados estudió primaria o secundaria, más del 65% reportaron ser empleados o jornaleros y alrededor del 21% son trabajadores por cuenta propia.

¹⁴ La encuesta se encuentra disponible en la siguiente dirección de internet: http://www.sedesol.gob.mx/subsecretarias/prospectiva/main_voces.htm

Cuadro 1

Variables sociodemográficas Variables sociales y demográficas

Variable	Categorías	%	Variable	Categorías	%	
Género	Masculino	45.1	Actividad	Trabajó	45.9	
	Femenino	54.8		No trabajó, pero si tenia trabajo	2.0	
Edad	Entre 18 y 25 años	21.3		Busco trabajo	1.5	
	Entre 26 y 35 años	26.2		Es estudiante	1.8	
	Entre 36 y 45 años	20.0		Se dedica a los quehaceres de su hogar	37.3	
	Entre 46 y 55 años	13.7		Está jubilado(a) o pensionado(a)	1.2	
	Más de 56 años	18.7		Está incapacitado(a) permanentemente para trabajar	1.0	
Escolaridad	Preescolar o kinder	0.3		No trabajó	9.0	
	Primaria	65.0		Nc	0.0	
	Secundaria	23.2		Tipo de trabajo	Empleado(a) u obrero(a)	36.1
	Preparatoria	6.9			Jornalero o peón de campo	32.4
	Normal con secundaria terminada	0.8			Patrón(a), socio(a) o empleador	1.1
	Técnica/comercial con primaria terminada	0.7			Trabajador(a) por su cuenta	21.5
	Técnica/comercial con secundaria terminada	1.2			Profesionista independiente	0.19
	Técnica/comercial con preparatoria terminada	0.2			Trabajador(a) a destajo	3.5
	Profesional	1.7			Trabajador(a) sin pago en el negocio	4.9
	Posgrado	0.1	Nc		0.2	
Nc	0.1					

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

Nota: nc: el entrevistado no contestó. Todos los porcentajes son sobre el total de la muestra.

En términos de las características económicas (cuadro 2), la gran mayoría declararon pertenecer a la clase baja o media baja, más del 70% declararon que su ingresos no son suficientes o son apenas suficientes y el 65% declararon estar muy insatisfechos o insatisfechos con su situación económica (cuadro 3).

Cuadro 2

Características económicas Variables económicas

Variable	Categoría	%
Percepción de clase	Alta	0.1
	media alta	0.2
	Media	8.7
	media baja	17.0

Cuadro 2 (continuación)
Características económicas
Variables económicas

Variable	Categoría	%
Ingresos del hogar	Baja	72.8
	Ns	1.1
	Nc	0.1
	son suficientes	4.5
	son apenas suficientes	36.3
	son insuficientes	35.8
	son muy insuficientes	22.9
	otra respuesta	0.4
	Ns	0.1

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

Nota: nc: el entrevistado no contestó, ns: el entrevistado no supo la respuesta. Todos los porcentajes son sobre el total de la muestra.

Cuadro 3
Variables de satisfacción económica

Variable	Categoría	%
Grado de Satisfacción económica	muy satisfecho	2.4
	Satisfecho	31.2
	Insatisfecho	50.0
	muy insatisfecho	15.4
	ns	0.8
	nc	0.1

Cuadro 3a
Percepciones

Vive	muy bien	1.8
	bien	40.3
	mal	18.0
	muy mal	8.1
	regular	31.3
	NC	0.31
Satisfacción con la vida	muy satisfecho	7.9
	satisfecho	64.8
	insatisfecho	24.3
	muy insatisfecho	2.7
	NS	0.07
	NC	0.03

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

Nota: nc: el entrevistado no contestó, ns: el entrevistado no supo la respuesta. Todos los porcentajes son sobre el total de la muestra.

A pesar del resultado en términos de satisfacción económica, 65% declararon estar satisfechos con “su vida”. Esto es consistente con los hallazgos descritos en la revisión de literatura en el sentido de que la situación económica no está estrechamente correlacionada con la satisfacción de vida en términos más generales.

VII. El modelo

En nuestro análisis empírico utilizamos también métodos de regresión logística (logit). Los modelos logit y probit de respuesta binaria (conocidos conjuntamente como modelo de regresión binaria), permiten estimar cómo una variable explicativa afecta la probabilidad de que ocurra un determinado evento.

En el análisis econométrico existen distintas clases de variables dependientes limitadas, en especial cuando se modela el comportamiento de los individuos. En el modelo de respuesta binaria lo que se quiere es obtener la probabilidad de respuesta:

$$P(y = 1/X) = P(y = 1/x_1, x_2, \dots, x_k),$$

Donde X denota el conjunto completo de variables explicativas.

Consideramos el siguiente modelo de respuesta binaria:

$$P(y = 1/X) = G(B_0x_0 + B_1x_1 + \dots + B_kx_k) = G(B_0 + xB)$$

Donde $0 < G < 1$ para todos los números reales z y, $xB = B_0x_0 + B_1x_1 + \dots + B_kx_k$

Particularmente para el modelo logit, G es la función logística:

$$G(z) = \frac{\exp(z)}{[1 + \exp(z)]} = \Lambda(z)$$

que está entre cero y uno para todos los números reales z . Esta es la función acumulativa para una variable aleatoria logística estándar.

El concepto de justicia social en la sociedad tiene un componente claramente relativo. Como se discute en Esteban y Ray (1994), los grupos tienen un nivel de “identificación” entre sus miembros, pero también un nivel de “alienación” con respecto a los que consideran miembros de otro grupo. El potencial de conflicto social depende de manera creciente de esos dos factores.

La tolerancia a la desigualdad del ingreso está relacionada con el efecto túnel. Dos condiciones necesarias para el efecto túnel es que exista empatía con el grupo que está avanzando y, segundo, que la mejoría del otro grupo no debe ser atribuido a factores particulares del mismo. Si no se cumplen estas condiciones, las personas pierden la esperanza de mejorar y el sentimiento positivo se transforma en indignación cuando se dan cuenta de que únicamente un grupo avanza.

Si un gobierno utiliza una política de desarrollo con crecimiento desigual basándose en la existencia del efecto túnel, debe tomar en cuenta que el efecto no es permanente. El efecto durará si las personas piensan que a pesar de este tipo de crecimiento existe justicia social. Si las personas creen que su movilidad futura tiene efecto sobre su bienestar presente y que las perspectivas de movilidad futura son causadas en parte por el crecimiento económico actual de otras personas, esto cambiará su tolerancia hacia la desigualdad.

VII.1 Preferencias por la redistribución

El siguiente cuadro muestra la declaración de los individuos respecto al concepto de justicia social. Claramente, entre los individuos de la muestra, existe una posición dominante que podríamos llamar “paternalista” o “compensatoria”: el 64% de los entrevistados consideran que la justicia social tiene que ver con proteger a los más pobres o que cada quien reciba según sus necesidades. Solamente alrededor del 20% vinculan la justicia con el esfuerzo individual, en el sentido de que los individuos reciban según su esfuerzo o según sus capacidades.

Cuadro 4
Concepto de justicia social

	Frecuencia	%	% acumulado
Que cada quien reciba según sus necesidades	564	19.19	19.19
Proteger a los más pobres	1293	43.99	63.18
Que cada quien reciba según su esfuerzo	478	16.26	79.45
Que cada quien reciba según sus capacidades	150	5.10	84.55
Dar a todos lo mismo	403	13.71	98.26
No sabe	43	1.46	99.73
No contestó	8	0.27	100.00
Total	2939	100.00	

La no linealidad del modelo de regresión binaria hace más difícil la interpretación de los coeficientes sobre la probabilidad de que ocurra un evento, ni el cambio marginal ni el cambio discreto de las variables independientes es constante. Para las siguientes regresiones se ha optado por utilizar el modelo *probit*, ya que se prefiere el supuesto de distribución normal para el error.

