

# LA VALORACIÓN DEL ESFUERZO Y SU ROL EN LA TEORÍA DE IGUALDAD DE OPORTUNIDADES: EVIDENCIA EMPÍRICA PARA AMÉRICA LATINA

Monserrat Serio<sup>1</sup>  
Jefe de Trabajos Prácticos  
Economía de las Políticas Sociales, Microeconomía I

Guadalupe Carracedo Villegas<sup>2</sup>  
Alumna avanzada de la Licenciatura en Economía  
Facultad de Ciencias Económicas, UNCUYO

## 1. Introducción

La valoración que cada sociedad hace en materia de bienestar, esfuerzo y libertad de elección está relacionada con su historia, organización social y económica. En base a estas características los gobiernos determinan las prioridades sociales a la hora de definir políticas públicas que actúen en beneficio de los integrantes de la comunidad. Es así que respecto a la desigualdad existente entre los diferentes sectores de la sociedad, cabe preguntarse: ¿qué tipo de desigualdad debieran erradicar las políticas sociales? Dicho interrogante remonta a un cuestionamiento de fondo relacionado con qué tipo de igualdad es éticamente deseable, para el cual existen las más variadas posturas y posicionamientos ideológicos.

Frente a la tradición utilitarista de la teoría de la elección social- donde igualitarismo significa igualdad de bienestar o utilidad-, el desarrollo de un nuevo igualitarismo se caracterizó por los esfuerzos de distintos autores en reemplazar la igualdad de resultados por la igualdad de oportunidades, siendo dichas oportunidades interpretadas de diferentes maneras. En particular, la teoría de igualdad de oportunidades de Roemer (1998) postula que, en la obtención de determinado resultado, aquellas diferencias que tienen su raíz en las circunstancias del individuo son éticamente inaceptables, mientras que diferencias producto del esfuerzo están justificadas.

Bajo este concepto, ¿cómo definir una política igualadora de oportunidades que compense al individuo por las circunstancias fuera de su control, y a su vez contemple el esfuerzo empeñado en la obtención del resultado de interés para el *policymaker*? Es evidente que plantear un programa como tal conlleva un gran desafío en términos de diseño e implementación, así como costos monetarios más altos, comparado con una política pública cuyo objetivo es igualar resultados. Frente a la complejidad planteada, sería de gran utilidad conocer qué tanto valora una sociedad el esfuerzo a la hora de definir un marco para la acción gubernamental: ante problemáticas más urgentes, podría suceder que los individuos valoren en mayor proporción una intervención más

---

<sup>1</sup> Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Cuyo – CONICET. Contacto: [monserrat.serio@fce.uncu.edu.ar](mailto:monserrat.serio@fce.uncu.edu.ar).

<sup>2</sup> Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Cuyo.

inmediata y de bajo costo en oposición a un programa que, si bien contempla aspectos que el primero ignora, puede generar resultados positivos sólo en el largo plazo.

En particular, este trabajo busca conocer las percepciones subjetivas respecto al esfuerzo en distintos países de América Latina. El motivo por el cual nos concentramos en esta región tiene que ver con la alta desigualdad que registra a nivel mundial (Gasparini, Cruces y Tornarolli, 2011). Así también, tomamos en consideración las numerosas necesidades básicas insatisfechas que se extienden a lo largo de la región y los esfuerzos gubernamentales de los últimos años por combatir las problemáticas ligadas a la pobreza y desigualdad. Frente a urgencias como la desnutrición infantil, el acceso a la educación y el nivel de desempleo, los gobiernos de los países latinoamericanos de la última década apostaron por implementar programas de transferencias condicionadas, cuyos principales beneficiarios fueron grupos en condiciones de pobreza y marginalidad. La evidencia empírica muestra que el impacto que dichos programas tuvieron sobre la disminución de la pobreza y la desigualdad fue positivo, lo cual nos hace preguntarnos: ¿hasta qué punto vale la pena enfrentar el desafío de la implementación de una política igualadora de oportunidades, si los programas existentes- que procuran igualar resultados- han demostrado ser eficaces en combatir las problemáticas planteadas? ¿Cómo ha evolucionado la percepción subjetiva de los ciudadanos respecto a la valoración del esfuerzo, dados los efectos visibles que dichos programas han tenido sobre el bienestar de la sociedad en su conjunto? ¿Acaso la valoración que cada individuo hace del esfuerzo y su retribución está relacionada con su nivel socioeconómico? El presente trabajo busca indagar en estas cuestiones para conocer con mayor profundidad la realidad de los países latinoamericanos y la posible reacción de sus ciudadanos ante políticas igualadoras de oportunidades bajo la propuesta de Roemer.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: la sección 2 profundiza en la propuesta de políticas igualadoras de oportunidades de Roemer y su respaldo teórico. En la sección 3 presentamos los datos, donde hacemos referencia a las fuentes de microdatos de las cuales obtenemos la información para realizar nuestro análisis; sigue una sección 4 de análisis descriptivo, en la cual mostramos un primer panorama sobre la realidad latinoamericana respecto a las percepciones sobre el esfuerzo y variables relacionadas. La sección 5 corresponde a la metodología, donde especificamos los modelos sugeridos para realizar el estudio y el método de estimación utilizado. En la sección 6 mostramos los resultados de las regresiones estimadas y sus respectivas interpretaciones; y por último, presentamos las principales conclusiones del trabajo.

## **2. Roemer y la teoría sobre la igualdad de oportunidades<sup>3</sup>**

Desde la perspectiva de la teoría del bienestar, igualitarismo significa igualdad de bienestar o utilidad. Ya en sus comienzos, las críticas alrededor de dicha teoría cuestionaron qué tan éticamente

---

<sup>3</sup> Para más detalle ver Roemer y Trannoy (2015).

deseable es este tipo de igualdad planteada, considerando que falla a la hora de responsabilizar a los individuos por sus elecciones o preferencias.

Rawls (1958,1971), pionero del desarrollo de un nuevo igualitarismo, se caracterizó por sus esfuerzos en reemplazar la igualdad de resultados por la igualdad de oportunidades, siendo dichas oportunidades interpretadas por distintos autores de diferentes maneras. Una metáfora comúnmente utilizada para hacer referencia a esta nueva perspectiva es “nivelar el campo de juego”, y encontramos integrando este campo autores como Sen (1980), Dworkin (1981a, 1981b), Roemer (1993, 1996, 1998), Fleurbaey (2008), entre otros. En materia de políticas públicas, la teoría de igualdad de oportunidades defiende que es necesario disponer de más información que tan sólo los resultados bajo análisis en términos de bienestar para estar en condiciones de realizar valoraciones subjetivas sobre una lista de políticas alternativas; de ahí nuestro interés en profundizar en este tema.

