

Sectores de altos ingresos y preferencias por redistribución

Matías Strehl

INSTITUTO DE ECONOMÍA

Serie Documentos de Trabajo

Setiembre, 2022

DT 15/2022

ISSN: 1510-9305 (en papel)

ISSN: 1688-5090 (en línea)

Este trabajo se basa en mi tesis de la Maestría en Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República de 2021, tutorada por Marcelo Bérgho y Martín Leites.

Quiero agradecer a mis tutores de tesis de maestría Marcelo Bérgho y Martín Leites, por su apoyo constante y dedicación; a los miembros del tribunal de la defensa de tesis Andrea Vigorito, Juan Pereyra y Rosario Queirolo por sus comentarios; a los docentes de Seminario de Tesis de la Maestría en Economía, Rodrigo Ceni y Cecilia Parada y a compañeros y compañeras del taller por sus aportes y comentarios; al grupo de Desigualdad y Pobreza del Instituto de Economía por permitirme presentar avances del trabajo en seminarios internos y por sus enriquecedores comentarios; a la Comisión Académica de Posgrados por la financiación del proyecto; al Programa de Becas de la Maestría en Economía por su apoyo durante el cursado de la maestría; a Camila Paleo, Joaquín Torres y Joaquín Paleo por sus comentarios y apoyo.

Forma de citación sugerida para este documento: Strehl, M. (2022) “Sectores de altos ingresos y preferencias por redistribución”. Serie Documentos de Trabajo, DT 15/2022. Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, Uruguay.

Sectores de altos ingresos y preferencias por redistribución

Matías Strehl *

Resumen

La escasa evidencia indica que, en EEUU, los individuos del 1% de mayor ingreso o riqueza presentan un menor apoyo a la redistribución que el resto de la población, lo que puede generar problemas democráticos ya que existe evidencia de que los individuos de mayor ingreso o riqueza ejercen una desproporcionada influencia en el proceso político. Los modelos desarrollados desde la economía sugieren que esta relación es esperable, dado que a medida que aumenta el ingreso, se reducen las ganancias individuales esperadas de las políticas redistributivas, en términos de ingreso. Sin embargo, la literatura ha documentado que existen otras razones, además del ingreso, por las cuales los individuos forman sus preferencias redistributivas. En particular, existen argumentos para pensar que los individuos de mayor ingreso o riqueza pueden compartir un conjunto de valores, creencias y aspectos comportamentales que los diferencian del resto de la población y los lleva a apoyar menores niveles de redistribución. A partir de un diseño novedoso que permite combinar registros tributarios con una Encuesta de Preferencias Sociales y Económicas, este trabajo se propone estudiar las preferencias redistributivas de un conjunto de individuos pertenecientes al 1% de trabajadores de mayores ingresos formales de Uruguay y compararlas con las de un grupo de individuos que se ubica inmediatamente por debajo del top 1% y por encima de la mediana del ingreso. Se encuentra que los individuos del top 1% apoyan menores niveles de redistribución, y que no todas las diferencias pueden asociarse al nivel de ingreso o a características sociodemográficas. Para investigar qué otros factores podrían estar asociados a explicar dichas diferencias, se explora el rol de un conjunto de aspectos comportamentales medidos a partir de juegos de laboratorio incentivados y el de un conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia capturadas a partir de preguntas de opinión. Se encuentra que mientras los aspectos comportamentales parecen jugar un rol menor, estos individuos comparten un conjunto de creencias, percepciones y nociones de justicia que los diferencian del grupo de menor ingreso, y que se asocian a gran parte de las diferencias en el apoyo a la redistribución observadas inicialmente. En particular, los factores que se encuentran más asociados a las diferencias en el apoyo a la redistribución corresponden a la ubicación en el espectro político-ideológico, las creencias meritocráticas y la visión sobre el Estado.

Palabras clave: desigualdad, sectores de altos ingresos, preferencias por redistribución, aspectos comportamentales, creencias, percepciones, nociones de justicia.

Código JEL: D72, H30, H24

(*) IECON, Universidad de la República, Uruguay, correo electrónico: matias.strehl@gmail.com, University of California, Santa Barbara, Estados Unidos, correo electrónico: mstrehlpessina@ucsb.edu

Abstract

The limited evidence regarding top incomes and preferences for redistribution indicates that, in the United States, individuals within the top 1% of income or wealth present less support for redistribution than the rest of the population. Democratic problems can arise from this since there is evidence that individuals with higher income or wealth exert a disproportionate influence on the political process. Economic models suggest that this relationship is expected given that, as income increases, the expected individual gains from redistributive policies decrease in terms of income. However, the literature has documented other channels, in addition to income, that explain how individuals shape their redistributive preferences. In particular, there are arguments to think that individuals with higher income or wealth may share a set of values, beliefs, and behavioral aspects that differentiate them from the rest of the population and lead them to support lower levels of redistribution. Using a novel data setting that combines tax records with a survey of social and economic preferences, this work aims to study the redistributive preferences of a set of workers belonging to the top 1% of formal earnings in Uruguay and compare them with those of workers that are above the median and immediately below the top 1%. I conclude that individuals in the top 1% support lower levels of redistribution and that not all differences can be associated with income level or sociodemographic characteristics. To investigate what other factors could be explaining these differences, I aim to explore the role of behavioral aspects measured from incentivized laboratory games, and that of perceptions, beliefs, and notions of justice captured through survey questions. The results suggest: (i) behavioral aspects seem to play a minor role in explaining differences in redistributive preferences; (ii) individuals from the top 1% share a set of beliefs, perceptions, and notions of justice that differentiate them from the lower-income group; and (iii) this particular set of beliefs, perceptions, and notions of justice is associated with a large part of the differences in support for redistribution observed between these two groups. In particular, the factors that are most associated with differences in support for redistribution between these two groups are political ideology, meritocratic beliefs, and visions about government.

Keywords: economic inequality, top incomes, preferences for redistribution, behavioral parameters, beliefs, perceptions, notions of justice.

JEL Classification: D72, H30, H24

1. Introducción

Existe evidencia proveniente de distintas ciencias sociales de que los individuos de mayor ingreso o riqueza de una sociedad son políticamente más activos y tienen una mayor influencia en el proceso político en comparación con el resto de la población, ya que los políticos tienden a favorecer en mayor medida sus preferencias (Page *et al.*, 2013; Gilens, 2012). Esta última podría ser una de las razones por las cuales, por ejemplo, en Estados Unidos (EEUU) la tasa impositiva promedio de las 400 personas de mayor ingreso se ha reducido entre 1992 y 2008, mientras su ingreso se ha cuadruplicado (Alvaredo *et al.*, 2013). La desproporcionada influencia que dicho grupo ejerce en los resultados de política pública y, por tanto, en el nivel de desigualdad de una sociedad, destaca la importancia de entender sus preferencias por la redistribución.

Una de las características más importantes del aumento de la desigualdad de los últimos años en países desarrollados ha sido el rápido aumento de la concentración del ingreso y la riqueza en la parte más alta de la distribución (Alvaredo *et al.*, 2013). A estos individuos se les conoce como “altos ingresos” o “*top incomes*” en inglés y, si bien no existe un criterio teórico para identificarlos, habitualmente se trata de aquellos individuos que se ubican en el top 1% o incluso en el top 0.1 y 0.001% de la distribución del ingreso o riqueza.¹ Por su parte, Uruguay no se encuentra ajeno al proceso de concentración económica en la parte más alta de la distribución. Incluso durante el período en que la desigualdad de ingresos se redujo drásticamente (2008-2012), el 1% de mayores ingresos mantuvo estable su participación en el ingreso y, luego de que la caída en la desigualdad se estancó – a partir de 2014 –, dicho grupo comenzó a incrementar su participación en el ingreso (Burdin *et al.*, 2020). Adicionalmente, este grupo de la población presenta tasas de persistencia relativamente altas en cuanto a su posición en la distribución del ingreso, tanto desde el punto de vista intrageneracional (Burdin *et al.*, 2020) como intergeneracional (Leites *et al.*, 2020). Dado que, a su vez, existe evidencia internacional de que la desproporcionada influencia política se da a través de contribuciones de campaña política por parte de aquellos individuos de muy altos recursos (Hertel-Fernandez *et al.*, 2018), es particularmente interesante entender si las preferencias del top 1% se diferencian de las del resto de la población.

Según Robeyns (2019), desde un punto de vista normativo, que aquellos de mayores recursos inviertan su dinero en el proceso político puede ser problemático para la democracia por tres razones. Primero, recibir donaciones puede provocar que los políticos tengan una “deuda” con los donantes, por lo que estos intentarán complacerlos ya sea esparciendo sus visiones o al menos modificando las propias para no defraudar a los donantes. Segundo, si aquellos de mayores recursos son quienes financian campañas en mayor medida y, a su vez, suelen donar a personas o partidos con ideas y valores afines, aquellos que no tienen la capacidad de realizar donaciones no estarán igualmente representados en el debate público. Esto violaría uno de los principales valores de la democracia que consiste en tratar como iguales a todos los ciudadanos otorgando igual voz en los procesos de decisión colectiva. Tercero, aquellos de mayor ingreso o riqueza pueden influenciar la

¹A partir de aquí se utilizan de manera intercambiable el término “top income” o “individuos de alto ingreso o riqueza”, así como también se utilizan de manera intercambiable términos como “top 1%” o “1% más alto”.

opinión pública de una forma más sutil, por ejemplo, adquiriendo medios corporativos de comunicación o a través del *lobby*. Estos argumentos, a su vez, plantean que la regla del elector mediano como mecanismo político de agregación de preferencias – utilizada en muchos modelos – podría no cumplirse si se considera la excesiva influencia de los más ricos en el proceso político (Alesina y Giuliano, 2011).

Desde un punto de vista práctico, las implicancias de esta desigual influencia política dependen fuertemente de las preferencias de quienes tienen mayores recursos. Si estas son similares a las del resto de la población, no existirían grandes diferencias en la práctica. Si, por el contrario, aquellos de mayores recursos tienen preferencias que entran en conflicto con las de la población general, su desproporcionada influencia en el sistema político provocaría serios problemas democráticos.

Existe escasa evidencia sobre si aquellos de mayor ingreso o riqueza prefieren menores niveles de redistribución que el resto de la sociedad, y por qué. Esto se explica principalmente por la dificultad inherente a las encuestas generalizadas² para captar e identificar individuos de ingreso o riqueza muy alta y por la escasez de diseños focalizados en este grupo de la población. En este sentido, diversos trabajos han optado o bien por trabajar con muestras muy pequeñas, o bien por tomar una definición más general y flexible de “sectores de altos ingresos y riqueza” (Page *et al.*, 2013; Fisman *et al.*, 2015; Page y Hennessy, 2010; Almás *et al.*, 2020; Norton y Ariely, 2011). En particular, se destacan dos trabajos que utilizan un diseño focalizado para estudiar el top 5 % y top 1 % de ingreso y riqueza en EEUU y encuentran que estos individuos apoyan menores niveles de redistribución en relación al resto de la población (Cohn *et al.*, 2019; Suhay *et al.*, 2020).

Los modelos canónicos de economía política sobre preferencias por redistribución plantean que los individuos votan por redistribución únicamente por motivos de autointerés, por lo que predicen una relación negativa entre el ingreso y el apoyo a la redistribución (Meltzer y Richard, 1981; Benabou y Ok, 2001). A medida que aumenta el ingreso, menores son las ganancias individuales esperadas – en términos de ingreso – de una política redistributiva. A su vez, dicha relación se encuentra documentada de forma empírica (por ejemplo Fong (2001); Alesina y La Ferrara (2005); Alesina y Giuliano (2011)). Sin embargo, ninguno de los antecedentes mencionados considera que las diferencias observadas en el apoyo a la redistribución entre aquellos que tienen mayores ingresos y el resto de la población podrían estar explicadas simplemente por esta relación negativa entre el ingreso y las preferencias redistributivas. De ser así, nada diferenciaría a aquellos de mayor ingreso o riqueza del resto de la sociedad más que el hecho de que, al tener más para perder con la redistribución, la apoyan en menor medida.

Sin embargo, además del ingreso, la literatura ha identificado diversos factores que afectan la formación de preferencias redistributivas de los individuos, muchos de los cuales trascienden la motivación del interés propio, que abarcan desde características sociodemográficas, creencias y percepciones sobre el funcionamiento de la sociedad, visiones sobre las instituciones y el Estado,

²Por ejemplo, en una encuesta de 1,500 observaciones representativa de una sociedad determinada, solamente 15 corresponderían al 1 % de mayores ingresos. A su vez, el problema conocido como “*top coding*” implica que, en muchas encuestas, el ingreso se reporta de acuerdo a intervalos que muchas veces no permiten identificar la posición en la distribución de los individuos de la parte más alta de la distribución de forma precisa

hasta un conjunto de aspectos comportamentales. Muchos de estos determinantes podrían implicar que las preferencias por redistribución son más estables de lo que predicen los modelos canónicos, al no depender únicamente del ingreso.³ En particular, existen argumentos que sugieren que los individuos de la parte más alta de la distribución podrían compartir un conjunto de valores, creencias y hasta aspectos comportamentales que los diferencian del resto de la población y que, a su vez, los llevan a apoyar menores niveles de redistribución. Específicamente, dadas sus trayectorias pasadas (Piketty, 1995), su relativo aislamiento de los sectores más vulnerables de la sociedad (Thal, 2017) y posibles sesgos psicológicos (Kluegel y Smith, 2017; Gärtner *et al.*, 2017), este grupo de individuos podría creer más fuertemente en que el sistema es meritocrático, en que la distribución del ingreso es justa, podría presentar una mayor tolerancia a la desigualdad y entender que su posición en la distribución se explica por características superiores. Por estas razones, podrían entender que la redistribución es menos necesaria. Adicionalmente, estos individuos podrían identificarse socialmente en base a un criterio de clase (Shayo, 2009; Klor y Shayo, 2010) y formar sus preferencias de forma interdependiente, protegiendo los intereses de su grupo (Luttmer, 2001). En la misma línea, al haberse beneficiado del sistema económico actual, estos individuos podrían tener creencias sobre el sistema que ayudan a mantener su dominio (Tilly *et al.*, 2001) y se oponen a cualquier política que amenace su poderío económico.

El presente trabajo se propone como primer objetivo investigar si los individuos pertenecientes al 1 % de trabajadores de mayor ingreso en Uruguay presentan un menor apoyo a la redistribución en relación a un grupo de individuos que se ubican inmediatamente por debajo del top 1 % y por encima de la mediana (grupo p50-p99), determinando, a su vez, si dichas diferencias pueden asociarse únicamente a la relación entre el ingreso y las preferencias redistributivas y a las características sociodemográficas. Si bien en un diseño ideal se compararían las preferencias del top 1 % con las de una muestra representativa del resto de la población, el diseño utilizado solamente permite compararlas con las del grupo que se ubica inmediatamente por debajo en términos de ingreso, y por encima de la mediana. Como segundo objetivo, este trabajo se propone estudiar qué otros factores – además del ingreso y las características sociodemográficas – podrían estar asociados a que los individuos del top 1 % apoyen distintos niveles de redistribución que los del grupo p50-p99. En particular, se estudia el rol de un conjunto de aspectos comportamentales, por un lado, y de un conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia, por otro.

Para ello, en este trabajo se explota la posibilidad de combinar datos tributarios provenientes de la Dirección General Impositiva (DGI) y del Banco de Previsión Social (BPS) con datos provenientes de una Encuesta de Preferencias Sociales y Económicas (EPSE) destinada a un conjunto de trabajadores formales que logra recoger respuestas de individuos que se ubican en la parte más alta de la distribución del ingreso, inclusive en el top 1 %. La posibilidad de combinar estas dos fuentes de datos permite, en primer lugar, ubicar a los participantes de la encuesta en la distribución de forma precisa y en base a información objetiva, superando así algunas de las limitaciones de la

³En los modelos canónicos, como las preferencias redistributivas dependen únicamente de las ganancias individuales esperadas en términos de ingreso, una caída en el ingreso individual implicaría que el individuo pase a apoyar mayores niveles de redistribución, y viceversa.

literatura previa (Cohn *et al.*, 2019; Suhay *et al.*, 2020); y, en segundo lugar, capturar información sobre sus preferencias redistributivas y un conjunto importante de sus determinantes. A partir de estos datos, se definen dos grupos de comparación para los participantes de la encuesta. Por un lado, el grupo Top 1 % (N=230) está formado por aquellos participantes de la EPSE que se ubican en el 1 % de trabajadores de mayores ingresos. Por otro, el grupo p50-p99 (N=6,670) corresponde a aquellos participantes que se ubican inmediatamente por debajo del top 1 % y por encima de la mediana del ingreso. Para determinar si existen diferencias en el apoyo a la redistribución entre ambos grupos se estima un probit ordenado para dos medidas alternativas: una basada en el grado de acuerdo sobre si el gobierno debería tomar acciones para reducir la desigualdad, y otra sobre el nivel de apoyo a un esquema de impuestos más progresivo.

Con la intención de motivar los objetivos del trabajo, la figura 1 presenta el apoyo a la redistribución promedio según el centil de ingreso. Para las dos medidas utilizadas, se observa una caída abrupta en el apoyo a la redistribución en el 1 % de mayores ingresos, lo que sugiere que las diferencias en el apoyo a la redistribución entre los dos grupos de ingreso no parecerían estar asociadas a una relación con el ingreso que se da a lo largo de la distribución, sino que este grupo de individuos parece diferenciarse particularmente del resto de la población. Los resultados de las estimaciones indican que los individuos del grupo Top 1 % apoyan menores niveles de redistribución que el grupo p50-p99, incluso al condicionar por ingreso y características sociodemográficas. Esto implica que podrían existir otros factores asociados a estas diferencias. En este sentido, se explora el rol de un conjunto de aspectos comportamentales medidos a partir de juegos de laboratorio incentivados que incluye altruismo, tolerancia a la desigualdad, disposición a sacrificar eficiencia para obtener resultados igualitarios, aversión a la desigualdad, confianza en los demás y aversión al riesgo. Se encuentra que, si bien aspectos como el altruismo, la tolerancia a la desigualdad y la aversión al riesgo resultan relevantes para predecir el apoyo a la redistribución de los individuos en general (y tienen el signo esperado), estos parámetros no parecen predecir las diferencias en el apoyo a la redistribución entre ambos grupos de ingreso. A partir de un ejercicio descriptivo, se encuentra que únicamente el altruismo podría asociarse a una pequeña parte de las diferencias observadas. Esto podría estar explicado porque no se encuentran diferencias sustanciales en los aspectos comportamentales entre ambos grupos.

Por otra parte, se estudia el rol de un conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia a partir de preguntas de opinión que incluye creencias meritocráticas, percepciones sobre el nivel de desigualdad, movilidad percibida, visiones sobre el Estado e ideología política. En primer lugar, todos estos determinantes resultan relevantes para predecir el apoyo a la redistribución de los individuos en general, y tienen el signo esperado. Segundo, este conjunto de determinantes parece ser más relevante para predecir las diferencias en el apoyo a la redistribución entre el grupo Top 1 % y el grupo p50-p99. Este resultado podría explicarse porque los individuos del top 1 % se diferencian del grupo p50-p99 en la mayoría de estos determinantes. De hecho, todas las diferencias encontradas sugieren potenciales explicaciones por las cuales estos individuos podrían apoyar menores niveles de redistribución. En particular, los individuos del top 1 % creen en mayor medida que el esfuerzo

es más importante que la suerte en la determinación de los resultados económicos; opinan en mayor medida que el nivel de desigualdad es “adecuado”; confían menos en el Estado y perciben que este es menos eficiente; y se ubican más a la derecha en el espectro político-ideológico, en relación al grupo p50-p99. Adicionalmente, en base a un ejercicio descriptivo, se encuentra que la ideología política, las creencias meritocráticas y las visiones sobre el Estado parecen ser los determinantes que predicen en mayor medida las diferencias en el apoyo a la redistribución observadas entre ambos grupos.

El trabajo contribuye a cuatro áreas principales de la literatura. En primer lugar, contribuye al escaso – aunque creciente – número de estudios sobre las preferencias redistributivas y otros comportamientos pro-sociales de los individuos de mayor ingreso o riqueza (Hoffman, 2011; Korndörfer *et al.*, 2015; Andreoni *et al.*, 2017; Trautmann *et al.*, 2013; Smeets *et al.*, 2015; Levin *et al.*, 2016; Fisman *et al.*, 2015). Más estrechamente relacionado a este trabajo se encuentran Cohn *et al.* (2019) y Suhay *et al.* (2020), que estudian las preferencias redistributivas del 5 % y 1 % de mayor ingreso y riqueza de EEUU, utilizando diseños focalizados. Ambos trabajos encuentran que estos grupos apoyan menores niveles de redistribución que el resto de la población, resultado consistente con lo encontrado en este trabajo. Adicionalmente, Cohn *et al.* (2019) encuentran que el principal factor que podría explicar estas diferencias consiste en que los más ricos toleran mayores niveles de desigualdad, mientras que las creencias meritocráticas, las visiones sobre el gobierno y el altruismo no resultan relevantes. En este sentido, en base a un ejercicio descriptivo, este trabajo encuentra que las diferencias en el apoyo a la redistribución podrían estar asociadas principalmente a la ideología política, las creencias meritocráticas y las visiones sobre el Estado, mientras que el altruismo juega un rol menor.

En segundo lugar, el trabajo contribuye a la literatura que estudia las preferencias redistributivas de los individuos (ver Alesina y Giuliano (2011) para una revisión reciente). Distintos trabajos han resaltado que ciertos aspectos comportamentales pueden afectar la formación de preferencias por la redistribución. En este sentido, se encuentra que el altruismo es relevante para predecir el apoyo a la redistribución, lo que es consistente con la evidencia previa (Cohn *et al.*, 2019; Fisman *et al.*, 2015, 2017). Adicionalmente, se encuentra que la tolerancia a la desigualdad también es relevante para predecir el apoyo a la redistribución, en línea con la evidencia disponible (Cohn *et al.*, 2019; Fisman *et al.*, 2015, 2017). Por último, aquellos que son más aversos al riesgo apoyan mayores niveles de redistribución, en línea con la literatura previa (Gärtner *et al.*, 2017; Sinn, 1995). Por otra parte, respecto a las nociones de justicia, distintos trabajos han documentado teórica y empíricamente que las creencias individuales o colectivas sobre la relevancia del esfuerzo y la suerte en el proceso generador de ingreso afectan la formación de preferencias redistributivas (Piketty, 1995; Alesina y Angeletos, 2005; Fong, 2001; Bénabou y Tirole, 2006; Alesina y Giuliano, 2011; Suhay *et al.*, 2020). En línea con los trabajos previos, se encuentra que aquellos que creen que el esfuerzo es más relevante que la suerte, apoyan menores niveles de redistribución. Asimismo, en línea con lo encontrado en la literatura previa, se encuentra que aquellos que perciben un mayor nivel de movilidad intergeneracional presentan un menor apoyo a la redistribución (Alesina *et al.*,

2018). Por último, la literatura ha relacionado la confianza en el gobierno o el Estado y su calidad con las preferencias redistributivas (Alesina *et al.*, 2018; Charron *et al.*, 2021). En este sentido, se encuentra que aquellos que confían más en el Estado y perciben que este es más eficiente, presentan un mayor apoyo a la redistribución.

En tercer lugar, el trabajo contribuye a la escasa pero creciente literatura que intenta vincular preferencias por redistribución con parámetros medidos a través de juegos de laboratorio (Fisman *et al.*, 2015; Cohn *et al.*, 2019; Durante *et al.*, 2014; Fisman *et al.*, 2017; Gärtner *et al.*, 2017; Kuziemko *et al.*, 2015).

Por último, el trabajo contribuye a la literatura que ha estudiado preferencias políticas y, en particular, preferencias por redistribución en Uruguay (Daude y Melguizo, 2010; Gaviria, 2006; Lasarga, 2020; Manacorda *et al.*, 2011; Leites y Salas, 2019; Salas, 2016; Melo, 2016; Gonzalez, 2018; Torres, 2020). Si bien estos trabajos han estudiado distintos aspectos de las preferencias y sus determinantes para Uruguay, ninguno de ellos se ha enfocado en la parte más alta de la distribución, posiblemente por la dificultad de estudiar a este grupo de la población utilizando encuestas generalizadas. En este sentido, este trabajo resulta novedoso porque explota una nueva fuente de datos que no ha sido utilizada hasta el momento y que permite estudiar las preferencias redistributivas en la parte más alta de la distribución.

El resto del trabajo se organiza de la siguiente forma. La sección 2 desarrolla los principales aportes teóricos sobre la formación de preferencias redistributivas y cómo estos podrían afectar a aquellos individuos de mayor ingreso o riqueza. La sección 3 resume la evidencia empírica disponible sobre el apoyo a la redistribución de los individuos de mayor ingreso o riqueza y algunos de sus determinantes. La sección 4 plantea las preguntas de investigación que guían este trabajo y sus hipótesis correspondientes. La sección 5 describe las fuentes de datos utilizadas y presenta la estrategia que se utilizará para las estimaciones. La sección 6 presenta los resultados del trabajo, mientras que los correspondientes chequeos de robustez se presentan en la sección 7. Finalmente, el trabajo concluye con algunos comentarios finales, que se presentan en la sección 8.

2. Marco teórico

La presente sección se organiza de la siguiente forma. En primer lugar, se repasan los modelos canónicos de economía política sobre preferencias por la redistribución. Dichos modelos suponen que la única motivación que los individuos tienen para votar por redistribución es el autointerés, expresado a través de las potenciales ganancias individuales de ingreso de las políticas redistributivas. Seguidamente, se presentan otros canales no considerados en los modelos canónicos – también basados en el autointerés – que podrían explicar las preferencias redistributivas. Luego, se presenta un conjunto de trabajos teóricos que propone que el apoyo a la redistribución podría estar explicado por un conjunto de determinantes que trascienden el autointerés. Finalmente, en la última sección se discute por qué los individuos de la parte más alta de la distribución podrían presentar preferencias por la redistribución distintas a las del resto de la sociedad y, en particular, cuál es el

rol que los canales repasados podrían tener en la explicación de dichas diferencias.