Existen dos formas de tratar a las variables ordenadas, una es utilizar variables categóricas para cada nivel, utilizando un nivel como referencia; o pueden ser tratadas como intervalos. Por ejemplo, en lugar de incluir j categorías para clase social, sim-

plemente se puede incluir una sola variable para clase social. La ventaja de este enfoque es que su interpretación es más sencilla, pero se debe realizar el supuesto fuerte de que el efecto de pasar de la primera categoría a la segunda es igual al efecto de pasar de segunda a la tercera, y así sucesivamente. Antes de utilizar una variable ordinal como si fuera un intervalo, se debe probar si esto lleva a una pérdida de información. Para esto se realiza una prueba Wald que incluya la variable ordenada y $J-2$ variables indicadores. Si el efecto de pasar de una categoría a la siguiente es el mismo, entonces los coeficientes de las $J-2$ variables indicadores deben ser iguales a cero (Long y Freese, 2001). Todas las variables son binarias a excepción de edad (variable continua medida en años), clase social y posibilidades de movilidad pueden ser tratadas como intervalos

Después de realizadas las pruebas Wald para los distintos modelos y especificaciones, únicamente en el modelo de justicia social se concluye que las variables indicadores para posibilidades de mejorar la situación económica y clase social, no ofrecen información adicional, y por lo tanto no existiría pérdida de información si las variables fueran tratadas como intervalos. Sin embargo, sí existe pérdida de información tanto en el modelo de preferencia a la redistribución como en los de satisfacción. Por lo tanto únicamente se utilizarán variables categóricas en vez de variables de intervalo.

VII.2 Especificaciones

Las tablas de resultados presentan 4 especificaciones, las dos primeras para la parte de la muestra que declaró tener trabajo (muestra 1). Las dos últimas para toda la muestra que incluye también a estudiantes, jubilados, incapacitados, gente que se dedica a los quehaceres del hogar y desempleados (muestra 2). Se probaron varias especificaciones poniendo a prueba los coeficientes estimados, utilizando la prueba Wald mediante estimación de un modelo irrestricto, con grados de libertad iguales al número de restricciones que se han probado. También, pudo haberse empleado la prueba de la razón de verosimilitud ya que el estadístico de la razón de verosimilitud y el estadístico Wald, son asintóticamente equivalentes. Para las dos pruebas, la hipótesis nula H_0 implica restricciones en los parámetros del modelo, por ejemplo que algún parámetro es 0 en la población: $H_0: B_j = 0$

Como variable de control para el ingreso se utilizó la clase social percibida por los entrevistados. Debido a que se trata de personas pobres se decidió dividir la variable en tres categorías: baja, media baja y una categoría que agrupa las clases media,

media alta y alta. Respecto a la variable de movilidad, después de probar varias especificaciones se decidió únicamente utilizar la alternativa que mide la movilidad con las expectativas de mejorar la situación económica de los entrevistados. Por último, están disponibles para consultar, la tabla resumen de estadísticos en el anexo 1, y la tabla de definición de variables en el anexo. Los resultados se presentan en tablas que en lugar de reportar coeficientes, presentan el cambio en la probabilidad ante un cambio discreto en la variables dummies, y el cambio infinitesimal en la variable edad.

VII.3 Impacto de las variables subjetivas sobre la justicia social y la decisión de proteger a los más pobres

El cuadro 5 presenta un modelo para determinar la probabilidad de que el individuo conciba la justicia social como protección a los más pobres (percepción “paternalista”) independientemente de su esfuerzo. Se encuentra un efecto muy significativo del ingreso subjetivo. Los pobres que se perciben en una clase social más alta son menos propensos a tener una actitud paternalista y se inclinan más hacia conceptos como capacidad, esfuerzo e igualdad. La gente que piensa que sus ingresos son insuficientes apoyan más la protección de los más pobres, quizá porque ellos se consideren entre los más pobres. Este resultado es más significativo para la muestra completa.

La movilidad positiva tiene un efecto negativo sin embargo, las variables no resultan significativas. Sin embargo, tener una mejor situación económica que los padres hace que las personas estén menos a favor de la política paternalista, el efecto es fuerte y lo es más para las personas que trabajan.

Estimamos así, primero, un modelo para determinar la probabilidad de que el individuo conciba la justicia social como protección a los más pobres, independientemente de su esfuerzo. Los resultados robustos a las distintas especificaciones son los siguientes (cuadro 5):

- En resumen, la probabilidad de tener una percepción “paternalista” de justicia social se correlaciona positivamente con (ver anexo 1 para definición exacta de variables):
- i. Concebir que los ricos son enemigos de los pobres (“alienación” en el sentido de Esteban y Ray (1994)),
 - ii. Menores niveles de escolaridad,
 - iii. Ser mujer,
 - iv. Considerar que no se genera ingreso suficiente para vivir (o “pobreza auto-percibida”),
 - v. Considerarse de clase social más baja.

Así, vemos que en general la visión más paternalista de la justicia social está correlacionada con variables que podríamos relacionar con desventaja económica o vulnerabilidad.

Otras variables que refuerzan el concepto de justicia social a favor de los pobres son: concebir que los ricos son enemigos de los pobres (“alienación” en el sentido de Esteban y Ray (1994)) y pensar que trabajando más vivirá mejor. Las personas que trabajan, y piensan que el trabajo es el principal medio para mejorar, están más a favor de los demás conceptos.

Por último la escolaridad parece no tener efecto significativo, sin embargo una mayor escolaridad no aumenta la probabilidad de tener una actitud paternalista. Las personas que sólo completaron hasta el preescolar o el kinder, tienen 31% menos de probabilidades de tener una actitud paternalista que los que terminaron hasta la primaria. Los que estudiaron hasta la secundaria o preparatoria también tienen una menor probabilidad menor, de 5 y 8 por ciento respectivamente.

La justicia social como se puede ver no es la misma para todos. El concepto que tienen las personas cambia de proteger a los más pobres, hacia conceptos de mérito y esfuerzo a medida que se consideran de clases sociales más altas. Las personas apoyan o se oponen a políticas según se vean beneficiadas o perjudicadas dependiendo de sus condiciones particulares, incluso para un concepto donde no queda claro a quién debe ayudarse primero.

Cuadro 5

Modelo probit para medir el impacto de las variables subjetivas sobre la justicia social y la decisión de proteger a los más pobres Evento positivo: pensar que la justicia social es proteger a los más pobres

	Primera especificación		Segunda especificación		Tercera especificación		Cuarta especificación	
Número de Observaciones	1293	g.l.	1514	g.l.	2737	g.l.	2820	gl
LR chi2	69.39	29	59.77	22	79.42	27	74.34	17
Prob > chi2	0		0		0		0	
Pseudo R2	0.04		0.03		0.02		0.02	
Obs. P	0.45		0.44		0.44		0.44	
Predicted P.	0.44		0.43		0.44		0.44	
Variable Explicativa	Coef.	EE	Coef.	EE	Coef.	EE	Coef.	EE
<i>Ingreso subjetivo</i>								
Dummies de clase social								
Alta, media alta y media	-0.133 ***	0.048	-0.129 ***	0.044	-0.078 **	0.035	-0.092 ***	0.034
Media baja	-0.072 *	0.039	-0.049	0.036	-0.041	0.026	-0.046 *	0.026
Baja								

Cuadro 5 (continuación)

Modelo probit para medir el impacto de las variables subjetivas sobre la justicia social y la decisión de proteger a los más pobres
Evento positivo: pensar que la justicia social es proteger a los más pobres

	Primera especificación		Segunda especificación		Tercera especificación		Cuarta especificación	
Los ingresos son suficientes o muy suficientes para vivir bien	-0.050	0.031	-0.055 *	0.028	-0.061 ***	0.021	-0.059 ***	0.020
Los ingresos son insuficientes o muy insuficientes para vivir bien					Referencia			
<i>VARIABLES DE MOVILIDAD</i>								
<i>Possibilidades de mejorar su situación económica</i>								
Muchas o bastantes (dummy)	-0.071		0.048	-0.047	0.043	-0.030		0.032
Regular (dummy)	-0.164 **	0.077	-0.063	0.073	-0.041	0.053		
Pocas (dummy)	-0.026	0.039	-0.003	0.035	0.012	0.025		
ninguna					Referencia			
<i>Situación económica del encuestado respecto a sus padres</i>								
Mejor	-0.111 ***	0.035	-0.106 ***	0.032	-0.042 *	0.024	-0.045 *	0.023
Igual	-0.070 *	0.040	-0.072 **	0.036	-0.029	0.028	-0.022	0.027
Peor					Referencia			
<i>VARIABLES DE ACTITUD</i>								
<i>Pobreza autopercebida</i>								
Es fácil o regular vivir con menos dinero	0.014	0.044			-0.009	0.030		
Es difícil vivir con menos dinero					Referencia			
<i>Discriminación</i>								
No cree que se discrimina a lo pobres	0.019	0.040			0.009	0.028		
Cree que se discrimina a los pobres					Referencia			
<i>Alienación</i>								
El rico es el principal enemigo de los pobres	0.025	0.029			0.051 **	0.020	0.050 **	0.019
Alguien mas: El pobre, el dominante, el corrupto, nc, ns...					Referencia			
<i>Credibilidad en el gobierno</i>								
Cree poco o nada en el gobierno	0.003	0.044			-0.033	0.029		
Cree mucho o bastante en el gobierno					Referencia			
<i>Características laborales</i>								
<i>Estabilidad laboral</i>								
Seguro de conservar su trabajo	-0.001		0.031					
Inseguro de conservar su trabajo					Referencia			
Es fácil conseguir otro trabajo		0.011		0.038				

