

Perspectivas desde el Barómetro de las Américas: 2011

Número 61

¿Quién está dispuesto a pagar el precio de la igualdad? Reporte de la Opinión Pública en Colombia

Por Juan Camilo Plata

juan.c.plata@vanderbilt.edu

Vanderbilt University

Resumen Ejecutivo. Este reporte de *Perspectivas desde el Barómetro de las Américas* analiza la opinión pública en Colombia sobre quién reporta estar dispuesto a pagar más impuestos con el propósito de aumentar el gasto del gobierno en asistencia a la población más pobre. Se sugiere que tres factores definen las preferencias sobre invertir recursos propios para mejorar el bienestar de los más necesitados. Estos son un cálculo económico personal, la confianza en el sistema político y en los demás, y, las creencias ideológicas sobre el papel del Estado en la economía. Con base en la información de la encuesta del Barómetro de las Américas 2010 en Colombia se encuentra que, manteniendo otros factores constantes, aquellos con una mejor situación económica personal, aquellos con 50 años o menos de edad, quienes tienen mayores niveles de educación, o aquellos cuya ideología en materia económica respalda la intervención del Estado, expresan niveles más altos de apoyo a este tipo de propuestas.

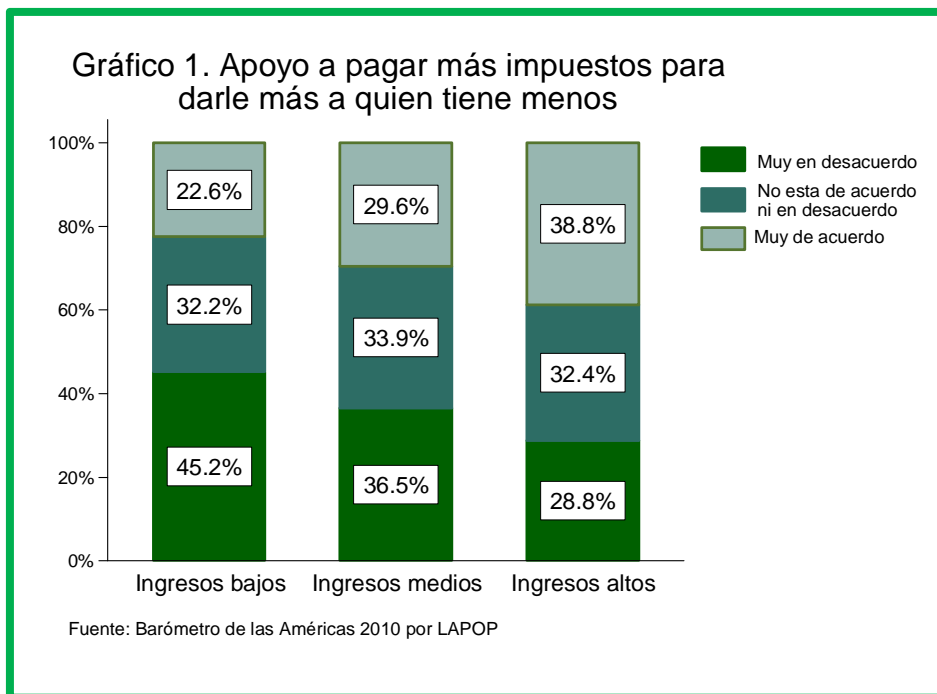
La serie Perspectivas presenta informes breves sobre temas de interés para el diseño de políticas públicas y para la comunidad académica. La serie es co-editada por Mitchell A. Seligson, Amy Erica Smith y Elizabeth J. Zechmeister con el apoyo administrativo, intelectual y técnico del equipo de LAPOP en Vanderbilt University.

www.AmericasBarometer.org

La igualdad económica puede prevenir hasta cierto grado resultados sociales, políticos y económicos indeseables. Se ha establecido, por ejemplo, que la inequidad económica está asociada con mayores niveles de criminalidad (Fajnzylber, Lederman y Loayza 2002); la violencia política (Muller 1985); menores niveles de confianza en los demás (Córdova 2008); y el estancamiento económico (Alesina y Perotti 1996). Pero ¿quién está dispuesto a asumir personalmente el costo, pagando mayores impuestos, de alcanzar una distribución más equitativa de la riqueza? Usando una de las preguntas incluidas en la encuesta del Barómetro de las Américas¹ 2010 en Colombia, este reporte² provee algunas respuestas a esta pregunta.