La teoría de igualdad de oportunidades de Roemer postula que, en la obtención de determinado resultado, aquellas diferencias que tienen su raíz en las circunstancias del individuo son éticamente inaceptables, mientras que diferencias producto del esfuerzo están justificadas. Cada población puede ser dividida en grupos llamados “types” ( $t$ ), cuyos miembros comparten las mismas circunstancias- esto es, aspectos que no están bajo el control del individuo y que influyen en el cumplimiento de un objetivo-. La igualdad de oportunidades, según Roemer, es alcanzada cuando los miembros de cada tipo enfrentan las mismas chances de alcanzar un resultado y no cuando el resultado objetivo en cuestión es el mismo para todos.

Bajo este concepto, ¿cómo definir una política igualadora de oportunidades que compense al individuo por las circunstancias fuera de su control, y a su vez contemple el esfuerzo empeñado en la obtención del resultado de interés para el *policymaker*? El grado en que un individuo alcanzará el objetivo es función de las circunstancias, la política pública y el esfuerzo:

$$\mu^t(e, \varphi)$$

donde  $t$  denota el “type” bajo análisis,  $e$  es una medida del esfuerzo y  $\varphi$  es una medida específica dentro de la serie de políticas públicas  $\Phi$ .  $\mu^t(e, \varphi)$  puede ser interpretado como el alcance promedio del resultado a lo largo de los miembros del tipo  $t$  cuyo nivel de esfuerzo es  $e$  y bajo la implementación de la política  $\varphi$ .

Asumiendo que el valor de  $\mu^t$  es monótonamente creciente en  $e$ , Roemer afirma que el nivel de esfuerzo realizado es una elección a nivel individual, no obstante puede estar severamente restringida por las circunstancias compartidas con los miembros del tipo. Así, para cada política  $\varphi$ , habrá una distribución del esfuerzo dentro de cada tipo  $t$  de la forma  $G_\varphi^t(\cdot)$ . El problema surge a la hora de comparar el esfuerzo realizado entre individuos de diferentes types, ya que es una variable de decisión en gran medida influenciada por las circunstancias sociales de cada uno. Es así que el

autor propone medir el esfuerzo conforme a la posición de la persona en la distribución del esfuerzo de su type, lo cual implica tomar en consideración el grado de esfuerzo en oposición al nivel de esfuerzo dedicado (esto es,  $G_{\varphi}^t(e) = \pi$ ).

Debido a que el valor  $\mu^t$  se asume estricta y monótonamente creciente en  $e$ , el individuo tendrá, dentro de su type, la misma posición tanto en la distribución del objetivo como en la distribución del esfuerzo:

$$v^t(\pi, \varphi) = \mu^t(e^t(\pi), \varphi)$$

donde  $e^t(\pi)$  es el nivel de esfuerzo del cuantil  $\pi$  de la distribución  $G_{\varphi}^t$ , esto es,  $G_{\varphi}^t(e^t(\pi)) = \pi$ . Así, estamos ante una situación de desigualdad de oportunidades cuando las funciones  $v^t$  para  $t = 1, 2, \dots, T$  no son idénticas. Dado que asumimos que todos los individuos en una determinada posición  $\pi$  elijen empeñar el mismo grado de esfuerzo para alcanzar el objetivo, la diferencia vertical entre las funciones  $v^t(\cdot, \varphi)$ , en otras palabras, la diferencia en los resultados obtenidos por parte de individuos de distintos tipos para un grado de esfuerzo  $\pi$  dado, es una medida de la extensión de la desigualdad de oportunidades.

Dada esta concepción, ¿qué clase de política es la adecuada para combatir la problemática planteada? Ya que la idea no es simplemente igualar las funciones  $v^t$  a un determinado valor, es necesario adoptar alguna forma de “maxi-minning” de estas funciones. La propuesta de Roemer es elegir aquella política que eleve lo máximo posible la menor de las funciones  $v^t$  para cada grado de esfuerzo  $\pi$  considerado:

$$\max_{\varphi \in \Phi} \int_0^1 \min_t v^t(\pi, \varphi) d\pi.$$

La solución a este problema,  $\varphi^{EOP}$ , es llamada política igualadora de oportunidades (EOP, por sus siglas en inglés). De esta forma, Roemer plantea que la completa igualdad de oportunidades es alcanzada no cuando el valor del objetivo es el mismo para todos, sino cuando los miembros de cada type poseen las mismas chances de alcanzarlo, medidas conforme a las funciones de distribución del objetivo que enfrentan.

### 3. Datos

Para realizar el análisis de valoración subjetiva del esfuerzo nos basamos en información brindada por la *Encuesta sobre Valores Sociales (World Values Survey –WVS-*, en inglés). Esta encuesta es llevada a cabo por una red global de científicos sociales que estudia el cambio en los valores de cada sociedad y su impacto en la vida política y social de las comunidades bajo análisis. La WVS consiste en una serie de encuestas realizadas a una muestra representativa llevadas adelante en casi 100 países, alcanzando un total aproximado de 400.000 personas entrevistadas. El

objetivo de la WVS es ayudar a científicos y funcionarios públicos a entender la relación existente entre los cambios evidenciados en las creencias, los valores y las motivaciones de las personas alrededor del mundo y su impacto en el crecimiento y desarrollo económico de los países a lo largo del tiempo.<sup>4</sup>

En el presente trabajo utilizamos las encuestas realizadas de los años 1995 y 2005, con el objetivo de analizar la evolución a lo largo de una década de la percepción subjetiva respecto a distintas variables que creemos están relacionadas con el esfuerzo individual y la medida en que éste impacta en la calidad de vida y el bienestar de los individuos en América Latina. Para ello, tomamos como referencia respuestas a cuestiones ligadas a diferencias en ingresos, sistemas de incentivos, libertad de acción y trabajo.

Adicionalmente, recurrimos a información sobre los programas de transferencia condicionada existentes a lo largo de toda América Latina disponible en Cruces y Gasparani (2013), con el objeto de indagar la influencia que tienen estos programas en la percepción subjetiva de los individuos respecto al esfuerzo en cada país.

Para incluir el efecto de las circunstancias que enfrenta el individuo sobre su percepción respecto a la importancia de valorar el grado de esfuerzo en la obtención de un resultado, utilizamos las variables demográficas de cada entrevistado bajo análisis como aproximación a las condiciones socioeconómicas en que se desenvuelve. Vamos a considerar al ingreso monetario como un tipo de resultado. Cabe aclarar que no disponemos de datos precisos sobre el monto de ingreso de cada individuo, pero sí su percepción sobre el lugar que ocupa dentro de la distribución de ingresos en la sociedad a la cual pertenece.