Cuadro 5 (continuación)

Modelo probit para medir el impacto de las variables subjetivas sobre la justicia social y la decisión de proteger a los más pobres

Evento positivo: pensar que la justicia social es proteger a los más pobres

	Primera especificación		Segunda especificación		Tercera especificación		Cuarta especificación	
Es difícil conseguir otro trabajo	Referencia							
<i>Actitud frente al trabajo</i>								
Piensa que el trabajo es el principal instrumento para mejorar	-0.057 *	0.030	-0.027	0.027	-0.012	0.020		
Cree en otras razones para mejorar	Referencia							
Trabajando más vivirá mejor	0.050 *		0.029	0.041	0.027	0.039 *	0.021	0.033 *
Puede hacer otras cosas para vivir mejor	Referencia							
<i>Actividades laborales</i>								
Busco trabajo o estubo desempleado	-0.052	0.086	-0.072	0.077	-0.027	0.035	-0.015	0.032
Estudiante, jubilado, incapacitado	-0.083	0.198	-0.084	0.161	-0.075	0.051	-0.071	0.050
Quehaceres del hogar	0.105	0.067	0.055	0.051	0.013	0.031	0.030	0.021
Trabaja	Referencia							
<i>Estacionalidad del trabajo</i>								
Trabaja por temporadas	0.027	0.031	0.004	0.027				
Trabaja permanentemente	Referencia							
<i>Características individuales</i>								
Edad en años	0.000	0.001			0.000	0.001		
Hombre	-0.014	0.036			-0.020	0.029		
Mujer	Referencia							
<i>Población</i>								
Rural	0.045	0.029	0.031	0.026	0.019	0.020		
Urbana	Referencia							
<i>Escolaridad</i>								
Nunca fue a la escuela	-0.057	0.043	-0.017	0.038	-0.007	0.028	-0.013	0.026
Preescolar o Kinder	dropped		-0.159	0.252	-0.314 **	0.129	-0.311 **	0.131
Primaria	Referencia							
Secundaria	0.004	0.039	-0.015	0.034	-0.041	0.027	-0.047 *	0.025
Preparatoria	-0.056	0.062	-0.054	0.055	-0.063	0.044	-0.078 *	0.042
Normal con primaria o secundaria terminada	-0.196	0.127	-0.190	0.124	-0.143	0.110	-0.151	0.108
Carrera técnica con primaria, secundaria o preparatoria terminada	-0.036	0.108	-0.073	0.094	-0.093	0.073	-0.102	0.072
Profesional y posgrado	-0.078	0.112	-0.098	0.105	-0.098	0.082	-0.110	0.080

Notas: (1) Los resultados se obtuvieron empleando el programa estadístico Stata 7.0 utilizando el comando dprobit. Los resultados muestran el cambio en la probabilidad por un cambio discreto en las variables dummy y el cambio infinitesimal en cada variable independiente continua.

La referencia es: Clase baja, los ingresos son insuficientes para vivir bien, ninguna posibilidad de mejorar, peor situación económica que sus padres, piensa que es difícil vivir con menos dinero, cree que se discrimina a los pobres, el principal enemigo del rico es alguien distinto al rico, cree mucho en el gobierno, inseguro de conservar su trabajo, sería difícil conseguir otro trabajo, cree en otras razones además del trabajo para mejorar, el trabajo no es lo principal para vivir mejor, trabaja permanentemente, es mujer, vive en una zona urbana, estudio hasta la primaria. Las dummies de escolaridad indican el último año o grado aprobado en la escuela. *Significativo al 10%. **Significativo al 5%. ***Significativo al 1%.

VII.4 Impacto de las variables subjetivas sobre la preferencia por la redistribución

El cuadro 6 presenta el modelo de preferencia a la redistribución sobre otros medios para financiar las políticas sociales. No todos los indicadores subjetivos resultan significativos, pero los esperados sí. La variable subjetiva del ingreso demuestra, que incluso entre las personas pobres, considerarse de una clase superior, es suficiente para tener una mayor oposición a una política redistributiva en comparación con la clase más baja.

En esta especificación se incluye un conjunto de variables de movilidad que se refieren a la percepción que el individuo tiene de sus posibilidades de mejorar su condición social. Se coloca una dummy para cada uno de los siguientes casos: muchas posibilidades de mejora, algunas posibilidades de mejora (regular), pocas posibilidades de mejora. El análisis se hace contra la variable ninguna posibilidad de mejora.

El efecto de la dummy “algunas posibilidades de mejorar su condición social” es significativo y negativo como se esperaba. Pero las dummies de “muchas y pocas posibilidades de mejorar” no resultan significativas y tienen los signos contrarios.

Ravallion y Lokshin (2000a) no consideraban que existiera movilidad suficiente entre los más pobres para que se opusieran a la redistribución ya que piensen volverse ricos en un futuro cercano. Las personas con un concepto paternalista sobre la justicia social también son más propensas a apoyar la redistribución. Pensar que es fácil vivir con menos dinero reduce la preferencia a la redistribución, esto puede deberse simplemente a una actitud positiva, o que las personas que piensan así sean las que tienen relativamente más dinero. La educación no tiene un efecto significativo.

Hay también más variables que aumentan la preferencia a la redistribución. Estas variables son: pensar que el rico es el principal enemigo de los pobres y ser hombre. Una persona que cree poco o nada en el gobierno está más a favor de la redistribución. No es lógico pensar que una persona que crea así espere obtener beneficios de la redistribución. La explicación de Ravallion y Lokshin (2000a) al encontrar el mismo resultado, es que la desutilidad marginal de ser excluido socialmente es menor con redistribución que sin ella.

De acuerdo a este estudio vemos que la preferencia a la redistribución no depende únicamente de pérdidas y ganancias como se piensa normalmente. Las expectativas también son parte importante de la decisión. De acuerdo a las variables, la gente que se siente vulnerable o tiene una actitud paternalista favorece la redistribución. No es fácil pensar que algunas de las personas se volverán ricas como para estar menos a favor de la redistribución, sin embargo basta con tener estas expectativas

para estarlo. Aunque el efecto no sea significativo para todos los niveles de movilidad (como se sospechaba), el efecto sobre las expectativas de mejora regulares hace pensar que, el resultado es consistente con la teoría de Hirschman del efecto túnel. En el sentido de que la preferencia a la redistribución, depende de las expectativas de movilidad incluso para la gente pobre.

Cuadro 6

Modelo probit para medir el impacto de las variables subjetivas sobre la preferencia a la redistribución Evento positivo: estar a favor de subir los impuestos a los ricos

	Primera especificación		Segunda especificación		Tercera especificación		Cuarta especificación		
Número de Observaciones	1328	g.l.	1452		2622	g.l.	2692	g.l.	
LR chi2	232.67	30	50.55	25	71.67	28	72.73	23	
Prob > chi2	0		0		0		0		
Pseudo R2	0.15		0.03		0.02		0.02		
Obs. P	0.28		0.28		0.28		0.28		
Predicted P.	0.27		0.27		0.27		0.27		
Variable Explicativa	Coef.	EE	Coef.	EE	Coef.	EE	Coef.	EE	
<i>Ingreso subjetivo</i>									
<i>Dummies de clase social</i>									
Alta, media alta y media	-0.100	**	0.040		-0.091	**	0.037	-0.051	*
Media baja	-0.031		0.034		-0.029		0.032	-0.039	*
Baja									Referencia
<i>Bienestar Subjetivo</i>									
<i>Calidad de vida</i>									
Vive bien	0.014		0.035				-0.017	0.023	
Vive regular	0.016		0.036				-0.002	0.024	
Vive mal									Referencia
<i>Variables de movilidad</i>									
<i>Possibilidades de mejorar su situación económica</i>									
Muchas o bastantes (dummy)	0.035		0.046		0.052		0.042	0.022	
Regular (dummy)	-0.137	**	0.061		-0.115	**	0.056	-0.100	**
Pocas (dummy)	0.038		0.036		0.025		0.033	0.010	
ninguna									Referencia
<i>Situación económica del encuestado respecto a sus padres</i>									
Mejor	0.008		0.033		0.007	*	0.029	0.034	
Igual	-0.072	**	0.035		-0.058		0.033	-0.019	
Peor									Referencia
<i>Variables de actitud</i>									
<i>Justicia Social</i>									
A favor de proteger a los más pobres	0.050	*	0.026		0.043	*	0.024	0.037	**
Dar según sus necesidades,							0.018	0.039	**