La encuesta del Barómetro de las Américas 2010 en Colombia incluye una pregunta que permite analizar las actitudes sobre las políticas tendientes a incrementar la equidad. La pregunta se refiere al grado con que el entrevistado estaría dispuesto o no a pagar más impuestos si estos recursos fuesen dirigidos a apoyar a la población más pobre. Específicamente en esta encuesta, se pidió a 1506 personas en Colombia que contestasen la siguiente pregunta (TD5) en una escala de 1 a 7, donde “1” significa “muy en desacuerdo” y “7” significa “muy de acuerdo”.

TD5. Estaría dispuesto/a a pagar más impuestos si estos se usaran para darle más a quien tiene menos. ¿Hasta qué punto está de acuerdo o en desacuerdo?³



En general las respuestas están distribuidas uniformemente a lo largo de la escala. Pero si los entrevistados son desagregados de acuerdo con su nivel de ingreso es visible un patrón diferente. El Gráfico 1 presenta la distribución de las respuestas a esta pregunta en Colombia, agrupando en tres categorías el nivel de ingresos y las respuestas a la pregunta⁴. Aquellos que no están de acuerdo ni en desacuerdo son casi un tercio en las tres categorías de ingresos, quienes están de acuerdo con la propuesta son más numerosos entre quienes tienen ingresos altos (38.8%) que entre los que tienen bajos ingresos (22.6%). En sentido contrario, quienes están en desacuerdo son menos numerosos entre quienes tienen altos ingresos.

¹ Gran parte del financiamiento de la ronda 2010 del Barómetro de las Américas fue proporcionado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Otras fuentes importantes de apoyo fueron el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Universidad de Vanderbilt.

² Números anteriores de la serie Perspectivas pueden encontrarse en:

<http://www.vanderbilt.edu/lapop/insights.php>.

Los datos en los que están basados pueden encontrarse en:

<http://www.vanderbilt.edu/lapop/datasets>.

³ Esta pregunta en particular no fue contestada por 3% de la muestra usada en la encuesta.

⁴ Quienes contestaron 1 y 2 fueron agrupados como “Muy en desacuerdo”; 3, 4, y 5 como “No está de acuerdo ni en desacuerdo”; y, 6 y 7 como “Muy de acuerdo”.

En lo que sigue se establece la medida con la que factores económicos, la confianza y la ideología explican la variación en la disposición a pagar impuestos adicionales para darle más a quien tiene menos. Se muestra que los factores económicos importan, pero más adelante se descubrirá que su impacto es independiente del nivel de ingresos; se muestra también que otros factores no económicos son igualmente importantes.

¿Por qué apoyaría alguien pagar más impuestos para favorecer a los más pobres?

En general se cree que aumentar los impuestos enfrentaría una fuerte oposición en varios sectores sociales. En sentido contrario, se argumenta acá que hay un conjunto claro de características asociadas con el apoyo a pagar más impuestos. Estos comprenden tres diferentes, pero complementarios, conjuntos de motivos.

Primero, la situación económica propia debiera influir. La expectativa es que aquellos que pueden costear pagar más, estarán más dispuestos a hacerlo que aquellos con peores condiciones económicas.⁵ El Gráfico 1 respalda esta expectativa; más adelante se examina la medida en la que otros factores económicos tienen un impacto.

Segundo, la confianza debiera tener un impacto. La literatura sobre el cumplimiento en el pago de impuestos resalta la importancia de la confianza en las autoridades políticas

(Cummings *et al.* 2006). Debemos esperar de la misma manera que aquellos que confían en el sistema estén más dispuestos a invertir en las políticas orientadas a la redistribución de la riqueza. Adicionalmente, la literatura sobre la solidaridad argumenta que el apoyo a la asistencia social no es sino la expresión institucional del interés por el bienestar de los demás (Rodger 2003). En consecuencia, se evalúa el efecto de la confianza interpersonal, basado en la idea de que aquellos con niveles más altos de capital social y conexiones, medidos de esta manera, debieran estar más dispuestos a pagar el precio de esta redistribución.