2.1. Modelos canónicos

El modelo básico de economía política sobre preferencias por la redistribución fue formulado por [Meltzer y Richard \(1981\)](#), el cual se basa, a su vez, en [Romer \(1975\)](#). En este modelo estático, los individuos tienen diferentes niveles de productividad (o ingreso) y únicamente están motivados por su autointerés, por lo que se preocupan solamente por su consumo o ingreso (se asume que no hay ahorro). Esta situación se traduce en la siguiente función de utilidad individual, que cumple con las propiedades usuales:

$$u_i = u(c_i) \quad (1)$$

en donde c_i representa el consumo del individuo i . Asimismo, se oferta una unidad de trabajo de forma inelástica y la productividad individual se encuentra representada por α_i . Se asume que el gobierno aplica un impuesto lineal τ al ingreso para financiar transferencias de suma fija y se produce una pérdida individual de $w\tau^2$, que captura los costos distorsivos del impuesto, supuesto que es usual en este tipo de modelos. Asumiendo que todos los individuos reciben la transferencia y definiendo la productividad promedio como α^A , se plantea la siguiente restricción presupuestaria:

$$c_i = y_i = \alpha_i(1 - \tau) + \alpha^A\tau - w\tau^2 \quad (2)$$

que plantea que el consumo individual es igual al ingreso luego de impuestos (primer término) más la transferencia de suma fija (segundo término) menos la pérdida ocasionada por el impuesto (tercer término). Por tanto, la tasa impositiva que maximiza la utilidad del individuo i viene dada por

$$\tau_i^* = \frac{\alpha^A - \alpha_i}{2w} \quad (3)$$

De esta ecuación se desprende que los individuos con una productividad o ingreso superior al promedio elegirán una tasa impositiva nula, es decir, se opondrán a la redistribución, dado que no les resulta rentable.⁴ Por el contrario, los individuos con una productividad o ingreso inferior al promedio apoyarán la redistribución, y dicho apoyo será mayor cuanto menor sea el nivel de ingreso. A nivel individual, esta conclusión constituye la principal implicancia del modelo para el presente trabajo, en el sentido de que predice que los individuos que se ubican en la parte más alta de la distribución se opondrán a la redistribución.

A partir del modelo anterior, [Benabou y Ok \(2001\)](#) desarrollan su extensión dinámica. Si bien en este modelo los individuos se siguen guiando por el autointerés, dado que algunos de los individuos de ingresos relativamente bajos en el presente podrían ocupar un lugar más alto en la distribución en el futuro, estos podrían oponerse a esquemas redistributivos que, si bien beneficiosos en el presente, serán perjudiciales en el futuro. En este sentido, los individuos se preocupan no solo por su ingreso corriente, sino también por su ingreso futuro. En particular, las perspectivas de

⁴Si bien las preferencias redistributivas constituyen un concepto más amplio, este modelo asume que estas se manifiestan en la disposición a pagar impuestos.

movilidad ascendente podrían llevar a individuo con ingreso inferior a la media a tener un menor apoyo a la redistribución. En este sentido, los autores muestran que, bajo ciertas condiciones, las perspectivas de movilidad ascendente (POUM) reducen la demanda por redistribución respecto al modelo de [Meltzer y Richard \(1981\)](#), en particular para los individuos que se ubican por debajo de la media.⁵

De este modelo se desprende que el nivel de redistribución deseado es decreciente tanto en el ingreso presente como en el ingreso esperado futuro. En relación al tema de estudio de este trabajo, esto implica que si los individuos con relativamente bajos ingresos tienen la expectativa de ascender lo suficiente en la distribución del ingreso en el futuro, podrían oponerse a la redistribución y, de este modo, aproximarse a las preferencias de los individuos la parte más alta de la distribución.

En resumen, basados en el supuesto de autointerés, los modelos canónicos plantean una relación negativa entre el ingreso y las preferencias redistributivas, prediciendo que los que se ubican en la parte más alta de la distribución serán quienes presenten un menor apoyo a la redistribución. A su vez, su extensión dinámica expresa que esta relación podría verse matizada si algunos individuos de ingresos bajos tienen la expectativa de mejorar su posición económica en el futuro, aproximándose así a las preferencias de aquellos de mayores ingresos. Finalmente, estos modelos predicen que, en caso de que los ingresos de un individuo varíen, sus preferencias redistributivas también lo harán. Por ejemplo, si los individuos de mayores ingresos experimentaran un descenso en su posición en la distribución, entonces pasarían a apoyar mayores niveles de redistribución, lo que sugiere que dichas preferencias no son estables.

Sin embargo, estos modelos presentan diversas limitaciones. Por ello, la literatura ha desarrollado modelos teóricos que intentan abordarlas, identificando otros factores – además del ingreso – que afectan la formación de preferencias redistributivas. En particular, algunos de estos determinantes podrían ser relativamente estables en el tiempo, por lo que las preferencias redistributivas también podrían serlo – a diferencia de lo que predice el modelo canónico – al no depender únicamente de variaciones en el ingreso ([Luttmer, 2001](#); [Luttmer y Singhal, 2011](#)). De esta manera, estos determinantes podrían ayudar a explicar diferencias (o similitudes) entre las preferencias redistributivas de los individuos en general, y en particular, entre los individuos de la parte más alta de la distribución y el resto de la sociedad, lo que constituye el foco de estudio de este trabajo. A continuación, se repasan brevemente otros determinantes que también han sido estudiados por la literatura teórica.

2.2. Otros determinantes basados en el autointerés

Los modelos canónicos consideran que la única motivación para votar por redistribución es el autointerés, expresado en partir de las ganancias individuales esperadas de la política redistributiva

⁵En el modelo los autores consideran un horizonte infinito de tiempo y se basan en tres supuestos clave: i) el ingreso futuro es una función cóncava del ingreso presente, lo cual implica que algunos de los individuos con ingreso menor a la media pueden ubicarse por encima de la misma en el futuro, pero este efecto decrece a una tasa creciente con el ingreso presente; ii) la aversión al riesgo es limitada, debido a que individuos muy aversos al riesgo estarían demasiado preocupados por la movilidad descendente; iii) la distribución de los shocks al ingreso está sesgada, lo que impide que la distribución del ingreso se altere.

en términos de ingreso y, a su vez, asumen que no existen externalidades de ningún tipo. Aún asumiendo que el autointerés es la única motivación, los individuos podrían formar sus preferencias por redistribución en base a razones instrumentales, que trascienden los efectos inmediatos sobre el bienestar individual. En este sentido, los individuos pueden apoyar la redistribución porque reducir la desigualdad les produce beneficios indirectos. Este sucede cuando la desigualdad genera externalidades negativas y, de este modo, puede afectar el bienestar social en términos agregados. Algunos mecanismos para explicar dichas externalidades podrían referir a la inversión en capital humano, la calidad de las instituciones, o los niveles de delincuencia de la sociedad. Sin embargo, la desigualdad también podría tener externalidades positivas, si una mayor desigualdad genera incentivos que mejoran la eficiencia de la asignación de recursos y el bienestar agregado. En este caso, los individuos elegirían no apoyar la redistribución por razones instrumentales. Si este último canal domina a los dos primeros es crucial para determinar si los individuos pueden apoyar una mayor redistribución por razones instrumentales (Alesina y Giuliano, 2011).

Adicionalmente, y continuando con el canal del autointerés, la redistribución puede operar como una fuente de aseguramiento ante la eventual pérdida de ingresos en el futuro (Benabou y Ok, 2001). Sin embargo, los modelos canónicos suponen que los individuos son idénticos en su comportamiento hacia el riesgo y, en particular, en Benabou y Ok (2001) se asume además un bajo nivel de aversión al riesgo. El razonamiento planteado en Sinn (1995) expresa que para un grado de movilidad determinado, individuos más aversos al riesgo preferirán mayores niveles de redistribución.

En resumen, distintas valoraciones sobre la relevancia de asuntos como la eficiencia, las instituciones, el crimen y el efecto de estas externalidades, o diferencias en la actitud hacia el riesgo, pueden llevar a que los individuos tengan preferencias por redistribución heterogéneas.

2.3. Determinantes que trascienden el autointerés

Por otra parte, los canales revisados hasta el momento no consideran que los individuos pueden votar por redistribución en base a motivaciones que trascienden el autointerés. Esta sección se dedica a repasar los principales argumentos en este sentido.

A diferencia de lo que plantean los modelos canónicos, las preferencias redistributivas pueden no basarse únicamente en aspectos individuales. Dichas preferencias pueden formarse de forma interdependiente, en el sentido de que son influenciadas por las características de los individuos que los rodean (Luttmer, 2001). Por tanto, los grupos con los que los individuos se vinculan son relevantes. En particular, los individuos tienden a estar más dispuestos a redistribuir hacia grupos con los que se identifican socialmente (Costa-Font y Cowell, 2015). De este modo, las preferencias por redistribución dependerían de aspectos más estables que el ingreso, como pueden ser valores, creencias, nociones de justicia y hasta aspectos comportamentales. A continuación, se repasa cómo estos factores pueden determinar las preferencias redistributivas de los individuos.

Las nociones de justicia que manejan los individuos constituyen un aspecto central que puede llevar a que los individuos se preocupen por los otros y, así, a que sus preferencias no se basen

únicamente en el autointerés. Primero, los individuos pueden tener distintas nociones de “justicia social”, es decir, sobre cuál podría ser un nivel justificable o deseable de desigualdad (Alesina y Giuliano, 2011). En este sentido, existen distintos ideales y nociones de justicia que podrían caracterizarse en categorías generales como la noción “libertaria”, “maximizadora de eficiencia”, “comunista” y “rawlsiana”.⁶ Las diferentes nociones en distintos contextos de desigualdad llevarán a que los individuos presenten preferencias por redistribución heterogéneas.

En segundo lugar, asociado a las nociones de justicia que manejan los individuos, la percepción sobre las causas de la desigualdad también constituye un aspecto relevante que afecta la formación de preferencias redistributivas (Piketty, 1995; Alesina y Angeletos, 2005; Bénabou y Tirole, 2006). Un individuo que cree que el contexto familiar y otros factores que escapan al control individual – como la suerte – son los determinantes más importantes de la posición que las personas ocupan en la distribución podría favorecer la redistribución independientemente de su ingreso o riqueza individual, simplemente con el objetivo de corregir las “ventajas injustas”. Por el contrario, un individuo que cree que las diferencias de ingreso se explican principalmente por el esfuerzo individual, puede oponerse a la redistribución siempre que las diferencias en el “mérito” sean vistas como justas.

En tercer lugar, y relacionado con el concepto anterior, la percepción que los individuos tienen sobre el nivel de movilidad intergeneracional también afecta las preferencias redistributivas (Piketty, 1995; Alesina *et al.*, 2018). Si los individuos perciben un alto nivel de persistencia entre una generación y la siguiente – es decir, un bajo nivel de movilidad – por ejemplo, porque se necesitan conexiones provenientes de los padres para obtener un buen trabajo, van a tender a apoyar mayores niveles de redistribución para corregir este problema.

A su vez, los modelos canónicos asumen que los individuos manejan información perfecta para la toma de decisiones. El modelo planteado en Piketty (1995) levanta este supuesto, al plantear que no es posible conocer cuán sensible es la sociedad al esfuerzo individual, por lo que los individuos aprenden esto a partir las trayectorias pasadas de sus hogares y las de sus pares. De esta forma, en el equilibrio existen grupos de la sociedad que mantienen distintas creencias sobre la relevancia del esfuerzo en los resultados económicos y, por tanto, que prefieren distintos niveles de redistribución.

Finalmente, la visión que los individuos tienen sobre el Estado o el gobierno también afecta las preferencias redistributivas. Aquellos individuos que tienen una visión más negativa sobre el gobierno – ya sea porque confían menos en la institución o porque entienden que no es eficiente a la hora de administrar los recursos – tenderán a demandar menores niveles de redistribución en un sentido general (Alesina *et al.*, 2018; Charron *et al.*, 2021).

Por otra parte, los modelos canónicos asumen que los individuos son idénticos en cuanto a sus aspectos comportamentales. La heterogeneidad a nivel de gustos, preferencias o actitudes puede

⁶La noción “libertaria” es aquella que considera justa la distribución proveniente del mercado sin ninguna intervención de ningún tipo por parte del Estado. La noción “maximizadora de eficiencia” es aquella que considera justo aquel nivel de desigualdad que maximiza la eficiencia, es decir, el que maximiza los resultados agregados. La noción “comunista” es aquella que considera justa una distribución en la que el gobierno iguala el ingreso de todos los individuos a través de los correspondientes sistemas de impuestos y transferencias. Por último, una noción “rawlsiana” considera como justa aquella distribución que se obtiene luego de que el gobierno haya implementado todas las políticas que igualan el nivel de utilidad de los individuos detrás de un “velo de ignorancia” (Rawls, 1971).

explicar diferencias en el apoyo a la redistribución. A su vez, estos aspectos, al no depender del ingreso, son más estables. Por ejemplo los individuos pueden formar sus preferencias redistributivas en base a preferencias sociales tales como el altruismo o la aversión a la desigualdad (Alesina y La Ferrara, 2005; Alesina y Giuliano, 2011). En este sentido, si los individuos derivan utilidad del bienestar de los demás, o de asignaciones más igualitarias, apoyarán mayores niveles de redistribución.

Por otra parte, cuanto mayor es el nivel de confianza en los demás, los individuos esperan que los ciudadanos utilicen más apropiadamente el sistema de bienestar, por lo que estarán dispuestos a apoyar mayores niveles de redistribución (Charron *et al.*, 2021).

Por último, los individuos suelen evaluar opciones en base a un punto de referencia, el cual normalmente viene dado por el *statu quo*. En particular, en Charité *et al.* (2015) se plantea que los individuos son aversos a las pérdidas respecto al punto de referencia en el sentido de que la pérdida de utilidad derivada de una pérdida relativa al *statu quo* es mayor que la ganancia de utilidad derivada de la ganancia correspondiente. De este modo, los votantes reconocen el punto de referencia del resto de los individuos de la sociedad y, así, pueden decidir apoyar bajos niveles de redistribución.

2.4. Sectores de altos ingresos

Para definir el “sector de alto ingreso o riqueza” no existe un criterio teórico exacto, aunque podría aproximarse en base un criterio de clase. Por otra parte, desde la economía y la ciencia política se ha adoptado un criterio empírico para estudiar a este grupo de la población, que suele tomar el 1% de mayor ingreso o riqueza de la población.

A partir de la revisión anterior, a continuación se repasan qué factores podrían explicar un comportamiento diferencial de los individuos de altos ingresos.

Por un lado, en relación al argumento de identidad social planteado en Costa-Font y Cowell (2015), varios trabajos han puesto el foco en la identidad de clase (Shayo, 2009; Klor y Shayo, 2010). Estos trabajos justifican estudiar al conjunto de individuos que se ubica en la parte más alta de la distribución a nivel grupal e investigar, a su vez, si comparten ciertas creencias, valores y hasta aspectos comportamentales que los distinguen de otros grupos de menor ingreso, dentro de los que se encuentran las preferencias redistributivas y sus principales determinantes. En particular, si los individuos tienden a redistribuir hacia grupos de clase con los que se identifican, aquellos de la parte más alta de la distribución podrían presentar un bajo apoyo a políticas redistributivas que les generan pérdidas monetarias. En la misma línea, los individuos también pueden identificarse socialmente en base a su sexo, ascendencia étnico-racial o religión. Por tanto, los individuos de la parte más alta de la distribución pueden apoyar menores niveles de redistribución por sus características sociodemográficas, dado que las mujeres y las minorías étnico-raciales – que apoyan mayores niveles de redistribución – suelen estar subrepresentadas en este sector de la distribución (Keister, 2014).

Asimismo, diversas teorías de la psicología social proponen que las actitudes políticas de – en

particular – los miembros de los grupos más aventajados de una sociedad se alinean con los intereses de su propio grupo. Es decir, mantienen creencias sobre el sistema político y económico que ayudan a mantener su dominio (Tilly *et al.*, 2001). Esta perspectiva implicaría que, habiéndose beneficiado del sistema político y económico actual, los miembros de la parte más alta de la distribución respaldarán en mayor medida dichos sistemas y se opondrán más fuertemente a aquellas políticas que amenacen su poderío económico. De este modo, dichos individuos podrían apoyar en menor medida políticas redistributivas, y mantener un conjunto de creencias similares que justifican el sistema económico actual, por ejemplo, expresando que el sistema es meritocrático, que la movilidad social es alta o que el nivel de desigualdad es adecuado. En la misma línea, podrían tener una menor confianza en el Estado o creer que es una institución ineficiente.

A su vez, las visiones sobre el funcionamiento de la sociedad a menudo se basan en experiencias cotidianas (Levy *et al.*, 2006), que difieren dramáticamente entre clases económicas. Puesto que los individuos de mayor ingreso o riqueza suelen estar relativamente aislados de los más vulnerables (Thal, 2017), pueden tener sesgos de información en relación a los problemas distributivos de la sociedad (Cruces *et al.*, 2013).⁷ Esto puede llevar a los individuos de mayor ingreso o riqueza – más que a otros – a mantener un conjunto de creencias y aspectos comportamentales distintos al resto de la sociedad, por ejemplo individualizando la responsabilidad de los resultados económicos, o creyendo que el nivel de movilidad social es particularmente alto (Day y Fiske, 2017), o presentando un menor nivel de aversión a la desigualdad. Así, estos individuos podrían apoyar menores niveles de redistribución. En una línea similar, el modelo planteado en Piketty (1995) presentado en la sección anterior indica que los individuos aprenden de las trayectorias pasadas de sus hogares y las de sus pares para formar sus creencias sobre cuán sensible es la sociedad al esfuerzo individual. De esta manera, aquellos que han nacido en hogares de altos ingresos o que han experimentado movilidad ascendente – como es el caso de los individuos de la parte más alta de la distribución – aprenden que el esfuerzo es redituable y, de este modo, son quienes presentan un menor apoyo a la redistribución en la sociedad.⁸

Adicionalmente, existen ciertos sesgos psicológicos que podrían diferenciar a aquellos de mayor riqueza o ingreso del resto de la sociedad respecto a sus preferencias redistributivas y sus creencias meritocráticas. A menudo las personas tienen procesos de “razonamiento motivado” que sirven sus intereses y valores (Kunda, 1990), lo que las lleva a inclinarse por explicaciones de la desigualdad que refuerzan su ego y su reclamo por recursos (Sidanius *et al.*, 2001). Dicho sesgo puede llevar a los individuos de mayor ingreso o riqueza a creer que su situación económica se explica por una superioridad en características como el talento y el trabajo duro (Kluegel y Smith, 2017; Gärtner *et al.*, 2017) y, de esta manera, a oponerse en mayor medida a la redistribución.⁹

No obstante, otros trabajos sugieren que pueden no existir tales diferencias entre aquellos de

⁷Por ejemplo, pueden simplemente no observar situaciones en que personas que trabajan muy duro enfrentan importantes barreras para progresar.

⁸Existe evidencia de que los individuos de la parte más alta de la distribución, en particular en el 1% más alto, presentan una mayor persistencia en dichas posiciones, incluso en Uruguay (Leites *et al.*, 2020).

⁹Análogamente, los individuos de menores ingresos también pueden experimentar procesos de razonamiento motivado, atribuyendo causas externas a sus resultados económicos como una forma de exonerar su responsabilidad por su situación desfavorable.

mayores ingresos y el resto de la sociedad. Por ejemplo, el “error fundamental de atribución” – una tendencia a creer que los individuos son directamente responsables de su comportamiento y resultados – es un fenómeno extendido (Ross, 1977). A su vez, las personas suelen tener una fuerte e intrínseca motivación a ver el mundo como un lugar justo y meritocrático, lo que implica que los individuos de bajos ingresos podrían adoptar esta visión como un mecanismo de supervivencia (Hamilton y Lerner, 1982; Bénabou y Tirole, 2006; Trump, 2018). Adicionalmente, el modelo de Charité *et al.* (2015) planteado anteriormente implica que los individuos en general pueden apoyar bajos niveles de redistribución porque mantienen el *statu quo* como punto de referencia, lo que acercaría las preferencias redistributivas de aquellos que se ubican en la parte más alta de la distribución con aquellos de menor ingreso.

Finalmente, algunos de los determinantes repasados en esta sección no tienen sustento teórico específico que defienda diferencias entre los individuos de la parte más alta de la distribución y el resto de la población. En dichos casos, se presenta evidencia empírica que estudia la existencia de dichas diferencias.

3. Antecedentes empíricos

La presente sección se organiza de la siguiente manera. En primer lugar, se revisan los trabajos empíricos que estudiaron las preferencias redistributivas de los individuos de la parte más alta de la distribución. En segundo lugar, se revisan trabajos empíricos que aportan evidencia sobre los motivos por los cuales dichos individuos podrían presentar preferencias por la redistribución distintas a las del resto de la población.

En los últimos años se han realizado esfuerzos por intentar comprender el comportamiento y las opiniones de los individuos de mayor ingreso o riqueza. En particular, estos trabajos aportan evidencia empírica relevante para entender dos aspectos claves para el presente trabajo: i) si las preferencias redistributivas de este grupo de la población son diferentes a las del resto de la población y ii) el rol que pueden tener algunos de sus determinantes en explicar las potenciales diferencias entre ambos grupos. En cuanto a las preferencias redistributivas de los individuos de mayores ingresos, uno de los primeros trabajos corresponde a Page y Hennessy (2010), en el que combinando tres olas de la General Social Survey para EEUU encuentran que, en relación al resto de la población, el 4% de mayores ingresos apoya menores niveles de redistribución. Luego, otro conjunto de trabajos comenzó a utilizar muestras específicas para capturar a la parte más alta de la distribución. En este sentido, utilizando una muestra del área metropolitana de la ciudad de Chicago, Page *et al.* (2013) encuentran que si bien aquellos pertenecientes al top 1% más rico se muestran igualmente preocupados por los altos niveles de desigualdad en comparación con el resto de la sociedad, se oponen a la redistribución en diversas áreas. La mayoría de los individuos del top 1% entiende que reducir la desigualdad no es responsabilidad del gobierno y, en comparación con el público general, se oponen en mayor medida a la redistribución a través de aumentos de impuestos a los más ricos. Adicionalmente, con un mejor diseño, Suhay *et al.* (2020) encuentran

que el 1 % de mayor ingreso y riqueza de EEUU se muestra más conservador que el resto de la sociedad respecto a las políticas redistributivas. Dicho resultado es confirmado en [Cohn *et al.* \(2019\)](#) donde, utilizando una muestra similar, se encuentra que el top 5 % presenta un menor apoyo a la redistribución que el resto de la población, y que esas diferencias se agudizan al enfocarse en el top 1 %. Por último, en ([Sengupta y Sibley, 2019](#)) se arriba a un resultado similar para Nueva Zelanda.

Solamente una minoría de estos trabajos explora posibles razones por las cuales los individuos de mayor ingreso o riqueza apoyan menores niveles de redistribución. Sin embargo, esta escasa evidencia puede combinarse con la de otros trabajos que se centran en el estudio de los determinantes de este tipo de preferencias para poder formular algunas hipótesis.

Por un lado, como ya fue mencionado en la sección 2, existe una relación negativa entre el ingreso y el apoyo a la redistribución ([Meltzer y Richard, 1981](#)) que se encuentra también documentada empíricamente ([Fong, 2001](#); [Alesina y La Ferrara, 2005](#); [Alesina y Giuliano, 2011](#)). Es decir, a medida que aumenta el ingreso, el apoyo a la redistribución se reduce. En este sentido, es esperable que aquellos individuos que se ubican en la parte más alta de la distribución sean quienes presenten menor apoyo a la redistribución, tal como se encuentra en los trabajos mencionados anteriormente. A su vez, existe evidencia de que ciertas características sociodemográficas como el sexo y la ascendencia étnica afectan las preferencias redistributivas, lo que va en línea con la idea de que los individuos se identifican con ciertos grupos sociales y forman sus preferencias en base a dicho sentido de identidad social ([Luttmer, 2001](#)). En este sentido, las mujeres y los afrodescendientes tienden a apoyar una mayor redistribución ([Alesina y Giuliano, 2011](#)). Puesto que estos grupos suelen estar subrepresentados en posiciones como el 1 % de mayores ingresos ([Keister, 2014](#)), estos podrían presentar un menor apoyo promedio a la redistribución por cuestiones sociodemográficas. Sin embargo, más allá de la relación negativa entre ingreso y apoyo a la redistribución, y de las características sociodemográficas, en la sección 2 se establecieron otros canales que pueden generar discrepancias entre los individuos de mayores ingresos y el resto de la sociedad. En este sentido, también existe evidencia empírica relevante.

Para comenzar, las creencias meritocráticas de los individuos han sido documentadas como uno de los determinantes más relevantes de las preferencias redistributivas ([Alesina y Angeletos, 2005](#); [Fong, 2001](#); [Alesina y Giuliano, 2011](#)). En este sentido, la evidencia para EEUU indica que aquellos que se ubican en la parte más alta de la distribución – en particular en el top 1 % – tienden en mayor medida a individualizar la responsabilidad de los resultados económicos en comparación con el resto de la sociedad. A su vez, encuentran que la asociación entre las creencias meritocráticas y las preferencias redistributivas es más fuerte para los individuos de mayor ingreso o riqueza, en particular para el top 1 % ([Suhay *et al.*, 2020](#)). Sin embargo, en [Cohn *et al.* \(2019\)](#) no se encuentran diferencias al respecto entre el top 5 % y el resto de la sociedad, lo que sugiere que las principales diferencias se dan en el top 1 %.

Adicionalmente, aquellos de mayor ingreso o riqueza podrían tener una visión más negativa sobre el gobierno o ser más escépticos sobre su habilidad para redistribuir recursos y su nivel de eficiencia ([Kuziemko *et al.*, 2015](#); [Alesina *et al.*, 2018](#)). En este sentido, [Cohn *et al.* \(2019\)](#) no

encuentran diferencias en el nivel de confianza en el gobierno entre el 5% de mayor ingreso o riqueza de EEUU y el resto de la población. Sin embargo, en términos generales, el top 1% apoya una menor intervención del Estado en diversas áreas de la economía (Page *et al.*, 2013) y en Atria *et al.* (2020) se encuentra que una elite económica en Chile ve al Estado como una institución ineficiente.

Por otra parte, como fue desarrollado en la sección 2, diversos aspectos comportamentales afectan las preferencias redistributivas. En este sentido, la evidencia empírica puede ayudar a formular algunas hipótesis sobre cómo estos aspectos pueden explicar diferencias en el apoyo a la redistribución entre los individuos de mayores ingresos y el resto de la población. En relación al altruismo, podría esperarse que los individuos de mayor ingreso o riqueza prefieran menores niveles de redistribución porque se preocupan menos por los demás. Sin embargo, la evidencia no es concluyente y, por tanto, no hay un consenso al respecto (Hoffman, 2011; Korndörfer *et al.*, 2015; Piff *et al.*, 2010; Chen *et al.*, 2013; Andreoni *et al.*, 2017). En particular, en Cohn *et al.* (2019) se encuentra que el 5% de mayor ingreso o riqueza de EEUU es incluso más altruista que el resto de la población, aunque la medida de altruismo que utilizan es autorreportada. Por el contrario, trabajando con un grupo diferente – aunque relacionado –, Fisman *et al.* (2015) encuentran que los miembros de una elite educativa tienen una mayor probabilidad de ser clasificados como egoístas en comparación al resto de la población.