Cuadro 6 (continuación)
Modelo probit para medir el impacto de las variables subjetivas
sobre la preferencia a la redistribución
Evento positivo: estar a favor de subir los impuestos a los ricos

capacidades, esfuerzo, o dar a todos lo mismo											
											Referencia
<i>Pobreza autopercebida</i>											
Es fácil o regular vivir con menos dinero	-0.097	***	0.035	-0.098	***	0.032	-0.093	***	0.025-0.097	***	0.024
Es difícil vivir con menos dinero											Referencia
<i>Discriminación</i>											
No cree que se discrimina a lo pobres	-0.020		0.035				-0.025		0.025		
Cree que se discrimina a los pobres											Referencia
<i>Alienación</i>											
Cuadro 6. (continuación)											
Evento positivo: estar a favor de subir los impuestos a los ricos											
El rico es el principal enemigo de los pobres	0.052	*	0.027	0.057	**	0.024	0.053	***	0.0180.052	***	0.018
Alguien mas: El pobre, el dominante, el corrupto, nc, ns...											Referencia
<i>Credibilidad en el gobierno</i>											
Cree poco o nada en el gobierno	0.069	*	0.037	0.067	**	0.034	0.050	**	0.0250.044	*	0.025
Cree mucho o bastante en el gobierno											Referencia
<i>Características laborales</i>											
<i>Estabilidad laboral</i>											
Seguro de conservar su trabajo	-0.016		0.028								
Inseguro de conservar su trabajo											Referencia
Es fácil conseguir otro trabajo	0.006		0.034								
Es difícil conseguir otro trabajo											Referencia
<i>Actitud frente al trabajo</i>											
Trabajando más vivirá mejor	0.020		0.026				0.013		0.019		
Puede hacer otras cosas para vivir mejor											Referencia
<i>Actividades laborales</i>											
Busco trabajo o estubo desempleado	0.078		0.090	0.021		0.078	-0.020		0.031-0.021		0.031
Estudiante, jubilado, incapacitado	-0.090		0.168	-0.051		0.149	0.027		0.0490.025		0.048
Quehaceres del hogar	-0.056		0.057	-0.002		0.053	0.023		0.0290.018		0.028

Cuadro 6 (continuación)

Modelo probit para medir el impacto de las variables subjetivas sobre la preferencia a la redistribución
Evento positivo: estar a favor de subir los impuestos a los ricos

Trabaja				Referencia					
<i>Estacionalidad del trabajo</i>									
Trabaja por temporadas	-0.034	0.028	-0.028	0.025					
Trabaja permanentemente				Referencia					
<i>Características individuales</i>									
Edad en años	0.001	0.001	0.002	**	0.001	0.001	0.001	0.002	0.001
Hombre	0.039	0.033	0.026	**	0.031	0.042	**	0.027	0.040
Mujer				Referencia					
<i>Población</i>									
Rural	0.037	*	0.026	0.035	0.024	0.006	0.018		
Urbana				Referencia					
<i>Escolaridad</i>									
Nunca fue a la escuela	-0.010	0.039	-0.032	0.035	-0.016	0.025-0.025		0.024	
Preescolar o Kinder			0.031	0.262	-0.109	0.154-0.106		0.155	
Primaria				Referencia					
Secundaria	0.015	0.036	0.002	0.033	-0.009	0.025-0.003		0.024	
Preparatoria	-0.021	0.055	-0.012	0.052	-0.050	0.039-0.048		0.039	
Normal con primaria o secundaria terminada	-0.025	0.124	-0.030	0.122	-0.051	0.097-0.046		0.098	
Carrera técnica con primaria, secundaria o preparatoria terminada	0.083	0.107	0.126	0.097	0.035	0.071		0.037	
Profesional y posgrado	-0.033	0.099	-0.001	0.099	-0.055	0.071-0.051		0.072	

Notas: (1) Los resultados se obtuvieron empleando el programa estadístico Stata 7.0 utilizando el comando dprobit. Los resultados muestran el cambio en la probabilidad por un cambio discreto en las variables dummy y el cambio infinitesimal en cada variable independiente continua. La referencia es: Clase baja, vive mal, ninguna posibilidad de mejorar, peor situación económica que sus padres, Dar según necesidades, esfuerzo o lo mismo a todos, piensa que es difícil vivir con menos dinero, cree que se discrimina a los pobres, el principal enemigo del rico es alguien distinto al rico, cree mucho en el gobierno, inseguro de conservar su trabajo, sería difícil conseguir otro trabajo, el trabajo no es lo principal para vivir mejor, trabaja permanentemente, es mujer, vive en una zona urbana, estudio hasta la primaria. Las dummies de escolaridad indican el último año o grado aprobado en la escuela. * Significativo al 10%. ** Significativo al 5%. *** Significativo al 1%.

VII.5 Modelo de satisfacción económica

En el cuadro 7 se aprecia que la calidad de vida al igual que la clase social parecen predecir altamente la satisfacción económica (sin embargo para la muestra 1, la clase media baja no es significativa). Las dos variables de movilidad tienen un efecto positivo y significativo muy fuerte: estar mejor económicamente que sus padres y las expectativas de mejorar económicamente, tienen influencia sobre la satisfacción. La gente que piensa que es fácil vivir con menos dinero está más satisfecha al igual que la gente que piensa que no se discrimina a los pobres (especificaciones 3 y 4).

Respecto a las características laborales, algunas variables de actitud son importantes. Pensar que el trabajo es el principal instrumento para mejorar basta para

estar más satisfecho con la situación económica actual. Estar seguro de conservar el trabajo actual (especificación 1), tiene un efecto positivo muy significativo. Las actividades laborales no tienen ningún efecto sobre el bienestar, ni siquiera el hecho de estar desempleado. Este resultado no es consistente con otros estudios, en especial el efecto del desempleo, podríamos esperar un efecto negativo ya que afecta la estabilidad económica y puede generar inestabilidad emocional, puede ser que el efecto no sea capturado en las repuestas de satisfacción. Sin embargo, Ravallion y Lokshin (2000b) explican que el efecto de pasar de desempleado a empleado no tendrá efecto sobre el bienestar a menos que éste se traduzca en una ganancia suficiente de ingreso.

Una mayor edad tiene un efecto positivo sobre el bienestar. La escolaridad tiene un efecto positivo pero sólo es significativa para la primera especificación del modelo, en la cuarta especificación se incorporó una variable de intervalo para escolaridad pero tampoco captó un efecto significativo. Una posible explicación es que la gente únicamente asocie la escolaridad con satisfacción, si ésta se ve reflejada al final en un empleo o un buen salario, la mayoría de la gente así, corresponde a la muestra 1. El efecto puede no ser significativo para la muestra 2 ya que, para los que están estudiando; la escolaridad puede todavía no ser un factor importante, para los que se dedican a los quehaceres del hogar no lo es, para los que están jubilados o pensionados ya lo fue.

¿A que se refieren la muestra1 y la muestra2?