#### **4. Análisis descriptivo**

Para lograr un primer panorama de la realidad latinoamericana respecto a la valoración del esfuerzo en la obtención de diferentes resultados, tomamos como referencia las respuestas a algunas de las preguntas incluidas en la *World Values Survey* relacionadas con sistema de incentivos, retribución al esfuerzo, trabajo y libertad de acción. La idea es visualizar cómo ha evolucionado a lo largo de una década (en algunos casos 15 años) la percepción en cada país sobre la valoración del esfuerzo, que constituye un elemento fundamental dentro de la teoría de igualdad de oportunidades, para poder realizar las primeras conjeturas sobre el tema y que de esta forma sirva de marco de acción para futuras políticas públicas.

A continuación, se presentan las 4 preguntas seleccionadas con los respectivos gráficos para los países de América Latina:

---

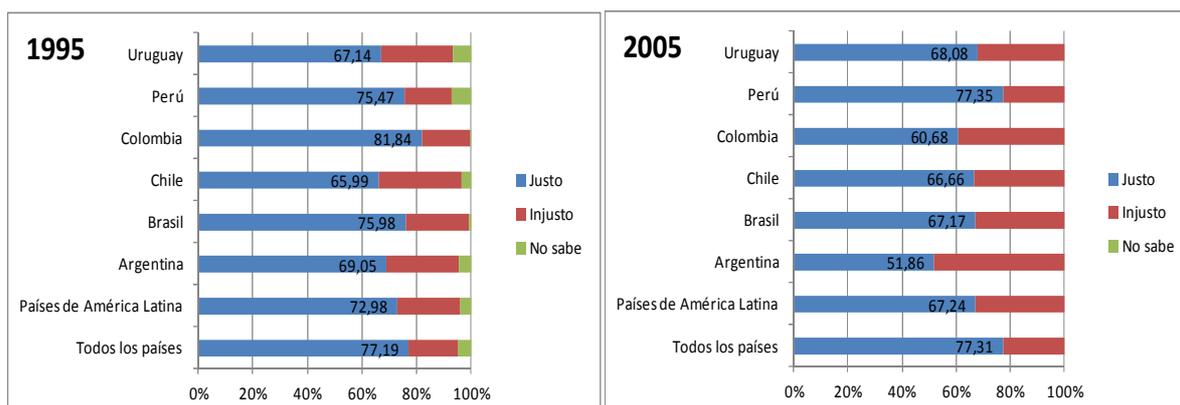
<sup>4</sup> Para más información sobre la base de datos de *World Values Survey*, consultar el sitio web oficial: [www.worldvaluessurvey.org](http://www.worldvaluessurvey.org)

## Pregunta N°1

Imagine dos secretarias, de la misma edad, llevando a cabo prácticamente el mismo trabajo. Resulta que una de ellas gana un sueldo considerablemente mayor que la otra. La secretaria mejor remunerada, sin embargo, no sólo es más rápida sino que también es más eficiente y confiable en el desempeño de su tarea. En su opinión, ¿es justo que esta última reciba un pago mayor que la otra?

1. Si es justo
2. No es justo

*Gráfico 1. Porcentaje de cada respuesta correspondiente a la pregunta n°1 en países de América Latina. Años 1995 y 2005.*



Fuente: Elaboración propia en base a WVS (1995-2005).

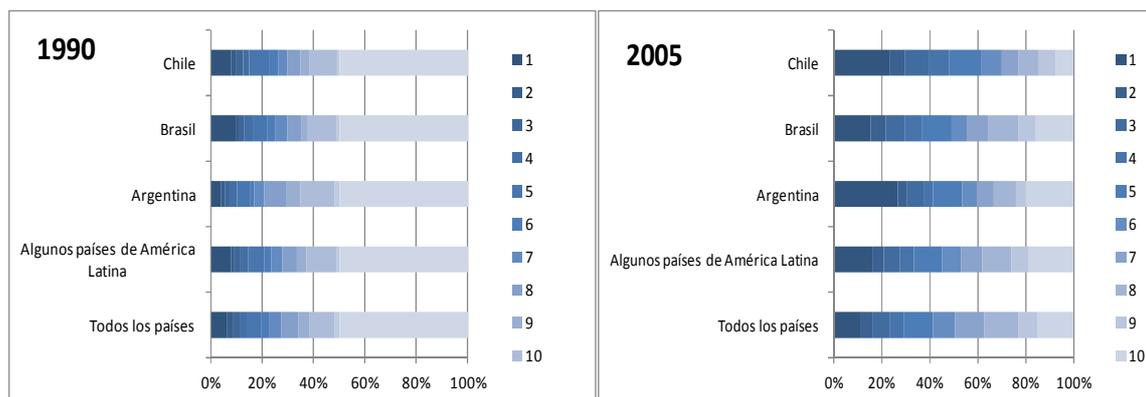
Podemos observar que, para los países de América Latina en general, la opinión respecto a qué tan justo es retribuir en mayor medida a aquella persona que se esfuerza más en igualdad de circunstancias ha jugado a favor de obtener el mismo pago por el mismo trabajo, más allá de que el desempeño de ambos individuos sea distinto. El caso más notorio es el de Argentina, cuya valoración del esfuerzo ha disminuido considerablemente a lo largo de los 10 años bajo análisis, en comparación con los demás países.

## Pregunta N°2

En una escala del 1 al 10, ¿dónde posicionarías tu opinión respecto a las siguientes afirmaciones?

- 1 significa que estás totalmente de acuerdo con la afirmación: Ingresos deberían ser más igualitarios.
- 10 significa que estás totalmente de acuerdo con la afirmación: Necesitamos mayores diferencias en los ingresos como incentivo al esfuerzo personal.

*Gráfico 2. Porcentaje de cada respuesta correspondiente a la pregunta n°2 en países de América Latina. Años 1990 y 2005.*



Fuente: Elaboración propia en base a WVS (1990-2005).

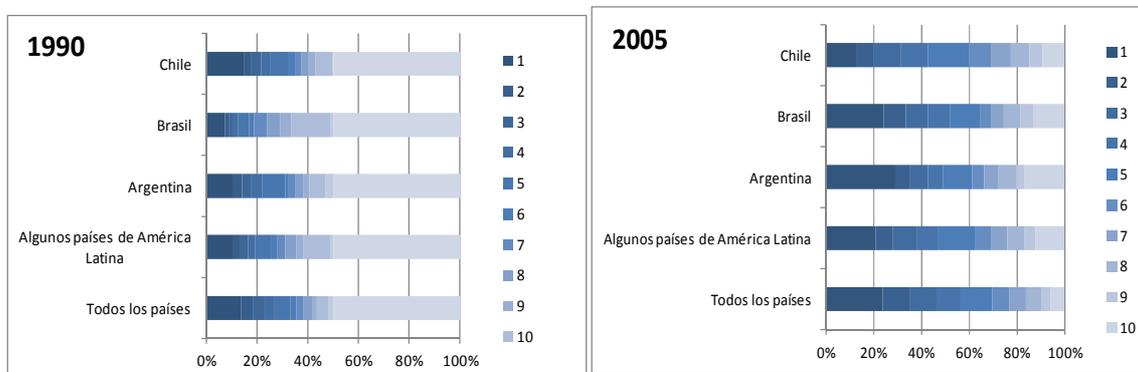
Los gráficos anteriores muestran cómo la franja de color claro para cada uno de los países se ha visto reducida de los años 90 al año 2005, lo que indica que, con el pasar del tiempo, los individuos se han mostrado a favor de ingresos más igualitarios sin tomar en consideración la dificultad y el esmero en la tarea desempeñada. Hay que tener en cuenta que estar al tanto de este fenómeno podría ser de gran ayuda en la implementación de una política pública con el objetivo de mejorar el ingreso de los trabajadores.