Tercero, las posiciones ideológicas respecto al papel del Estado debieran influir. Aquellos que creen que el Estado debe jugar un papel destacado en la economía –en particular con respecto a las políticas redistributivas- deben estar más dispuestos a proveer los recursos, a través de impuestos, para ese propósito.

Un perfil básico de aquellos que apoyan más impuestos para ayudar a los que menos tienen.

Como un primer paso para determinar los factores que explican el apoyo a asumir personalmente una mayor carga tributaria para beneficiar a los más pobres, se examina el conjunto tradicional de variables socioeconómicas y demográficas. Primero, el efecto del nivel de ingresos, codificado en tres categorías (bajo, medio y alto).⁶ El efecto

⁵ Un conjunto importante de trabajos académicos han mostrado que las crisis económicas afectan el apoyo a la intervención del Estado en la economía (Quinn y Shapiro 1991), la tributación (Beck *et al.* 1990), y las políticas de bienestar social (Sihvo y Uusitalo 1995). Esta línea de investigación se ha desarrollado haciendo uso de encuestas que evalúan la coevolución, en el largo plazo o en circunstancias específicas, del desempeño económico y la opinión pública. En este trabajo no se examinan las implicaciones de esta línea de trabajo.

⁶ Bajos ingresos son definidos desde \$0 a \$360,000 (en pesos colombianos), medios desde \$361,000 a \$1,500,000, y altos más allá de \$1,500,001. Esto se basa en el reporte dado por los entrevistados. Se usa el nivel de ingresos en vez de la riqueza porque lo interesante es la medida en que un individuo pueda tener disponibles recursos adicionales. La desventaja del nivel de ingresos es que diez por ciento de los entrevistados en la encuesta de 2010 no contestaron esta pregunta. Con el propósito de evitar la pérdida de casos, se recodifican los valores faltantes con el promedio de la muestra en la variable de ingresos. De cualquier forma, los

anticipado es que aquellos con ingresos más altos estarán más dispuestos a responder afirmativamente a la pregunta relativa a su disposición a pagar más impuestos para un propósito redistributivo. Esta expectativa fue puesta a prueba exitosamente como se mostraba en el Gráfico 1, pero ahora se evalúa con variables adicionales en el modelo que se presenta más adelante. Segundo, se examina el efecto del tamaño del lugar de residencia (codificado de tal forma que los valores más altos significan poblaciones más grandes)⁷, educación (codificada en cuatro categorías: ninguna, primaria, secundaria, y superior), género, y edad (codificada en tres categorías: de 18 a 35 años, de 36 a 50 años, y más de 51 años).

El Gráfico 2⁸ muestra los resultados de un modelo lineal que explora la relación entre estas variables socioeconómicas y demográficas, y el apoyo a pagar más impuestos para mejorar la equidad.

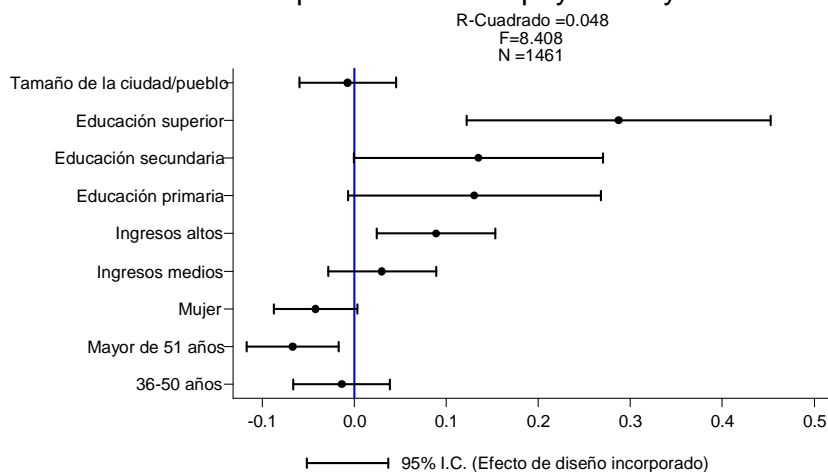
Este gráfico muestra el efecto de cada variable usando coeficientes estandarizados de tal forma que el impacto relativo de cada una pueda verse más claramente. El efecto estimado de cada variable independiente en la variable dependiente es representado por un punto. Si el punto y las barras correspondientes, que indican el intervalo del confianza del 95%, están a la izquierda de la línea en 0, entonces la relación es negativa y estadísticamente significativa. Si el punto y las barras están a la derecha de la línea

resultados son los mismos si estos casos fueran eliminados del análisis.