Adicionalmente, respecto a las preferencias distributivas de los individuos, la evidencia indica que los miembros del top 5% de mayor ingreso o riqueza de EEUU tienen una mayor tolerancia a asignaciones desiguales que el resto de la sociedad y, a su vez, que este factor es muy relevante a la hora de determinar el apoyo a la redistribución. A su vez, las preferencias distributivas se encuentran más fuertemente relacionadas con el apoyo a la redistribución en el caso de los individuos de mayor ingreso o riqueza (Cohn *et al.*, 2019). En una línea similar, al enfrentarse a elegir asignaciones más igualitarias pero menos eficientes o asignaciones más eficientes pero menos igualitarias, los miembros de una elite educativa en EEUU tienden a priorizar la eficiencia en mayor medida que el resto de la sociedad (Fisman *et al.*, 2015).

Por otra parte, un aspecto relevante para explicar las preferencias redistributivas de los individuos de la parte más alta de la distribución, es que los determinantes que no están asociados al autointerés suelen ser más relevantes para explicar sus preferencias que para el resto de la población (Cohn *et al.*, 2019; Suhay *et al.*, 2020). Este resultado es esperable, dado que dichos individuos tienen más para perder con las políticas redistributivas en comparación con el resto de la población.¹⁰

Hasta el momento no se conocen trabajos previos para Uruguay que estudien preferencias, actitudes o aspectos comportamentales de los individuos de la parte más alta de la distribución. Esto se explica principalmente por las limitaciones que enfrentan las encuestas generalizadas para capturar un número considerable de observaciones en la parte más alta de la distribución, como fue mencio-

¹⁰En particular, en Cohn *et al.* (2019) se encuentra este resultado para la confianza en el gobierno, el altruismo y la tolerancia a la desigualdad, mientras que tanto Cohn *et al.* (2019) como Suhay *et al.* (2020) lo encuentran para las creencias meritocráticas.

nado en la sección 1. Algunos trabajos para Uruguay se han centrado en la parte de “abajo” de la distribución, intentando probar la hipótesis POUM (Daude y Melguizo, 2010; Gaviria, 2006; Largas, 2020) o analizando el impacto de la participación en programas de transferencias monetarias sobre las preferencias políticas de los individuos (Manacorda *et al.*, 2011). Por otra parte, en Leites y Salas (2019) se estudia la transmisión intergeneracional de preferencias redistributivas. Otro conjunto de trabajos se ha centrado en las creencias, nociones de justicia, percepciones y su relación con las preferencias por redistribución (Salas, 2016; Melo, 2016; Gonzalez, 2018; Torres, 2020). Por último, Brum (2018) estudia el impacto de largo plazo del régimen político experimentado en la juventud sobre las preferencias políticas.

Por tanto, estudiar las preferencias redistributivas de los individuos de la parte más alta de la distribución en Uruguay resulta novedoso desde el punto de vista de la evidencia previa nacional. Adicionalmente, hacerlo a partir de un diseño que permite comparar dichas preferencias con las de un grupo de ingreso inferior y que permite, a su vez, estudiar qué factores podrían estar asociados a las diferencias observadas implica un avance en relación a los trabajos previos internacionales que han estudiado este tema.

4. Preguntas de investigación e hipótesis

La primera pregunta de investigación que este trabajo intenta responder es si, en Uruguay, los individuos que se ubican en el 1% de mayores ingresos tienen preferencias por redistribución distintas, en promedio, a las de los individuos que se ubican inmediatamente por debajo en términos de ingreso y por encima de la mediana de la distribución, condicional a diferencias en el ingreso y características sociodemográficas. La razón por la que no se intenta comparar las preferencias redistributivas del top 1% con las del resto de la población se debe a limitaciones del diseño empírico (ver sección 5).

Como fue desarrollado en las secciones 2 y 3, existen factores que trascienden el ingreso y las características sociodemográficas que podrían ser relevantes para explicar por qué los individuos de la parte más alta de la distribución podrían presentar distintas preferencias por redistribución. Por ello, la hipótesis de la primera pregunta es que los individuos que se ubican en el 1% de mayores ingresos presentan preferencias redistributivas distintas, en promedio, en relación a los individuos que se ubican inmediatamente por debajo en términos de ingreso y por encima de la mediana, condicional a diferencias en el ingreso y características sociodemográficas. En particular, se espera que, condicional a estos aspectos, los individuos del 1% de mayores ingresos presenten un menor apoyo a la redistribución, en promedio.

La segunda pregunta que este trabajo intenta responder es si un conjunto de creencias, percepciones, nociones de justicia y aspectos comportamentales podrían ser relevantes para predecir las potenciales diferencias en las preferencias redistributivas entre estos dos grupos de individuos.

Los argumentos revisados en la sección 2 y la evidencia empírica presentada en la sección 3 muestran que existen aspectos más permanentes no asociados al ingreso – como pueden ser estas

creencias, percepciones, nociones de justicia y aspectos comportamentales – que son relevantes para explicar las preferencias redistributivas. En particular, los individuos del 1 % de mayores ingresos podrían compartir un conjunto de estos aspectos que los diferencien del resto de la población. A su vez, este conjunto de factores podría ser más relevante para predecir las preferencias por la redistribución del 1 % de mayores ingresos, dado que tienen más para perder con las políticas redistributivas en comparación con el resto de la población. Por tanto, la hipótesis es que estos aspectos más permanentes no asociados al ingreso son relevantes para predecir las potenciales diferencias en las preferencias redistributivas entre el 1 % de mayores ingresos y el grupo de individuos que se ubica inmediatamente por debajo en términos de ingreso y por encima de la mediana.

Las potenciales diferencias en el apoyo a la redistribución entre ambos grupos de individuos podrían estar asociadas a diferencias en creencias, percepciones, nociones de justicia y aspectos comportamentales. Por tanto, a continuación se presentan hipótesis secundarias en relación a la segunda pregunta de investigación, que sugieren posibles diferencias en estos aspectos.

Respecto a los parámetros comportamentales, en primer lugar, se espera que los individuos del top 1 % presenten una mayor tolerancia a la desigualdad (Cohn *et al.*, 2019) y estén menos dispuestos a sacrificar eficiencia en pos de observar resultados más igualitarios (Fisman *et al.*, 2015). Segundo, si bien no existe consenso sobre si la aversión al riesgo aumenta o se reduce con el ingreso, sí se conoce que el hecho de ser autoempleado se relaciona con una menor aversión al riesgo (Ekelund *et al.*, 2005; Batista y Umblijs, 2014). En este sentido, dado que los individuos del top 1 % presentan un porcentaje desproporcionadamente alto de autoempleados (ver por ejemplo cuadro 1 de este trabajo o Keister (2014)), es posible esperar que presenten un menor grado de aversión al riesgo en comparación con el grupo de ingreso inferior. Tercero, no hay consenso en la literatura sobre si los individuos de mayores ingresos son más o menos altruistas que el resto de la sociedad (Hoffman, 2011; Korndörfer *et al.*, 2015; Piff *et al.*, 2010; Chen *et al.*, 2013; Andreoni *et al.*, 2017; Cohn *et al.*, 2019). En síntesis, las diferencias esperadas en los aspectos comportamentales sugieren potenciales razones por las cuales los individuos del 1 % de mayores ingresos podrían apoyar menores niveles de redistribución que el grupo de ingreso inferior.

Por otra parte, respecto a un conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia, se espera que los individuos de la parte más alta de la distribución tiendan a responder que el esfuerzo es más importante que la suerte en el proceso generador de ingresos, aunque la escasa evidencia mantiene abierto el debate al respecto (Piketty, 1995; Suhay *et al.*, 2020; Cohn *et al.*, 2019). A su vez, se espera que los individuos del top 1 % perciban que existe una mayor movilidad social en relación al grupo de menor ingreso (Piketty, 1995). Adicionalmente, respecto al nivel de desigualdad “real” y un nivel “justificable o deseable”, se espera que quienes pertenecen al top 1 % tiendan a creer más adecuado el nivel de desigualdad “real”, ya sea por sus nociones de justicia, por su nivel de tolerancia a la desigualdad o para justificar su posición en la distribución (Cohn *et al.*, 2019; Kunda, 1990). Por otra parte, respecto a la visión sobre el Estado o el gobierno, en base a la escasa evidencia disponible se espera que los individuos del top 1 % crean que el gobierno es menos eficiente en relación al grupo de menor ingreso, mientras que no es claro si existen diferencias

en cuanto al nivel de confianza en dicha institución (Atria *et al.*, 2020; Cohn *et al.*, 2019). En resumen, todas las diferencias esperadas en estos aspectos sugieren potenciales razones por las que los individuos del 1% de mayores ingresos podrían apoyar menores niveles de redistribución que el grupo de menor ingreso.

Finalmente, relaciones diferenciales entre los determinantes y las preferencias redistributivas entre ambos grupos de ingreso también podrían explicar diferencias en el apoyo a la redistribución. En este sentido, otra hipótesis secundaria de la segunda pregunta consiste en que aquellos determinantes que no reflejan autointerés son más relevantes para predecir las preferencias redistributivas de los individuos del top 1%, ya que dichos individuos tienen mucho más para perder con la redistribución que los individuos del grupo de menor ingreso (Cohn *et al.*, 2019; Suhay *et al.*, 2020).

5. Estrategia empírica

La presente sección se organiza de la siguiente manera. En primer lugar, se presentan las fuentes de datos que se utilizan y se detalla la construcción de la muestra de interés. Segundo, se describen las variables principales. Tercero, se presentan estadísticas descriptivas de las principales variables del trabajo y, por último, se desarrolla la metodología de estimación.

5.1. Datos

5.1.1. Fuentes de datos

El trabajo utiliza dos fuentes de datos.

La primera corresponde a registros tributarios provenientes de DGI-BPS. Dichos registros consisten en microdatos desidentificados (no es posible conocer la identidad de individuos o empresas) concatenados a nivel individuo-empresa para el período 2009-2016. La DGI construyó una base de datos desidentificada que resulta de la combinación de otras dos grandes fuentes de datos: a) El universo de los contribuyentes de IRPF, IRAE y IASS que contiene información detallada sobre ingreso, ingreso de capital, jubilaciones, carga impositiva y deducciones; b) El ingreso y por jubilación proveniente de registros tributarios del BPS, para trabajadores formales y jubilados. Dado que BPS es el agente de retención de todos individuos, los datos comprenden a todo el universo de trabajadores formales y jubilados, independientemente de que paguen impuestos o no. Adicionalmente, cada registro contiene información sobre sexo, edad, sector de la economía de su empresa y sobre si el individuo es asalariado o auto-empleado. Por último, DGI provee información adicional de ingreso e impuestos sobre aquellas sociedades de servicios personales que deciden tributar IRAE en lugar de IRPF. A partir de esta base de datos, al conservar únicamente a los trabajadores con ingreso positivo, el resultado consiste en un panel de datos desbalanceado con 1,914,419 individuos, que abarca aproximadamente al 75% de los trabajadores del país en cada año, dejando de lado el sector informal de la economía. Para una descripción más detallada de los registros tributarios, véase Burdin *et al.* (2020).

La Encuesta de Preferencias Sociales y Económicas (EPSE) es una encuesta desarrollada en 2019 por el Instituto de Economía de la Universidad de la República en colaboración con la DGI, con el objetivo de capturar diferentes aspectos de las preferencias sociales y económicas de potenciales contribuyentes de impuestos en Uruguay. Por razones administrativas, la encuesta fue dirigida a trabajadores que presentaron una declaración jurada de impuestos en 2016 (el año más reciente de los disponibles en los datos administrativos). En total se enviaron 91,152 invitaciones por correo electrónico y se obtuvieron 7,851 respuestas completas (8.6%). La encuesta se realiza de forma autorreportada y *online*.

Por su diseño (dirigida a trabajadores formales que completaron una declaración jurada), la EPSE abarca una población que se ubica mayoritariamente por encima de la mediana de ingresos formales, y excluye a los trabajadores informales.¹¹ En cuanto al contenido, la EPSE presenta tres grandes secciones. Una primera sección que recoge algunas características sociodemográficas como sexo, edad y nivel educativo. Una segunda sección que consiste en un conjunto de juegos de laboratorio incentivados que permiten capturar, de forma precisa, distintos parámetros comportamentales que la literatura ha identificado como determinantes de las preferencias redistributivas como la aversión al riesgo, el altruismo, las preferencias por la igualdad, la confianza en los demás. La última sección consiste en una serie de preguntas de opinión que capturan creencias y percepciones sobre el funcionamiento de la sociedad y el rol del gobierno.¹²

Como fue mencionado en la sección 1, en primer lugar, es posible concatenar los registros tributarios con la EPSE a nivel individual.¹³ Dicha concatenación es posible para los 7,851 participantes de la EPSE. Esto permite ubicar a los individuos de forma precisa y objetiva en su posición en la distribución, así como también observar su trayectoria pasada. Segundo, dado que la muestra de la EPSE fue diseñada en base a los registros tributarios, logra abarcar participantes en la parte más alta de la distribución, inclusive en el top 1% del ingreso formal (ver figura 2). La numerosa cantidad de participantes de la EPSE en la parte más alta de la distribución brinda la posibilidad de estudiar a esta población en concreto, superando algunas de las limitaciones de los trabajos previos que debieron recurrir a definiciones más flexibles de “sectores de altos ingresos” para tener un número de observaciones suficiente.

Para obtener la muestra final de este trabajo, en primer lugar, de las respuestas de la EPSE se eliminan 427 casos que no cumplen con un chequeo de atención básico realizado al final de la encuesta, por lo que la muestra se reduce a 7,424 observaciones. En un diseño ideal, sería deseable poder comparar las preferencias del top 1% con una muestra representativa del resto de la población. Sin embargo, como puede verse en la figura 2, la EPSE capta una población de ingresos relativamente altos (en su mayoría por encima de la mediana). Asimismo, como ya fue mencionado, la EPSE no cubre a la población informal (aproximadamente un 25% de los

¹¹Esto último no parecería implicar un problema adicional de representatividad, ya que como se muestra en la figura C.1 prácticamente no hay trabajadores informales por encima de la mediana de ingresos, que es donde este trabajo centra su atención.

¹²[Link para ver la EPSE](#)

¹³Dicha concatenación se realiza en base a un número identificador del individuo (no es posible conocer la identidad).

trabajadores). Por tanto, ajustando el objetivo a las limitaciones de los datos, a lo largo de este trabajo se comparan las preferencias de aquellos que se ubican en el top 1 % con las de un subgrupo de la población con ingreso inferior al del top 1 % pero superior a la mediana de ingresos, donde la EPSE tiene un mejor nivel de representatividad. Esta decisión elimina 524 casos que se ubican por debajo de la mediana, dejando una muestra de 6,900 observaciones. En concreto, el grupo Top 1 % (grupo de interés) corresponde a aquellos participantes que se ubican en el centil más alto de la distribución del ingreso formal (230 individuos). Por otro lado, el grupo p50-p99 (grupo de comparación) corresponde a aquellos participantes que se ubican por encima de la mediana de ingresos formales y por debajo del 1 % más alto (6,670 individuos). A nivel poblacional, si se aplica el mismo criterio de definición de los grupos en los registros tributarios, se obtiene que el top 1 % está formado por 14,338 individuos y el grupo p50-p99 por 702,581 individuos, de los cuales 230 y 6,670 participaron de la EPSE, respectivamente (ver cuadro 1). A lo largo del trabajo, así como para la definición de los grupos recién mencionados, se define el ingreso como la suma anual del ingreso salarial, el ingreso proveniente del empleo independiente y el ingreso de capital, excluyendo el ingreso proveniente de fuentes informales (no disponible en los datos). A su vez, el ingreso considerado corresponde al ingreso promedio de los últimos 3 años disponibles en los registros tributarios (2014-2016). La razón detrás de esta decisión consiste en que el ingreso es una variable que puede variar sustantivamente de un año a otro, por lo que, al tomar el promedio de los últimos 3 años, se busca definir a los grupos de comparación en base a un criterio más estable en el tiempo. De todas formas, en la sección 7 se realizan chequeos de robustez de los resultados tomando el ingreso corriente. Este chequeo es relevante porque permite estudiar si existen diferencias cuando se consideran individuos que persisten en el centil más alto de la distribución en relación a cuando se considera a los que se ubican allí en un año determinado.

Una posible limitación consiste en la validez externa de los resultados, que puede verse amenazada por potenciales problemas de representatividad de la EPSE. Para analizar este aspecto, el cuadro 1 presenta estadísticas descriptivas de distintas características sociodemográficas de los grupos de ingreso en base a los registros tributarios.¹⁴ A su vez, el cuadro permite comparar muchas de estas características entre el universo poblacional de trabajadores formales de Uruguay, el subgrupo de individuos que fue invitado a participar de la EPSE y el subgrupo que efectivamente participó. Las columnas (1) y (2) presentan las características del 1 % de mayores ingresos y el grupo que se ubica por encima de la mediana y por debajo del p99 para la población uruguaya (grupos poblacionales), independientemente de su participación en la EPSE. En relación al grupo p50-p99, el top 1 % se encuentra más masculinizado (30.3 % vs 43 %); tiene un promedio de edad mayor (55.9 vs 46.6); un mayor porcentaje de perceptores de ingreso de capital (32 % vs 7.4 %); un mayor porcentaje de individuos auto-empleados (32.3 % vs 7.4 %); y un menor porcentaje de individuos que ascendieron de decil de ingresos (9.4 % vs 19.2 %), lo cual es esperable debido a la alta persistencia de los grupos de mayores ingresos en la parte más alta de la distribución (Burdin *et al.*, 2020). Si bien el nivel educativo no puede observarse para los grupos poblacionales, esta

¹⁴Los datos del cuadro 1 provienen de los registros tributarios salvo en el caso de la variable *Universidad*, que proviene de la EPSE, dado que los registros tributarios no contienen información sobre nivel educativo.

información sí se encuentra disponible para los grupos que participaron en la EPSE (columnas (5) y (6)). Se observa que el nivel educativo del grupo Top 1 % es mayor al del grupo p50-p99 (88.7 % finalizó la universidad contra 61.9 %). Por otra parte, al comparar los tres universos, se destaca que las mayores diferencias en las variables sociodemográficas entre los grupos poblacionales y los participantes de la EPSE se explican principalmente por un sesgo en el universo que fue invitado a participar de la encuesta (columnas (3) y (4)), y no por un sesgo en la participación. Al comparar los grupos poblacionales con los grupos de la EPSE, las principales diferencias entre el subgrupo del top 1 % que participó de la EPSE (columna (6)) y el top 1 % poblacional (columna (2)) consisten en que el primero tiene menor ingreso promedio, se encuentra más feminizado, tiene menor edad en promedio y un mayor porcentaje de autoempleados. Al realizar la misma comparación pero para el grupo p50-p99 (columnas (1) vs (5)), se observa que el subgrupo que participó de la EPSE representa una población notoriamente más feminizada, con mayor ingreso promedio, menor edad promedio, y un mayor porcentaje de autoempleados. Por tanto, los subgrupos de la EPSE no representan de forma perfecta a sus correspondientes grupos poblacionales, lo que debe ser tomado en cuenta en la interpretación de los resultados, en particular en lo que refiere a su validez externa.

5.1.2. Construcción de las variables

Para aproximarse a las preferencias redistributivas se utilizan dos medidas en base a preguntas de la EPSE. La primera, de aquí en adelante *Rol del Gobierno*, consiste en el grado de acuerdo o desacuerdo con que el gobierno deba tomar medidas para reducir la desigualdad entre ricos y pobres, donde las respuestas tienen cuatro respuestas posibles que corresponden a estar “totalmente en desacuerdo”, “parcialmente en desacuerdo”, “parcialmente de acuerdo” y “totalmente de acuerdo” con el enunciado. Esta pregunta es la más utilizada en estudios empíricos sobre preferencias redistributivas (Choi, 2019), y alude a una noción general sobre la redistribución. Adicionalmente, diversos estudios han utilizado medidas en las que o bien se explicita qué sectores cargarán con el costo de la redistribución o bien se permite a los individuos manifestar sus preferencias al respecto (por ejemplo Alesina *et al.* (2018); Alesina y Giuliano (2011); Alesina y La Ferrara (2005); Cohn *et al.* (2019); Suhay *et al.* (2020)). Por ello, se incluye una segunda medida – de aquí en adelante *Impuestos más progresivos* – que corresponde al grado de acuerdo o desacuerdo con que las tasas de impuestos deban ser más progresivas, en donde la escala de respuestas es la misma que en el caso anterior.¹⁵ Dicha medida permite estudiar las preferencias redistributivas cuando está claro quiénes enfrentarán los mayores costos de la política, lo que fundamenta su inclusión.

Dado que uno de los objetivos de este trabajo consiste en estudiar si las diferencias en las preferencias redistributivas entre los individuos del top 1 % y del grupo p50-p99 permanecen más allá de la relación entre ingreso y apoyo a la redistribución y más allá de características sociodemográficas, a continuación se presenta el conjunto de variables que son utilizadas como controles en las estimaciones a lo largo del trabajo:

¹⁵en la sección D del anexo se presenta el enunciado completo de dichas preguntas tal como son formuladas en la EPSE.

- *Ingreso*: variable medida en base a los registros tributarios que indica el ingreso total formal promedio de los 3 años más recientes disponibles en los datos (2014-2016). Incluye ingreso salarial, ingreso proveniente del autoempleo e ingreso de capital. La evidencia indica que, a mayor ingreso, caen las preferencias por redistribución (Meltzer y Richard, 1981; Alesina y Giuliano, 2011; Fong, 2001; Alesina y La Ferrara, 2005).
- *Universidad*: variable dicotómica que indica si el individuo finalizó la universidad, medida a partir de la EPSE. La evidencia indica que a medida que aumenta el nivel educativo, cae el apoyo a la redistribución (Alesina y Giuliano, 2011).
- *Mujer*: variable dicotómica que indica si el sexo del individuo es femenino. Dicha variable está disponible tanto en la EPSE como en los registros tributarios. La evidencia que las mujeres presentan un mayor apoyo a la redistribución que los hombres (Alesina y Giuliano, 2011).
- *Edad*: edad del individuo en el año 2019. Dicha variable es capturada tanto por la EPSE como por los registros tributarios.¹⁶ La evidencia indica que la relación entre edad y preferencias redistributivas tiene forma de U invertida. Al principio aumenta con la edad y luego disminuye (Alesina y Giuliano, 2011).
- *Movilidad ascendente*: variable dicotómica construida a partir de los registros tributarios. Indica si el individuo ascendió de decil en la distribución de ingresos formales punta a punta entre 2009 y 2016 (período cubierto por los registros tributarios).¹⁷ La evidencia indica que aquellos que ascendieron en su posición en la distribución apoyan menores niveles de redistribución (Alesina et al., 2018; Piketty, 1995).
- *Capital*: la evidencia indica que, a mayor riqueza, los individuos presenten un menor apoyo a la redistribución (Schoch, 2021; Suhay et al., 2020). Por ello, se construye una variable dicotómica construida a partir de los registros tributarios que indica si el individuo percibió ingresos de capital en alguno de los 3 años más recientes disponibles en los datos tributarios (2014-2016). Esta variable representa una aproximación para identificar aquellos individuos que poseen riqueza.

Por otra parte, para poder investigar si un conjunto de aspectos comportamentales podrían estar asociados, al menos en parte, a las potenciales diferencias en el apoyo a la redistribución entre el grupo Top 1% y el grupo p50-p99, se construyen variables a partir de los resultados de un conjunto de juegos de laboratorio con incentivos económicos que permiten medir los siguientes aspectos comportamentales:

- *Altruismo*: parámetro medido a partir de un juego del dictador estándar en el que los participantes deben decidir cuánto repartir de una asignación inicial de \$1000 con otro participante

¹⁶A lo largo del trabajo se respeta el sexo y la edad declarados en la EPSE, salvo el caso en que sea necesario utilizar datos de individuos que no participaron de la encuesta, donde se utiliza la información de los registros tributarios.

¹⁷En el caso de que los individuos hayan tenido su primera aparición en los registros tributarios en un año posterior a 2009 – por ejemplo, por temas de edad – se mide la movilidad punta a punta entre el primer año disponible y 2016.

elegido al azar, en incrementos de \$250. A partir del juego se construye una variable de escala 1-3 que indica si el participante presenta un nivel de altruismo “Alto” (reparte \$500 o más), “Intermedio” (reparte \$250) o “Bajo” (no reparte nada).

- *Igualdad vs eficiencia*: parámetro medido a partir de un juego de laboratorio en el que los participantes deben decidir una distribución de dinero para otros dos participantes escogidos al azar. En particular, deben elegir entre una asignación igualitaria y otra asignación desigualitaria pero con un total de recursos a repartir superior. El juego permite capturar una aproximación al gusto por la igualdad, al analizar si los individuos están dispuestos a sacrificar eficiencia a cambio de resultados más igualitarios. En base al juego se construye una variable dicotómica que vale 1 cuando los participantes se inclinan por la asignación igualitaria.
- *Tolerancia a la desigualdad*: parámetro que mide el nivel de tolerancia a la desigualdad cuando existen diferencias de esfuerzo a partir de un juego en el que los participantes deben decidir cómo asignar \$1000 entre otros dos jugadores en incrementos de \$250.¹⁸ En este juego, uno de los jugadores debió realizar un cierto esfuerzo para participar, mientras que el otro participante no tuvo que hacer nada. En base al juego, se construye una variable de escala 1-3 con tres niveles de tolerancia a la desigualdad: “Alta” (asignan todos los recursos al que se esforzó), “Intermedia” (asignan recursos a ambos pero más a quien se esforzó) y “Baja” (asignan los recursos de forma igualitaria).
- *Ultimátum*: parámetro que mide la disposición a pagar por castigar una oferta injusta, a partir de un juego del ultimátum en el que deben repartirse \$1000. Los participantes son los receptores del juego y deben elegir si aceptar o rechazar una oferta desigual de \$200. Rechazar la oferta desigual implica o bien aversión a la desigualdad o bien reciprocidad negativa al castigar una oferta que es considerada injusta. Al ser posible que las respuestas capturen – al menos en parte – aversión a la desigualdad, se espera que quienes rechacen la oferta apoyen mayores niveles de redistribución. Se construye una variable dicotómica que vale 1 cuando el participante decide rechazar la oferta desigualitaria.
- *Confianza*: se considera un juego de confianza estándar en el que los participantes deben decidir si invertir o no \$1000 en otro participante elegido al azar, que podrían o bien convertirse en \$0 o bien convertirse en \$2000, dependiendo de si el otro participante decide compartir o no las ganancias. En base al juego se construye una variable dicotómica que vale 1 cuando el participante decide invertir en el otro.
- *Aversión al riesgo*: se construye una medida de aversión al riesgo a partir del proceso de “escalera” propuesto en (Falk *et al.*, 2018) en el que los participantes deben tomar hasta

¹⁸En un escenario ideal se podría también contar con un juego idéntico en el que no haya ningún tipo de discrepancia en el nivel de esfuerzo, para poder estudiar las diferencias en la tolerancia a la desigualdad cuando varía su causa (Cohn *et al.*, 2019; Durante *et al.*, 2014). Sin embargo, la EPSE solo permite analizar el escenario con diferencias de esfuerzo.

cinco decisiones que permiten identificar el equivalente cierto para una lotería riesgosa. El resultado es una variable de escala 1-3 que identifica tres niveles de aversión al riesgo: “Alta” (rechazan la lotería en todos los escenarios), “Intermedia” (aceptan la lotería en los escenarios 3-5) y “Baja” (aceptan la lotería en los escenarios 1-2).