Cuadro 7

Modelo probit para satisfacción económica

Evento positivo: estar satisfecho con su situación económica

	Primera especificación		Segunda especificación		Tercera especificación		Cuarta especificación	
Número de Observaciones	1294	g.l.	1411	g.l.	2730	g.l.	2731	g.l.
LR chi2	224.28	29	238.15	26	424.3	27	416.72	15
Prob > chi2	0		0		0		0	
Pseudo R2	0.13		0.13		0.12		0.12	
Obs. P	0.34		0.34		0.34		0.34	
Predicted P.	0.32		0.32		0.32		0.32	
Variable Explicativa	Coef.	EE	Coef.	EE	Coef.	EE	Coef.	EE
<i>Ingreso subjetivo</i>								
<i>Dummies de clase social</i>								
Alta, media alta y media	0.186 ***	0.052	0.204 ***	0.048	0.187 ***	0.036	0.186 ***	0.036
Media baja	0.044	0.039	0.045	0.037	0.061 **	0.026	0.059 **	0.026
Baja				Referencia				
<i>Bienestar Subjetivo</i>								
<i>Calidad de vida</i>								
Vive bien	0.301 ***	0.037	0.305 ***	0.035	0.297 ***	0.025	0.299 ***	0.025
Vive regular	0.103 **	0.042	0.099 **	0.039	0.104 ***	0.028	0.106 ***	0.028
Vive mal				Referencia				

Cuadro 7 (continuación)

Modelo probit para satisfacción económica

Evento positivo: estar satisfecho con su situación económica

<i>VARIABLES DE MOVILIDAD</i>											
<i>Posibilidades de mejorar su situación económica</i>											
Muchas o bastantes (dummy)	0.148	***	0.050	0.177	***	0.047	0.167	***	0.0340.143	***	0.026
Regular (dummy)	0.077		0.088	0.140	*	0.083	0.105	*	0.0560.083		0.051
Pocas (dummy) ninguna	0.009		0.039	0.022		0.037	0.029		0.025		
											Referencia
<i>Situación económica del encuestado respecto a sus padres</i>											
Mejor	0.063	*	0.036				0.091	***	0.0240.079	***	0.019
Igual	0.014		0.043				0.021		0.029		
Peor											Referencia
<i>VARIABLES DE ACTITUD</i>											
<i>Pobreza autopercibida</i>											
Es fácil o regular vivir con menos dinero	0.107	**	0.044	0.102	**	0.042	0.127	***	0.0310.128	***	0.031
Es difícil vivir con menos dinero											Referencia
<i>Discriminación</i>											
No cree que se discrimina a lo pobres	0.051		0.039	0.053		0.037	0.101	***	0.0280.099	***	0.028
Cree que se discrimina a los pobres											Referencia
<i>Alienación</i>											
El rico es el principal enemigo de los pobres	0.041		0.029	0.032		0.027	0.025		0.019		
Alguien mas: El pobre, el dominante, el corrupto, nc, ns...											Referencia
<i>Credibilidad en el gobierno</i>											
Cree poco o nada en el gobierno	-0.070		0.044	-0.083	*	0.043	-0.041		0.029-0.037		0.029
Cree mucho o bastante en el gobierno											Referencia
<i>Características laborales</i>											
<i>Estabilidad laboral</i>											
Seguro de conservar su trabajo	0.092	***	0.029	0.072	***	0.027					
Inseguro de conservar su trabajo											Referencia
Es fácil conseguir otro trabajo	-0.054		0.035								
Es difícil conseguir otro trabajo											Referencia
<i>Actitud frente al trabajo</i>											

Cuadro 7 (continuación)
Modelo probit para satisfacción económica
Evento positivo: estar satisfecho con su situación económica

Piensa que el trabajo es el principal instrumento para mejorar	-0.062	**	0.029	-0.055	**	0.027	-0.067	***	0.020-0.065	***	0.019
Cree en otras razones para mejorar									Referencia		
<i>Actividades laborales</i>											
Busco trabajo o estubo desempleado	-0.062		0.079	-0.078		0.071	-0.011		0.034		
Estudiante, jubilado, incapacitado	-0.158		0.146	-0.105		0.145	-0.025		0.049		
Quehaceres del hogar	-0.055		0.061	-0.016		0.055	-0.017		0.030		
Trabaja									Referencia		
<i>Estacionalidad del trabajo</i>											
Trabaja por temporadas	-0.034		0.029	-0.033		0.028					
Trabaja permanentemente									Referencia		
<i>Características individuales</i>											
Edad en años	0.001		0.001	0.002	**	0.001	0.003	***	0.0010.002	****	0.001
Hombre	-0.018		0.035	-0.010		0.027	-0.029		0.028-0.017		0.019
Mujer									Referencia		
<i>Población</i>											
Rural	-0.016		0.028				0.020		0.0190.018		0.019
Urbana									Referencia		
<i>Escolaridad</i>											
Nunca fue a la escuela	0.108	**	0.044	0.080	*	0.041	0.031		0.028		
Preescolar o Kinder	Dropped			0.205		0.403	0.136		0.221		
Primaria									Referencia		
Secundaria	0.062		0.040	0.037		0.037	0.024		0.027		
Preparatoria	0.103		0.064	0.079		0.059	0.054		0.046		
Normal con primaria o secundaria terminada	0.321	**	0.145	0.316	**	0.147	0.159		0.128		
Carrera técnica con primaria, secundaria o preparatoria terminada	0.057		0.109	0.061		0.103	0.035		0.075		
Profesional y posgrado	0.219	*	0.119	0.216	*	0.119	0.071		0.086		
Escolaridad (categorica)									0.009		0.011

Notas: (1) Los resultados se obtuvieron empleando el programa estadístico Stata 7.0 utilizando el comando dprobit. Los resultados muestran el cambio en la probabilidad por un cambio discreto en las variables dummy y el cambio infinitesimal en cada variable independiente continua.

La referencia es: Clase baja, ingresos insuficientes para vivir bien, ninguna posibilidad de mejorar, peor situación económica que sus padres, piensa que es difícil vivir con menos dinero, cree que se discrimina a los pobres, el principal enemigo del rico es alguien distinto al rico, cree mucho en el gobierno, inseguro de conservar su trabajo, sería difícil conseguir otro trabajo, cree en otras razones además del trabajo para mejorar, el trabajo no es lo principal para vivir mejor, trabaja permanentemente, es mujer, vive en una zona urbana, estudio hasta la primaria.

Las dummies de escolaridad indican el último año o grado aprobado en la escuela. * Significativo al 10%. ** Significativo al 5%. *** Significativo al 1%.

VII.6 Satisfacción con la vida

El modelo para satisfacción con la vida del cuadro 8 es muy similar al anterior. Como principal cambio, ahora incluye la variable de satisfacción económica como variable explicativa para estimar el efecto de estar satisfecho con su situación económica sobre la probabilidad de estar satisfecho con la vida en general. Como se esperaba, el efecto es muy significativo, aunque no total.

Con la variable de satisfacción económica, las del ingreso subjetivo pierden significancia en ambos sentidos. La variable que agrupa las clases sociales más altas es la única significativa en la muestra que sólo incluye a los trabajadores, mientras que para la muestra 2 el ingreso subjetivo ya no es significativo.

Las expectativas de mejorar la situación económica en el futuro son muy significativas, pero no tienen un efecto estrictamente ascendente a medida que las expectativas lo hacen, sin embargo el efecto es positivo. Hablando de movilidad de padres a encuestados, estar mejor que los padres tiene un efecto positivo, al igual que estar igual que ellos, respecto a los que se encuentran peor que sus padres.

Dentro de la gente que se encuentra más satisfecha con su vida están, los pobres que piensan que no se discrimina a los pobres están más satisfechos con su vida que los que sí lo creen, los que viven en una zona rural también son más felices y los que se dedican a los quehaceres del hogar en comparación de los que trabajan. Para la muestra 1, los hombres están más satisfechos que las mujeres. Respecto a la escolaridad, sólo la preparatoria es significativa, y reportan estar más insatisfechos que los que estudiaron hasta la primaria.

Los resultados de las variables son muy similares al modelo anterior, en el sentido de que las variables de actitud son importantes para explicar la satisfacción. Sin embargo el poder explicativo de este modelo es mucho mayor al de satisfacción económica, contrario a lo que podría esperarse. Las variables subjetivas tal vez pueden explicar mejor un concepto más amplio como la vida, que el de satisfacción económica; que depende de variables relacionadas con el ingreso que no estaban disponibles en la encuesta para poder ser controladas.