⁷ También se exploró el tamaño de la población como una serie de *dummies*, pero no se encontró una relación estadísticamente significativa.

⁸ Para este modelo se usa la variable TD5 codificada en una escala de 7 puntos. Todos los análisis fueron hechos usando Stata v11.

Gráfico 2. Características socio-demográficas como predictores del apoyo a mayor tributación



Fuente: Barómetro de las Américas por LAPOP

en 0, la relación es positiva y estadísticamente significativa.

Los resultados en el Gráfico 2 muestran que, comparados con quienes tienen bajos ingresos, los entrevistados con altos ingresos apoyan más el pago de impuestos adicionales para asistir a los más necesitados. Los entrevistados con un ingreso medio respaldan marginalmente más la propuesta, pero no son estadísticamente diferentes de aquellos con bajos ingresos. Esto respalda la idea de que tiene lugar un cálculo económico. Para aquellos con mayores ingresos el costo relativo de este aporte adicional es menor. Estos resultados también muestran que, comparados con la población sin educación, sólo aquellos con educación superior son significativamente más inclinados a pagar más impuestos. Usando un umbral más generoso (un intervalo de confianza del 90%), encontramos que aquellos con algún nivel de educación tienen mayores posibilidades de apoyar pagar impuestos adicionales. Adicionalmente, comparados con los entrevistados entre 18 y 35 años, solo las personas mayores de 51 años están significativamente menos dispuestas a estar de acuerdo con la pregunta. Aunque el efecto es pequeño y no alcanza el umbral del 95% de significancia estadística, vemos que las mujeres

en cierta medida apoyan menos el pago de un impuesto adicional para impulsar la redistribución económica. El tamaño de la población no tiene ningún efecto.

En resumen, los colombianos más ricos y con mayor nivel educativo (y en cierta medida, los hombres y aquellos menores de 51 años) expresan mayor disposición a pagar más impuestos con el propósito de mejorar la equidad social. Llama la atención que entre las variables del modelo, la educación tiene el efecto más fuerte. En la siguiente sección se propone una nueva mirada del efecto de la situación económica personal sobre la voluntad de pagar más tributos. Además, se examina el papel de la confianza en el sistema y en las otras personas, y de las preferencias sobre el papel del Estado en la economía.

Un modelo del apoyo a la tributación como herramienta para reducir la inequidad.

El análisis de la disposición de la gente hacia el pago de más impuestos para apoyar la redistribución de la riqueza debe tener en cuenta las preferencias personales. En los resultados anteriores solo se ha incluido la disponibilidad de recursos.⁹ Pero sus actitudes con respecto al Estado y los demás, así como su orientación ideológica con respecto a la intervención del Estado en las políticas redistributivas son también relevantes. En esta sección se propone un modelo complementado de los factores que predicen la buena disposición para pagar impuestos adicionales para apoyar a los más pobres.

⁹ Otros análisis (no reportados en el presente informe) exploran el efecto de participar en programas de asistencia estatal (*Familias en Acción*, Sistema de Identificación de Potenciales Beneficiarios de Programas Sociales –SISBEN–), la percepción de que existe una crisis económica, y la percepción de la economía nacional, pero no se encontró ninguna relación significativa. Esto sugiere que el cálculo realizado incluye consideraciones relacionadas con los *costos* individuales, no los *beneficios* personales o generales.

En tanto es la institución encargada de la distribución de los recursos, es de esperarse que la confianza en el sistema político esté correlacionada positivamente con la variable dependiente. Se mide el apoyo al sistema con un índice basado en la percepción de que el Estado puede garantizar un juicio justo, el nivel de respeto a las instituciones políticas, la percepción de que el sistema protege los derechos básicos, el nivel de orgullo de vivir en el país, y la medida en la que se cree que uno debería apoyar el sistema.¹⁰ Adicionalmente, podemos esperar que las actitudes hacia los demás debieran afectar su disposición a invertir en la redistribución. Las actitudes hacia los otros son calculadas con la medida tradicional de confianza interpersonal.¹¹ El apoyo al sistema y la confianza interpersonal fueron codificados de tal forma que los valores más altos indican una mayor confianza.¹² Además, se incluye un índice que describe las preferencias sobre el papel del Estado en la economía y asegurando el bienestar de la población.¹³