Por último, para poder investigar si un conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia podrían estar asociadas a las potenciales diferencias en el apoyo a la redistribución entre el grupo Top 1% y el grupo p50-p99, se trabaja con las siguientes variables construidas a partir de preguntas de opinión de la EPSE:

- *Creencias meritocráticas*: para esta medida se toma una pregunta de la EPSE adaptada de [Kuziemko et al. \(2015\)](#) que plantea cuál es el factor más importante para determinar por qué algunas personas son ricas y otras son pobres (esfuerzo o circunstancias fuera del control individual, como la suerte). En base a las respuestas, se construye una variable con tres categorías que identifica: “Suerte-Suerte” (cuando la suerte es más importante tanto para ser rico como para ser pobre) “Suerte-esfuerzo” (cuando la suerte es más importante para uno de los dos) y “Esfuerzo-Esfuerzo” (cuando el esfuerzo es más importante que la suerte en ambos casos).
- *Percepción sobre desigualdad*: para esta medida se considera la siguiente pregunta de la EPSE “¿Qué piensa Ud. sobre las diferencias de ingresos entre los ricos y los pobres en Uruguay?” A partir de las respuestas se construye una variable dicotómica que vale 1 cuando los participantes responden “demasiado alta” y 0 cuando responden que es “adecuada” o “muy baja”.
- *Movilidad percibida*: para esta medida se considera la siguiente pregunta de la EPSE “Considere un niño/a que nació en el 10% de familias más pobres de Uruguay. ¿Cuál es la probabilidad de que este niño/a, cuando sea adulto, pueda pertenecer al 50% de las familias más ricas?” En base a la pregunta se construye una variable con tres categorías de movilidad percibida: “Alta” (aquellos que contestan “muy probable” o “algo probable”, “Intermedia” (aquellos que contestan que es “poco probable”) y “Baja” (aquellos que contestan “muy poco probable”).
- *Confianza en el Estado*: para esta medida se considera la siguiente pregunta de la EPSE: “¿Diría usted que, por lo general, se puede confiar en que el Estado actúa correctamente?” A partir de las respuestas se construye una variable con cuatro categorías de confianza en el Estado: “Alta” (aquellos que confían “siempre” o “casi siempre”), “Intermedia” (aquellos que confían “la mayor parte del tiempo”), “Baja” (aquellos que confían “a veces”) y “Muy baja” (aquellos que “casi nunca” confían).
- *Eficiencia del Estado*: para esta medida se toma la siguiente pregunta de la EPSE “¿Cree que el Estado es eficiente en la forma en que administra los recursos públicos?” a partir de la cual se construye una variable con tres categorías de percepción de eficiencia: “Alta” (aquellos que

creen es “muy eficiente” o “eficiente”), “Intermedia” (aquellos que creen que es “ineficiente”) y “Baja” (aquellos que creen que es “muy ineficiente”).

- *Ideología política*: para esta medida se considera la siguiente pregunta de la EPSE: “En política se habla normalmente de ‘izquierda’ y ‘derecha’. En una escala donde 0 es la ‘izquierda’ y 10 es la ‘derecha’, ¿dónde se ubicaría Ud.?” A partir de las respuestas, se construye una variable de escala 0-10 que refleja la ubicación en el espectro ideológico.

Antes de finalizar la sección, es necesario mencionar posibles limitaciones que pueden enfrentar las medidas basadas en la EPSE. Una posible limitación es que la implementación de la EPSE se realizó de forma remota a través de internet, por lo que no es posible conocer detalles del contexto en que la encuesta fue realizada. Por otra parte, otra posible limitación consiste en la posibilidad de que los participantes contesten la encuesta buscando fortalecer su imagen o pensando en satisfacer a quienes organizan la encuesta (Mummolo y Peterson, 2019), contestando por ejemplo en base a normas sociales o a lo “políticamente correcto”. Respecto a esta última limitación, al ser medidos a través de juegos de laboratorio incentivados, los parámetros comportamentales presentan una ventaja respecto a las percepciones, creencias y nociones de justicia.

5.1.3. Estadísticas descriptivas

La figura 3 muestra la distribución de respuestas a las preguntas sobre preferencias redistributivas, según grupo de ingreso. El panel 3a presenta la distribución correspondiente a la variable *Rol del Gobierno*. Se observa que los individuos en el top 1% de la distribución se posicionan total o parcialmente de acuerdo en menor medida que el grupo p50-p99 (69.1% vs 81.9%, p-valor<0.001). En particular, entre las cuatro categorías de apoyo a la redistribución, la mayor discrepancia entre ambos grupos de ingreso se da en la categoría de mayor apoyo (“totalmente de acuerdo”), en la que se ubica el 40.8% del grupo p50-p99, y el 30.4% de los individuos en el top 1% (p-valor=0.002). El panel 3b presenta la distribución de respuestas de la variable *Impuestos más progresivos*. En primer lugar, si bien el comportamiento es similar al de *Rol del Gobierno*, las discrepancias entre ambos grupos de ingreso son más importantes. En este caso, los individuos en el top 1% se posicionan total o parcialmente de acuerdo con la proposición en menor medida que el grupo p50-p99 (68.7% vs 85.1%, p-valor<0.001), siendo la discrepancia mayor respecto al caso de *Rol del Gobierno*. La mayor diferencia entre los grupos de ingreso, nuevamente, se da en la categoría “totalmente de acuerdo” (p-valor<0.001), pero la brecha en este caso es aún mayor. Dicha categoría es apoyada por el 29.1% de los individuos del top 1% (reducen su apoyo 1.3 p.p en relación a *Rol del Gobierno*) y por el 48.3% del grupo p50-p99 (aumentan su apoyo 7.5 p.p en relación a *Rol del Gobierno*). De confirmarse este resultado en las estimaciones, existiría una mayor discrepancia en el apoyo a la redistribución entre ambos grupos de ingreso cuando se explicita el sector que cargará con los costos de la política. Más adelante se profundiza sobre este aspecto.

Respecto a los determinantes que podrían explicar las potenciales diferencias en el apoyo a la redistribución entre el grupo Top 1% y el grupo p50-p99, la figura 4 presenta los valores promedio

según grupo de ingreso. En primer lugar, el panel 4a de la figura presenta los parámetros comportamentales promedio para ambos grupos de ingreso. Todos los parámetros son llevados a una escala 0-1 únicamente en esta figura, para facilitar su visualización. Por un lado, se observa que no existen diferencias estadísticamente significativas en altruismo (p -valor=0.260), resultado esperable dada la falta de consenso por parte de la literatura al respecto (Hoffman, 2011; Korndörfer *et al.*, 2015; Piff *et al.*, 2010; Chen *et al.*, 2013; Andreoni *et al.*, 2017; Cohn *et al.*, 2019) y consistente con la hipótesis secundaria planteada en la sección 4. Por otra parte, los individuos del top 1% no se diferencian del grupo p50-p99 en cuanto su inclinación entre igualdad o eficiencia (p -valor=0.179), mientras que la literatura relacionada encuentra que los miembros de una elite educativa se inclinan en mayor medida por la eficiencia (Fisman *et al.*, 2015). A su vez, los miembros del top 1% presentan una tolerancia a la desigualdad más alta, dado que eligen asignaciones más desiguales cuando existen diferencias de esfuerzo (asignan 5 p.p más a quien se esfuerza, p -valor=0.014), resultado consistente con la evidencia previa (Cohn *et al.*, 2019) y con la hipótesis secundaria de la sección 4. A su vez, no existen diferencias significativas en cuanto a la proporción de individuos dispuestos a pagar por castigar una oferta desigualitaria en el juego del ultimátum (p -valor=0.567), ni en el nivel de confianza en los demás (p -valor=0.639). Por último, los individuos del top 1% presentan un menor grado de aversión al riesgo (diferencia de 2.5 p.p, p -valor<0.001), lo que también es consistente con la hipótesis secundaria planteada en la sección 4.

Las diferencias observadas en los parámetros comportamentales representan potenciales razones para explicar, al menos en parte, por qué los individuos del top 1% podrían apoyar menores niveles de redistribución que el grupo p50-p99. Por un lado, el hecho de que los individuos del top 1% tengan una mayor tolerancia a la desigualdad y que, por otro, presenten una menor aversión al riesgo, son ambos factores que se asocian a un menor apoyo a la redistribución (Cohn *et al.*, 2019; Durante *et al.*, 2014; Sinn, 1995; Gärtner *et al.*, 2017).

Por otra parte, el panel 4b de la figura 4 presenta los valores promedio del conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia según grupo de ingreso. Nuevamente, las medidas son llevadas a una escala 0-1 únicamente en esta figura para facilitar su visualización. Por un lado, los individuos del top 1% creen que la suerte es menos relevante que el esfuerzo para que una persona sea rica o pobre, en comparación con el grupo p50-p99 (p -valor<0.001), con una diferencia de 7.8 p.p. Este resultado es consistente con la hipótesis secundaria de la sección 4 y con la literatura (Suhay *et al.*, 2020). Adicionalmente, los individuos del top 1% no se diferencian del grupo p50-p99 en cuanto a la movilidad percibida (p -valor=0.107), resultado no acorde a lo esperado según la literatura (Piketty, 1995) y la hipótesis realizada en la sección 4. Adicionalmente, para los individuos del top 1% el nivel de desigualdad en Uruguay es 7.3 p.p menos “excesivo” y más “adecuado” o “muy bajo” que para los individuos del grupo p50-p99 (p -valor<0.001). Este resultado también es consistente con la hipótesis secundaria de la sección 4 y con la literatura (Cohn *et al.*, 2019; Piketty, 1995). Por otra parte, aquellos pertenecientes al top 1% de la distribución tienen una peor visión sobre el Estado, ya que confían menos en él (4.1 p.p menos, p -valor=0.011) y creen que es menos eficiente (10.2 p.p menos, p -valor<0.001), en comparación con los individuos del grupo

p50-p99. Este resultado es consistente con la hipótesis de la sección 4 y con lo encontrado en [Atria et al. \(2020\)](#), mientras que no es consistente con lo encontrado en [Cohn et al. \(2019\)](#) para el top 5 % en EEUU. Por último, los individuos del top 1 % se ubican más a la derecha en el espectro ideológico (diferencia de 6.3 p.p, p-valor<0.001).

Las diferencias observadas en las percepciones, creencias y nociones de justicia representan potenciales razones para explicar, al menos en parte, por qué los individuos del top 1 % podrían apoyar menores niveles de redistribución que el grupo p50-p99. Al creer que el esfuerzo es más importante en el proceso generador de ingresos, es más probable que los individuos del top 1 % entiendan la distribución del ingreso como justa y, por tanto, demanden menos redistribución ([Alesina y Angeletos, 2005](#)). A su vez, dado que perciben en mayor medida que la desigualdad es “adecuada” o “muy baja”, es menos probable que apoyen acciones para reducirla ([Alesina y Giuliano, 2011](#)). Por otra parte, al tener una visión más negativa sobre el Estado, es menos probable que apoyen políticas redistributivas llevadas adelante por dicha institución ([Alesina et al., 2018](#); [Kuziemko et al., 2015](#)). Por último, el apoyo a la redistribución es una de las principales diferencias entre izquierda y derecha política, al menos en asuntos económicos ([Alesina y Giuliano, 2011](#)). Por tanto, el hecho de que los individuos del top 1 % se ubiquen más a la derecha sugiere que podrían apoyar menores niveles de redistribución.

5.2. Metodología de estimación

Puesto que las variables dependientes consideradas toman cuatro valores posibles correspondientes a una escala ordinal que va desde “totalmente en desacuerdo” hasta “totalmente de acuerdo”, para poder realizar estimaciones interpretables se utiliza un modelo probit ordenado. Se asume que el apoyo a la redistribución del individuo i puede ser caracterizado por una “variable latente” R_i^* , donde

$$R_i^* = \beta_1 Top_i + \beta_2 X + \beta_3 C + \beta_4 J + \beta_5 E + \epsilon_i \quad (4)$$

donde Top_i es una variable dicotómica que indica si el individuo i pertenece al top 1 % de la distribución; X es una matriz de controles que incluye ingreso, sexo, edad, nivel educativo, movilidad pasada y si el individuo recibe capital; C es una matriz de parámetros comportamentales que incluye altruismo, inclinación por la igualdad o la eficiencia, tolerancia a la desigualdad, disposición a pagar por castigar una oferta desigualitaria en el juego del ultimátum, confianza en los demás y aversión al riesgo; J es una matriz de nociones de justicia que incluye creencias meritocráticas, movilidad percibida y percepción sobre la desigualdad; E es una matriz que incluye el nivel de confianza en el Estado, la opinión sobre su nivel de eficiencia y la ubicación del individuo en el espectro ideológico izquierda-derecha; β_k representa los parámetros de la regresión para $k = 1..5$; por último, ϵ_i es el término de error.

Mientras que no es posible observar R_i^* , sí se puede observar R_i , que toma valores de 1 a 4

creciendo con el apoyo a la redistribución. En particular,

$$R_i = j \text{ si } \mu_{j-1} < R_i^* \leq \mu_j \text{ para } j = 1, \dots, 4 \quad (5)$$

donde los términos μ_j 's son puntos de corte desconocidos a ser estimados, con $\mu_0 = -\infty$ y $\mu_4 = +\infty$.

Luego,

$$\begin{aligned} Pr[R_i = j] &= Pr[\mu_{j-1} < R_i^* \leq \mu_j] \\ &= Pr[\mu_{j-1} < \beta_1 Top_i + \beta_2 X + \beta_3 C + \beta_4 J + \beta_5 E + \epsilon_i \leq \mu_j] \\ &= Pr[\mu_{j-1} - (\beta_1 Top_i + \beta_2 X + \beta_3 C + \beta_4 J + \beta_5 E) < \epsilon_i \leq \mu_j - (\beta_1 Top_i + \beta_2 X + \beta_3 C + \beta_4 J + \beta_5 E)] \\ &= F(\mu_j - (\beta_1 Top_i + \beta_2 X + \beta_3 C + \beta_4 J + \beta_5 E)) - F(\mu_{j-1} - (\beta_1 Top_i + \beta_2 X + \beta_3 C + \beta_4 J + \beta_5 E)) \end{aligned} \quad (6)$$

donde F es la función de distribución acumulada de ϵ_i . Los parámetros β y los puntos de corte μ_j se obtienen maximizando la log verosimilitud, con $p_{ij} = Pr(R_i = j)$ como se definió anteriormente. El modelo asume que el término de error ϵ_i se distribuye Normal estándar ($\epsilon \sim N(0, 1)$).

El signo de los parámetros β determina si la variable latente R^* es creciente con los regresores. Si β_k es positivo, entonces un incremento en el regresor z_i necesariamente reduce la probabilidad de ubicarse en la categoría más baja ($R_i = 1$) y aumenta la probabilidad de estar en la categoría más alta ($R_i = 4$). Para interpretar las estimaciones, se presentan los efectos marginales de los regresores para cada posible categoría de apoyo a la redistribución. Los efectos marginales permiten capturar el cambio en la probabilidad de pertenecer a una determinada categoría de apoyo a la redistribución asociado a un incremento en el regresor z_i (es decir, $\frac{\partial P[R_i=j]}{\partial z_i}$).

Para ordenar los resultados, en una primera instancia se estima el modelo utilizando como regresores únicamente la variable dicotómica Top y la matriz X de variables sociodemográficas. Esta especificación permite estudiar si los individuos en el top 1% de la distribución presentan un menor apoyo a la redistribución que los individuos en el grupo p50-p99, más allá de las diferencias asociadas a la relación entre el ingreso y el apoyo a la redistribución, y más allá de las diferencias por características sociodemográficas.¹⁹

Para investigar si los parámetros comportamentales pueden predecir, al menos en parte, las potenciales diferencias en el apoyo a la redistribución entre ambos grupos de ingreso, se incluye en las estimaciones la matriz C de parámetros comportamentales. Si la estimación de β_1 y sus correspondientes efectos marginales no varían con respecto a la estimación anterior, implica que los parámetros comportamentales, por más que puedan ser relevantes para predecir las preferencias redistributivas, no predicen las diferencias en el apoyo a la redistribución entre los individuos en el top 1% y los del grupo p50-p99. Por el contrario, si β_1 pasa a ser estadísticamente no significativa o si su correspondiente efecto marginal se reduce significativamente, implica que las diferencias en el apoyo a la redistribución observadas en la estimación inicial se encuentran asociadas, al menos en

¹⁹Por ejemplo, los miembros del top 1% podrían apoyar menos redistribución simplemente porque tienen un mayor ingreso o porque son en su mayoría hombres, lo cual está asociado a un menor apoyo a la redistribución (Alesina y Giuliano, 2011). Sin embargo, este trabajo se centra en investigar si existen diferencias entre ambos grupos de la población más allá de la relación con el ingreso o con otras variables sociodemográficas.

parte, a los parámetros comportamentales.²⁰ Para complementar el análisis, se incluyen estimaciones separadas para cada grupo de ingreso. Esto permite estudiar si existe una relación diferencial entre los parámetros comportamentales y las preferencias redistributivas para los individuos del top 1 %.

Seguidamente, para estudiar si un conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia puede predecir, al menos en parte, las diferencias de apoyo a la redistribución entre el grupo Top 1 % y el grupo p50-p99, se incluyen en la estimación las matrices J y E , correspondientes a las nociones de justicia, percepciones y creencias. Si en dicha estimación el parámetro de interés β_1 y sus correspondientes efectos marginales no varían con respecto a la estimación inicial, entonces estos determinantes – por más que puedan ser relevantes para predecir las preferencias redistributivas – no logran predecir las diferencias en el apoyo a la redistribución entre ambos grupos de ingreso. Por el contrario, si β_1 no resulta estadísticamente significativa, o si su correspondiente efecto marginal se reduce significativamente, implica que las diferencias en el apoyo a la redistribución observadas en la estimación inicial se encuentran asociadas, al menos en parte, a dichas percepciones, creencias y nociones de justicia. Para complementar el análisis se incluyen estimaciones por separado para los dos grupos de ingreso. Dichas estimaciones permiten estudiar si existe una relación diferencial entre estos determinantes y las preferencias redistributivas para los individuos del top 1 %.

Para tener una mejor idea del aporte de cada determinante a las diferencias en el apoyo a la redistribución entre ambos grupos de ingreso, se realiza un ejercicio descriptivo que consiste en analizar cómo cambia el efecto marginal de pertenecer al top 1 % al incluir cada uno de los determinantes.

Finalmente, es necesario aclarar que, por el diseño de los datos, este trabajo no busca establecer relaciones causales, sino correlaciones. Los potenciales problemas de endogeneidad por sesgo de variable omitida pueden estar presentes en todas las estimaciones. En este sentido, podrían existir determinantes no capturados por la EPSE que se ubican en el término de error y se relacionen a la vez con los regresores y las preferencias redistributivas. A su vez, las respuestas podrían estar afectadas por eventualidades que pueden tener los participantes el día de la encuesta, que afectan su estado de ánimo y, de este modo, sus respuestas. En este sentido, los parámetros comportamentales son menos susceptibles a este tipo de problemas en comparación con las nociones de justicia, percepciones y creencias. Por un lado, porque son capturados en base a juegos de laboratorio incentivados en lugar de en base a preguntas de opinión.²¹ Por otro lado, porque existe evidencia de que los parámetros comportamentales capturados de esta manera son más estables en el tiempo (Stango y Zinman, 2020).

²⁰Véase que la introducción de los parámetros comportamentales también podría tener las consecuencias opuestas. Si la magnitud del efecto marginal de la variable *Top 1 %* se incrementa al incorporar los parámetros comportamentales, implica que dichos parámetros estaban inicialmente atenuando las diferencias en el apoyo a la redistribución entre ambos grupos de ingreso.

²¹Como fue mencionado anteriormente, las preguntas de opinión podrían responderse buscando fortalecer la imagen o pensando satisfacer a quienes organizan la encuesta (Mummolo y Peterson, 2019), contestando por ejemplo en base a normas sociales o a lo “políticamente correcto”.

6. Resultados

Esta sección se organiza de la siguiente forma. En primer lugar, se presentan los resultados de las estimaciones que intentan determinar si los individuos del top 1% apoyan menores niveles de redistribución que los del grupo p50-p99, más allá de la relación entre el ingreso y el apoyo a la redistribución y de las características sociodemográficas. La siguiente sección explora cómo parte de las diferencias en el apoyo a la redistribución entre los individuos de ambos grupos de ingreso podrían estar asociadas a un conjunto de parámetros comportamentales. La siguiente sección realiza un ejercicio similar pero analizando el rol de un conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia. Finalmente, en la última sección se realiza un ejercicio descriptivo que intenta cuantificar cuánto de las diferencias en el apoyo a la redistribución entre el grupo Top 1% y el grupo p50-p99 podría ser atribuido a cada uno de los determinantes considerados.

6.1. Top 1% y preferencias por redistribución

El cuadro 2 presenta las estimaciones del probit ordenado planteado en la sección 5, para las dos medidas de apoyo a la redistribución: *Rol del Gobierno e Impuestos más progresivos*. En esta sección se incluye únicamente el ingreso y las características sociodemográficas en el modelo, además de la variable de interés *Top 1%*. En las columnas (1) y (3) se incluyen como regresores la variable de interés *Top 1%* y el conjunto de variables sociodemográficas, sin incluir aún el ingreso. Respecto a las variables sociodemográficas, se destaca que el sexo no resulta estadísticamente significativo y que un mayor nivel educativo se asocia a un mayor apoyo a la redistribución, mientras que la evidencia indica que las mujeres y los individuos de menor nivel educativo apoyan una mayor redistribución (Alesina y Giuliano, 2011). A su vez, aquellos que reciben ingreso de capital presentan un menor apoyo a la redistribución, lo que es consistente con trabajos que encuentran que la riqueza es un factor relevante que se asocia negativamente a las preferencias por redistribución (Schoch, 2021). Respecto a la variable de interés, se observa que aquellos que se ubican en el top 1% presentan un menor apoyo a la redistribución, dado que los coeficientes de la variable dicotómica de *Top 1%* son negativos y estadísticamente significativos al 1%, y que dichas diferencias no se explican por las variables sociodemográficas, lo cual es consistente con la evidencia previa (Cohn *et al.*, 2019; Suhay *et al.*, 2020). Como fue planteado en las secciones 2 y 3, este resultado podría estar explicado únicamente por una posible relación negativa entre ingreso y preferencias redistributivas que se da a lo largo de toda la distribución y se encuentra largamente documentada.

En las columnas (2) y (4) se incluye el ingreso como regresor y se observa que este tiene signo negativo y resulta estadísticamente significativo, lo cual es consistente con la evidencia empírica y los modelos teóricos (Meltzer y Richard, 1981; Fong, 2001; Alesina y La Ferrara, 2005; Alesina y Giuliano, 2011). No obstante, incluso al controlar por ingreso, los coeficientes de la variable dicotómica *Top 1%* continúan siendo negativos y estadísticamente significativos al 1%. Esto implica que los individuos del top 1% apoyan en menor medida la redistribución y que dicho resultado no puede atribuirse enteramente a la relación negativa promedio entre el ingreso y las preferencias

redistributivas ni a las características sociodemográficas, lo cual es consistente con la hipótesis de este trabajo.

Una explicación plausible que refutaría dicha hipótesis consiste en que, dado que en Uruguay el esquema de impuestos al ingreso personal es progresivo²², a medida que aumenta el ingreso el costo marginal de una política redistributiva aumenta desproporcionadamente y, por tanto, también puede caer de forma desproporcionada el apoyo a la redistribución. En este escenario, la relación negativa entre ingreso y apoyo a la redistribución podría ser más fuerte a medida que aumenta el ingreso, por lo que el coeficiente de *Top 1%* de las columnas (2) y (4) podría estar capturando esta relación. Sin embargo, la figura 1 muestra evidencia sugerente de que la explicación anterior no estaría siendo respaldada por los datos, sino que lo que se observa es una relación relativamente estable entre ingreso y apoyo a la redistribución y una caída abrupta para los individuos del 1% más alto. Adicionalmente, en la sección A del anexo no se encuentra evidencia que respalde una relación negativa y cuadrática entre el ingreso y el apoyo a la redistribución, lo cual no sería consistente con esta explicación. Estos resultados aportan evidencia que respaldan la hipótesis del trabajo de que pueden existir otras razones, a parte del ingreso y las características sociodemográficas, por las que los individuos del top 1% presentan un menor apoyo a la redistribución.

Para interpretar la magnitud de las estimaciones, el cuadro 3 presenta los efectos marginales de pertenecer al top 1% de la distribución para cada nivel posible de apoyo a la redistribución. La primera fila presenta los efectos marginales que corresponden a las regresiones que no incluyen el ingreso (columnas (1) y (3) del cuadro 2), mientras que la segunda fila corresponde a las regresiones que incluyen el ingreso (columnas (2) y (4)). Al observar la primera fila, se desprende que para la medida *Rol del Gobierno* (columnas (1) a (4)) pertenecer al top 1% se asocia a una reducción de 17 p.p en la probabilidad de estar “totalmente de acuerdo” con la redistribución y con un aumento en la probabilidad de pertenecer a las tres categorías restantes de menor apoyo (“parcialmente de acuerdo”, “parcialmente en desacuerdo” y “totalmente en desacuerdo”). Algo similar sucede con la medida *Impuestos más progresivos* (columnas (5) a (8)), aunque en este caso los coeficientes tienen mayor magnitud, ya que pertenecer al top 1% se asocia a una reducción de 24.8 p.p en la probabilidad de estar “totalmente de acuerdo”. En la segunda fila, se observa lo que sucede al incluir el ingreso en las estimaciones. Para la variable *Rol del Gobierno*, el hecho de pertenecer al top 1% se asocia a una reducción de 10.6 p.p en la probabilidad de estar “totalmente de acuerdo” con la redistribución, mientras se asocia a un aumento en la probabilidad de pertenecer a las otras tres categorías de menor apoyo. Respecto a la variable *Impuestos más progresivos*, sucede algo similar. Pertenecer al top 1% se asocia a una reducción de 15.8 p.p en la probabilidad de estar “totalmente de acuerdo” con la redistribución, y a un aumento en la probabilidad de pertenecer a las otras tres categorías de menor apoyo.

