

Creencias sobre fluidez social y preferencias por políticas sociales

Antonio M. Jaime-Castillo
Ildfonso Marqués-Perales



1. Introducción

Una de las cuestiones más recurrentes en la investigación social está relacionada con la capacidad que tienen los individuos a la hora de entender de qué modo se estructura el mundo social, y cómo perciben los fenómenos sociales, tales como la desigualdad. Existen numerosos estudios sobre las consecuencias políticas de la desigualdad, pero la mayoría de la literatura está basada en la idea de que la desigualdad se traduce automáticamente en comportamientos, y asumen que los individuos poseen una comprensión perfecta de la desigualdad y de su impacto en la vida cotidiana. Esta idea está en la base del modelo de Meltzer y Richard (1981), en el que los individuos votan de acuerdo a sus ingresos relativos, lo que tiene como consecuencia que la democracia impulse la redistribución de ingresos de los ricos a los pobres. Dado que el votante mediano es más pobre que la media, la mayoría de votantes optará por la redistribución, y la exigencia de redistribución aumentará si la desigualdad aumenta. Sin embargo, esta relación positiva entre democracia y equiparación de ingresos ha sido criticada tanto desde el punto de vista teórico como práctico.

Dos críticas a este modelo son especialmente relevantes aquí. La primera se basa en que los individuos tienen información limitada sobre la estructura social, y su posición en ella (Evans y Kelley, 2004; Runciman, 1966). En segundo lugar, hay abundante evidencia de que los individuos se preocupan no sólo por la desigualdad de resultados, sino también por la desigualdad de oportunidades y por la justicia en la distribución de las recompensas (Alesina y Glaser, 2004; Benabou y Tirole, 2006; Linos y West, 2003). Estas críticas dan cabida al estudio de las creencias individuales sobre la desigualdad para comprender cómo los individuos entienden la estructura social, y cómo se configuran las preferencias políticas. No obstante, el papel de las creencias sobre desigualdad es en gran parte desconocido, aunque existe una línea de investigación que se centra en las percepciones sobre desigualdad. En esta línea, señala Svallfors (1997: 283) que “los estudios comparativos de actitudes y valores han (...) negado a menudo las explicaciones históricas e institucionales de las actitudes o los sistemas de creencias”.

Diversos estudios han mostrado que las actitudes frente a las políticas redistributivas están afectadas por las creencias sobre desigualdad (Kluegel y Smith,

1986; Piketty, 1995; Alesina y Glaser, 2004; Linos y West, 2003, Benabou y Tirole, 2006). Si los individuos creen que la desigualdad viene dada por las diferencias de esfuerzo y mérito, serán más reacios a distribuir recursos de los ricos hacia los pobres, y por tanto el apoyo a las políticas sociales será menor. Por el contrario, si los individuos piensan que la desigualdad es injusta, la exigencia de políticas sociales aumentará. Sin embargo, nuestra visión de las creencias sobre la desigualdad de oportunidades es aún limitada, principalmente debido al hecho de que no se conoce bien el modo en que los individuos obtienen estas creencias de la realidad social. De cara a superar estas limitaciones, el objetivo de este artículo es doble. Por un lado, se presenta un índice de desigualdad de oportunidades basado en medidas de expectativas subjetivas de movilidad ascendente para diferentes orígenes sociales y se debaten sus propiedades. Por otro lado, se pone a prueba la capacidad explicativa del índice ante tres dimensiones de las preferencias sobre políticas sociales: la responsabilidad del gobierno y las actitudes frente a la meritocracia y la competencia. Nuestro estudio empírico confirma que las creencias sobre las oportunidades de movilidad social tienen un impacto significativo en las preferencias sobre la responsabilidad gubernamental y las actitudes hacia la meritocracia y la competencia.

El resto del artículo se organiza del siguiente modo. En el primer apartado se debate la naturaleza de las creencias sobre la desigualdad y cómo han sido analizadas en la literatura. En el tercer apartado se presenta un índice de desigualdad de oportunidades y se describen sus propiedades y sus fundamentos metodológicos. En la cuarta sección, se debaten los resultados del análisis estadístico y sus implicaciones. Finalmente hay una sección de conclusiones y cuestiones para posteriores investigaciones.