Finalmente, para expandir el análisis del cálculo de la condición económica personal más allá del nivel de ingreso, se ha considerado un conjunto de evaluaciones de la situación económica. Específicamente, se examina el efecto de la

¹⁰ También se evaluó el efecto de la confianza en el gobierno nacional (B14), pero no era un factor significativo. La medida del apoyo al sistema, usando varios indicadores, tiene el potencial de proveer una medida más robusta y general de la confianza en el sistema político, por lo tanto, este es el indicador incluido acá.

¹¹ IT1. Ahora, hablando de la gente de por aquí, diría que la gente de su comunidad es: Muy confiable, algo confiable, poco confiable, o nada confiable.

¹² Los países con altos niveles de confianza son aquellos con mayor equidad (Rothstein y Uslaner 2006), y la confianza y la equidad se afectan mutuamente. Este trabajo se concentra en la relación entre confianza y la proclividad a pagar más impuestos para reducir la inequidad.

¹³ Este es un índice aditivo de las respuestas a las preguntas ROS1, ROS2, ROS3 y ROS4. Inicialmente va de 4 a 28, pero es estandarizado en una escala de 0 a 100 como en las demás variables. Para la formulación detallada de las preguntas, el cuestionario puede encontrarse en:

<http://www.vanderbilt.edu/lapop/core-surveys.php>

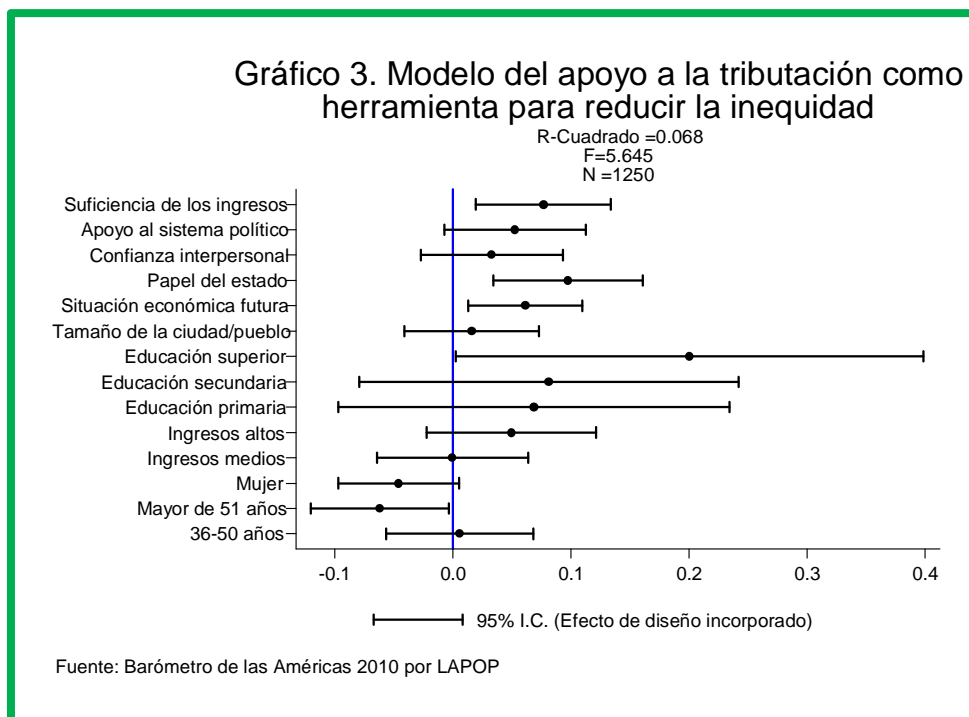
situación económica actual (IDIO1), la situación económica personal pasada (IDIO2), y la situación económica personal anticipada para el futuro cercano (IDIO3).¹⁴ En un conjunto de pruebas diagnósticas se encontró que sólo esta última variable tiene un efecto significativo cuando es incluida independientemente o junto a las otras (las otras dos no tienen efectos significativos incluso cuando se incluyen sin las otras evaluaciones económicas). Para mantener la simplicidad, sólo esta tercera variable es incluida en el modelo presentado acá. También se incluye una medida

de la percepción de la suficiencia de los recursos disponibles para satisfacer las necesidades personales (Q10D). Esto nos permite evaluar el valor predictivo no sólo de las condiciones económicas absolutas sino también la medida en la que una persona cree poder asumir gastos adicionales.¹⁵