El hecho de que el coeficiente de *Top 1%* mantenga la significatividad estadística y el signo

²²Estrictamente, el Impuesto a la Renta de las Personas Físicas tiene grava dos categorías de ingreso con esquemas distintos. Por un lado, las rentas laborales bajo un esquema progresivo. Por otro lado, las rentas de capital son gravadas a una tasa plana. No obstante, en Uruguay, la mayor parte del ingreso proviene de trabajo, por lo que los individuos enfrentan tasas progresivas de impuestos a lo largo de la distribución.

al controlar por ingreso pero que su efecto marginal se reduzca en magnitud va en línea con la hipótesis del trabajo e implica que el ingreso se asocia a una parte de las diferencias inicialmente observadas entre ambos grupos. En particular, el 37.6 % y el 36.3 % de las diferencias inicialmente observadas en el efecto marginal de pertenecer al top 1 % para *Rol del Gobierno e Impuestos más progresivos* respectivamente, se encuentra asociado al ingreso. Este resultado indica que una parte importante de las diferencias podrían estar asociadas a otros determinantes. En lo que resta de la sección de resultados se presenta evidencia para intentar explicar qué otros factores podrían estar asociados a que los individuos del top 1 % apoyen menores niveles de redistribución que el grupo p50-p99.

6.2. Explicando las diferencias: parámetros comportamentales

Como fue desarrollado en las secciones 2 y 3, existen distintos aspectos comportamentales que son relevantes para la formación de preferencias redistributivas. En este sentido, incluir dichos aspectos en las estimaciones ayuda a mejorar la consistencia del modelo. A su vez, existe la posibilidad de que las diferencias observadas en el apoyo a la redistribución entre el grupo Top 1 % y el grupo p50-p99 puedan estar asociadas, al menos en parte, a aspectos comportamentales. Como fue presentado en la sección 5, la figura 4a indica que no parecen haber grandes discrepancias entre ambos grupos en cuanto a estos parámetros, ya que las únicas diferencias consisten en que el grupo Top 1 % presenta una mayor tolerancia a la desigualdad (p-valor=0.014) y un menor grado de aversión al riesgo (p-valor<0.001). No obstante, ambas diferencias representan potenciales razones por las cuales los individuos del top 1 % podrían apoyar una menor redistribución (ver sección 2).

En el cuadro 4 se presentan los resultados correspondientes a la estimación propuesta en la sección 5 pero ahora incluyendo los parámetros comportamentales. Como paso previo, para comprobar si la relación entre los parámetros comportamentales y las preferencias redistributivas se comporta de acuerdo a lo esperado, en las columnas (1) y (3) se presentan los resultados de las estimaciones sin incluir aún la variable de interés *Top 1 %* (se incluyen, a su vez, los correspondientes controles sociodemográficos). En primer lugar, el altruismo, la tolerancia a la desigualdad y la aversión al riesgo resultan estadísticamente significativos para predecir el apoyo a la redistribución (aunque esta última resulta significativa solamente para *Rol del Gobierno*). Esto es consistente con la literatura (Alesina y La Ferrara, 2005; Alesina y Giuliano, 2011; Sinn, 1995; Gärtner *et al.*, 2017). Cuanto más altruista, menos tolerante a la desigualdad y más averso al riesgo es un individuo, mayor apoyo a la redistribución presenta. Segundo, la disposición a pagar por castigar una oferta desigual en el juego del ultimátum resulta significativa para predecir *Rol del Gobierno*, pero tiene el signo contrario al esperado. Quienes rechazan la oferta injusta tienden a presentar un menor apoyo a la redistribución.²³

El análisis anterior se complementa investigando la relación entre los parámetros comportamentales y las preferencias redistributivas de forma separada para los dos grupos de ingreso, con

²³Este resultado podría explicarse porque, presumiblemente, el rechazo a la oferta desigual no está capturando aversión a la desigualdad como se esperaba sino que principalmente está capturando reciprocidad negativa.

la intención de estudiar si existen diferencias al respecto. Por restricciones de espacio y para no perder el hilo conductor del trabajo, estos resultados se presentan en la sección B del anexo. Sin embargo, entre los resultados más interesantes presentados en dicha sección se encuentra que, mientras que la confianza en los demás no resulta relevante para predecir el apoyo a la redistribución del grupo p50-p99, sí lo es para el grupo Top 1% con la medida *Impuestos más progresivos*. Esto podría implicar que, para este conjunto de individuos, confiar en que los ciudadanos utilizarán de forma adecuada el sistema de bienestar es relevante para determinar su disposición a pagar más impuestos, lo que es consistente con la literatura previa (Charron *et al.*, 2021).

Para estudiar si las diferencias observadas en el apoyo a la redistribución entre los individuos del top 1% y los del grupo p50-p99 pueden estar asociadas, al menos en parte, a los parámetros comportamentales, en las columnas (2) y (4) de la tabla 4 se presentan los resultados de estimaciones idénticas a las presentadas en las columnas (1) y (3), pero incluyendo la variable *Top 1%* como regresor. En ambos casos, los coeficientes de *Top 1%* presentan signo negativo y resultan estadísticamente significativos al 1%. El hecho de que el coeficiente de *Top 1%* continúe siendo estadísticamente significativo y negativo indica que los individuos que se ubican en el top 1% de la distribución apoyan menores niveles de redistribución que el grupo p50-p99, y que no es posible asociar dichas diferencias únicamente a los parámetros comportamentales.

Para tener una interpretación de las magnitudes de las estimaciones, el cuadro 5 presenta algunos efectos marginales selectos correspondientes a las estimaciones de la columna (2) y (4) del cuadro 4. Se observa que presentar un nivel *alto* de altruismo se asocia a una caída en la probabilidad de estar *totalmente de acuerdo* con la redistribución de aproximadamente 11 p.p. A su vez, una *alta* tolerancia a la desigualdad se asocia a una caída de entre 9 y 11 p.p en la probabilidad de estar “totalmente de acuerdo” con la redistribución, respecto a aquellos con *baja* tolerancia. Por otra parte, el efecto marginal de presentar un nivel *alto* de aversión al riesgo es relativamente menor (2.7 p.p para *Rol del Gobierno*).

Por otra parte, en relación a lo observado en el cuadro 3, los efectos marginales de pertenecer al top 1% de la distribución son apenas menores en magnitud al controlar por parámetros comportamentales. En particular, al comparar el efecto marginal de pertenecer al top 1% con el observado en el cuadro 3 para la categoría “totalmente de acuerdo” de la medida *Rol del Gobierno*, este se reduce 1.8 p.p, lo que representa una caída de 17% respecto a las diferencias observadas cuando únicamente se controlaba por ingreso y características sociodemográficas. Al realizar el mismo razonamiento pero para la variable *Impuestos más progresivos*, se observa una caída en el efecto marginal de pertenecer al top 1% de 1.4 p.p, lo que representa una caída de 8.9% respecto a las diferencias observadas en el cuadro 3.

En síntesis, los parámetros comportamentales están asociados a una parte de las diferencias observadas en el apoyo a la redistribución entre ambos grupos de ingreso, lo que es consistente con la hipótesis de este trabajo. No obstante, en términos de magnitud, la relevancia de estos aspectos parece ser menor. Por tanto, otros factores también podrían estar asociados a que los individuos del top 1% apoyen menores niveles de redistribución que los del grupo p50-p99. En la siguiente

sección, se explora el rol de un conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia.

6.3. Explicando las diferencias: percepciones, creencias y nociones de justicia

Como fue presentado en las secciones 2 y 3, ciertas creencias, percepciones y nociones de justicia pueden afectar la formación de las preferencias redistributivas de los individuos. En este sentido, incluir estos aspectos en las estimaciones ayuda a mejorar la consistencia del modelo. A su vez, existe la posibilidad de que, al menos en parte, las diferencias observadas en el apoyo a la redistribución entre el Top 1% y el grupo p50-p99 puedan estar asociadas a estos aspectos. La figura 4b explicada en la sección 5 muestra que existen diferencias significativas entre ambos grupos de ingreso en la mayoría de las creencias, percepciones y nociones de justicia presentadas, y que dichas diferencias sugieren potenciales razones por las cuales los individuos del top 1% podrían apoyar una menor redistribución. En particular, en comparación con los individuos del grupo p50-p99, los individuos del top 1% creen, en promedio, que la suerte tiene una menor importancia que el esfuerzo para ser rico o pobre (p-valor<0.001); que el nivel de desigualdad en Uruguay es más “adecuado” (y menos “excesivo”) (p-valor<0.001); a su vez, confían menos en el Estado (p-valor<0.001) y creen que este es menos eficiente (p-valor<0.001); y se ubican más a la derecha en el espectro ideológico (p-valor<0.001). Las diferencias encontradas van en línea con las ideas planteadas en la sección 2 en referencia a que los individuos de la parte más alta de la distribución pueden compartir un conjunto de creencias y valores que los diferencian del resto de la sociedad. A su vez, el sentido de las diferencias sugiere que este conjunto de determinantes podría asociarse a parte de las diferencias observadas en el apoyo a la redistribución entre el top 1% y el grupo p50-p99.

Para estudiar dicha posibilidad, en el cuadro 6 se presentan los resultados de la estimación propuesta en la sección 5, pero ahora incluyendo el conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia. Como paso previo, para comprobar que dichas variables se comportan de acuerdo a lo esperado, en las columnas (1) y (3) se presentan las estimaciones sin incluir aún la variable *Top 1%* (se incluyen, a su vez, los correspondientes controles sociodemográficos). En primer lugar, se observa que todas las variables resultan significativas para predecir las dos medidas de apoyo a la redistribución. A su vez, todas se comportan de acuerdo a lo esperado según la evidencia disponible. Cuanto más importante es el rol de la suerte (esfuerzo) para determinar si una persona es rica o pobre, mayor (menor) es el apoyo a la redistribución (Fong, 2001; Alesina y Giuliano, 2011; Suhay *et al.*, 2020; Cohn *et al.*, 2019; Piketty, 1995; Alesina y Angeletos, 2005); que la desigualdad sea percibida como “demasiado alta” se asocia a un mayor apoyo a la redistribución, dado que es más probable que los individuos tiendan a querer “corregir” la excesiva desigualdad con políticas redistributivas; cuanto mayor el grado de movilidad percibido, menor el apoyo a la redistribución (Alesina *et al.*, 2018), ya que cuanto mayor es la probabilidad percibida de ascenso social de un niño que nace en la pobreza, más justa resulta la distribución actual del ingreso. Por otra parte, respecto a la visión sobre el Estado, cuanto mayor la confianza y la eficiencia del Estado, mayor es el apoyo

a la redistribución (Alesina *et al.*, 2018; Charron *et al.*, 2021). Dicho resultado es particularmente esperable porque en las dos preguntas sobre apoyo a la redistribución es el Estado la institución a cargo de llevarla a cabo.

El análisis anterior se complementa investigando la relación entre este conjunto de determinantes y las preferencias redistributivas de forma separada para los dos grupos de ingreso, con la intención de estudiar si existen diferencias al respecto. Por restricciones de espacio y para no perder el hilo conductor del trabajo, estos resultados se presentan en la sección B del anexo. Sin embargo, entre los resultados más interesantes presentados en dicha sección se destaca que, a diferencia de los individuos del grupo p50-p99 – para los que tanto la confianza en el Estado como su nivel de eficiencia son relevantes para predecir su apoyo a la redistribución – para los individuos del top 1 % el nivel de confianza en el Estado no es relevante, mientras que la percepción sobre su nivel de eficiencia sí lo es, y este coeficiente duplica en magnitud al del grupo p50-p99.

Para estudiar si las diferencias observadas en el apoyo a la redistribución entre los individuos del top 1 % y los del grupo p50-p99 pueden estar asociadas, al menos en parte, a este conjunto de determinantes, en las columnas (2) y (4) del cuadro 6 se presentan los resultados de estimaciones idénticas a las presentadas en las columnas (1) y (3), pero incluyendo la variable de interés *Top 1 %* como regresor. Por un lado, para la variable *Rol del Gobierno*, se observa que el coeficiente de *Top 1 %* deja de ser estadísticamente significativo, si bien mantiene su signo negativo. Por tanto, la variable *Top 1 %* pierde toda capacidad predictiva en favor de las creencias, percepciones y nociones de justicia. Este resultado implica que las diferencias en el apoyo a la redistribución observadas anteriormente entre los dos grupos de ingreso pueden estar asociadas a este conjunto de determinantes. Sin embargo, como fue discutido en la sección 5, al utilizar estas medidas basadas en de preguntas de opinión, es más probable que existan problemas de endogeneidad en las estimaciones. En particular, podría suceder, como fue discutido en la sección 2, que la formación de creencias, percepciones y nociones de justicia estén afectadas por el hecho de pertenecer a la parte más alta de la distribución, más allá de que el coeficiente de *Top 1 %* ya no resulte estadísticamente significativo.

Por otro lado, no ocurre lo mismo para el caso de la medida *Impuestos más progresivos*. En este caso, el coeficiente de la variable *Top 1 %* continúa siendo – además de negativo – estadísticamente significativo al 1 %. Este resultado implica que las creencias, percepciones y nociones de justicia podrían estar asociadas a una parte de las diferencias anteriormente observadas en el apoyo a la redistribución entre el grupo *Top 1 %* y el grupo p50-p99.

Para obtener una interpretación de la magnitud de las estimaciones, el cuadro 7 presenta los efectos marginales de las estimaciones de las columnas (2) y (4) de el cuadro 6. Se destaca que para las dos medidas de apoyo a la redistribución, los factores que se asocian más fuertemente a las preferencias redistributivas son percibir que la desigualdad es “demasiado alta”, percibir que la eficiencia del Estado es “alta” y creer que la suerte es más relevante que el esfuerzo tanto para ser rico como para ser pobre.

Respecto a la variable de interés *Top 1 %*, el análisis se realiza únicamente para la medida

Impuestos más progresivos, dado que no resultó estadísticamente significativa para la medida *Rol del Gobierno*. Se observa que pertenecer al top 1% de la distribución se asocia a una caída de 8.2 p.p en la probabilidad de estar “totalmente de acuerdo” con la redistribución, mientras que se asocia a un aumento en la probabilidad de estar en cualquiera de las tres restantes categorías de menor apoyo. Si se compara dicho resultado con el obtenido en el cuadro 3, se puede concluir que un 48.1% (7.6 p.p) de las diferencias en el apoyo a la redistribución no predichas por el ingreso ni por las características sociodemográficas se encuentran asociadas al conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia. No obstante, para esta medida de apoyo a la redistribución aún persisten diferencias que no pueden ser predichas por el conjunto de determinantes considerado, por lo que se encuentran explicadas por otros factores – observables o inobservables – fuera del alcance de este trabajo.

En síntesis, los resultados indican que las percepciones, creencias y nociones de justicia son relevantes para predecir las diferencias en el apoyo a la redistribución entre el grupo Top 1% y el grupo p50-p99 que no están asociadas al ingreso ni a las características sociodemográficas, lo que es consistente con la hipótesis del trabajo. No obstante, existen diferencias en los resultados para las dos medidas de apoyo a la redistribución consideradas, lo que amerita un análisis adicional.

El hecho de que la magnitud y la significatividad estadística de pertenecer al top 1% varíe según la medida de apoyo a la redistribución que se utilice, podría estar relacionado a que las dos medidas utilizadas captan aspectos diferentes de las preferencias por redistribución, como fue presentado en la sección 5. De este modo, las diferencias encontradas respaldan empíricamente la decisión de utilizar estas dos medidas. La pregunta sobre si el gobierno debe o no tomar acciones para reducir la desigualdad entre ricos y pobres, alude a una noción de carácter general acerca de cuál debería ser el rol del gobierno en la redistribución de recursos de una sociedad, mientras que la pregunta sobre el sistema impositivo alude no solamente a un aumento de la redistribución, sino que también explicita quién asumirá los costos de la política. Para el caso de los individuos del top 1%, salvo que se auto-perciban en una posición mucho más baja de la distribución de la que en realidad ocupan, el mensaje de esta pregunta implica que la desigualdad se reducirá aumentando la carga tributaria que ellos, en particular, deberán soportar. Cuando el mensaje explicita que los individuos de mayores ingresos son quienes aportarán en mayor medida a la política redistributiva, las diferencias en el apoyo entre los dos grupos de ingreso se amplían.

Adicionalmente, mientras que las diferencias en cuanto a una noción general sobre el apoyo a la redistribución pueden ser predichas por los determinantes considerados, no es posible predecirlas por completo cuando se trata de aumentar la progresividad de los impuestos. Podrían existir determinantes – observables o inobservables – que, al no poder ser capturados por la EPSE, se encuentren en el término de error y estén correlacionados a la vez con pertenecer al top 1% y con el apoyo a la redistribución, que puedan explicar el menor apoyo a un esquema más progresivo de impuestos por parte de este grupo de individuos. No obstante, la combinación de la EPSE con datos tributarios logra capturar un conjunto robusto de determinantes de las preferencias redistributivas, por lo que podría ser posible que las mayores discrepancias puedan estar asociadas

a la idea planteada en la sección 2 de que los individuos del top 1 %, al identificarse como grupo social, protegen sus intereses oponiéndose en mayor medida a políticas redistributivas que impliquen aumentos impositivos (Luttmer, 2001; Shayo, 2009; Klor y Shayo, 2010; Tilly *et al.*, 2001).

6.4. Aporte de los determinantes a las diferencias en el apoyo a la redistribución

Hasta el momento se ha encontrado que (i) los individuos pertenecientes al top 1 % de la distribución apoyan menores niveles de redistribución que aquellos pertenecientes al grupo p50-p99 condicional al ingreso y a las características sociodemográficas, (ii) que los parámetros comportamentales, en conjunto, se asocian a una pequeña fracción de dichas diferencias y (iii) que el conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia logra predecir las diferencias en el apoyo a la redistribución para la medida *Rol del Gobierno*, mientras que logra predecir una parte importante de las diferencias observadas para la medida *Impuestos más progresivos*. A continuación, con fines descriptivos, se analiza en qué magnitud aporta cada determinante a las diferencias en el apoyo a la redistribución entre el grupo Top 1 % y el grupo p50-p99. Para ello, a partir de la estimación básica presentada en los cuadros 2 y 3 que controla por ingreso y características sociodemográficas, se analiza cuánto varía el efecto marginal de pertenecer al top 1 % al incluir en la estimación cada uno de los determinantes. Únicamente se presenta este análisis para los determinantes que resultaron estadísticamente significativos para predecir las preferencias redistributivas. A su vez, por simplicidad, se presentan únicamente los efectos marginales para la categoría de mayor apoyo a la redistribución. Los resultados de este ejercicio se presentan gráficamente en la figura 5.

Los paneles (a) y (c) refieren a los parámetros comportamentales mientras que los paneles (b) y (d) al conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia. Respecto a los parámetros comportamentales, el altruismo es el único que se asocia a un cambio estadísticamente significativo en las diferencias en el apoyo a la redistribución entre el grupo Top 1 % y el grupo p50-p99. Específicamente, este parámetro está asociado a una caída en el efecto marginal de la variable *Top 1 %* de 10.4 % (1.1 p.p, p-valor=0.032) y de 6.3 % (1 p.p, p-valor=0.062) para *Rol del Gobierno* e *Impuestos más progresivos*, respectivamente. El resto de los parámetros comportamentales analizados no producen un cambio estadísticamente significativo en el efecto marginal de pertenecer al top 1 %.

Por otra parte, como ya se ha documentado, las percepciones, creencias y nociones de justicia predicen una mayor parte de las diferencias en el apoyo a la redistribución entre los dos grupos de ingreso. Respecto a este grupo de determinantes (paneles (b) y (d)), para las dos medidas de apoyo a la redistribución el *ranking* de los determinantes desde el más al menos relevante es el mismo, aunque para la medida *Impuestos más progresivos* la magnitud del aporte de cada determinante es más pequeña. De las diferencias observadas no asociadas al ingreso ni a las características sociodemográficas, el determinante que parece asociarse a una caída más importante en las diferencias en el apoyo a la redistribución entre ambos grupos es la ideología política, ya que al incluirla en la estimación, el efecto marginal de *Top 1 %* experimenta una caída de 50 % (5.3 p.p, p-valor=0.002) y un 36.7 % (5.8 p.p, p-valor=0.005) para *Rol del Gobierno* e *Impuestos más progresivos*, respec-

tivamente. Le sigue las creencias meritocráticas (35.8 y 23.4%), luego la percepción sobre el nivel de eficiencia del Estado (31.1 y 21.5%) y el nivel de confianza en esta institución (27.3 y 19%). Por último, la percepción sobre la movilidad solo resulta estadísticamente significativa para *Rol del Gobierno* y la percepción sobre el nivel de desigualdad no resulta significativa en ninguno de los dos casos.

Si bien los resultados de este ejercicio son meramente descriptivos – dado que incluyen únicamente los controles por ingreso y características sociodemográficas –, es posible realizar algunas observaciones interesantes. Por un lado, los aspectos que parecen estar más asociados a las diferencias en el apoyo a la redistribución entre los dos grupos de ingreso son la ideología política, las creencias meritocráticas y las visiones sobre el Estado. Por otro lado, los aspectos comportamentales parecen tener un rol menor en términos de magnitud, donde el único que parece ser relevante es el nivel de altruismo. Estos resultados van en línea con la idea de que los individuos del top 1% presentan un conjunto de valores y creencias que los distinguen del resto de la sociedad y que, a su vez, se asocian al menor apoyo a la redistribución observado, aunque es necesario un diseño más completo para sacar conclusiones robustas al respecto.

7. Chequeos de robustez

Esta sección chequea la robustez de los resultados en dos sentidos. En primer lugar, se examinan los resultados utilizando el ingreso corriente tanto para las estimaciones como para la definición de los grupos Top 1% y p50-p99. Esto permite comprobar si los resultados se mantienen al definir a los grupos en base a una medida más reciente del ingreso, evitando posibles errores causados por variaciones en el ingreso. Segundo, dado que no existe una definición teórica de “sectores de altos ingresos” y que trabajos previos han utilizado medidas más flexibles, se examina la sensibilidad de los resultados al definir a los individuos de altos ingresos como aquellos que se ubican en el top 5% (excluyendo al top 1%).

7.1. Ingreso corriente

Para definir a los grupos de interés en base a una medida más estable del ingreso, este trabajo se basa en el ingreso de los tres años más recientes disponibles en los registros tributarios (2014-2016). Sin embargo, muchos de los modelos teóricos y de los trabajos empíricos que estudian preferencias redistributivas y su relación con el ingreso, se basan en el ingreso corriente. A su vez, el ingreso corriente puede ser relevante para capturar de forma precisa a los individuos que se ubicaron en la parte más alta de la distribución el último año, evitando la posibilidad de capturar individuos que experimentaron caídas pero que, en base a la medida promedio utilizada en este trabajo, se ubicaban en el 1% más alto. Los datos utilizados en este trabajo presentan una limitación en este sentido, dado que la EPSE fue realizada en 2019, pero los registros tributarios abarcan hasta el año 2016. Por tanto, no es posible considerar el ingreso de 2019. La mejor aproximación para el ingreso corriente consiste en utilizar el ingreso del año más reciente disponible en los registros

tributarios (2016). Los resultados de una estimación análoga a la del cuadro 2 se presentan en el cuadro 8. Nótese que, al cambiar el criterio de definición de los grupos de comparación, la cantidad de observaciones en cada grupo varía. Bajo esta nueva definición, el grupo Top 1 % contiene 182 observaciones, mientras que el grupo p50-p99 contiene 6,809, cuando bajo la definición original la cantidad de observaciones ascendía a 230 y 6,670 observaciones, respectivamente. En el cuadro 8 se observa que tanto el signo como la significatividad estadística se comportan de manera muy similar a lo encontrado en base a la noción de ingreso permanente. A modo de comparación, pertenecer al top 1 % reduce la probabilidad de estar “Totalmente de acuerdo” con la redistribución en 11.8 p.p y 13.1 p.p para *Rol del Gobierno* e *Impuestos más progresivos*, respectivamente. Este resultado es muy similar al encontrado en el cuadro 2 (10.6 p.p y 15.8 p.p, respectivamente) por lo que utilizar una noción de ingreso permanente no parece producir cambios relevantes en los resultados del trabajo.

7.2. Top 5 %

Dado que no existe una definición teórica de “sectores de altos ingresos o riqueza” y que los trabajos previos han utilizado distintos criterios empíricos al respecto, se examina la sensibilidad de los resultados definiendo el grupo de interés como aquellos individuos que se ubican en el 5 % de mayores ingresos (excluyendo a los individuos del top 1 %). La evidencia disponible indica que las diferencias en el apoyo a la redistribución entre los individuos de altos ingresos y el resto de la sociedad se agudizan cuando se estudia el 1 % más alto (Cohn *et al.*, 2019; Suhay *et al.*, 2020). Por tanto, se espera que las discrepancias sean más pequeñas al considerar el top 5 % y compararlo con el grupo p50-p95. Al realizar este ejercicio la cantidad de observaciones del grupo Top 5 % asciende a 1,493 y la del grupo p50-p95 asciende a 5,177.

Los cuadros 9 y 10 muestran los resultados de la estimaciones presentadas en el cuadro 2 pero ahora tomando al grupo Top 5 % del Top 1 %. El cuadro 9 muestra que los individuos del top 5 % apoyan menores niveles de redistribución que el grupo p50-p95, incluso al controlar por ingreso (columnas (2) y (4)). Sin embargo, al observar los efectos marginales en el cuadro 10, se observa que para las dos medidas de apoyo a la redistribución, el efecto marginal asociado a pertenecer al top 5 % es considerablemente menor al que se observaba para el top 1 % en el cuadro 3. Además de ser consistente con la evidencia previa disponible, este resultado contribuye a la noción de que el top 1 % constituye un segmento único de la población, incluso diferente a los que se ubican inmediatamente debajo (top 5 %). No solamente estos individuos presentan características sociodemográficas únicas (ver cuadro 1) sino que también se diferencian en sus opiniones políticas y en los factores que determinan dichas opiniones.

De hecho, en la figura 6 se observa que las principales diferencias en los determinantes de las preferencias redistributivas observadas en la figura 4, no se mantienen al considerar el top 5 % en lugar del top 1 %, lo que implica evidencia en favor de que el top 1 % mantiene un conjunto de creencias, percepciones, nociones de justicia y aspectos comportamentales particulares que lo distinguen del resto de la población.

8. Comentarios finales

Este trabajo se propuso como primer objetivo estudiar si los individuos pertenecientes al 1% de trabajadores de mayor ingreso formal de Uruguay tienen distintas preferencias por la redistribución en comparación con un grupo de individuos de ingreso inferior, al condicionar por ingreso y características sociodemográficas. Los resultados de las estimaciones implican que, los individuos del top 1% presentan un menor apoyo a la redistribución en comparación con el grupo de individuos de ingreso inferior, incluso al condicionar por ingreso y características sociodemográficas. Este resultado es consistente con la hipótesis del trabajo y sugiere que podrían existir otras razones, además de la relación costo-beneficio en términos de ingreso de las políticas redistributivas y además de las características sociodemográficas que pueden estar explicando que los individuos del top 1% apoyen menores niveles de redistribución.