### **Pregunta N°3**

En una escala del 1 al 10, ¿dónde posicionarías tu opinión respecto a las siguientes afirmaciones?

- 1 significa que estás totalmente de acuerdo con la afirmación: En el largo plazo, trabajar duro generalmente lleva a una mejor vida.
- 10 significa que estás totalmente de acuerdo con la afirmación: El trabajo duro generalmente no conduce al éxito, es cuestión de suerte y conexiones.

*Gráfico 3. Porcentaje de cada respuesta correspondiente a la pregunta n°3 en países de América Latina. Años 1990 y 2005.*



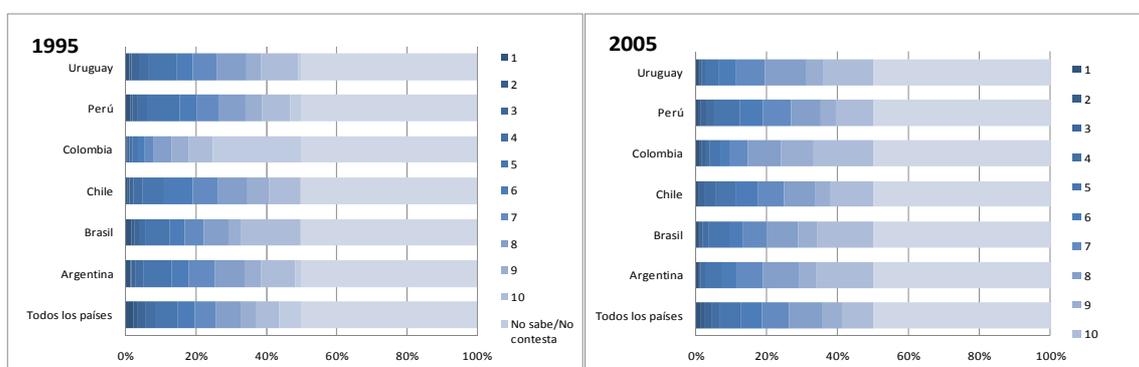
Fuente: Elaboración propia en base a WVS (1990-2005).

La tendencia mostrada por las respuestas a esta última pregunta parece tomar dirección contraria a los casos anteriores: con el correr de los años, la impresión de que trabajar duro lleva a una mejor vida, priorizando el esfuerzo por sobre las circunstancias, se ha extendido a lo largo de los individuos entrevistados, fenómeno que se repite en todos los países de América Latina considerados.

#### **Pregunta N°4**

Utilice la siguiente escala donde 1 significa “ningún tipo de elección” y 10 significa “un gran porcentaje de elección” para indicar que tanta libertad de elección y control usted siente que tiene sobre el desempeño de su vida.

*Gráfico 4. Porcentaje de cada respuesta correspondiente a la pregunta n°4 en países de América Latina. Años 1995 y 2005.*



Fuente: Elaboración propia en base a WVS (1995-2005).

El correr de una década parece no haber afectado significativamente la percepción sobre la libertad de elección que tienen los individuos a la hora de definir el rumbo de su vida: a excepción de Colombia, las respuestas del resto de los países latinoamericanos parecen indicar que los individuos confían poco en la idea de que cada uno es libre para decidir y controlar lo que sucede en su vida, atando su suerte a las circunstancias y desdeñando la importancia del esfuerzo en el cumplimiento de sus metas y objetivos.

En síntesis, este análisis descriptivo nos da un primer panorama sobre cómo ha cambiado a lo largo de los años la percepción sobre el esfuerzo y su papel en la obtención de resultados en América Latina: en algunos casos, pareciera que la valoración del esfuerzo ha declinado a favor de igualar resultados, compensando de esta forma a la persona por las circunstancias en que se ve inmersa y haciendo a un lado el esmero individual en la persecución de sus objetivos. Sin embargo, esta primera conclusión no puede extenderse a todos los países incluidos en el análisis ni a cada uno de los puntos que tomamos como referencia del “esfuerzo”, por lo que a continuación presentamos un estudio más detallado con el fin de encontrar relaciones más claras entre la valoración del esfuerzo y la realidad en que cada individuo entrevistado se desenvuelve.

## 5. Metodología

Para realizar nuestro análisis sobre la percepción subjetiva de la importancia del esfuerzo en América Latina utilizamos un modelo de probabilidad lineal donde la variable cuyo comportamiento pretendemos explicar es la percepción sobre la retribución al esfuerzo.

Se propone estimar la siguiente ecuación:

$$Y_i = \beta_0 + X'_{1i}\beta_1 + X'_{2i}\beta_2 + \mu_i \quad \text{para } i = 1, \dots, n \quad (1)$$

donde  $i$  es el subíndice para cada individuo bajo análisis,  $X_{1i}$  es un vector de orden  $k_1 \times 1$  que incluye variables de control como edad, género, nivel educativo y ocupación,  $X_{2i}$  es un vector de orden  $k_2 \times 1$  que incluye variables dicotómicas de los países bajo análisis (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay),  $\beta_0$  es un término constante,  $\beta_1$  es un vector de orden  $k_1 \times 1$  de los coeficientes correspondientes a las variables de control,  $\beta_2$  es un vector de orden  $k_2 \times 1$  que contiene los parámetros correspondientes a las variables dicotómicas por países y  $\mu_i$  es un término de error aleatorio.

Para incluir en el análisis la percepción sobre la retribución al esfuerzo, usamos como variable proxy el siguiente interrogante incluido en la *World Values Survey*:

*Imagine dos secretarias, de la misma edad, llevando a cabo prácticamente el mismo trabajo. Resulta que una de ellas gana un sueldo considerablemente mayor que la otra. La secretaria mejor remunerada, sin embargo, no sólo es más rápida sino que también es más eficiente y confiable en el desempeño de su tarea. En su opinión, ¿es justo que esta última reciba un pago mayor que la otra?*

1. *Si es justo*
2. *No es justo*

De esta forma, la variable dependiente  $Y_i$  es una variable de respuesta binaria que toma los valores 1 y 0: toma valor 1 cuando la respuesta a la pregunta es “si es justo”, y 0 cuando la respuesta por parte del individuo es “no es justo”.