El Gráfico 3 muestra los resultados del modelo, que también fueron calculados usando una regresión con mínimos cuadrados ordinarios. Asimismo, los efectos son presentados con coeficientes estandarizados (los puntos) acompañados por intervalos de confianza del 95% (las barras). Los resultados respaldan tres conclusiones generales:

¹⁴ **IDIO1.** ¿Cómo calificaría en general su situación económica? ¿Diría usted que es muy buena, buena, ni buena ni mala, mala o muy mala. **IDIO2.** ¿Considera usted que su situación económica actual es mejor, igual o peor que la de hace doce meses?. **IDIO3.** ¿Considera usted que dentro de 12 meses su situación económica será mejor, igual o peor que la de ahora?

¹⁵ **Q10D.** El salario o sueldo que usted recibe y el total del ingreso de su hogar: (1) Les alcanza bien y pueden ahorrar (2) Les alcanza justo sin grandes dificultades. (3) No les alcanza y tienen dificultades. (4) No les alcanza y tienen grandes dificultades



Primero, la confianza en el sistema y la confianza interpersonal tienen un impacto limitado, y estos efectos no son muy claros. Esto es, sólo si se usa un intervalo de confianza del 90% podemos encontrar que aquellos que apoyan más al sistema político expresan una mayor disposición de pagar más impuestos para mejorar la redistribución de la riqueza en la sociedad. De la misma forma, con un intervalo de confianza de 95%, la confianza en los demás no está asociada con la disposición de tomar parte en la propuesta de incrementar la tributación, pero el coeficiente es positivo, como se esperaba.¹⁶

Segundo, las preferencias sobre el papel del Estado claramente tienen influencia. Aquellos que creen que el Estado debe intervenir en la economía y garantizar el bienestar de la población expresan mayor disposición a poner sus recursos donde corresponde a esta posición ideológica. Esto sugiere que la ideología

¹⁶ Vale la pena anotar que si eliminamos la variable de confianza en el sistema, se encuentra que la confianza interpersonal es significativa con 90% de confianza.

económica, medida de esta forma, afecta la opinión en esta materia.¹⁷

Tercero, el ingreso como fue medido en el modelo anterior (Gráfico 2) deja de ser significativo, pero la suficiencia del ingreso y la situación económica esperada en el futuro lo son ahora. Esto sugiere que el ingreso individual no es relevante en sí mismo. Lo que mejor explica la disposición de los que tienen una mejor situación económica para apoyar impuestos adicionales no es el ingreso absoluto. Lo que realmente importa es la percepción de que estos recursos son suficientes para satisfacer las necesidades personales, y creer que la situación económica personal va a mejorar en el futuro. El ingreso importa en la medida en que este influye en la capacidad personal de cumplir con las necesidades del momento y en la medida que sirve de base para las proyecciones económicas personales.

Una vez más, incluso después de controlar por todas estas variables, la educación continua siendo significativa, de tal forma que aquellos con mayores niveles de educación están más dispuestos a apoyar tributación adicional para ayudar a los más necesitados. Aunque el coeficiente es pequeño, la diferencia entre aquellos sin ninguna educación y aquellos con educación superior continúa siendo un factor robusto en el modelo.

Observaciones finales

Aunque el gasto social ha crecido en Colombia desde los noventa, el gasto *per cápita* es comparativamente bajo (CEPAL 2004). Su expansión depende de encontrar nuevas fuentes de recursos, para lo cual aumentar la tributación

es una alternativa. Se mostró acá que el apoyo a políticas redistributivas, tal como pagar impuestos adicionales para beneficiar a los más necesitados (TD5), es altamente condicional en la presencia de dos de los tres motivos propuestos.¹⁸

Primero, hay un cálculo económico individual basado en la disponibilidad de recursos. Aquellos que perciben un excedente en su economía personal (Q10D) y tienen una evaluación prospectiva positiva (IDIO3) son más dados a apoyar una mayor tributación con el propósito de incrementar la equidad.