En este sentido, el segundo objetivo que se planteó este trabajo consiste en estudiar qué otros factores podrían estar asociados a estas diferencias. En particular, se estudió el rol de un conjunto de aspectos comportamentales, por un lado, y de un conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia, por otro. Los resultados implican, por un lado, que aspectos comportamentales como el altruismo, la tolerancia a la desigualdad y la aversión al riesgo son relevantes para predecir las preferencias por redistribución, pero no parecen estar asociados a las diferencias en el apoyo a la redistribución entre los dos grupos de ingreso. Esto último podría deberse a que no se encuentran diferencias sustanciales en los aspectos comportamentales entre el top 1% y el grupo de ingreso inferior. En particular, se destaca que los individuos del top 1% presentan una mayor tolerancia a la desigualdad y un menor nivel de aversión al riesgo, lo que es consistente con la literatura (Cohn *et al.*, 2019; Ekelund *et al.*, 2005; Batista y Umblijs, 2014). A partir de un ejercicio descriptivo que intenta cuantificar en qué magnitud los aspectos comportamentales se asocian a las diferencias en el apoyo a la redistribución entre estos dos grupos, se encuentra que el único parámetro estadísticamente relevante es el altruismo.

Por otra parte, se estudió el rol de un conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia que incluyen creencias meritocráticas, percepción sobre el nivel de desigualdad, percepción sobre el nivel de movilidad intergeneracional, confianza en el Estado, percepción sobre el nivel de eficiencia del Estado e ideología política. Los resultados indican que este conjunto de determinantes parece tener un rol más relevante. En primer lugar, todos resultan estadísticamente significativos para predecir las preferencias redistributivas de los individuos. En segundo lugar, al comparar este tipo de creencias entre los dos grupos de ingreso, se encuentran diferencias significativas que sugieren potenciales explicaciones por las cuales los individuos del top 1% podrían preferir menores niveles de redistribución. En particular, estos individuos creen en mayor medida en el esfuerzo como determinante de los resultados económicos; tienden a creer en mayor medida que el nivel de desigualdad es “adecuado” o “muy bajo”; confían en menos en el Estado y creen que este es menos eficiente; y se ubican más a la derecha en el espectro político-ideológico. Al incluir este conjunto de variables en las estimaciones, las diferencias en el apoyo a la redistribución se reducen considerablemente.²⁴

²⁴De hecho, estas diferencias desaparecen para la medida *Rol del Gobierno*.

Esto sugiere que gran parte de las diferencias observadas inicialmente podrían estar asociadas a este conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia. Al realizar el ejercicio descriptivo que intenta cuantificar en qué medida cada determinante podría asociarse a las diferencias en el apoyo a la redistribución entre los dos grupos de ingreso, se observa que la ideología política, las creencias meritocráticas y las visiones sobre el Estado parecen ser los más relevantes. No obstante, debe mencionarse la salvedad de que las estimaciones que incluyen este conjunto de determinantes tienen una mayor probabilidad de presentar problemas de endogeneidad en relación a los aspectos comportamentales (ver sección 5).

Los resultados del trabajo van en línea con la idea de que los individuos de la parte más alta de la distribución comparten un conjunto de creencias, valores y hasta aspectos comportamentales que los diferencian del resto de la sociedad, y que pueden llevarlos a apoyar menores niveles de redistribución. Sin embargo, el diseño de los datos no permite profundizar en las razones asociadas a este fenómeno. Podría suceder que estos individuos se identifiquen socialmente con el grupo de mayores ingresos en base a una noción de “clase” y, así, formen sus preferencias de manera interdependiente, protegiendo los intereses de su grupo (Luttmer, 2001; Costa-Font y Cowell, 2015; Shayo, 2009; Klor y Shayo, 2010). A su vez, los resultados también podrían explicarse porque estos individuos podrían mantener un conjunto de creencias que ayudan a mantener su dominio en el sistema político y económico (Tilly *et al.*, 2001) al presentar un menor apoyo a la redistribución, creer que el sistema es más meritocrático, entender que el nivel de desigualdad es más adecuado y tener una visión más negativa sobre el Estado.

Adicionalmente, dado que las visiones sobre el funcionamiento de la sociedad pueden formarse en base a experiencias cotidianas (Levy *et al.*, 2006), el hecho de que los individuos de la parte más alta de la distribución suelen estar socialmente aislados de los más vulnerables (Thal, 2017) podría estar explicando las diferencias en las nociones de justicia sobre la distribución del ingreso y en el nivel de tolerancia a la desigualdad que se asocian, a su vez, a un menor apoyo a la redistribución. En la misma línea, dado que en Uruguay los niveles de movilidad intergeneracional son particularmente bajos en la parte más alta de la distribución (Leites *et al.*, 2020), los individuos podrían formar sus creencias meritocráticas y sus preferencias por redistribución a partir de las trayectorias exitosas de sus hogares y las de sus pares, como se plantea en Piketty (1995).

Asimismo, los resultados podrían estar alineados con ciertos sesgos psicológicos, como el “razonamiento motivado”, que llevan a los individuos de la parte más alta de la distribución a entender que su posición en la distribución se explica por una superioridad en características como el trabajo duro, reforzando su ego. Desde esta óptica, la distribución del ingreso sería más meritocrática y justa y, así, la redistribución sería menos necesaria.

A su vez, las diferencias observadas tanto en el apoyo a la redistribución como en sus determinantes disminuyen considerablemente al realizar la comparación entre el Top 5% y el grupo p50-p95, lo que sugiere que el Top 1% es un grupo que se diferencia particularmente del resto de la población, en línea con lo encontrado en trabajos previos (Cohn *et al.*, 2019).

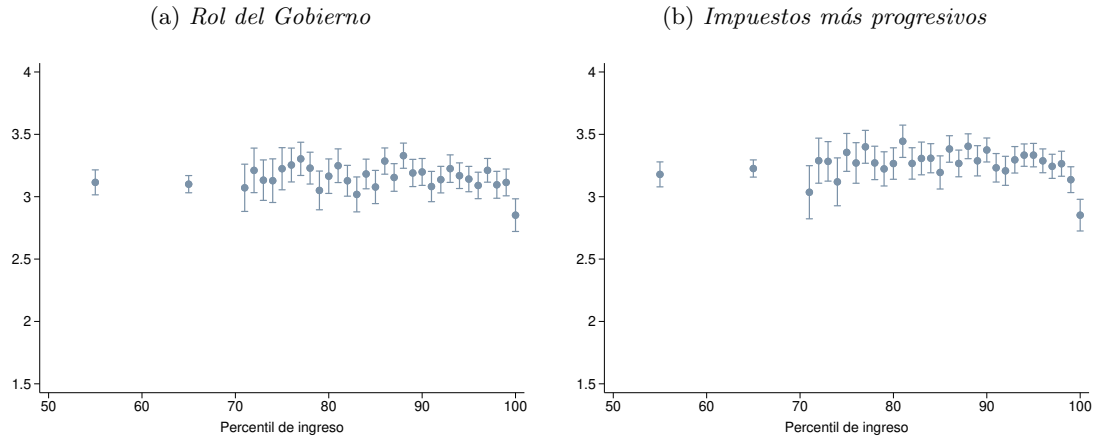
Por otra parte, los resultados no son indiferentes a la medida de preferencias redistributivas

utilizada. En particular, cuando se explicita que la política redistributiva se realizará a partir de un esquema de impuestos más progresivos, las diferencias en el apoyo entre el top 1% y el grupo p50-p99 se amplían, y no pueden ser predichas completamente ni por aspectos comportamentales ni por el conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia. Este resultado respalda la decisión de considerar medidas que capturan distintas aristas de las preferencias por redistribución y, a su vez, es consistente con los argumentos de identidad social y protección de los intereses grupales mencionados más arriba.

Dadas las limitaciones del diseño empírico, los resultados de este trabajo están sujetos a posibles problemas de validez externa, por lo que deben tomarse con cautela. En este sentido, a futuro es necesario avanzar en diseños que permitan comparar preferencias de los individuos de la parte más alta de la distribución con muestras representativas del resto de la población uruguaya. Por último, el diseño de los datos no permite establecer vínculos causales entre determinantes y preferencias redistributivas en las estimaciones. Los resultados deben tomarse como una primera aproximación descriptiva a un tema para el que no existe evidencia previa en Uruguay. En este sentido, es necesario avanzar en diseños experimentales focalizados que permitan establecer relaciones causales para comprender mejor cuáles son los principales determinantes que explican por qué los individuos de la parte más alta de la distribución apoyan menores niveles de redistribución en relación al resto de la población.

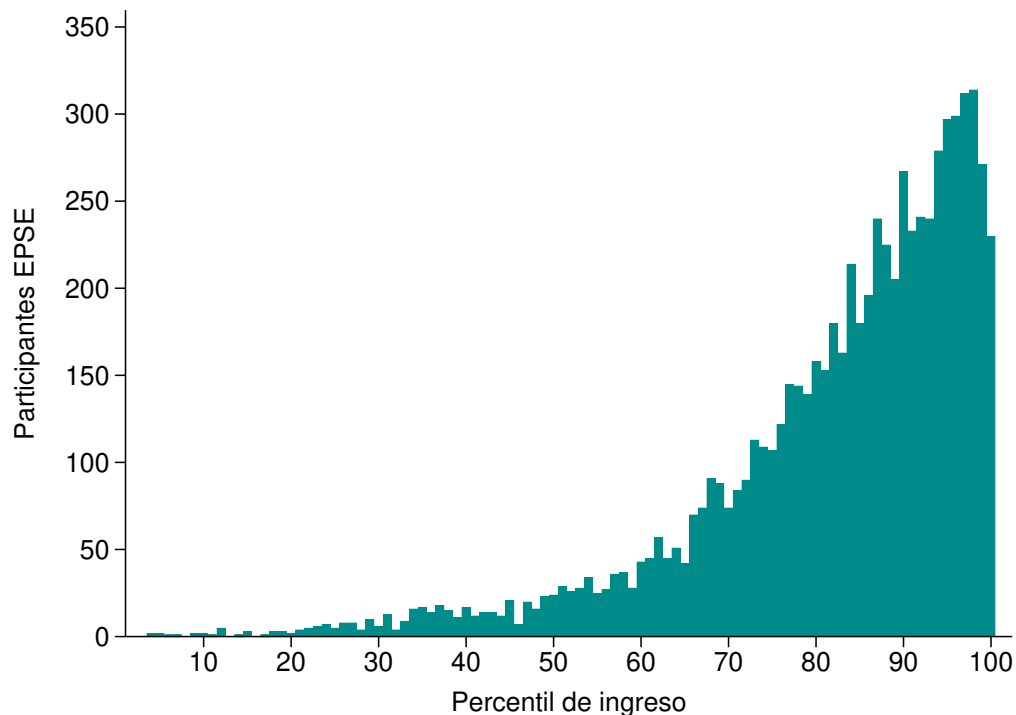
Figuras

Figura 1: Percentil de ingreso y apoyo a la redistribución



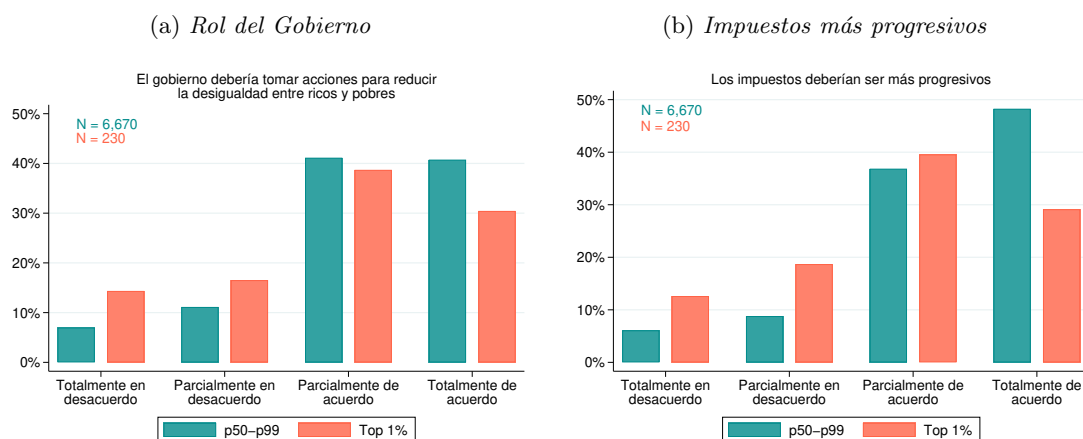
Notas: la figura presenta el apoyo promedio a la redistribución según posición en la distribución del ingreso para las dos medidas de apoyo a la redistribución. Mientras que el panel (a) refiere a la medida *Rol del Gobierno*, el panel (b) refiere a *Impuestos más progresivos*. Las medidas de apoyo a la redistribución corresponden a variables categóricas de escala 1-4. Cada bin representa un centil de ingreso, a excepción de los dos primeros, que debido a la poca cantidad de observaciones en las posiciones más bajas, se agrupan por decil. Es decir, los primeros dos bins representan el apoyo promedio del quinto y sexto decil, respectivamente. A partir de allí, cada bin representa un único centil. Se presentan, a su vez, los correspondientes intervalos de confianza al 95 %.

Figura 2: Ubicación de los participantes EPSE en la distribución del ingreso



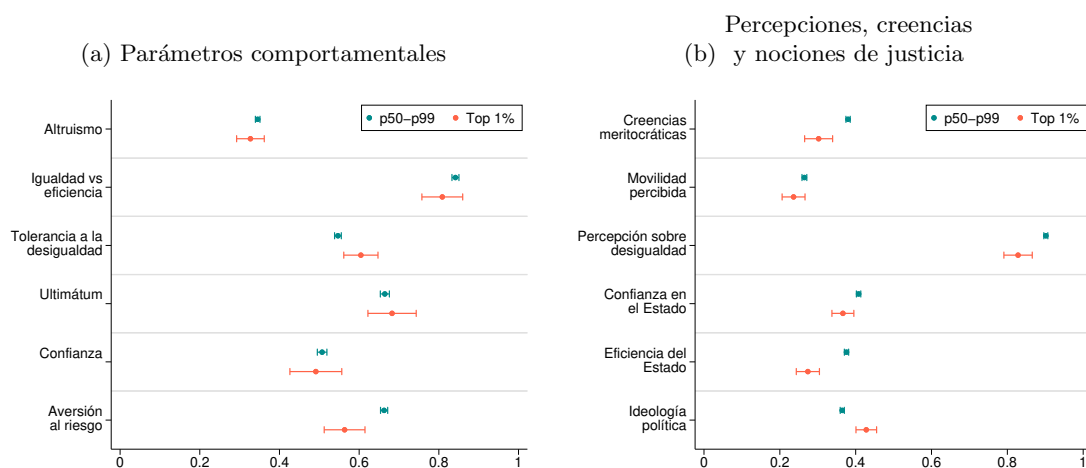
Notas: la figura presenta la ubicación de los participantes de la EPSE en los centiles de la distribución del ingreso de los trabajadores formales de Uruguay.

Figura 3: Apoyo a la redistribución: Top 1% vs p50-p99



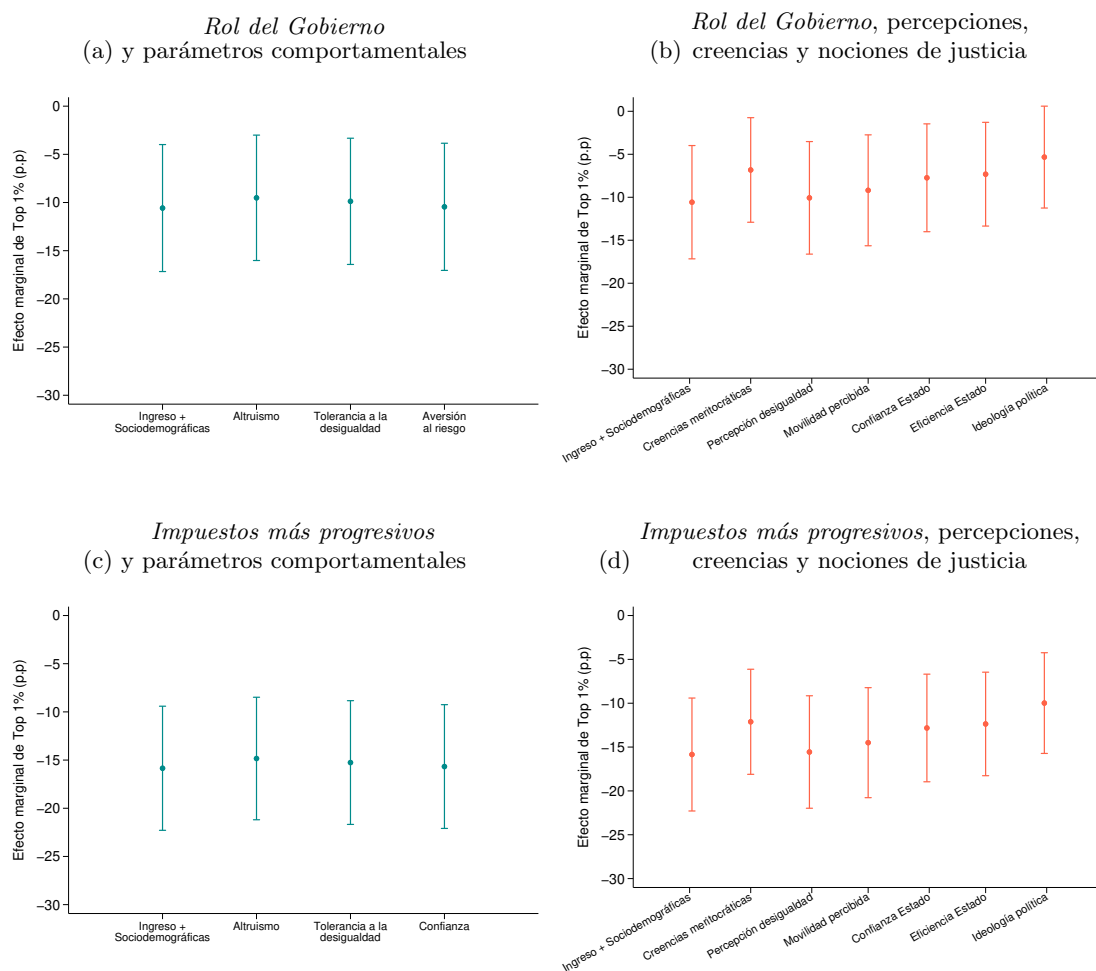
Notas: la figura presenta la distribución de las dos medidas de preferencias redistributivas, según grupo de ingreso, en porcentaje. El panel (a) presenta la distribución correspondiente a la medida *Rol del Gobierno*, mientras que el panel (b) presenta la distribución correspondiente a *Impuestos más progresivos*.

Figura 4: Determinantes de las preferencias redistributivas: Top 1% vs p50-p99



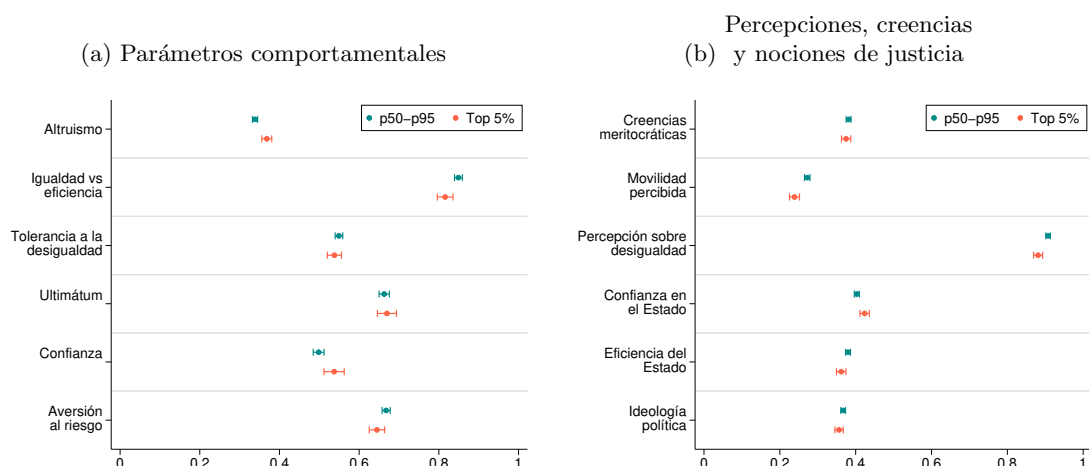
Notas: la figura presenta los promedios de los parámetros comportamentales, por un lado (panel a)), y del conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia por otro (panel b)), para los dos grupos de ingreso: Top 1% y p50-p99. Por simplicidad de presentación, se llevan todas las variables a una escala 0-1.

Figura 5: Aportes de los determinantes a las diferencias en el apoyo a la redistribución



Notas: la figura presenta el aporte de cada determinante de las preferencias redistributivas a las discrepancias observadas en el apoyo a la redistribución entre el grupo Top 1% y el grupo p50-p99. Partiendo de una regresión con la variable dicotómica Top 1% y controlando por el ingreso y características sociodemográficas, la figura presenta cómo varía el efecto marginal de pertenecer al Top 1% al incluir cada determinante, con sus correspondientes intervalos de confianza al 95%. Por motivos de simplicidad, se presenta únicamente el efecto marginal en la categoría de mayor apoyo a la redistribución. Los paneles (a) y (b) corresponden al efecto marginal de los parámetros comportamentales y de las percepciones y creencias, respectivamente, para la medida *Rol del Gobierno*. Análogamente, los paneles (c) y (d) presentan el mismo ejercicio pero para la medida *Impuestos más progresivos*.

Figura 6: Determinantes de las preferencias redistributivas: Top 5% vs p50-p95



Notas: la figura presenta los promedios de los parámetros comportamentales, por un lado (panel a)), y del conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia por otro (panel b)), para los dos grupos de ingreso: Top 5% (excluyendo al Top 1%) y p50-p95. Por simplicidad de presentación, se llevan todas las variables a una escala 0-1.

Cuadros

Cuadro 1: Características sociodemográficas de los grupos de interés

	Todo el universo		Invitados		Participantes	
	p50-p99 (1)	Top 1% (2)	p50-p99 (3)	Top 1% (4)	p50-p99 (5)	Top 1% (6)
Mujer (%)	43.03 (49.51)	30.34 (45.97)	54.22 (49.82)	34.36 (47.50)	61.32 (48.71)	39.13 (48.91)
Universidad (%)					61.92 (48.56)	88.70 (31.73)
Edad	46.57 (12.88)	55.85 (10.52)	43.62 (10.53)	54.19 (9.77)	41.54 (10.00)	51.40 (9.47)
Ingreso	607.43 (384.05)	4289.77 (5113.52)	829.82 (446.72)	3872.73 (3116.84)	832.63 (441.08)	3937.59 (3391.26)
Capital (%)	7.39 (26.17)	32.03 (46.66)	8.69 (28.16)	28.03 (44.92)	8.26 (27.53)	30.87 (46.30)
Auto-empleado (%)	7.36 (26.11)	32.28 (46.76)	23.94 (42.67)	46.68 (49.90)	23.03 (42.10)	49.13 (50.10)
Movilidad ascendente (%)	19.18 (39.37)	9.41 (29.20)	15.83 (36.51)	6.39 (24.46)	16.67 (37.28)	7.83 (26.92)
Observaciones	702,581	14,338	80,627	3,115	6,670	230

Notas: el cuadro presenta características sociodemográficas promedio según grupo de ingreso, con sus correspondientes errores estándar entre paréntesis. Salvo en el caso de la variable *Universidad* que proviene de la EPSE, la información del cuadro se basa en los registros tributarios. Las columnas (1) y (2) corresponden al total de la población correspondiente al grupo p50-p99 y al top 1% de Uruguay, respectivamente. Las columnas (3) y (4) corresponden a los subgrupos de las columnas (1) y (2) que fueron invitados a participar de la EPSE. Por último, las columnas (5) y (6) corresponden a los subgrupos de las columnas (1) y (2) que efectivamente participaron de la EPSE. *Mujer* es una variable que indica el porcentaje de mujeres. *Universidad* es una variable que indica el porcentaje de individuos que finalizó la universidad. *Edad* es la edad promedio del individuo en el año 2019 (año en que los individuos participaron de la EPSE). *Ingreso* es el ingreso promedio anual del período 2014-2016, medido en miles de pesos constantes del año 2016. *Capital* indica el porcentaje de individuos que recibió ingreso de capital al menos una vez en el período 2014-2016. *Auto-empleado* indica el porcentaje de individuos que fue auto-empleado al menos una vez en el período 2014-2016. *Movilidad ascendente* indica el porcentaje de individuos que ascendió de decil de ingresos punta a punta en el período que abarcan los registros tributarios (2009-2014).

Cuadro 2: Probit ordenado: Top 1 % y preferencias redistributivas

	<i>Rol del Gobierno</i>		<i>Impuestos más progresivos</i>	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Top 1 %	-0.442*** (0.078)	-0.276*** (0.088)	-0.635*** (0.075)	-0.406*** (0.084)
Log Ingreso		-0.136*** (0.032)		-0.189*** (0.033)
Universidad	0.132*** (0.028)	0.161*** (0.029)	0.091*** (0.028)	0.131*** (0.029)
Mujer	0.014 (0.028)	-0.005 (0.028)	-0.018 (0.028)	-0.045 (0.029)
Edad	0.012 (0.012)	0.017 (0.012)	0.031** (0.013)	0.038*** (0.013)
Edad ²	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)
Movilidad ascendente	0.019 (0.032)	0.007 (0.032)	0.014 (0.033)	-0.003 (0.033)
Capital	-0.150*** (0.046)	-0.136*** (0.046)	-0.198*** (0.047)	-0.179*** (0.048)
Observaciones	6,900	6,900	6,900	6,900
Pseudo R ²	0.007	0.008	0.013	0.015

Notas: resultados para un modelo probit ordenado, en el que las variables dependientes son *Rol del Gobierno* (columnas (1) y (2)) e *Impuestos más progresivos* (columnas (3) y (4)). *Top 1 %* es una variable dicotómica que indica si el individuo pertenece al grupo Top 1 % de mayores ingresos. *Log Ingreso* es el ingreso promedio del período 2014-2016 en logaritmos. *Universidad* es una variable dicotómica que indica si el individuo finalizó la universidad. *Mujer* es una variable dicotómica que indica si el sexo del individuo es femenino. *Edad* indica la edad del individuo en 2019, y *Edad²* su cuadrado. *Movilidad ascendente* es una variable dicotómica que indica si el individuo ascendió de decil de ingreso punta a punta en el período cubierto por los datos tributarios (2009-2016). Por último, *Capital* es una variable dicotómica que indica si el individuo recibió ingresos de capital en el período 2014-2016.