2. Marco teórico

A grandes rasgos, existen dos visiones diferentes acerca de las creencias sociales. Si se asume un escenario en que los individuos tienen información perfecta sobre la realidad social y económica, el papel de las creencias será muy limitado (Goldthorpe, 2000: 118). Se da por sentado que si la información es completa, no hay cabida para que las creencias sobre fenómenos sociales puedan explicar algo. Por el contrario, si se asume que los individuos no tienen una información perfecta sobre la estructura social, entonces estos han de usar sus creencias para formar sus preferencias.

Como apunta Rydgren (2009: 73) “si las creencias (...) pudieran ser siempre inferidas por las situaciones personales de un modo exacto, es decir, si estas creencias fueran siempre congruentes con la realidad, la formación de ideas sería un proceso transparente y de poco interés para la sociología explicativa”. Al no conocer los individuos todos los factores de relevancia del pasado y del presente, las creencias son útiles como un mecanismo de economía cognitiva. Para entender la importancia de las creencias en la explicación de las preferencias y los comportamientos, éstas no pueden ser el simple resultado de variables sociodemográficas primarios. Como en una especie de marxismo simplista en el que la ideología es tomada como un simple subproducto de la realidad económica. Las personas con experiencias similares son más proclives a compartir creencias, pero éstas “son el resultado de un proceso complejo, no de la transcripción mimética de la realidad” (Rydgren, 2009: 75).

Siguiendo esta línea de razonamiento, Svallfors (2006: 22) ha argumentado que la relación entre variables objetivas (como la clase social) y actitudes subjetivas (como las preferencias por la distribución) es probabilística y que debemos tener en cuenta el “alto grado de contingencia y aleatoriedad existente”. Linos y West han hecho hincapié en la necesidad de examinar la forma en la que las creencias sobre el mundo y las características demográficas alteran las preferencias por la redistribución (2003:405). Sin embargo, la influencia de las creencias individuales en las preferencias por políticas redistributivas apenas ha sido estudiada empíricamente (Hochschild, 1981). No obstante, ha habido cierta investigación centrada en las creencias sobre igualdad de oportunidades y oportunidades (Huber y Form, 1978, Rytina, Form y Pease, 1970). Incluso antes de que Meltzer y Richard (1981) desarrollaran su modelo, varios trabajos de la Sociología clásica trataron sobre el vínculo entre expectativas de fluidez social y la legitimidad del sistema político.

Tocqueville (2002 [1835]) subrayó la falta de inclinación revolucionaria en la clase obrera americana, y Sombart (1976 [1906]) señaló la relación entre la percepción de fluidez social y las preferencias políticas. Lipset (1992) hizo hincapié en la importancia dada por Sombart a la movilidad social subjetiva para subrayar la necesidad de un estudio sistemático tanto de las creencias subjetivas sobre fluidez social y de la movilidad objetiva. Mientras estas ideas pioneras generaron ideas de interés sobre la dinámica de las sociedades industriales, el estado rudimentario de las ciencias sociales

impidió una agenda de investigación sistemática en aquel momento, y no se pudieron confirmar las hipótesis mediante estudios empíricos.

Los estudios contemporáneos sobre fluidez social y las preferencias por políticas sociales pueden clasificarse en dos grandes categorías. Una categoría que se centra en el impacto de la experiencia individual de movilidad, y otra en el impacto de las creencias. En el primer enfoque, Piketty (1995,1998) propone un modelo formal en el cual los ingresos son el resultado del esfuerzo y los factores heredados. Sin embargo, los individuos no saben exactamente en qué grado el esfuerzo determina su nivel de ingresos. Los individuos tratan de mejorar conocimiento usando una regla bayesiana para incorporar información a partir de su propia experiencia. Sin embargo, ya que la experiencia es limitada, cada generación sólo puede reunir información imperfecta sobre las opciones reales de movilidad social. Incluso si los agentes son absoluta y racionalmente “bayesianos”, sus creencias finales sobre movilidad social se verán “contaminadas” por sus creencias originales, sean ciertas o no. Como consecuencia, los individuos que sostienen creencias iniciales distintas interpretarán sus experiencias de movilidad ascendente (o descendente) de diferente modo y tendrán esquemas de redistribución distintos.