Cuadro 8
Modelo probit para satisfacción con la vida
Evento positivo: estar satisfecho con la vida que ha tenido

	Primera especificación		Segunda especificación		Tercera especificación		Cuarta especificación	
Número de Observaciones	1296	g.l.	1483	g.l.	2737	g.l.	2774	g.l.
LR chi2	240.47	27	271.7	25	412.8	25	415.53	20
Prob > chi2	0		0		0		0	
Pseudo R2	0.15		0.15		0.13		0.13	
Obs. P	0.71		0.70		0.73		0.73	
Predicted P.	0.76		0.74		0.77		0.77	
Variable Explicativa	Coef.	EE	Coef.	EE	Coef.	EE	Coef.	EE
<i>Ingreso subjetivo</i>								
<i>Dummies de clase social</i>								
Alta, media alta y media	0.079	*	0.043	0.074	*	0.041	0.043	0.031
Media baja	0.024		0.034	0.045		0.032	0.030	0.023
Baja								Referencia
<i>Variables de movilidad</i>								
<i>Possibilidades de mejorar su situación económica</i>								
Muchas o bastantes (dummy)	0.102	***	0.038	0.112	***	0.035	0.069	*** 0.0260.072
Regular (dummy)	0.122	**	0.055	0.085		0.058	0.079	** 0.0400.076
Pocas (dummy)	0.088	***	0.034	0.097	***	0.032	0.074	*** 0.0220.074
ninguna								Referencia
<i>Situación económica del encuestado respecto a sus padres</i>								
Mejor	0.137	***	0.030	0.130	***	0.029	0.119	*** 0.0200.122
Igual	0.084	***	0.031	0.086	***	0.030	0.079	*** 0.0210.078
Peor								Referencia
<i>Variables de actitud</i>								
<i>Satisfacción económica</i>								
Esta satisfecho con su situación económica	0.305	***	0.022	0.303	***	0.021	0.275	*** 0.0150.278
No esta satisfecho con su situación económica								Referencia
<i>Pobreza autopercebida</i>								
Es fácil o regular vivir con menos dinero	0.024		0.039			0.012		0.027
Es difícil vivir con menos dinero								Referencia
<i>Discriminación</i>								
No cree que se discrimina a lo pobres	0.082	**	0.032	0.071	**	0.031	0.091	*** 0.0220.092
Cree que se discrimina a los pobres								Referencia
<i>Características laborales</i>								
<i>Estabilidad laboral</i>								
Seguro de conservar su trabajo	-0.032		0.027					
Inseguro de conservar su trabajo								Referencia

Cuadro 8 (continuación)
Modelo probit para satisfacción con la vida
Evento positivo: estar satisfecho con la vida que ha tenido

Es fácil conseguir otro trabajo	-0.026	0.035						
Es difícil conseguir otro trabajo								Referencia
<i>Actitud frente al trabajo</i>								
Piensa que el trabajo es el principal instrumento para mejorar	-0.001	0.027	0.003		0.025	0.002	0.018	
Cree en otras razones para mejorar								Referencia
Trabajando más vivirá mejor	0.023	0.026	0.036		0.025	-0.002	0.018	
Puede hacer otras cosas para vivir mejor								Referencia
<i>Actividades laborales</i>								
Busco trabajo o estubo desempleado	0.044	0.069	0.021		0.068	0.020	0.0290.018	0.028
Estudiante, jubilado, incapacitado	0.171 *	0.089	0.106		0.114	0.046	0.0410.047	0.040
Quehaceres del hogar	-0.074	0.064	-0.068		0.056	0.064 **	0.0260.069	** 0.025
Trabaja								Referencia
<i>Estacionalidad del trabajo</i>								
Trabaja por temporadas	-0.019	0.027	0.001		0.025			
Trabaja permanentemente								Referencia
<i>Características individuales</i>								
Edad en años	0.001	0.001	0.001		0.001	0.000	0.0010.000	0.001
Hombre	0.063 *	0.034	0.055	*	0.032	0.018	0.0250.020	0.024
Mujer								Referencia
<i>Población</i>								
Rural	0.045 *	0.026	0.057	**	0.024	0.041 **	0.0170.040	** 0.017
Urbana								Referencia
<i>Escolaridad</i>								
Nunca fue a la escuela	-0.024	0.041	-0.019		0.038	-0.012	0.025-0.017	0.025
Preescolar o Kinder	dropped		-0.515	*	0.277	-0.147	0.226-0.150	0.225
Primaria								Referencia
Secundaria	-0.024	0.036	-0.023		0.034	-0.016	0.024-0.012	0.024
Preparatoria	-0.161 **	0.066	-0.111	*	0.059	-0.077 *	0.044-0.067	0.043
Normal con primaria o secundaria terminada	0.025	0.144	0.030		0.146	0.114	0.0870.125	0.081
Carrera técnica con primaria, secundaria o preparatoria terminada	0.006	0.103	0.035		0.090	-0.079	0.075-0.060	0.072
Profesional y posgrado	-0.060	0.110	-0.081		0.110	0.029	0.0700.040	0.067

Notas: (1) Los resultados se obtuvieron empleando el programa estadístico Stata 7.0 utilizando el comando dprobit. Los resultados muestran el cambio en la probabilidad por un cambio discreto en las variables dummy y el cambio infinitesimal en cada variable independiente continua.

La referencia es: Clase baja, ninguna posibilidad de mejorar, peor situación económica que sus padres, no está satisfecho con su situación económica, piensa que es difícil vivir con menos dinero, cree que se discrimina a los pobres, inseguro de conservar su trabajo, sería difícil conseguir otro trabajo, cree en otras razones además del trabajo para mejorar, el trabajo no es lo principal para vivir mejor, trabaja permanentemente, es mujer, vive en una zona urbana, estudio hasta la primaria.

Las dummies de escolaridad indican el último año o grado aprobado en la escuela. *Significativo al 10%. **Significativo al 5%. ***Significativo al 1%.

Al analizar la preferencia a la redistribución y la justicia social, en ambos modelos los indicadores parecen sugerir que las decisiones de las personas; además de pensar intertemporalmente, se basan en un análisis subjetivo de costo-beneficio. La gente que se consideró con un ingreso subjetivo mayor, al igual que la que tenía mayores expectativas de tenerlo, era más propensa a oponerse. El sentimiento de oposición de los ricos, que surge cuando les aumentan los impuestos; parece incluir además a los pobres que se consideran o pretenden serlo

Las expectativas de movilidad también son un factor importante para las decisiones del bienestar económico actual de las personas. La percepción que tienen las personas respecto a su ingreso puede ser más importante que su magnitud. Al aumentar el ingreso, éste cubre cada vez más las necesidades básicas, pero también crea nuevas necesidades a ser satisfechas, quizá cada vez más difíciles de conseguir. Sin embargo, el ingreso subjetivo se queda corto para explicar la satisfacción con la vida. Las personas que tienen una actitud positiva ante la vida y el trabajo están más satisfechas que las que no. Este tipo de variables y otras incluidas en este estudio que han demostrado ser importantes, por lo general no han sido consideradas a la hora de evaluar el impacto de las políticas sociales.

Queda pendiente controlar otros factores que pueden ser causas de sesgo y provocar errores de medida, como la variabilidad en el estado de ánimo de las personas al momento de responder ya que la personalidad es una fuente de heterogeneidad. Para esto sería necesario contar con una encuesta longitudinal, especialmente diseñada para éste fin.

VIII. Comentarios finales

Utilizando datos de la encuesta “Lo que dicen los pobres”, en este trabajo se estima un modelo para determinar la probabilidad de que el individuo conciba la justicia social como protección a los más pobres, independientemente de su esfuerzo. La probabilidad de tener una percepción “paternalista” de justicia social se correlaciona positivamente con concebir que los ricos son enemigos de los pobres, menores niveles de escolaridad, ser mujer, considerar que no se genera ingreso suficiente para vivir (o “pobreza autopercebida”), considerarse de clase social más baja. Asimismo, se analizan las variables que determinan las preferencias por la redistribución y se muestra que éstas dependen de manera fundamental de la percepción que tienen los individuos de su presente y su futuro económico. Además, los resultados muestran que tanto clase social como la movilidad económica tienen un impacto robusto sobre la percepción de las personas respecto a su bienestar económico. Como podría esperarse, el reporte de pertenencia a una clase social más alta aumenta la probabilidad de que un individuo reporte estar satisfecho con su situación económica. Cabe señalar que la clase social puede contener otros factores además del ingreso que influyen en el bienestar subjetivo positivamente, como por ejemplo el status y la participación social.

Bibliografía

Argyle, M. 1999. Causes and correlates of happiness. En Kahneman, D, Ed. Diener y Norbert Schwarz (eds). *Well Being: The Foundations of Hedonic sychology*. New York: Russell Sage Foundation: 353-373.

Arrow, Kenneth. 1950 A Difficulty in the Concept of Social Welfare, *Journal of Political Economics*.

Atkinson, A.B. y F. Bourguignon. 1982. The comparison of multi-dimensioned distributions of economic status. *Review of Economic Studies*, 49: 183-201.

Barrón, Luis F. y Guillermo Trejo (1995). “La Pobreza En México: La Paradoja De La Política Social”. México A La Hora Del Cambio, Ed. Cal Y Arena, Centro De Investigación Para El Desarrollo, A. C, cap.2, México.