Segundo, las creencias sobre el papel del Estado para reducir la inequidad e intervenir en el conjunto de la economía están altamente relacionadas con el apoyo a una tributación adicional para ayudar a los pobres. Además de estos dos motivos, se examinó un tercero: la confianza. Se encontró que la confianza en los demás y en el sistema político tiene un efecto entre nulo y modesto en la variable examinada acá.

Se podría considerar si estas variables, así como el índice sobre el papel del Estado, aumentarían su significancia si sólo se examina la parte de la muestra que reporta tener suficientes recursos. En análisis realizados, pero no reportados acá, se encontró que la confianza interpersonal y en el sistema, cuando ambas se incluyen en el modelo reportado en el Gráfico 3, continúan siendo insignificantes cuando la muestra es dividida (usando Q10D) entre aquellos que reportaron tener suficientes recursos y un excedente para ahorrar (N=596), y todos los demás (N=865). En ambos conjuntos de entrevistados la variable sobre el papel del Estado continúa siendo positiva y su coeficiente cambia poco.

¹⁷ También se probó el efecto de un indicador de la ideología de izquierda-derecha y no se encontró una relación significativa. Este resultado tiene sentido dado que cierta literatura sugiere que la posición entre izquierda-derecha no captura las preferencias sobre el papel del Estado entre los ciudadanos, ni entre las élites políticas de Colombia (Zechmeister y Corral N.d.).

¹⁸ Esto coincide parcialmente con lo encontrado por Van Oorschot (2002) quien muestra que los daneses aceptan pagar por los programas de asistencia por la combinación de varios motivos: el beneficio propio, un sentido de obligación moral y preocupación por los demás.

Un aspecto interesante de estos resultados es que la dimensión relevante de las condiciones económicas en el contexto de la redistribución es la capacidad individual de soportar los costos, antes que una evaluación de los beneficios personales o sociales. Las variables relacionadas con la evaluación de la economía nacional y con el hecho de ser beneficiario de programas de asistencia no tienen un efecto significativo en la disposición de pagar impuestos adicionales para respaldar la redistribución (ver nota 10). Kelly y Enns (2010), discutiendo sus resultados y la literatura previa sobre la inequidad en Estados Unidos, sugieren que la presentación en los medios afecta el respaldo del público a los programas gubernamentales para reducir la desigualdad. Puede ser que en Colombia un énfasis muy fuerte en el individualismo económico previene que exista una mayor inclinación de los ciudadanos a apoyar y a asumir los costos de esfuerzos relacionados con reducir la pobreza. Esto se debería examinar más en detalle a través de investigaciones adicionales.

La literatura en la materia ha encontrado que las crisis económicas también pueden estimular el apoyo a medidas de redistribución (ver nota 5). La evidencia que ofrezco acá sugiere que la relación no es atribuible a la crisis sino a sus efectos. La ocurrencia de una crisis económica en sí misma no es garantía de que será seguida por el respaldo a impuestos para ayudar a los más pobres. Todo depende de si la crisis afectó negativamente la situación económica personal en términos absolutos y prospectivos, y posiblemente en menor medida, de si debilita la confianza en el sistema político y en los demás.

En el largo plazo, la persistencia de la pobreza y la inequidad pueden causar niveles más bajos de interés en la política, y por lo tanto, la perpetuación de la inequidad (Solt 2008). Aún más, mientras que quienes han estudiado la modernización argumentan que el desarrollo económico reduce la intolerancia y promueve actitudes democráticas, algunos académicos sugieren que la inequidad previene que tales

efectos tengan lugar en el conjunto de la sociedad. Esto es, si las diferencias de ingresos continúan existiendo, estos efectos en las actitudes políticas y sociales sólo serán experimentados por la clase con más altos ingresos (Andersen y Fetner 2008). En síntesis, comprender entre quiénes y por qué existe un mayor respaldo a medidas contra la pobreza y a favor de reducir la inequidad, es importante para entender la cultura y la política democráticas.

Referencias

Alesina, A. y R. Perotti (1996). "Income Distribution, Political Instability, and Investment." *European Economic Review* 40(6): 1203-1228.