Cuadro 3: Efectos marginales de pertenecer al Top 1 %

	<i>Rol del Gobierno</i>				<i>Impuestos más progresivos</i>			
	Totalmente en desacuerdo (1)	Parcialmente en desacuerdo (2)	Parcialmente de acuerdo (3)	Totalmente de acuerdo (4)	Totalmente en desacuerdo (5)	Parcialmente en desacuerdo (6)	Parcialmente de acuerdo (7)	Totalmente de acuerdo (8)
Top 1 %	0.060*** (0.011)	0.057*** (0.010)	0.053*** (0.010)	-0.170*** (0.030)	0.077*** (0.009)	0.071*** (0.009)	0.100*** (0.012)	-0.248*** (0.029)
Top 1 % (con ingreso)	0.038*** (0.012)	0.035*** (0.011)	0.033*** (0.011)	-0.106*** (0.034)	0.049*** (0.010)	0.045*** (0.009)	0.064*** (0.013)	-0.158*** (0.033)

Notas: se presentan los efectos marginales de la variable *Top 1 %* correspondientes al modelo probit ordenado de las columnas (2) y (4) del cuadro 2, para cada uno de los posibles valores de las variables dependientes *Rol del Gobierno* e *Impuestos más progresivos*.

Cuadro 4: Probit ordenado: Top 1 %, parámetros comportamentales y preferencias redistributivas

	<i>Rol del Gobierno</i>		<i>Impuestos más progresivos</i>	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Top 1 %		-0.234*** (0.088)		-0.374*** (0.084)
Altruismo				
Intermedio	0.119*** (0.039)	0.118*** (0.039)	0.108*** (0.040)	0.105*** (0.040)
Alto	0.294*** (0.035)	0.292*** (0.035)	0.304*** (0.036)	0.301*** (0.036)
Igualdad vs eficiencia	-0.002 (0.037)	-0.000 (0.037)	-0.002 (0.037)	0.000 (0.037)
Tolerancia a la desigualdad				
Intermedia	-0.061* (0.037)	-0.059 (0.037)	-0.043 (0.037)	-0.040 (0.037)
Alta	-0.297*** (0.040)	-0.295*** (0.040)	-0.240*** (0.041)	-0.236*** (0.041)
Ultimátum	-0.059** (0.029)	-0.059** (0.029)	-0.048 (0.030)	-0.048 (0.030)
Confianza	0.022 (0.028)	0.021 (0.028)	0.007 (0.029)	0.005 (0.029)
Aversión al riesgo				
Intermedia	0.006 (0.037)	0.005 (0.037)	0.022 (0.038)	0.020 (0.038)
Alta	0.074** (0.036)	0.072** (0.036)	0.033 (0.037)	0.029 (0.037)
Log Ingreso	-0.167*** (0.029)	-0.129*** (0.032)	-0.246*** (0.030)	-0.183*** (0.033)
Controles sociodemográficos	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	6,900	6,900	6,900	6,900
Pseudo R ²	0.020	0.020	0.024	0.026

Notas: la tabla presenta los resultados de las estimaciones del modelo probit ordenado, donde las variables dependientes son *Rol del Gobierno* (columnas (1) y (2)) e *Impuestos más progresivos* (columnas (3) y (4)). Las columnas (1) y (3) presentan las estimaciones de los parámetros comportamentales sin incluir la variable *Top 1 %*. Las columnas (2) y (4) incluyen la variable *Top 1 %*. Todas las estimaciones contienen controles sociodemográficos correspondientes a las variables *Mujer*, *Universidad*, *Edad*, *Movilidad ascendente* y *Capital*. *Top 1 %* es una variable dicotómica que indica si el individuo pertenece al top 1 % de la distribución. *Altruismo* es una variable que contiene 3 niveles posibles: “Alto”, “Intermedio” y “Bajo”. *Igualdad vs eficiencia* es una variable dicotómica que indica si el individuo se inclina hacia la igualdad ante un dilema entre igualdad y eficiencia. *Tolerancia a la desigualdad* es una variable con 3 niveles: “Alta”, “Intermedia” y “Baja”. *Ultimátum* es una variable dicotómica que indica si el individuo rechaza una oferta desigualitaria en el juego del ultimátum. *Confianza* es una variable dicotómica que indica si el individuo invierte o no en otro participante en el juego de la confianza. *Aversión al riesgo* es una variable que incluye 3 niveles de aversión al riesgo en base al juego de laboratorio: “Alta”, “Intermedia” y “Baja”. *Log ingreso* indica el ingreso promedio del período 2014-2016, en logaritmos.

Cuadro 5: Efectos marginales de pertenecer al Top 1 % y de parámetros comportamentales selectos

	<i>Rol del Gobierno</i>				<i>Impuestos más progresivos</i>			
	Totalmente en desacuerdo (1)	Parcialmente en desacuerdo (2)	Parcialmente de acuerdo (3)	Totalmente de acuerdo (4)	Totalmente en desacuerdo (5)	Parcialmente en desacuerdo (6)	Parcialmente de acuerdo (7)	Totalmente de acuerdo (8)
Top 1 %	0.031*** (0.012)	0.029*** (0.011)	0.027*** (0.010)	-0.088*** (0.033)	0.044*** (0.010)	0.041*** (0.009)	0.058*** (0.013)	-0.144*** (0.032)
Altruismo Alto	-0.041*** (0.005)	-0.038*** (0.005)	-0.031*** (0.003)	0.110*** (0.013)	-0.037*** (0.005)	-0.034*** (0.004)	-0.045*** (0.005)	0.117*** (0.014)
Tolerancia a la desigualdad Alta	0.041*** (0.005)	0.038*** (0.005)	0.032*** (0.005)	-0.111*** (0.015)	0.029*** (0.005)	0.026*** (0.005)	0.035*** (0.007)	-0.091*** (0.016)
Aversión al riesgo Alta	-0.010** (0.005)	-0.009** (0.005)	-0.009** (0.004)	0.027** (0.013)	-0.003 (0.004)	-0.003 (0.004)	-0.004 (0.006)	0.011 (0.014)

Notas: la tabla presenta los efectos marginales de las estimaciones de las columnas (2) y (4) del cuadro 4, para cada categoría de apoyo a la redistribución. Se incluyen únicamente algunos efectos marginales selectos, correspondientes a: la variable dicotómica *Top 1 %*, el nivel más alto de altruismo, el nivel de tolerancia a la desigualdad más alto y el nivel de aversión al riesgo más alto.

Cuadro 6: Probit ordenado: Top 1 %, percepciones, creencias, nociones de justicia y preferencias redistributivas

	<i>Rol del Gobierno</i>		<i>Impuestos más progresivos</i>	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Top 1 %		-0.105 (0.091)		-0.261*** (0.088)
Creencias meritocráticas				
Suerte-Esfuerzo	0.091** (0.044)	0.092** (0.044)	0.068 (0.044)	0.070 (0.044)
Suerte-Suerte	0.425*** (0.040)	0.425*** (0.040)	0.351*** (0.042)	0.350*** (0.042)
Percepción sobre desigualdad	0.587*** (0.036)	0.587*** (0.036)	0.409*** (0.036)	0.411*** (0.036)
Movilidad percibida				
Intermedia	-0.190*** (0.032)	-0.189*** (0.032)	-0.189*** (0.033)	-0.185*** (0.033)
Alta	-0.204*** (0.041)	-0.203*** (0.041)	-0.321*** (0.041)	-0.321*** (0.041)
Confianza en el Estado				
Baja	0.059 (0.052)	0.059 (0.052)	-0.020 (0.053)	-0.021 (0.053)
Intermedia	0.162*** (0.059)	0.162*** (0.059)	0.107* (0.060)	0.107* (0.060)
Alta	0.294*** (0.065)	0.293*** (0.065)	0.291*** (0.068)	0.289*** (0.068)
Eficiencia del Estado				
Intermedia	0.281*** (0.041)	0.280*** (0.041)	0.303*** (0.042)	0.302*** (0.042)
Alta	0.493*** (0.053)	0.492*** (0.053)	0.537*** (0.055)	0.536*** (0.055)
Ideología Política	-0.143*** (0.008)	-0.143*** (0.008)	-0.157*** (0.008)	-0.157*** (0.008)
Log Ingreso	-0.076** (0.030)	-0.059* (0.033)	-0.172*** (0.030)	-0.128*** (0.034)
Controles sociodemográficos	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	6,900	6,900	6,900	6,900
Pseudo R ²	0.154	0.154	0.162	0.163

Notas: la tabla presenta los resultados de las estimaciones del modelo probit ordenado, donde las variables dependientes son *Rol del Gobierno* (columnas (1) y (2)) e *Impuestos más progresivos* (columnas (3) y (4)). Las columnas (1) y (3) presentan las estimaciones del conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia sin incluir la variable *Top 1 %*. Las columnas (2) y (4) incluyen la variable *Top 1 %*. Todas las estimaciones contienen controles por variables sociodemográficas (*Mujer*, *Universidad*, *Edad* y *Edad*², *Movilidad ascendente* y *Capital*). *Top 1 %* es una variable dicotómica que indica si el individuo pertenece al top 1 % de la distribución. *Creencias meritocráticas* es una variable con 3 categorías que vale 0 cuando el individuo cree que el esfuerzo es más importante que la suerte tanto para ser pobre como para ser rico, vale 2 cuando cree que la suerte es más importante en ambos casos, y 1 en el caso intermedio. *Percepción sobre desigualdad* es una variable dicotómica que indica si el individuo cree que la desigualdad es demasiado alta- *Movilidad percibida* es una variable con 3 categorías: “Baja”, “Media” y “Alta” que indican la probabilidad de que un niño que nace en el primer decil de ingresos alcance la mediana en su adultez. *Confianza en el Estado* es una variable con 4 categorías que indica la frecuencia con que los individuos confían en el Estado: “Muy baja” (variable omitida), “Baja”, “Intermedia” y “Alta”. *Eficiencia del Estado* es una variable que indica qué tan eficiente los individuos creen que es el Estado, con 3 categorías de eficiencia: “Baja”, “Media” y “Alta”. *Ideología Política* es una variable de escala 1-10 que indica dónde se ubica un individuo en el espectro izquierda-derecha, donde 1 (10) es extrema izquierda (derecha). *Log ingreso* indica el ingreso promedio del período 2014-2016, en logaritmos.

Cuadro 7: Efectos marginales de pertenecer al Top 1 %, y de percepciones, creencias y nociones de justicia selectas

	<i>Rol del Gobierno</i>				<i>Impuestos más progresivos</i>			
	Totalmente en desacuerdo (1)	Parcialmente en desacuerdo (2)	Parcialmente de acuerdo (3)	Totalmente de acuerdo (4)	Totalmente en desacuerdo (5)	Parcialmente en desacuerdo (6)	Parcialmente de acuerdo (7)	Totalmente de acuerdo (8)
Top 1 %	0.011 (0.010)	0.010 (0.009)	0.011 (0.009)	-0.033 (0.028)	0.026*** (0.009)	0.022*** (0.008)	0.033*** (0.011)	-0.082*** (0.028)
Creencias meritocráticas								
Suerte-Suerte	-0.048*** (0.005)	-0.047*** (0.005)	-0.041*** (0.004)	0.135*** (0.013)	-0.035*** (0.005)	-0.032*** (0.004)	-0.046*** (0.005)	0.113*** (0.014)
Percepción sobre desigualdad	-0.064*** (0.004)	-0.058*** (0.004)	-0.060*** (0.004)	0.182*** (0.011)	-0.041*** (0.004)	-0.035*** (0.003)	-0.053*** (0.005)	0.128*** (0.011)
Movilidad Percibida								
Alta	0.022*** (0.005)	0.021*** (0.004)	0.022*** (0.004)	-0.064*** (0.013)	0.032*** (0.004)	0.028*** (0.004)	0.041*** (0.005)	-0.102*** (0.013)
Confianza en el Estado								
Alta	-0.031*** (0.007)	-0.030*** (0.007)	-0.033*** (0.007)	0.093*** (0.021)	-0.025*** (0.006)	-0.025*** (0.006)	-0.043*** (0.010)	0.093*** (0.022)
Eficiencia del Estado								
Alta	-0.054*** (0.006)	-0.053*** (0.006)	-0.050*** (0.006)	0.157*** (0.017)	-0.053*** (0.006)	-0.050*** (0.006)	-0.073*** (0.008)	0.176*** (0.019)
Ideología Política	0.016*** (0.001)	0.014*** (0.001)	0.015*** (0.001)	-0.044*** (0.002)	0.016*** (0.001)	0.013*** (0.001)	0.020*** (0.001)	-0.049*** (0.002)

Notas: la tabla presenta los efectos marginales de las estimaciones de las columnas (2) y (4) del cuadro 4, para cada categoría de apoyo a la redistribución. Se incluyen únicamente algunos efectos marginales selectos, correspondientes a: pertenecer top 1 %, creer que la suerte es más importante que el esfuerzo tanto para ser pobre como para ser rico, creer que la desigualdad es demasiado alta, percibir que la movilidad es alta, presentar el nivel más alto de confianza y eficiencia del Estado, y ubicarse una unidad más a la derecha en la escala 1-10 del espectro izquierda-derecha.

Cuadro 8: Preferencias redistributivas, Top 1 % e ingreso corriente

	<i>Rol del Gobierno</i>		<i>Impuestos más progresivos</i>	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Top 1 %	-0.498*** (0.085)	-0.309*** (0.096)	-0.651*** (0.080)	-0.336*** (0.091)
Log Ingreso		-0.145*** (0.032)		-0.243*** (0.033)
Universidad	0.135*** (0.028)	0.167*** (0.029)	0.087*** (0.028)	0.141*** (0.029)
Mujer	0.020 (0.028)	-0.001 (0.028)	-0.007 (0.028)	-0.042 (0.029)
Edad	0.014 (0.012)	0.018 (0.012)	0.034*** (0.012)	0.041*** (0.012)
Edad ²	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000* (0.000)
Movilidad ascendente	0.024 (0.032)	0.014 (0.032)	0.023 (0.033)	0.007 (0.033)
Capital	-0.134*** (0.046)	-0.120*** (0.046)	-0.181*** (0.048)	-0.158*** (0.048)
Observaciones	6,991	6,991	6,991	6,991
Pseudo R ²	0.007	0.008	0.012	0.016

Notas: resultados para un modelo probit ordenado en el que las variables dependientes son *Rol del Gobierno* (columnas (1) y (2)) e *Impuestos más progresivos* (columnas (3) y (4)). *Top 1 %* es una variable dicotómica que indica si el individuo pertenece al grupo Top 1 % de mayores ingresos. *Log Ingreso* es el ingreso corriente en logaritmos. *Universidad* es una variable dicotómica que indica si el individuo finalizó la universidad. *Mujer* es una variable dicotómica que indica si el sexo del individuo es femenino. *Edad* indica la edad del individuo en 2019, y *Edad²* su cuadrado. Por último, *Movilidad ascendente* es una variable dicotómica que indica si el individuo ascendió de decil de ingreso punta a punta en el período cubierto por los datos tributarios (2009-2016). *Capital* es una variable dicotómica que indica si el individuo recibió ingreso de capital en el período (2014-2016).

Cuadro 9: Preferencias redistributivas y Top 5 %

	<i>Rol del Gobierno</i>		<i>Impuestos más progresivos</i>	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Top 5 %	-0.156*** (0.037)	-0.104** (0.051)	-0.205*** (0.037)	-0.111** (0.051)
Log Ingreso		-0.067 (0.045)		-0.119*** (0.046)
Universidad	0.154*** (0.029)	0.161*** (0.029)	0.121*** (0.029)	0.133*** (0.030)
Mujer	0.005 (0.029)	0.001 (0.029)	-0.031 (0.029)	-0.039 (0.029)
Edad	0.014 (0.012)	0.017 (0.013)	0.037*** (0.013)	0.042*** (0.013)
Edad ²	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000* (0.000)
Movilidad ascendente	-0.001 (0.033)	-0.000 (0.033)	-0.013 (0.033)	-0.012 (0.033)
Capital	-0.115** (0.048)	-0.111** (0.048)	-0.180*** (0.050)	-0.174*** (0.050)
Observaciones	6,670	6,670	6,670	6,670
Pseudo R ²	0.006	0.007	0.012	0.012

Notas: resultados para un modelo probit ordenado, en el que las variables dependientes son *Rol del Gobierno* (columnas (1) y (2)) e *Impuestos más progresivos* (columnas (3) y (4)). *Top 5 %* es una variable dicotómica que indica si el individuo pertenece al grupo Top 5 % de mayores ingresos. *Log Ingreso* es el ingreso en logaritmos. *Universidad* es una variable dicotómica que indica si el individuo finalizó la universidad. *Mujer* es una variable dicotómica que indica si el sexo del individuo es femenino. *Edad* indica la edad del individuo en 2019, y *Edad²* su cuadrado. Por último, *Movilidad ascendente* es una variable dicotómica que indica si el individuo ascendió de decil de ingreso punta a punta en el período cubierto por los datos tributarios (2009-2016). *Capital* es una variable dicotómica que indica si el individuo recibió ingreso de capital en el período (2014-2016).

Cuadro 10: Efectos marginales de pertenecer al Top 5 %

	<i>Rol del Gobierno</i>				<i>Impuestos más progresivos</i>			
	Totalmente en desacuerdo (1)	Parcialmente en desacuerdo (2)	Parcialmente de acuerdo (3)	Totalmente de acuerdo (4)	Totalmente en desacuerdo (5)	Parcialmente en desacuerdo (6)	Parcialmente de acuerdo (7)	Totalmente de acuerdo (8)
Top 5 %	0.021*** (0.005)	0.020*** (0.005)	0.019*** (0.005)	-0.060*** (0.014)	0.024*** (0.004)	0.022*** (0.004)	0.034*** (0.006)	-0.081*** (0.015)
Top 5 % (con ingreso)	0.014** (0.007)	0.013** (0.007)	0.013** (0.006)	-0.040** (0.020)	0.013** (0.006)	0.012** (0.006)	0.018** (0.008)	-0.044** (0.020)

Notas: se presentan los efectos marginales de la variable *Top 5 %* correspondientes al modelo probit ordenado de las columnas (2) y (4) del cuadro 9, para cada uno de los posibles valores de las variables dependientes *Rol del Gobierno* e *Impuestos más progresivos*.

Referencias

- Alesina, A. y Angeletos, G. M. (2005). Fairness and redistribution.
- Alesina, A. y Giuliano, P. (2011). *Preferences for Redistribution*, volumen 1. Elsevier B.V.
- Alesina, A. y La Ferrara, E. (2005). Preferences for redistribution in the land of opportunities. *Journal of Public Economics*, 89(5-6).
- Alesina, A., Stantcheva, S., y Teso, E. (2018). Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution. *American Economic Review*, 108(2).
- Almås, I., Cappelen, A. W., y Tungodden, B. (2020). Cutthroat capitalism versus cuddly socialism: Are americans more meritocratic and efficiency-seeking than Scandinavians? *Journal of Political Economy*, 128(5).
- Alvaredo, F., Atkinson, A. B., Piketty, T., y Saez, E. (2013). The top 1 percent in international and historical perspective.
- Andreoni, J., Nikiforakis, N., y Stoop, J. (2017). Are the Rich More Selfish than the Poor, or Do They Just Have More Money? A Natural Field Experiment. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, (March).
- Atria, J., Castillo, J., Maldonado, L., y Ramirez, S. (2020). Economic Elites' Attitudes Toward Meritocracy in Chile: A Moral Economy Perspective. *American Behavioral Scientist*, 64(9).
- Batista, C. y Umblijs, J. (2014). Migration, risk attitudes, and entrepreneurship: evidence from a representative immigrant survey. *IZA Journal of Migration*, 3(1).
- Benabou, R. y Ok, E. A. (2001). Social mobility and the demand for redistribution: The POUM hypothesis. *Quarterly Journal of Economics*, 116(2).
- Bénabou, R. y Tirole, J. (2006). Belief in a just world and redistributive politics. *Quarterly Journal of Economics*, 121(2).
- Brum, M. (2018). Do dictatorships affect people's long term beliefs and preferences? An empirical assessment of the Latin American case. *Serie Documentos de Trabajo, DT 18/2018. Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración Universidad de la República, Uruguay*.
- Burdin, G., De Rosa, M., Vigorito, A., y Vilá, J. (2020). Was Falling Inequality in All Latin American Countries a Data-Driven Illusion? Income Distribution and Mobility Patterns in Uruguay 2009-2016. *IZA Discussion Paper*, (13070).
- Charité, J., Fisman, R., y Kuziemko, I. (2015). Reference points and demand for redistribution : Experimental evidence. *Business And Economics*.
- Charron, N., Harring, N., y Lapuente, V. (2021). Trust, regulation, and redistribution why some governments overregulate and under-redistribute. *Regulation and Governance*, 15(1).
- Chen, Y., Zhu, L., y Chen, Z. (2013). Family income affects children's altruistic behavior in the dictator game. *PLoS ONE*, 8(11).
- Choi, G. (2019). Revisiting the redistribution hypothesis with perceived inequality and redistributive preferences. *European Journal of Political Economy*, 58.
- Cohn, A., Jessen, L. J., Klasnja, M., y Smeets, P. (2019). Why Do the Rich Oppose Redistribution? An Experiment with America's Top 5%. *SSRN Electronic Journal*.
- Costa-Font, J. y Cowell, F. (2015). Social identity and redistributive preferences: A survey. *Journal of Economic Surveys*, 29(2).
- Cruces, G., Perez-Truglia, R., y Tetaz, M. (2013). Biased perceptions of income distribution and preferences for redistribution: Evidence from a survey experiment. *Journal of Public Economics*, 98.

- Daude, C. y Melguizo, (2010). Taxation and More Representation? On Fiscal Policy, Social Mobility and Democracy in Latin America.
- Day, M. V. y Fiske, S. T. (2017). Movin' on Up? How Perceptions of Social Mobility Affect Our Willingness to Defend the System. *Social Psychological and Personality Science*, 8(3).
- Durante, R., Putterman, L., y van der Weele Joël, J. (2014). Preferences for redistribution and perception of fairness: An experimental study. *Journal of the European Economic Association*, 12(4).
- Ekelund, J., Johansson, E., Järvelin, M. R., y Lichtermann, D. (2005). Self-employment and risk aversion - Evidence from psychological test data. *Labour Economics*, 12(5).
- Falk, A., Becker, A., Dohmen, T., Enke, B., Huffman, D., y Sunde, U. (2018). Global evidence on economic preferences. *Quarterly Journal of Economics*, 133(4).
- Fisman, R., Jakiela, P., y Kariv, S. (2017). Distributional preferences and political behavior. *Journal of Public Economics*, 155.
- Fisman, R., Jakiela, P., Kariv, S., y Markovits, D. (2015). The distributional preferences of an elite. *Science*, 349(6254).
- Fong, C. (2001). Social preferences, self-interest, and the demand for redistribution. *Journal of Public Economics*, 82(2):225–246.
- Gärtner, M., Mollerstrom, J., y Seim, D. (2017). Individual risk preferences and the demand for redistribution. *Journal of Public Economics*, 153.
- Gaviria, A. (2006). Movilidad social y preferencias por redistribución en América Latina.
- Gilens, M. (2012). *Affluence and influence: Economic inequality and political power in America*.
- Gonzalez, F. (2018). Preferences for redistribution and biased perceptions in Uruguay: Evidence of different patterns among income groups.
- Hamilton, V. L. y Lerner, M. J. (1982). The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion. *Contemporary Sociology*, 11(2).
- Hertel-Fernandez, A., Skocpol, T., y Sclar, J. (2018). When political mega-donors join forces: How the Koch network and the democracy alliance influence organized U.S. Politics on the right and left.
- Hoffman, M. (2011). Does higher income make you more altruistic? Evidence from the holocaust. *Review of Economics and Statistics*, 93(3).
- Keister, L. A. (2014). The one percent.
- Klor, E. F. y Shayo, M. (2010). Social identity and preferences over redistribution. *Journal of Public Economics*, 94(3-4).
- Kluegel, J. R. y Smith, E. R. (2017). *Beliefs about inequality: Americans' views of what is and what ought to be*. Taylor and Francis Inc.
- Korndörfer, M., Egloff, B., y Schmukle, S. C. (2015). A large scale test of the effect of social class on prosocial behavior. *PLoS ONE*, 10(7).
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108(3).
- Kuziemko, I., Norton, M. I., Saez, E., y Stantcheva, S. (2015). How elastic are preferences for redistribution? Evidence from randomized survey experiments.
- Lasarga, E. (2020). *Perspectivas de movilidad y preferencias por la redistribución en América Latina*. Tesis doctoral, Universidad Nacional de La Plata.
- Leites, M. y Salas, G. (2019). Intergenerational transmission of preferences for redistribution. *Serie Documentos de Trabajo, DT 20/2019. Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración Universidad de la República, Uruguay*.

- Leites, M., Sena, E., y Vilá, J. (2020). Movilidad intergeneracional de ingresos en Uruguay. Una mirada basada en registros administrativos. Technical report.
- Levin, T., Levitt, S., y List, J. (2016). A Glimpse into the World of High Capacity Givers: Experimental Evidence from a University Capital Campaign. *National Bureau of Economic Research*.
- Levy, S. R., Chiu, C. Y., y Hong, Y. Y. (2006). Lay theories and intergroup relations.
- Luttmer, E. F. (2001). Group loyalty and the taste for redistribution. *Journal of Political Economy*, 109(3).
- Luttmer, E. F. y Singhal, M. (2011). Culture, context, and the taste for redistribution. *American Economic Journal: Economic Policy*, 3(1).
- Manacorda, M., Miguel, E., y Vigorito, A. (2011). Government transfers and political support. *American Economic Journal: Applied Economics*, 3(3).
- Melo, M. B. (2016). Preferencias por la redistribución para el caso uruguayo: aproximación a través de movilidad social y percepciones. *Serie Documentos de Trabajo, DT 04/2016. Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración Universidad de la República, Uruguay*.
- Meltzer, A. H. y Richard, S. F. (1981). A Rational Theory of the Size of Government. *Journal of Political Economy*, 89(5).
- Mummolo, J. y Peterson, E. (2019). Demand effects in survey experiments: An empirical assessment. *American Political Science Review*, 113(2).
- Norton, M. I. y Ariely, D. (2011). Building a better America-one wealth quintile at a time. *Perspectives on Psychological Science*, 6(1).
- Page, B. I., Bartels, L. M., y Seawright, J. (2013). Democracy and the policy preferences of wealthy Americans. *Perspectives on Politics*, 11(1):51–73.
- Page, B. I. y Hennessy, C. L. (2010). What Affluent Americans Want from Politics? *APSA 2010 Annual Meeting Paper*, pp. 1–17.
- Piff, P. K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B. H., y Keltner, D. (2010). Having Less, Giving More: The Influence of Social Class on Prosocial Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(5).
- Piketty, T. (1995). Social mobility and redistributive politics. *Quarterly Journal of Economics*, 110(3).
- Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice (Original Edition)*.
- Robeyns, I. (2019). What, if Anything, is Wrong with Extreme Wealth? *Journal of Human Development and Capabilities*, 20(3).
- Romer, T. (1975). Individual welfare, majority voting, and the properties of a linear income tax. *Journal of Public Economics*, 4(2).
- Ross, L. (1977). The Intuitive Psychologist And His Shortcomings: Distortions in the Attribution Process. *Advances in Experimental Social Psychology*, 10(C).
- Salas, G. (2016). *Preferences for redistribution: perceptions of fairness and equality of opportunity*. Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona.
- Schoch, M. (2021). The effect of wealth inequality on political preferences: evidence from the house price boom in England and Wales.
- Sengupta, N. K. y Sibley, C. G. (2019). The Political Attitudes and Subjective Wellbeing of the One Percent. *Journal of Happiness Studies*, 20(7):2125–2140.