Basu, Kaushik, y Luis F. López-Calva. 2003. “Functionings and Capabilities”. En K. Arrow, A. Sen y K. Suzumura, ed., *Handbook of Social Choice and Welfare*. Elsevier-North Holland

Benabou, R. y E. Ok (1998), “Social Mobility and the Preference for Redistribution: The POUM Hipótesis”, *Nacional Bureau of Economic Research*, Working Paper.

Bentham, Jeremy. 1948. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Oxford: Blackwell.

Boltvinik, Julio y Araceli Damián (2003). “Derechos humanos y medición oficial de la pobreza en México”. *Papeles de Población* No. 35, Colegio de México, México.

Bradburn, N.M., 1969. *The structure of psychological well-being*. Aldine Publishing Company, Chicago.

Cantril, H., 1965. *The Pattern of Human Concerns*. Rutgers University Press. New Brunswick.

Clark, A.E. and A.J. Oswald, 1994. “Unhappiness and unemployment”. *Economic Journal*, 104 (424): 648-659.

Clark, A.E. and A.J. Oswald, (1996) “Satisfaction and Comparison Income”, *Journal of Public Economics* 61: 359-381.

Clark, A.E., 1997. Job satisfaction and gender: Why are women so happy at work? *Labour Economics*, 4(4): 341-72.

Clark, A.E., 1999. Are wages habit-forming? Evidence from micro data. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 39(2): 179-200.

Clark, A.E., 2000. Unemployment and social norms: Psychological evidence from panel data. Documento presentado en la Conferencia “Measuring Welfare and Well-Being”, Tinbergen Institute and University of Amsterdam, Amsterdam, the Netherlands, August 2000.

Deaton, Angus. 1997 “The analysis of Household Surveys, a Microeconomic Approach to Development Policy” World Bank, The Johns University Press. USA.

De Neve, Kristina M., y Harris Cooper (1999) “The Happy Personality: A Meta Analysis of 137 Personality Traits of Subjective Wellbeing”, *Psychological Bulletin* 125: 197- 229.

DiTella, R., R.J. MacCulloch and A.J. Oswald, 2001. Preferences over inflation and unemployment: Evidence from surveys of happiness. *American Economic Review*, 91: 335-341.

Diener, Ed, Eunkook Suh, Richard E. Lucas and Heifi L. Smith (1999) “Subjective Wellbeing: Three Decades of Progress”, *Psychological Bulletin* 125: 276-302.

Easterlin, R.A., 1995. Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All? *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27 (1): 35-47.

Easterlin, R.A., 2000. The worldwide standard of living since 1800. *The Journal of Economic Perspectives*, 14: 7-26.

Esteban, J. M. y D. Ray (1994), "On the Measurement of Polarization", *Econometrica*.

Ferrer-i-Carbonell, Ada (2002) . Subjective Questions to Measure Welfare and Well-being Documento provisto por el Tinbergen Institute en su serie Tinbergen Institute Discussion Papers con número 02-020/3.

Frijters, P., 2000. Do individuals try to maximize general satisfaction? *Journal of Economic Psychology*, 21(3): 281-304.

Frijters, P. and B.M.S.van Praag, 1998. The effects of climate on welfare and well-being in

Russia. *Climatic Change*, 39: 61-81.

Fuentes, N. y M. Rojas. 2001. Economic Theory and Subjective Well-Being: Mexico. *Social Indicators Research*, Kluwer Academia Press, The Netherlands, Marzo 2001.

Herrera, Javier. (2002). "Pobreza subjetiva y pobreza objetiva en el Perú". INEI, Bolivia.

Hirschman, Alfred, 1973 "The changing tolerance for income inequality in the course of economic development, con un apéndice matemático de Michael Rothschild". *Quarterly Journal of Economics* 87, 544-566.

Idler, E.L. and S.V. Kasl, 1995. Self-ratings of health: Do they also predict change in functional ability? *Journal of Gerontology*, 50(6): 344-353.

Jorgenson, D.W. 1990. Aggregate consumer behavior and the measurement of social welfare. *Econometrica*, 58(5): 1007-1040.

Kapteyn, A., 1994. The Measurement of Household Cost Functions: Revealed Preference versus Subjective Measures. *Journal of Population Economics*, 7(4): 333-350.

Lokshin M., Umaphathi, N. Paternostro, S. *Robustness of Subjective Welfare Analysis in a Poor Developing Country: Madagascar 2001* World Bank Policy Research Working Paper 3191, January 2004

Long Scott, Freese Jeremy. 2001 “Regression Models for Categorical Dependent Variables Using STATA” Stata press.

López-Calva, L.F. y L. Rodríguez-Chamussy (2004), “Muchos rostros un solo espejo: restricciones a la medición multidimensional de la pobreza en México”, IPD Working paper 2004-4, Universidad de las Américas, Puebla.

Lustig, Nora (1993). “Poverty In Mexico: An Empirical Analysis”. Kellogg Institute for International Studies, Working Paper 188.

Michaelos, A.C. (1980) Satisfaction and happiness. *Social Indicators Research* 8: 385-422.

Pollak, R.A. and T.J. Walles, 1979. Welfare comparisons and equivalence scales. *American Economic Review*, 62(2): 216-221.

Pradhan, M and M. Ravallion, 1998. Measuring poverty using qualitative perceptions of welfare. *World Bank, Country Economics Department* en su serie Papers número 2011.

Pradhan, M and M. Ravallion, 2000. Measuring poverty using qualitative perceptions of consumption adequacy. *Review of Economics and Statistics*, 82(3): 462-471.

Ravallion, M. and M. Lokshin, 1999. Subjective economic welfare, *World Bank Policy Research* WP n. 2106. Washington D.C.

Ravallion M, Lokshin M. (2000a) “Who wants to redistribute? The tunnel effect in Russia” Journal of Public Economics 76 p. 87-104

Ravallion, M. and M. Lokshin, (2000b). Identifying welfare effects from subjective questions. Washington, D.C. march 2000. 37 p. (World Bank PR Working Papers, n. 2301)

Ravallion, M. and M. Lokshin, 2002 Rich and Powerful? Subjective Power and Welfare in Russia, *World Bank Policy Research* Working Paper 2854, June 2002

Razafindrakoto, M. y F. Robaud (2000) : “Les multiples facettes de la pauvreté dans un pays en développement: le cas de la capital malgache” *DIAL*, Paris, Mayo 2000,

27p. Economie et Statistique (Acto de la Conferencia en Bratislava: “Comparaisons internationales de la pauvreté”).

Rodríguez-Chamussy (2001), Economía y felicidad, tesis de Licenciatura, Universidad de las Américas, Puebla.

Riutort, Matías (1999). “Pobreza, Desigualdad y Crecimiento Económico En Venezuela”. Universidad Católica Andrés Bello, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Venezuela.

Schyns, P., 2000. Income and satisfaction in post communist Russia. *The Journal of Happiness Studies*, forthcoming.

Sen A.K. 1977. “On Weights and Measures: Informational Constraints in Social Welfare Analysis,” *Econometrica*, Vol. 45, No. 7 p 1539-1572

Sen, A.K. 1982. Choice, Welfare and Measurement, Oxford: Basil Blackwell.

Sen, A.K., 1999. The possibility of social choice. *American Economic Review*, 89 (3): 349-378.

Simon, J.L., 1974. “Interpersonal welfare comparisons can be made – and used for redistribution decisions,” *Kyklos*, 27(1): 63-98.

Székely, Miguel; Nora Lustig y Martín Cumpa (2004). “Do We Know How Much Poverty There Is?”, *Oxford Development Studies*, forthcoming.

Van Praag, B.M.S., P. Frijters and A. Ferrer-i-Carbonell, 2000. A structural model of well-being. Tinbergen Institute Discussion paper TI 2000-053/3, the Netherlands.

Van Praag, Bernard, (1991) “Ordinal and Cardinal Utility: An Integration of the Two Dimensions of the Welfare Concept,” *Journal of Econometrics*, 50: 69-89

Van Praag, B.M.S. and E.J.S. Plug, 1995. New developments in the measurement of welfare and well-being. *The Ragnar Frisch Centennial*, Tinbergen Institute Discussion paper TI 1995-60, The Netherlands.

Vivas, Harvy. (2003). “Algunas Consideraciones Conceptuales y Metodológicas Sobre La Pobreza Y La Desigualdad”. Publicación de la Universidad del Valle, Colombia.