Realizamos las estimaciones correspondientes para los años 1995 y 2005 con el objeto de analizar la evolución de la percepción sobre la retribución del esfuerzo a lo largo de una década. En particular nos interesa identificar el impacto que tiene la pertenencia a una determinada clase social (variable explicativa de interés) sobre la percepción de la retribución del esfuerzo. Por este motivo, establecemos tres especificaciones cuya diferencia con la ecuación 1 es que cada una incorpora una variable explicativa que intenta captar la “clase social” a la que el individuo pertenece. Esta variable de clase social también corresponde a preguntas de valoración subjetivas, es decir, que se le pregunta al individuo a qué clase social él cree que pertenece.<sup>5</sup>

En la primera especificación la variable de “clase social” corresponde al percentil de ingresos en el cual la persona cree ubicarse, en la segunda especificación la variable explicativa es la clase social a la cual la persona cree pertenecer (clase baja, clase media baja, clase media, clase media alta, clase alta), y en la tercera especificación se incluyen variables dummies diferenciando entre “Clase Alta”, “Clase Media” o “Clase Baja”, agrupando dichas clases por percentiles de ingresos (si el individuo dice pertenecer al percentil 1 al 3 entonces le corresponde clase baja, percentil 4 al 7 clase media y percentil 8 al 10 clase alta).

Así, se propone estimar la siguiente regresión:

$$Y_i = \beta_0 + X'_{1i}\beta_1 + X'_{2i}\beta_2 + X'_{3i}\beta_3 + v_i \quad \text{para } i = 1, \dots, n \quad (2)$$

donde a las variables de control ( $X_{1i}$ ) y variables dicotómicas por países ( $X_{2i}$ ) son las ya explicitadas anteriormente con sus respectivos vectores de coeficientes y agregamos a la ecuación  $X_{3i}$ , un vector de orden  $k_3 \times 1$  que contiene las variables relacionadas con la “clase

---

<sup>5</sup> Tener en cuenta que las personas tienden a considerarse dentro de la clase socioeconómica considerada “media” aunque realmente no pertenezcan a ella, tanto aquellas con ingresos superiores a dicho rango como inferiores.

social” del individuo,  $\beta_3$  es un vector de orden  $k_3 \times 1$  que incluye los coeficientes que acompañan a las variables explicativas de interés, y  $v_i$ , un nuevo término de error aleatorio.

Además queremos conocer el impacto que tiene la existencia o no de un programa de transferencia condicionada (CCT, por sus siglas en inglés) en la percepción sobre la retribución al esfuerzo, asumiendo que todos los individuos de la muestra tomada para cada país se ven, de alguna manera, afectados por la implementación de dicho programa, proponemos estimar:

$$Y_i = \beta_0 + X'_{1i}\beta_1 + X'_{2i}\beta_2 + X'_{3i}\beta_3 + X_{4i}\beta_4 + X'_{5i}\beta_5 + \varepsilon_i \quad \text{para } i = 1, \dots, n \quad (3)$$

donde  $X_{1i}$  es un vector de orden  $k_1 \times 1$  que incluye las variables de control (edad, género, nivel educativo y ocupación),  $X_{2i}$  es un vector de orden  $k_2 \times 1$  que incluye variables dicotómicas de las regiones bajo análisis (Mercosur, Países Andinos y Países del Norte),  $X_{3i}$  es un vector de orden  $k_3 \times 1$  que contiene la variable “clase social”,  $X_{4i}$  es la variable que indica la existencia de un programa de transferencia condicionada (CCT) en el país del individuo en el año que se esté analizando,  $X_{5i}$  es un vector de orden  $k_5 \times 1$  que contiene las interacciones entre las variables de clase social y la variable CCT,  $\beta_0$  es un término constante,  $\beta_1$  es un vector de orden  $k_1 \times 1$  que incluye los parámetros correspondientes a las variables de control,  $\beta_2$  es un vector de orden  $k_2 \times 1$  que contiene los parámetros correspondientes a las variables dicotómicas por regiones,  $\beta_3$  es un vector de orden  $k_3 \times 1$  que incluye los coeficientes correspondiente a la variable “clase social”,  $\beta_4$  es el término que acompaña a la variable CCT,  $\beta_5$  es un vector de orden  $k_5 \times 1$  que contiene los coeficientes correspondientes a los términos de interacción, y  $\varepsilon_i$  es un término de error aleatorio.

Todos los modelos especificados anteriormente serán estimados a través de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) con errores estándares robustos. En el caso particular de la ecuación (3), que incorpora como variable explicativa la existencia de un programa de transferencia condicionada en el país, los errores estándares son ajustados por clusters de países. Cabe aquí aclarar que es posible que exista un problema de endogeneidad en nuestro análisis ya que no sabemos exactamente cuál es la relación de causalidad entre la variable clase social y la valoración del esfuerzo, es decir, por ejemplo: si el individuo por ser de clase media se esfuerza más entonces es por eso que valora más el esfuerzo, o si por valorar más el esfuerzo se esfuerza más, obtiene mejores resultados y, por tanto, se considera de clase media. Sin embargo, este trabajo es de tipo descriptivo, y lo que buscamos es estudiar y mostrar una primera aproximación de la relación existente entre ambas variables.

En cuanto a la robustez de los resultados al estimar las regresiones que toman en consideración la percepción subjetiva respecto a la clase social a la que pertenece la persona, nos enfrentamos con un problema de incoherencia en las respuestas: muchos individuos que

según la primer especificación -percentil de ingresos- se consideran parte del grupo más rico de la sociedad, según la segunda especificación -percepción subjetiva de pertenencia a determinada clase social (1 clase baja, 2 clase baja media, 3 clase media, 4 clase media alta, 5 clase alta)- se incluyen dentro del grupo más pobre, y viceversa. Podemos ver claramente esta situación en las siguientes tablas:

*Tabla n°1. Percentil de ingresos versus Clase social. Año 1995.*

VARIABLES	1995					Total
	Clase Social					
Percentil Ingresos	1	2	3	4	5	
decil más bajo						
	2,659	2,519	2,108	501	83	7,87
2	2,086	4,124	3,64	801	101	10,752
3	1,151	3,895	3,943	821	97	9,907
4	909	3,832	4,936	1,091	86	10,854
5	563	2,95	3,655	1,326	94	8,588
6	295	1,844	3,193	1,421	84	6,837
7	150	1,235	2,218	1,474	115	5,192
8	84	900	1,754	1,528	120	4,386
9	41	474	1,257	1,188	138	3,098
decil más alto	52	239	1,025	1,406	242	2,964
Total	7,990	22,012	27,729	11,557	1160	62585,87

Fuente: Elaboración propia en base a WVS (1995).

Tabla n°2. Percentil de ingresos versus Clase social. Año 2005.