- Shayo, M. (2009). A model of social identity with an application to political economy: Nation, class, and redistribution. *American Political Science Review*, 103(2).
- Sidanius, J., Levin, S., Federico, C. M., y Pratto, F. (2001). Legitimizing Ideologies: The social dominance approach. En *The Psychology of Legitimacy*.
- Sinn, H.-W. (1995). A Theory of the Welfare State. *The Scandinavian Journal of Economics*, 97(4).
- Smeets, P., Bauer, R., y Gneezy, U. (2015). Giving behavior of millionaires. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 112(34).
- Stango, V. y Zinman, J. (2020). Behavioral Biases Are Temporally Stable. *SSRN Electronic Journal*.
- Suhay, E., Klačnjaja, M., y Rivero Westat, G. (2020). Ideology of Affluence: Rich Americans' Explanations for Inequality and Attitudes toward Redistribution. *Journal of Politics*.
- Thal, A. (2017). Class Isolation and Affluent Americans' Perception of Social Conditions. *Political Behavior*, 39(2).
- Tilly, C., Sidanius, J., y Pratto, F. (2001). Social Dominance: An Intergroup Theory of Social Hierarchy and Oppression. *Contemporary Sociology*, 30(2).
- Torres, J. (2020). ¿A mayor desigualdad mayores preferencias por la redistribución? Exploración del vínculo a nivel individual para el caso uruguayo. *Serie Documentos de Trabajo, DT 01/2020. Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración Universidad de la República, Uruguay*.
- Trautmann, S. T., van de Kuilen, G., y Zeckhauser, R. J. (2013). Social Class and (Un)Ethical Behavior: A Framework, With Evidence From a Large Population Sample. *Perspectives on Psychological Science*, 8(5).
- Trump, K. S. (2018). Income Inequality Influences Perceptions of Legitimate Income Differences. *British Journal of Political Science*, 48(4).

A. Relación entre el ingreso y preferencias redistributivas

En la presente sección se presenta evidencia sugerente de que el menor apoyo a la distribución por parte del top 1 % no se encuentra asociado a una relación negativa y creciente entre el ingreso y el apoyo a la redistribución. En primer lugar, la figura 1 presenta el apoyo promedio a la redistribución según el centil de ingreso. Se observa que a medida que aumenta el ingreso el apoyo a la redistribución se mantiene relativamente estable, pero al llegar al 1 % el apoyo cae abruptamente. Esta figura aporta evidencia no paramétrica que sugiere que el top 1 % apoya menores niveles de redistribución y que esto no parece explicarse por la relación entre el ingreso y las preferencias redistributivas, sino que deben estar incidiendo otros factores.

En segundo lugar, se testea la existencia de una relación cuadrática y negativa entre ingreso y apoyo a la redistribución. El cuadro A.1 muestra que si bien dicha relación negativa existe, esta no se acentúa a medida que aumenta el ingreso, ya que el término cuadrático no presenta signo negativo. De hecho, el término cuadrático tiene signo positivo, por lo que a medida que aumenta el ingreso, el apoyo a la redistribución cae pero cada vez menos. Por tanto, el menor apoyo a la redistribución por parte del top 1 % debe estar asociado a otras razones, como las desarrolladas en el cuerpo del trabajo.

Cuadro A.1: Relación entre ingreso y apoyo a la redistribución

	<i>Rol del Gobierno</i> (1)	<i>Impuestos más progresivos</i> (2)
Ingreso	-0.021*** (0.003)	-0.029*** (0.003)
Ingreso ²	0.000*** (0.000)	0.000*** (0.000)
Observaciones	6,900	6,900
Pseudo R ²	0.008	0.015

Notas: las estimaciones presentan los resultados del probit ordenado en que las variables dependientes son *Rol del Gobierno* e *Impuestos más progresivos* (columnas (1) y (2) respectivamente) y como regresor se incluye el ingreso con un término lineal y otro cuadrático. Se incluyen, además, controles sociodemográficos (*Mujer*, *Universidad*, *Edad* y *Edad*², *Movilidad ascendente* y *Capital*).

B. Relaciones diferenciales: determinantes y apoyo a la redistribución

Las preferencias redistributivas y sus determinantes podrían presentar relaciones diferenciales al considerar el grupo Top 1% y el grupo p50-p99. Por tanto, se presentan las estimaciones de forma separada para los dos grupos de ingreso. Es importante aclarar que el hecho de que el grupo Top 1% cuenta con una cantidad de observaciones relativamente pequeña puede generar problemas de poder estadístico en las estimaciones. Los resultados se presentan en los cuadros B.1 y B.2. Enfocando el análisis en los parámetros más relevantes del cuerpo del trabajo, se observa que el altruismo se relaciona más fuertemente con la demanda por redistribución para aquellos que pertenecen al top 1%, para las dos medidas de apoyo a la redistribución. Este resultado es esperable según Cohn *et al.* (2019) y consistente con las hipótesis secundarias realizadas en la sección 4, dado que los individuos de mayores ingresos tienen más para perder con la redistribución. A su vez, se encuentra que el nivel de tolerancia a la desigualdad no resulta estadísticamente relevante para explicar el apoyo a la redistribución del top 1%. Este resultado no es esperable según la evidencia previa, pero es preciso aclarar que el presente estudio no cuenta con la posibilidad de obtener una medida más adecuada de este parámetro como sí ocurre en trabajos previos (ver Cohn *et al.* (2019) y Durante *et al.* (2014)). Por último, se destaca que si bien el nivel de confianza en los demás no resultó estadísticamente significativo para explicar el apoyo a la redistribución de la muestra completa, sí lo es para explicarla en el caso del top 1% para la variable *Impuestos más progresivos*, y posee el signo esperado. Este resultado implica que, para los individuos del top 1%, presentar un mayor nivel de confianza en los demás está asociado a un mayor apoyo a un sistema de impuestos más progresivos. Esto es esperable dado que aquellos que confían en mayor medida en los demás, creen que el estado de bienestar será utilizado más responsablemente y, por tanto, pueden estar más dispuestos a pagar impuestos en pos de una mayor redistribución (Charron *et al.*, 2021).

Cuadro B.1: Probit ordenado: parámetros comportamentales y preferencias redistributivas según grupo de ingreso

	<i>Rol del Gobierno</i>		<i>Impuestos más progresivos</i>	
	<i>p50-p99</i> (1)	<i>Top 1 %</i> (2)	<i>p50-p99</i> (3)	<i>Top 1 %</i> (4)
Altruismo				
Intermedio	0.111*** (0.040)	0.325 (0.214)	0.094** (0.041)	0.553*** (0.211)
Alto	0.287*** (0.035)	0.398** (0.189)	0.296*** (0.036)	0.458** (0.186)
Igualdad vs eficiencia	0.012 (0.037)	-0.302 (0.195)	-0.001 (0.038)	0.011 (0.172)
Tolerancia a la desigualdad				
Intermedia	-0.067* (0.037)	0.183 (0.221)	-0.044 (0.038)	0.016 (0.221)
Alta	-0.301*** (0.041)	-0.072 (0.237)	-0.241*** (0.042)	-0.127 (0.232)
Ultimátum	-0.061** (0.030)	-0.064 (0.169)	-0.051* (0.030)	-0.023 (0.170)
Confianza	0.017 (0.028)	0.177 (0.161)	-0.009 (0.029)	0.435*** (0.165)
Aversión al riesgo				
Intermedia	-0.003 (0.038)	0.248 (0.190)	0.016 (0.039)	0.172 (0.186)
Alta	0.074** (0.037)	0.025 (0.197)	0.030 (0.038)	-0.007 (0.193)
Log Ingreso	-0.122*** (0.033)	-0.382** (0.178)	-0.181*** (0.033)	-0.387* (0.205)
Controles sociodemográficos	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	6,900	6,900	6,900	6,900
Pseudo R ²	0.019	0.054	0.022	0.077

Notas: resultados para un modelo probit ordenado, en el que las variables dependientes son *Rol del Gobierno* (columnas (1) y (2)) e *Impuestos más progresivos* (columnas (3) y (4)). Mientras que en las columnas (1) y (3) las estimaciones se realizan para el grupo p50-p99, en las columnas (2) y (4) las estimaciones corresponden al grupo Top 1%. Todas las estimaciones contienen controles sociodemográficos correspondientes a las variables *Mujer*, *Universidad*, *Edad*, *Edad²*, *Movilidad ascendente* y *Capital*. *Altruismo* es una variable que contiene 3 niveles posibles: “Alto”, “Intermedio” y “Bajo”. *Igualdad vs eficiencia* es una variable dicotómica que indica si el individuo se inclina hacia la igualdad ante un dilema entre igualdad y eficiencia. *Tolerancia a la desigualdad* es una variable con 3 niveles: “Alta”, “Intermedia” y “Baja”. *Ultimátum* es una variable dicotómica que indica si el individuo rechaza una oferta desigualitaria en el juego del ultimátum. *Confianza* es una variable dicotómica que indica si el individuo invierte o no en otro participante en el juego de la confianza. *Aversión al riesgo* es una variable que incluye 3 niveles de aversión al riesgo en base al juego de laboratorio: “Alta”, “Intermedia” y “Baja”. *Log ingreso* indica el ingreso promedio del período 2014-2016, en logaritmos.

Cuadro B.2: Efectos marginales selectos de parámetros comportamentales, según grupo de ingreso

	<i>Rol del Gobierno</i>		<i>Impuestos más progresivos</i>	
	<i>p50-p99</i> (1)	<i>Top 1 %</i> (2)	<i>p50-p99</i> (3)	<i>Top 1 %</i> (4)
Altruismo Alto	0.108*** (0.013)	0.126** (0.058)	0.115*** (0.014)	0.133** (0.053)
Tolerancia a la desigualdad Alta	-0.114*** (0.016)	-0.022 (0.073)	-0.093*** (0.016)	-0.038 (0.071)
Aversión al riesgo Alta	0.028** (0.014)	0.008 (0.061)	0.012 (0.014)	-0.002 (0.057)
Confianza	0.006 (0.011)	0.057 (0.052)	-0.003 (0.011)	0.133*** (0.050)

Notas: la tabla presenta los efectos marginales de las estimaciones del cuadro B.1, para la categoría de máximo apoyo a la redistribución. Se incluyen únicamente algunos efectos marginales selectos, correspondientes al nivel más alto de altruismo, el nivel más alto de tolerancia a la desigualdad, el nivel más alto de aversión al riesgo, y a aquellos que deciden confiar en los demás en el juego de la confianza.

A continuación, se realiza un análisis análogo para el conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia. Los resultados se presentan en los cuadros B.3 y B.4. Entre las principales diferencias, se observa que las creencias meritocráticas son más relevantes en magnitud para los individuos del top 1% y la medida *Rol del Gobierno*, lo cual es consistente con la evidencia previa (Cohn *et al.*, 2019; Suhay *et al.*, 2020) y las hipótesis secundarias de la sección 4. A su vez, se observa que mientras la desigualdad percibida es relevante para explicar el apoyo a la redistribución para el grupo p50-p99, no es relevante en el caso del grupo Top 1%. Por último, existen diferencias interesantes en cuanto a la visión sobre el Estado y su relación con el apoyo a la redistribución. A diferencia del grupo p50-p99, la confianza en el Estado no es estadísticamente significativa para explicar las preferencias redistributivas de los individuos del top 1%. Sin embargo, la percepción sobre su nivel de eficiencia es incluso más relevante en magnitud para los individuos del top 1% (cerca del doble en magnitud).

Cuadro B.3: Probit ordenado: percepciones, creencias, nociones de justicia y preferencias por redistribución según grupo de ingreso

	<i>Rol del Gobierno</i>		<i>Impuestos más progresivos</i>	
	<i>p50-p99</i> (1)	<i>Top 1 %</i> (2)	<i>p50-p99</i> (3)	<i>Top 1 %</i> (4)
Creencias meritocráticas				
Suerte-Esfuerzo	0.087* (0.045)	0.132 (0.220)	0.052 (0.045)	0.342* (0.198)
Suerte-Suerte	0.412*** (0.041)	0.709*** (0.211)	0.334*** (0.043)	0.436* (0.241)
Percepción sobre desigualdad	0.606*** (0.037)	0.213 (0.169)	0.427*** (0.037)	0.008 (0.169)
Movilidad percibida				
Intermedia	-0.180*** (0.032)	-0.371** (0.178)	-0.178*** (0.033)	-0.320* (0.183)
Alta	-0.205*** (0.041)	-0.189 (0.256)	-0.314*** (0.042)	-0.698** (0.272)
Confianza en el Estado				
Baja	0.064 (0.053)	0.054 (0.228)	-0.022 (0.054)	0.032 (0.261)
Intermedia	0.171*** (0.060)	0.151 (0.286)	0.105* (0.062)	0.221 (0.291)
Alta	0.304*** (0.066)	0.288 (0.339)	0.306*** (0.070)	-0.287 (0.369)
Eficiencia del Estado				
Intermedia	0.269*** (0.042)	0.468** (0.205)	0.302*** (0.043)	0.343* (0.199)
Alta	0.471*** (0.054)	1.076*** (0.322)	0.519*** (0.057)	1.210*** (0.324)
Ideología Política	-0.144*** (0.008)	-0.105** (0.045)	-0.157*** (0.008)	-0.173*** (0.042)
Log Ingreso	-0.059* (0.034)	-0.267* (0.154)	-0.133*** (0.035)	-0.258 (0.194)
Controles sociodemográficos	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	6,900	6,900	6,900	6,900
Pseudo R ²	0.153	0.181	0.161	0.200

Notas: la tabla presenta los resultados de las estimaciones del modelo probit ordenado, donde las variables dependientes son *Rol del Gobierno* (columnas (1) y (2)) e *Impuestos más progresivos* (columnas (3) y (4)), y los regresores corresponden al conjunto de percepciones, creencias y nociones de justicia. Mientras que en las columnas (1) y (3) las estimaciones se realizan para el grupo p50-p99, en las columnas (2) y (4) se realizan para el grupo Top 1%. Todas las estimaciones contienen controles por variables sociodemográficas (*Mujer*, *Universidad*, *Edad* y *Edad²*, *Movilidad ascendente* y *Capital*). *Creencias meritocráticas* es una variable con 3 categorías que vale 0 cuando el individuo cree que el esfuerzo es más importante que la suerte tanto para ser pobre como para ser rico, vale 2 cuando cree que la suerte es más importante en ambos casos, y 1 en el caso intermedio. *Percepción sobre desigualdad* es una variable dicotómica que indica si el individuo cree que la desigualdad es demasiado alta- *Movilidad percibida* es una variable con 3 categorías: “Baja”, “Media” y “Alta” que indican la probabilidad de que un niño que nace en el primer decil de ingresos alcance la mediana en su adultez. *Confianza en el Estado* es una variable con 4 categorías que indica la frecuencia con que los individuos confían en el Estado: “Muy baja” (variable omitida), “Baja”, “Intermedia” y “Alta”. *Eficiencia del Estado* es una variable que indica qué tan eficiente los individuos creen que es el Estado, con 3 categorías de eficiencia: “Baja”, “Media” y “Alta”. *Ideología Política* es una variable de escala 1-10 que indica dónde se ubica un individuo en el espectro izquierda-derecha, donde 1 (10) es extrema izquierda (derecha). *Log ingreso* indica el ingreso promedio del período 2014-2016, en logaritmos.

Cuadro B.4: Efectos marginales selectos de percepciones, creencias y nociones de justicia, según grupo de ingreso

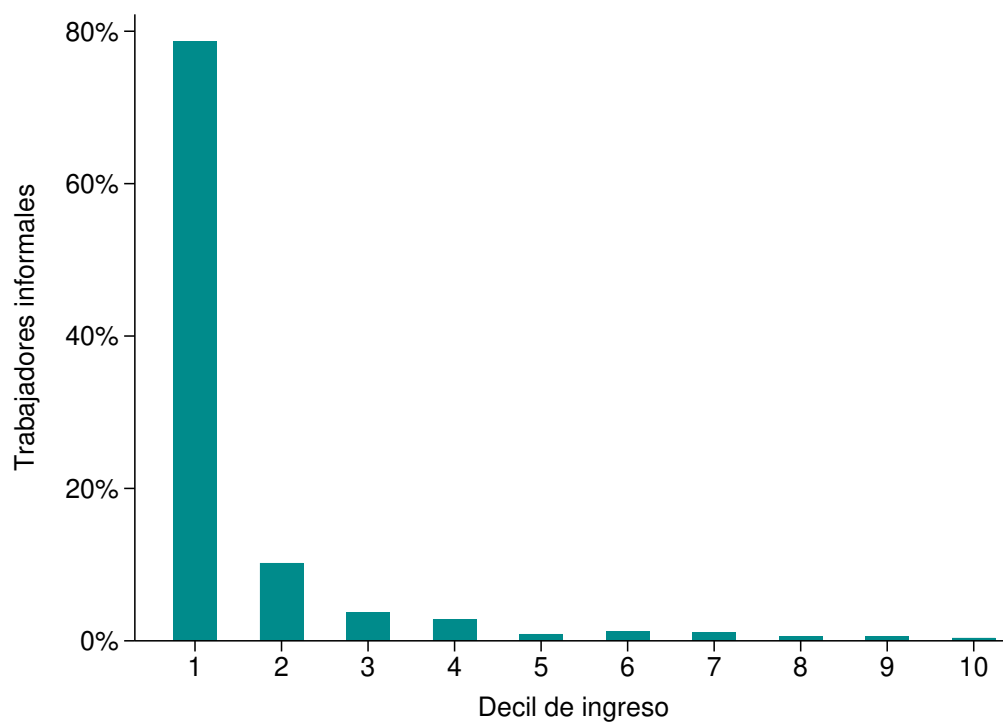
	<i>Rol del Gobierno</i>		<i>Impuestos más progresivos</i>	
	<i>p50-p99</i> (1)	<i>Top 1 %</i> (2)	<i>p50-p99</i> (3)	<i>Top 1 %</i> (4)
Creencias meritocráticas				
Suerte-Suerte	0.132*** (0.013)	0.192*** (0.056)	0.109*** (0.014)	0.103* (0.058)
Percepción sobre desigualdad	0.189*** (0.011)	0.054 (0.044)	0.134*** (0.012)	0.002 (0.040)
Movilidad percibida				
Alta	-0.065*** (0.013)	-0.051 (0.068)	-0.100*** (0.013)	-0.160*** (0.058)
Confianza en el Estado				
Alta	0.097*** (0.021)	0.076 (0.091)	0.099*** (0.023)	-0.062 (0.078)
Eficiencia del Estado				
Alta	0.151*** (0.018)	0.315*** (0.099)	0.170*** (0.019)	0.348*** (0.099)
Ideología Política	-0.045*** (0.002)	-0.027** (0.011)	-0.049*** (0.002)	-0.041*** (0.009)

Notas: la tabla presenta los efectos marginales de las estimaciones del cuadro B.3, para la categoría de mayor apoyo a la redistribución. Se incluyen únicamente algunos efectos marginales selectos, correspondientes a: creer que la suerte es más importante que el esfuerzo tanto para ser pobre como para ser rico, creer que la desigualdad es demasiado alta, percibir que la movilidad es alta, presentar el nivel más alto de confianza y eficiencia del Estado, y ubicarse una unidad más a la derecha en la escala 1-10 del espectro izquierda-derecha

C. Trabajadores informales y representatividad de la EPSE

Esta sección presenta evidencia de que el hecho de que la EPSE no capture trabajadores informales no representa un problema adicional de representatividad para este trabajo. Esto se explica porque prácticamente no hay trabajadores informales que se ubiquen por encima de la mediana de ingresos formales, como muestra la figura C.1.

Figura C.1: Ubicación de trabajadores formales en distribución de ingresos formales



Notas: la figura presenta la ubicación de los trabajadores informales en la distribución del ingreso de los trabajadores formales. Los datos se extraen de la Encuesta Continua de Hogares del año 2016 (año utilizado para el muestreo de la EPSE).

D. Enunciado de las preguntas de la EPSE

- **Rol del Gobierno:** “¿Hasta qué punto usted está de acuerdo o en desacuerdo con la siguiente afirmación? ‘Los gobiernos deberían tomar medidas para reducir las diferencias de ingresos entre ricos y pobres’”
 - Totalmente en desacuerdo
 - Parcialmente en desacuerdo
 - Parcialmente de acuerdo
 - Totalmente de acuerdo
- **Impuestos más progresivos:** “¿Qué tan de acuerdo está Ud. con la siguiente afirmación? ‘Las tasas de impuestos deberían ser más progresivas (es decir, más altas para los ricos y más bajas para los pobres)’”
 - Totalmente en desacuerdo
 - Parcialmente en desacuerdo
 - Parcialmente de acuerdo
 - Totalmente de acuerdo
- **Altruismo:** “En el siguiente juego usted está participando como participante A, y otro participante de la encuesta elegido al azar está jugando como participante B. Como participante A, Ud. recibió \$1000, y el participante B recibió \$0. En este juego, Ud. tiene la posibilidad de quedarse con la totalidad de los \$1000, o compartir parte con el participante B. ¿Cuánto quiere compartir?”
 - Compartir \$0
 - Compartir \$250
 - Compartir \$500
 - Compartir \$750
 - Compartir \$1000
- **Igualdad vs eficiencia:** “Otros dos nuevos participantes de la encuesta elegidos al azar están jugando como participantes B y C. Su rol es decidir los pagos de B y C. Ud. va a recibir \$1000 independientemente de esta decisión. ¿Cuál de las dos asignaciones prefiere?”
 - \$250 para B y \$250 para C
 - \$250 para B y \$750 para C
- **Tolerancia a la desigualdad:** “Otros dos nuevos participantes de la encuesta elegidos al azar están jugando como participantes B y C. Nuevamente, su rol es decidir los pagos de B y C. Ud. va a recibir \$1000 independientemente de esta decisión. Para obtener la chance de participar en el sorteo, el participante B tuvo que trabajar en unas tareas simples en la computadora por 15 minutos. El participante C no tuvo que hacer nada. ¿Cómo asignaría \$1000 entre B y C?”
 - \$0 para B y \$1000 para C
 - \$250 para B y \$750 para C
 - \$500 para B y \$500 para C
 - \$750 para B y \$250 para C
 - \$1000 para B y \$0 para C
- **Ultimátum:** “En el siguiente juego usted está jugando como participante A, y otro participante de la encuesta elegido al azar está jugando como participante B. El rol de B es proponer cómo repartir \$1000 entre ustedes dos. Su rol en este juego es aceptar o rechazar la propuesta del participante B. El participante B propuso quedarse con \$800 y darle \$200. Si Ud. acepta la oferta, esos serían los pagos finales. Si Ud. rechaza la oferta, los dos se llevan \$0. ¿Quiere aceptar o rechazar la oferta?”

- Rechaza la oferta
 - Acepta la oferta
- **Confianza:** “En el siguiente juego Ud. está participando como participante A, y otra persona elegida al azar participa como B. Ambos tienen \$1000. Ud. tiene que elegir si invertir dinero en B sabiendo que existen dos opciones:
- Opción 1: no invierte los \$1000 en B. Su pago final sería \$1000 y el del participante B sería \$1000.
 - Opción 2: invierte los \$1000 en B. En ese caso, los pagos dependerán de lo que haga el participante B. Si el participante B elige compartir las ganancias, Ud. y el participante B se llevan \$2000 cada uno. Si el participante B elige no compartir, entonces el participante B se lleva \$4000 y Ud. se lleva \$0.

¿Qué decisión quiere tomar?”

- No invierte en B
 - Invierte los \$1000 en B
- **Aversión al riesgo:** “Para este juego, nosotros hemos tirado una moneda. Ahora tiene que elegir entre recibir un pago seguro, o un pago que depende de si salió cara o cruz. Le pedimos que elija entre diferentes pares de alternativas: Escenario X: entre las siguientes dos opciones, ¿cuál preferiría?”
- Un pago seguro de \$1000
 - \$Y si salió cara o \$0 si salió cruz

donde X va de 1 a 5 y Y tiene un monto creciente con X que va de \$2000 cuando X=1 hasta \$4000 cuando X=5. Si el participante opta por la lotería en el escenario 1, finaliza el juego. Si opta por el pago seguro, prosigue al escenario 2, en el cual el pago de la lotería Y aumenta de \$2000 a \$2500. El juego continúa de esta manera hasta el escenario 5 (de ser necesario).

- **Creencias meritocráticas:** esta variable se construye en base a las respuestas a las siguientes dos preguntas de la EPSE: “En su opinión, ¿cuál de las siguientes razones explica mejor por qué una persona es pobre?”
- Porque se esforzó menos que otras personas
 - Por circunstancias desfavorables que están más allá de su control
- “En su opinión, ¿cuál de las siguientes razones explica mejor por qué una persona es rica?”
- Porque se esforzó más que otras personas
 - Por circunstancias favorables más allá de su control
- **Percepción sobre desigualdad:** “¿Qué piensa Ud. sobre las diferencias de ingresos entre los ricos y los pobres en Uruguay?”
- La desigualdad es muy baja
 - La desigualdad es adecuada
 - La desigualdad es demasiado alta

- **Movilidad percibida:** esta variable se construye en base a la siguiente pregunta de la EPSE. “Considere un niño/a que nació en el 10 % de las familias más pobres de Uruguay. ¿Cuál es la probabilidad de que este niño/a, cuando se adulto, pueda pertenecer al 50 % de las familias más ricas?”
- Muy poco probable
 - Poco probable
 - Algo probable
 - Muy probable

- **Confianza en el Estado:** “¿Diría usted que, por lo general, se puede confiar en que el Estado actúa correctamente?”
 - *Casi nunca*
 - *A veces*
 - *La mayor parte del tiempo*
 - *Casi siempre*
 - *Siempre*

- **Eficiencia del Estado:** “¿Cree que el Estado es eficiente en la forma en que administra los recursos públicos?”
 - *El Estado es muy ineficiente*
 - *El Estado es ineficiente*
 - *El Estado es eficiente*
 - *El Estado es muy eficiente*

- **Ideología política:** “En política se habla normalmente de ‘izquierda’ y ‘derecha’. En una escala donde 0 es la ‘izquierda’ y 10 es la ‘derecha’, ¿dónde se ubicaría Ud.?”
 - *0 (izquierda)*
 - *1*
 - *2*
 - *3*
 - *4*
 - *5*
 - *6*
 - *7*
 - *8*
 - *9*
 - *10 (derecha)*