Andersen, R. y T. Fetner (2008). "Economic Inequality and Intolerance: Attitudes toward Homosexuality in 35 Democracies." *American Journal of Political Science* 52(4): 942-958.

Arts, W. y J. Gelissen (2001). "Welfare States, Solidarity and Justice Principles: Does the Type Really Matter?" *Acta Sociologica* 44(4): 283-299.

Beck, P. A., H. G. Rainey, y C. Trauta. (1990). "Disadvantage, Disaffection, and Race as Divergent Bases for Citizen Fiscal Policy Preferences." *The Journal of Politics* 52(01): 71-93.

CEPAL (2004). *Una década de desarrollo social en América Latina, 1990-1999*. Santiago: CEPAL.

Córdova Guillén, Abby Beatriz. 2008. "Divided We Fail: Economic Inequality, Social Mistrust, and Political Instability in Latin American Democracies." Ph.D. Dissertation, Department of Political Science, Vanderbilt University, Nashville.

Cummings, R. G., J. Martinez-Vazquez, M. McKee y B. Torgler. (2006). "Effects of Tax Morale on Tax Compliance: Experimental and

Survey Evidence." *Working Paper Series*, Berkeley Program in Law and Economics.

Fajnzylber, P., D. Lederman, y N. Loayza. (2002). "Inequality and Violent Crime." *Journal of Law and Economics* 45(1): 1-40.

Kelly, N. J. y P. K. Enns (2010). "Inequality and the Dynamics of Public Opinion: The Self Reinforcing Link between Economic Inequality and Mass Preferences." *American Journal of Political Science* 54(4): 855-870.

Muller, E. N. (1985). "Income Inequality, Regime Repressiveness, and Political Violence." *American Sociological Review*: 47-61.

Quinn, D. P. y R. Y. Shapiro (1991). "Business Political Power: The Case of Taxation." *The American Political Science Review* 85(3): 851-874.

Rodger, J. J. (2003). "Social Solidarity, Welfare and Post-Emotionalism." *Journal of Social Policy* 32(03): 403-421.

Rothstein, B. y E. M. Uslaner (2006). "All for One: Equality, Corruption, and Social Trust." *World Politics* 58(1): 41-72.

Sihvo, T. y H. Uusitalo (1995). "Economic Crises and Support for the Welfare State in Finland 1975-1993." *Acta Sociologica* 38(3): 251.

Solt, F. (2008). "Economic Inequality and Democratic Political Engagement." *American Journal of Political Science* 52(1): 48-60.

Van Oorschot, W. (2002). "Individual Motives for Contributing to Welfare Benefits in the Netherlands." *Policy & Politics* 30(1): 31-46.

Zechmeister, Elizabeth J., y Margarita Corral. (2011). "Una evaluación de la representación por mandato en América Latina a través de las posiciones en la escala izquierda-derecha y de las preferencias económicas." *Working Paper*, Vanderbilt University.

Apéndice 1. Modelos lineares que explican la posibilidad de apoyar una mayor tributación para dar más a los necesitados

	(1)	(2)
36 a 50 años	-0.0137 (0.026)	0.005 (0.031)
Mayor de 51 años	-0.66 (0.024)**	-0.061 (0.029)**
Mujer	-0.042 (0.022)*	-0.045 (0.025) *
Ingresos medios	0.030 (0.29)	-0.0001 (0.035)
Ingresos altos	0.088 (0.031)***	0.049 (0.035)
Educación primaria	0.130 (0.068)*	0.068 (0.082)
Educación secundaria	0.134 (0.674)*	0.081 (0.079)
Educación superior	0.287 (0.082)***	0.200 (0.098) **
Tamaño de la ciudad/pueblo	-0.007 (0.026)	0.016 (0.028)
Situación económica personal futura		0.061 (0.023)**
Suficiencia de los ingresos		0.076 (0.028)***
Papel del Estado		0.098 (0.031)***
Confianza interpersonal		0.033 (0.030)
Apoyo al sistema político		0.052 (0.029)*
Constante	-0.002 (0.032)	0.027 (0.034)
Número de observaciones	1461	1250
R ²	0.0480	0.0681

*p≤0.1; ** p≤0.05; ***p≤0.01.

Las categorías omitidas sirven de base.

Se usan coeficientes estandarizados; los errores estándar están entre paréntesis.