VARIABLES	2005					Total
	Clase Social					
Percentil Ingresos	1	2	3	4	5	
decil más bajo	2,987	1,522	1,05	273	43	5,875
2	2,364	2,183	1,478	313	31	6,369
3	1,906	3,29	2,725	452	42	8,415
4	981	3,389	3,958	710	54	9,092
5	749	3,572	5,786	1,752	74	11,933
6	321	2,01	3,644	2,282	78	8,335
7	212	1,148	2,227	2,734	117	6,438
8	131	659	1,076	1,903	152	3,921
9	44	219	434	731	141	1,569
decil más alto	66	121	306	794	131	1,418
Total	9,761	18,113	22,684	11,944	863	63,365

Fuente: Elaboración propia en base a WVS (1995).

Teniendo en cuenta este problema, hacemos una conjetura propia: es posible que las personas respondan adecuadamente a la pregunta sobre la clase social a la que pertenecen y que confundan aquella referida al percentil de ingresos, lo que llevaría a consignar erróneamente la respuesta en este segundo caso. Por este motivo, incorporamos al análisis una nueva estimación para cada modelo cuya especificación de la variable clase social es el percentil de ingresos, reduciendo el tamaño de la muestra al hacer a un lado aquellos individuos que presentan incoherencias en las respuestas. En las tablas que contienen los resultados de las regresiones, estas últimas se referencian con el nombre *bis*.

## 6. Resultados

En la Tabla 3, presentamos los resultados de las estimaciones realizadas para el año 1995. Encontramos que los signos de los coeficientes son los esperados en todas las regresiones estimadas, si bien algunos de ellos no son significativos estadísticamente. Para todos los factores socioeconómicos considerados, la magnitud del impacto sobre la variable dependiente es mínima -hablamos de 0,001 a 0,003 puntos como máximo-. Llama la atención el caso de la situación laboral, ya que cabría esperar que tuviese un impacto positivo significativo sobre la valoración del esfuerzo el estar empleado o ejerciendo algún tipo de profesión, cosa que no se observa en ninguno de los modelos estimados. Respecto al factor nivel educativo, resulta que en las dos especificaciones donde se incluye la variable clase social como tal, sea en forma de percepción subjetiva individual o en forma agregada de percentiles de ingresos, el coeficiente que acompaña la variable es no significativo. Esto

podría indicar que, en los demás casos, la escolaridad alcanzada por el individuo capta el efecto sobre la valoración del esfuerzo que la percepción sobre el percentil de ingresos ignora.

*Tabla n°3. Resultados de regresiones estimadas. Año 1995.*

VARIABLES	1995				
	(1)	(2)	(2bis)	(3)	(4)
edad	0.001 [0.000]**	0.001 [0.000]*	0.001 [0.000]*	0.001 [0.000]**	0.001 [0.000]**
nivel_educ	0.003 [0.001]***	0.003 [0.001]**	0.003 [0.001]**	0.002 [0.001]	0.001 [0.001]
hombre	0.032 [0.009]***	0.029 [0.009]***	0.029 [0.009]***	0.033 [0.009]***	0.024 [0.009]***
sit_lab	0.013 [0.009]	0.014 [0.009]	0.014 [0.009]	0.010 [0.009]	0.006 [0.010]
perc_ing		0.002 [0.000]***	0.002 [0.000]***		
clasesocial				0.038 [0.005]***	
clasemed					0.073 [0.011]***
clasealta					0.140 [0.015]***
Constante	0.668 [0.017]***	0.670 [0.017]***	0.670 [0.017]***	0.579 [0.022]***	0.640 [0.018]***
Dummies por país	SI	SI	SI	SI	SI
Observaciones	10,322	10,019	9.994	10,074	9,553
R-cuadrado	0.017	0.019	0.019	0.023	0.029

Nota: Errores estándar robustos entre corchetes.

\*\*\* significativo al 1%, \*\* significativo al 5%, \* significativo al 10%.

En cuanto a la variable explicativa de interés, Clase Social, en la regresión (2) el coeficiente que acompaña a la variable “percentil de ingresos” es significativo y su signo el esperado. Esto significa que a medida que aumenta el percentil de ingresos donde se ubica la persona (es decir, mientras más rico se considera que es), mayor es su valoración del esfuerzo y su respectiva retribución. Sin embargo, la magnitud de la relación entre dicha variable y la valoración del esfuerzo es ínfima (0,002 puntos), por lo que habría que continuar con el análisis de las otras especificaciones.

A partir de la regresión (2bis) correspondiente a la submuestra, podemos señalar que el no incluir en el análisis a aquellos individuos cuyas respuestas sobre la pertenencia a determinado nivel socioeconómico son incoherentes, no influye en el efecto que la variable percentil de ingresos tiene sobre la valoración de la retribución al esfuerzo. El coeficiente que acompaña a dicha variable presenta las mismas características que en la regresión (2), es positivo y significativo, por lo que podemos extender las conclusiones anteriores a esta estimación.

La segunda especificación (regresión 3) que incluye como variable proxy el nivel socioeconómico de la persona como “clase social” parece ser hasta ahora la más adecuada. El signo (positivo) del coeficiente que la acompaña es el esperado, y por su nivel de significancia podemos decir que a medida que aumenta la clase social a la que considera pertenecer la persona, mayor es la valoración del esfuerzo y su respectiva retribución.

Por último, en la regresión 4 en donde se incluyen las variables dummies de clase social. Para facilitar la interpretación de los coeficientes de estas variables dicotómicas, la categoría excluida hace referencia a la “Clase Baja”, ya que, según esperamos, la valoración del esfuerzo y de su retribución debería aumentar conforme aumenta la clase social a la que considera pertenecer el individuo. Los resultados confirman nuestra hipótesis inicial: por los signos y niveles de significancia de los parámetros que acompañan a las variables “Clase Media” y “Clase Alta”, y teniendo en cuenta que dichas variables fueron creadas conforme a percentiles de ingresos, podemos aceptar la idea de que a medida que aumenta el nivel socioeconómico del individuo, mayor es el valor que asigna al esfuerzo y por ende a su justa retribución.

Así, podemos concluir que, para el año 1995, la pertenencia a una determinada clase social, especificada de una u otra manera, está relacionada positivamente con la percepción subjetiva que cada individuo tiene sobre el esfuerzo y su importancia en términos de retribución monetaria.

La Tabla 4 presenta los resultados de las estimaciones para el año 2005. Al igual que en las estimaciones para el año 1995, los signos de los coeficientes son los esperados en todas las regresiones estimadas. Sin embargo, en este caso los únicos coeficientes que son no significativos son aquellos que acompañan a la variable “Situación Laboral” y, a diferencia del año 1995, el coeficiente que acompaña a la variable “Nivel educativo” es significativo en todos los modelos estimados. Esto podría indicarnos que la valoración que cada individuo hace del esfuerzo y su correspondiente retribución está relacionada con la educación recibida y no así con la situación laboral que enfrenta la persona en dicho momento, que puede estar atada a circunstancias fuera de su control. La magnitud del impacto de cada uno de los factores socioeconómicos considerados sobre la variable dependiente continúa siendo muy pequeña.