Varian, Hal R.- Microeconomía intermedia. Un enfoque moderno, Antoni Bosch editor, 5ª edición, 1999.

Veenhoven, R. (1988). The utility of happiness. *Social Indicators Research*, 20, 333–354.

World Bank, 2001. *Voices of the Poor*, World Bank, Washington, D.C.

Anexo

Tabla resumen de estadísticos

El anexo 2 resume los estadísticos de las variables que se utilizarán para el estudio. Para las variables binarias se presenta únicamente la media que equivale a la fracción de unos en la muestra. Para las demás variables se presentan valores máximos, mínimos, promedios y desviaciones estándares.

Anexo 1

Resumen de estadísticos

Variable	Obs	Media	Desviación estandar	Min	Max
edad	2936	39.9	16.22	18	99
clase	2904	3.65	0.65	1	4
posibilidades	2743	2.70	.98	1	4
escolaridad	2939	1.27	0.98	0	5
Variable Explicativa		Media %		Observaciones	
<i>Ingreso subjetivo</i>					
<i>Dummies de clase social</i>					
Amedia		9		2904	
mediabaja		17.2		2904	
Baja		73.7		2904	
<i>Percepción del ingreso</i>					
ingresos		41		2923	
<i>Bienestar Subjetivo</i>					
<i>Calidad de vida</i>					
vivebien		42.3		2930	
vivereg		31.47		2930	
<i>Preferencia a la redistribución</i>					
subimp1		27.7		2787	
<i>Justicia social</i>					
propob1		44		2939	
<i>Satisfacción económica</i>					
satisfaccion		34		2914	
<i>Satisfacción con la vida</i>					
svida		72.9		2936	
<i>Variables de movilidad</i>					
<i>Movilidad de encuestado a hijos</i>					
mov		27		2701	
<i>Dirección de la movilidad (dummies)</i>					
mpositiva		24.7		2701	
mnegativa		2.63		2701	
smovilidad		72.7		2701	
<i>Posibilidades de mejorar su situación económica (dummies)</i>					
muchas		19.7		2939	
regular		4		2939	
pocas		53.7		2939	

Anexo 1. (continuación)

Resumen de estadísticos

ninguna	15.9	2939
<i>Situación económica del encuestado respecto a sus padres (dummies)</i>		
msitpapa	51.6	2870
isitpapa	21.8	2870
<i>Variables de actitud</i>		
<i>Pobreza autopercebida</i>		
difdinero	11.38	2927
<i>Discriminación</i>		
disc	14.47	2861
<i>Alienación</i>		
rico	43.2	2939
<i>Credibilidad en el gobierno</i>		
nogob	86.63	2939
<i>Características laborales</i>		
<i>Estabilidad laboral</i>		
intrab	56.8	1478
tfacil	18.67	1457
<i>Actitud frente al trabajo</i>		
trabmej	50.77	2939
trabmas	41.6	2939
<i>Actividades laborales (dummies)</i>		
ntrabaja	10.5	2938
otros	4.08	2938
hogar	37.37	2938
trabaja	48.03	2938
<i>Estacionalidad del trabajo</i>		
ttemp	41.7	1583
<i>Características individuales</i>		
hombre	45.15	2939
<i>Población</i>		
Rural	41.6	2939
<i>Escolaridad (dummies)</i>		
sescuela	16.9	2939
kinder	0.2	2939
primaria	54.0	2939
secundaria	19.2	2939
prepa	5.8	2939
normal	0.6	2939
tecnica	1.7	2939
profesional	1.5	2939
leer	16.7	2939

Nota: Para las variables binarias se presenta únicamente la media que equivale a la fracción de unos en la muestra expresada como porcentaje.

Anexo 2

Tabla de definición de variables

Variable Explicativa	Nomenclatura	Descripción
Las variables de estudio		
<i>Ingreso subjetivo</i>		
<i>Clase social</i>		
<i>Dummies de clase social</i>		
amedia	1	Clase alta, media alta y media
mediabaja	1	Clase media baja
baja	Referencia	Clase baja
<i>Percepción del ingreso</i>		
ingresos	1	Los ingresos son suficientes o muy suficientes para vivir bien
bien	0	Los ingresos son insuficientes o muy insuficientes para vivir
<i>Bienestar Subjetivo</i>		
<i>Calidad de vida</i>		
vivebien	1	Vive bien
vivereg	1	Vive regular
	Referencia	Vive mal
<i>Preferencia a la redistribución</i>		
subimp1	1	A favor de subir los impuestos a los ricos
ciudadanos participen y den más, que los pobres trabajen más, que el gobierno no robe, etc.	0	A favor de que aporten las organizaciones privadas, que los
<i>Justicia social</i>		
propob1	1	La justicia social es proteger a los más pobres
esfuerzo, o según sus capacidades, o dar a todos lo mismo.	0	Que cada quién reciba según sus necesidades, o según su
<i>Satisfacción económica</i>		
satisfacción	1	Está satisfecho con su situación económica
	0	No está satisfecho
<i>Satisfacción con la vida</i>		
svida	1	Está satisfecho con la vida que ha tenido
	0	Esta insatisfecho con su vida
Las variables de estudio		
<i>Variables de movilidad</i>		
<i>Possibilidades de mejorar su situación económica</i>		
<i>Dummies para posibilidades</i>		
muchas	1	Muchas o bastantes
regular	1	Regular
pocas	1	Pocas
ninguna	Referencia	Ninguna
<i>Situación económica del encuestado respecto a sus padres (dummies)</i>		
msitpapa	1	Mejor
isitpapa	1	Igual
	Referencia	Peor
<i>Variables de actitud</i>		

Anexo 2 (continuación)

Tabla de definición de variables

<i>Pobreza autopercibida</i>		
didinero	1	Es fácil o regular vivir con menos dinero
	0	Es difícil vivir con menos dinero
<i>Discriminación</i>		
disc	1	No cree que se discrimina a los pobres
	0	Cree que se discrimina a los pobres
<i>Alienación</i>		
rico	1	Principal enemigo de los pobres: El rico
	0	Alguien más: El pobre, el dominante, el corrupto, nc, ns...
<i>Credibilidad en el gobierno</i>		
nogob	1	Cree poco o nada en el gobierno
	0	Cree mucho o bastante en el gobierno
<i>Características laborales</i>		
<i>Estabilidad laboral</i>		
intrab	1	Inseguro de conservar su trabajo
	0	Seguro de conservar su trabajo
tfacil	1	Es fácil conseguir otro trabajo
	0	Es difícil conseguir otro trabajo
<i>Actitud frente al trabajo</i>		
trabmej	1	Piensa que el trabajo es el principal instrumento para mejorar
	0	Cree en otras razones para mejorar
trabmas	1	Trabajando más vivirá mejor
	0	Cree que puede hacer otras cosas para vivir mejor
Actividades laborales (dummies)		
ntrabaja	1	No trabaja
otros	1	Estudiante, jubilado, incapacitado
hogar	1	Quehaceres del hogar
trabaja	1	Trabaja
Estacionalidad del trabajo		
ttemp	1	Trabaja por temporadas
	0	Trabaja permanentemente
Características individuales		
edad	variable continua	Edad en años
hombre	1	Hombre
	0	Mujer
Población		
Rural	1	Rural
	0	Urbana
Escolaridad (dummies)		
sescuela	1	Nunca asistió a la escuela
kinder	1	Preescolar o Kinder
primaria	1	Primaria
secundaria	1	Secundaria
prepa	1	Preparatoria
normal	1	Normal con primaria o secundaria terminada
tecnica	1	Carrera técnica con primaria, secundaria o preparatoria
terminada	1	
profesional	1	Profesional y posgrado

Anexo 2 (continuación)**Tabla de definición de variables**

Las variables de estudio		
escolaridad	0	Nunca asistió a la escuela
	1	Kinder, preescolar o primaria
	2	Secundaria
	3	Preparatoria
	4	Normal o técnica
	5	Profesional o posgrado

“Cada quien habla de la feria...”:
Características socioeconómicas de los hogares
y percepciones sobre la pobreza y la política
social”, de Luis F. López Calva, Lourdes
Rodríguez-Chamussy y Francisco Trujillo,
serie: Documentos de Investigación, 16
se terminó de imprimir en noviembre de 2004.

El tiraje consta de 2,000 ejemplares.

**Contigo
es posible**



SECRETARÍA DE
DESARROLLO
SOCIAL

SEDESOL