Tabla n°4. Resultados de regresiones estimadas. Año 2005.

VARIABLES	2005				
	(1)	(2)	(2bis)	(3)	(4)
edad	0.002 [0.000]***	0.002 [0.000]***	0.002 [0.000]***	0.002 [0.000]***	0.002 [0.000]***
nivel_educ	0.029 [0.002]***	0.019 [0.002]***	0.019 [0.002]***	0.029 [0.003]***	0.022 [0.002]***
hombre	0.042 [0.010]***	0.023 [0.011]**	0.023 [0.011]**	0.051 [0.013]***	0.023 [0.011]**
sit_lab	0.013 [0.010]	0.014 [0.011]	0.014 [0.011]	0.007 [0.014]	0.015 [0.011]
perc_ing		0.020 [0.002]***	0.020 [0.002]***		
clasesocial				0.015 [0.008]*	
clasemed					0.051 [0.012]***
clasealta					0.118 [0.019]***
Constante	0.454 [0.022]***	0.437 [0.025]***	0.437 [0.025]***	0.251 [0.034]***	0.468 [0.024]***
Dummies por país	SI	SI	SI	SI	SI
Observaciones	10,145	8,681	8,664	5,445	8,681
R-cuadrado	0.044	0.041	0.041	0.053	0.039

Nota: Errores estándar robustos entre corchetes.

\*\*\* significativo al 1%, \*\* significativo al 5%, \* significativo al 10%.

En la regresión (2) el coeficiente que acompaña a la variable “percentil de ingresos” es significativo y su signo el esperado (positivo). Esto comprueba que mientras más rico considera que el individuo es, mayor su valoración del esfuerzo y su respectiva retribución. Ahora, la magnitud de la relación entre dicha variable y la valoración del esfuerzo aumentó respecto del año 1995.

Para el caso de la regresión (2bis), al igual que en la estimación para el año 1995, hacer a un lado del análisis a aquellos individuos cuyas respuestas sobre la pertenencia a determinado nivel socioeconómico son incoherentes parece no influir en el efecto que la variable percentil de ingresos tiene sobre la valoración de la retribución al esfuerzo. El coeficiente que acompaña a dicha variable presenta las mismas características que en la regresión (2), por lo que podemos extender las conclusiones anteriores a esta estimación (en este caso hay una diferencia insignificante de 17 observaciones entre las muestras).

Las estimaciones de la regresión (3) muestran que el coeficiente que acompaña a la variable “Clase social” es el esperado (positivo), y por su nivel de significancia podemos decir que a medida que aumenta la clase social a la que considera pertenecer la persona, mayor es la valoración del esfuerzo y su respectiva retribución. Sin embargo, en comparación con la estimación realizada para el año 1995, la magnitud del efecto de la variable “Clase social” sobre la regresada disminuyó (el coeficiente que la acompaña es menor pasa de 0.038 a 0.015), lo cual podría interpretarse como una declinación de la valoración del esfuerzo.

Los resultados para la estimación del año 2005 para el caso de la cuarta regresión confirman nuestra hipótesis inicial. A partir de los signos y niveles de significancia de los parámetros que acompañan a las variables “Clase Media” y “Clase Alta” podemos concluir que a medida que aumenta el nivel socioeconómico del individuo, mayor es el valor que asigna al esfuerzo y por ende a su justa retribución. No obstante, la magnitud en que la valoración de la retribución al esfuerzo aumenta en las clases media y alta respecto de la clase baja ha disminuido (0.022 puntos en ambos casos) en comparación con la regresión estimada para el año 1995.

De esta forma podemos concluir que, para el año 2005, la pertenencia a una determinada clase social está relacionada positivamente con la valoración que cada individuo hace del esfuerzo y su importancia en términos de retribución monetaria; sin embargo, la magnitud de esta relación ha decaído respecto a 10 años atrás, lo que podría indicarnos que la percepción subjetiva sobre el esfuerzo se ha inclinado con el paso del tiempo hacia la igualdad de resultados, conclusión que se extiende a todos los países de América Latina bajo análisis.

#### *Efecto de Programas de Transferencia Condicionada (CCT)*

La Tabla 5 presenta las estimaciones cuando incluimos como variable explicativa la existencia de CCT en el país para el año 2005. La variable CCT es una variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo reside en un país donde existe un programa de transferencia condicionado y toma valor 0 en caso contrario. Cabe aclarar que en el 2005 los únicos dos países de la región que no tenían un programa de transferencia condicionado aún eran Argentina y Brasil.

Tabla n°5. Resultados de regresiones estimadas con CCT. Año 2005.

VARIABLES	2005			
	(1)	(1bis)	(2)	(3)
edad	0.001 [0.000]**	0.001 [0.000]***	0.002 [0.000]**	0.002 [0.000]***
nivel_educ	0.018 [0.007]**	0.018 0.007]**	0.029 [0.004]***	0.020 [0.006]**
hombre	0.023 [0.014]	0.019 [0.010]	0.050 [0.023]	0.025 [0.014]
sit_lab	0.014 [0.013]	0.022 [0.010]	0.005 [0.014]	0.015 [0.013]
cct	-0.051 [0.012]***	-0.049 [0.012]**	0.091 [0.072]	-0.049 [0.008]***
perc_ing	0.007 [0.003]	0.006 [0.003]		
clasesocial			0.013 [0.003]**	
clasemed				-0.025 [0.008]**
clasealta				0.121 [0.016]***
interac1	0.014 [0.003]***			
interac2		0.014 [0.003]***		
interac3			0.003 [0.008]	
interac4				0.091 [0.008]***
interac5				-0.007 [0.038]
Constante	0.487 [0.035]***	0.486 [0.035]***	0.336 [0.096]**	0.514 [0.036]***
Dummies por región	SI	SI	SI	SI
Observaciones	8681	8664	5445	8681
R-cuadrado	0.0265	0.0266	0.0425	0.0243

Nota: Errores estándar ajustados por cluster por país entre corchetes.

\*\*\* significativo al 1%, \*\* significativo al 5%, \* significativo al 10%.

A partir de las estimaciones observamos que los signos de los coeficientes son los esperados en todas las regresiones estimadas. Sin embargo, no todas las variables son estadísticamente significativas: el género, parece no tener relevancia cuando analizamos la percepción de la retribución al esfuerzo y la situación laboral, tampoco es significativa. Además, la magnitud del impacto de cada uno de los factores socioeconómicos considerados sobre la variable dependiente continúa siendo muy pequeña.

El coeficiente estimado que acompaña a la variable “CCT” es estadísticamente significativo en las regresiones (1) y (3) y presenta un signo negativo. Esto sugiere que la existencia de un programa de transferencia condicionada podría impactar negativamente sobre la valoración del esfuerzo y su respectiva retribución, debido a que generalmente los beneficiarios de dichos programas son aquellos individuos en situación de pobreza, marginalidad o desempleo, y aquellos individuos de clase media o alta podrían verse desincentivados a esforzarse. Sin embargo, los coeficientes encontrados son pequeños.

Incluir el efecto de la existencia de un programa de transferencia condicionada en la estimación del modelo lleva a que el coeficiente que acompaña a la variable “percentil de ingresos” sea positivo aunque estadísticamente no significativo. En la regresión (2) el coeficiente que acompaña a la variable clase social es positivo y significativo. En el caso de la regresión (3) solo el coeficiente que acompaña la variable de clase social más alta es positivo y significativo. En cuanto a los coeficientes de las variables de interacción, los mismos son estadísticamente significativos y positivos en la mayoría de los casos.

Hacer a un lado del análisis a aquellos individuos cuyas respuestas sobre la pertenencia a determinado nivel socioeconómico son incoherentes no cambia el efecto que la variable “percentil de ingresos” y la variable “CCT” tienen sobre la valoración de la retribución al esfuerzo. Los coeficientes que acompañan a dichas variables presentan las mismas características que en la regresión (1), así como la variable de interacción, por lo que podemos extender las conclusiones anteriores a esta estimación.

En el caso de la regresión (2), el coeficiente que acompaña a la variable “CCT” es significativo, aunque su signo es el opuesto al observado en las estimaciones anteriores, por lo que aún no podemos sacar conclusiones al respecto. Tampoco hay razones a priori para pensar que el impacto del programa sea negativo o positivo, ya que como podría tener un efecto negativo desincentivando al esfuerzo también podría tener un impacto en la valoración del esfuerzo positivo si los mecanismos de incentivos estuvieran armados y dirigidos de tal manera de mejorar el bienestar social de la comunidad.

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en las regresiones estimadas, aún no podemos establecer conclusiones robustas respecto al impacto que tiene sobre la percepción

subjetiva de la retribución al esfuerzo la existencia de un programa de transferencia condicionada en el país.

## **7. Conclusiones**

A raíz de los resultados obtenidos a lo largo del trabajo, estamos en condiciones de establecer algunas conclusiones sobre la valoración del esfuerzo en América Latina y la posible repercusión de una política igualadora de oportunidades bajo la teoría de Roemer. En primer lugar, existe una relación positiva entre la clase social a la que pertenece el individuo con la percepción respecto a la retribución del esfuerzo: esto significa que, mientras más rico el individuo se considera, mayor es su valoración del esfuerzo y su respectiva retribución. Sin embargo, la magnitud de esta relación ha decaído con el correr de una década, lo que indica que, en términos de políticas públicas, la opinión general parece inclinarse a favor de la implementación de una política igualadora de resultados por sobre una política igualadora de oportunidades. Saber esto podría ser de gran utilidad a la hora establecer un marco para la acción gubernamental a corto plazo: conociendo la estructura socioeconómica de cada país (por ejemplo, el porcentaje de población que se corresponde con cada clase social definida), podría llevarse adelante una serie de políticas públicas a un menor costo (tanto en términos monetarios como en términos de diseño y ejecución) y con mayores posibilidades de cumplimiento del objetivo de interés.

Respecto al impacto que tiene la existencia de un programa de transferencia condicionada en la percepción subjetiva sobre la retribución del esfuerzo, no encontramos evidencia suficiente para determinar si influye o no y de qué forma afecta a la valoración del esfuerzo en cada uno de los países bajo análisis. Por ello, es necesario llevar a cabo estudios más profundos para entender mejor el alcance de los programas de transferencia condicionada en la región sobre la formación de valoraciones respecto a la importancia del esfuerzo y su contemplación en el diseño de políticas públicas.

Un hecho que llamó nuestra atención es la incoherencia observada en las respuestas de los individuos entrevistados respecto a la pertenencia una determinada clase social, especificada de una u otra forma. No obstante, a partir de los resultados de las regresiones estimadas podemos afirmar que esta irregularidad no afecta el análisis, ya que son pocos los casos en que se evidencia este problema.

En relación al problema de endogeneidad planteado, cabe reiterar que no sabemos cuál es la relación de causalidad entre la variable clase social (en todas sus especificaciones) y la valoración del esfuerzo. Por ser el trabajo una primera aproximación de tipo descriptivo, la interpretación de los resultados obtenidos en los modelos estimados debe ser cautelosa, ya que estamos analizando correlaciones entre variables y no causalidad.

Este trabajo pretende servir de disparador para futuros análisis sobre la repercusión de una política pública igualadora de oportunidades y la justificación de su implementación basada en las características de la comunidad que se verá afectada por la misma. Contemplar las valoraciones subjetivas de los individuos en relación al esfuerzo puede ser de gran ayuda al momento de definir un programa que se adecue a las necesidades que presenta la sociedad en su conjunto.

## Referencias

- CRUCES, G., GASPARINI, L. (2013). Políticas Sociales para la Reducción de la Desigualdad y la Pobreza en América Latina y el Caribe. Diagnóstico, Propuesta y Proyecciones en Base a la Experiencia Reciente, *Documento de Trabajo*, Nro. 142, CEDLAS, UNLP, La Plata.
- CRUCES, G., GASPARINI, L. y TORNAROLLI, L. (2011). Recent trends in income inequality in Latin America, *Economía*, Vol. 10, Nro. 2.
- DWORKIN, R. (1981a). What is equality? Part 1: Equality of welfare, *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 10, 185-246.
- DWORKIN, R. (1981b). What is equality? Part 2: Equality of resources, *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 10, 183-345
- FLEURBAEY, M. (2008). *Fairness, responsibility and welfare*, Oxford University
- RAWLS, J. (1958). Justice as fairness, *Philosophy Review*, Vol. 67, 164-194.
- RAWLS, J. (1971). *A theory of justice*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- ROEMER, J. (1993). A pragmatic theory of responsibility for the egalitarian planner, *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 22, 146-166.
- ROEMER, J. (1996). *Theories of distributive justice*, Cambridge MA: Harvard University Press
- ROEMER, J. (1998). *Equality of opportunity*, Harvard University Press'
- ROEMER, J. y TRANNOY, A. (2015). Equality of opportunity, Capítulo 9, *Handbook of income distribution*. Ed. Atkinson y Bourguignon. North Holland Elsevier.
- SEN, A. (1980). Equality of what? En S. McMurrin (ed.) *The Tanner Lectures on Human Values*, Salt Lake City: University of Utah Press.