Distintos estudios empíricos han mostrado que las experiencias pasadas de movilidad social cambian las actitudes políticas, aunque su efecto no es lineal. Estas investigaciones sugieren que las creencias sobre las causas de movilidad no son fácilmente alteradas por la realidad. Weakliem (1992) revisó algunas teorías que indicaban que el efecto de la movilidad descendente o ascendente sobre las preferencias y las actitudes no es simétrico y concluyó que el efecto no es homogéneo entre las clases sociales, ya que depende de la clase de origen y de destino. Considerándolo todo, estudios recientes revisados por Paterson (2008), y su propio análisis, sugiere que la movilidad ascendente ha jugado un papel limitado en los cambios de actitudes políticas. En el campo de las preferencias respecto a la redistribución, Schmidt (2011) sostiene que el éxito o el fracaso económico pueden tener un impacto sobre las actitudes hacia la redistribución de ingresos. Los individuos que han tenido experiencias de movilidad ascendente son menos partidarios de la redistribución porque explican su éxito mediante sus propias disposiciones internas, aunque esto esté moderado por el contexto cultural. Y los individuos que han experimentado movilidad descendente son más favorables a la

redistribución de recursos porque piensan que su fracaso es una consecuencia de factores externos.

Kelley y Kelly (2009) mantienen que la movilidad subjetiva es también importante. Después de controlar por la movilidad objetiva, deducen que, los individuos que experimentan movilidad ascendente subjetivamente (incluso si no fuera el caso) son más cercanos a pensar que deben ganar salarios más altos. De modo similar, Ravallion y Lokshin (2000) concluyeron que aquéllos que experimentaron una mejora están menos inclinados a optar por la redistribución, incluso después de controlar por otras variables como los ingresos reales. Sin embargo, los individuos no sólo tienen en cuenta experiencias pasadas de movilidad social para conformar sus preferencias, sino también las expectativas de movilidad futura. Por tanto, el apoyo a la redistribución aumentará a medida que la perspectiva de movilidad ascendente disminuye. Benabou y Ok (2001) formalizan el modelo de la denominada hipótesis POUM (perspectiva de movilidad ascendente), asumiendo que los individuos sólo tienen en cuenta sus ingresos. En su modelo, los individuos son dados a maximizar una función de utilidad inter-temporal en la que se tienen en cuenta los ingresos esperados futuros. El hallazgo principal de Benabou y Ok (2001) es que un grupo de individuos con ingresos por debajo de la media se opondrá a la redistribución si esperan que sus ingresos futuros estén por encima de la media. Desde una perspectiva similar, Alesina y La Ferrara (2005) proporcionan pruebas convincentes de que las expectativas de movilidad ascendente (basadas en matrices de transición de ingresos) reducen el apoyo a la redistribución. Y Rainer y Siedler (2008) alcanzan conclusiones semejantes usando las expectativas subjetivas de incremento en el salario.

Un segundo enfoque en la literatura se centra en factores culturales, y en el impacto de las creencias sobre las razones de la desigualdad en las preferencias. Kluegel y Smith (1986) caracterizaron la ideología dominante de América basada en tres aspectos clave: Primero, las principales causas de pobreza son la pereza individual y la falta de responsabilidad; segundo, la desigualdad es un valor positivo porque motiva a la gente a trabajar duro y trae prosperidad a la sociedad en su conjunto, y tercero, la sociedad suple las oportunidades ampliamente distribuidas por un mayor crecimiento económico. Estas creencias no necesariamente reflejan la realidad pero tienen un impacto sobre las preferencias políticas. De acuerdo con Alesina y Glaeser (2004), las creencias sobre movilidad importan porque pueden explicar el apoyo popular al Estado

del Bienestar. Los autores hacen hincapié en que las diferencias en las exigencias de redistribución entre los Estados Unidos y Europa pueden explicarse por las creencias sobre las causas de movilidad. Si los individuos creen que el nacimiento determina su estatus, apoyarán políticas redistributivas, mientras que si creen que el esfuerzo es más importante, se posicionarán contra las políticas redistributivas. De acuerdo con Alesina y Glaeser, estas creencias se modifican principalmente por políticas y por adoctrinamiento (no primario, sino por la realidad). En Europa, la visión no meritocrática ganó campo debido a la fuerza de los sindicatos y los partidos socialistas, que dominaron las políticas educativas, así como el papel jugado por los intelectuales (Benaou y Tirole, 2006). En los Estados Unidos, la ideología del darwinismo social, el *laissez-faire* y la tierra de las oportunidades es el resultado de un sistema educacional controlado por las clases dominantes.

Bernabou y Tirole (2006) propusieron un modelo formal para explicar las diferencias transnacionales en el apoyo a la redistribución basado en factores culturales. En su modelo, los individuos tienen diferentes creencias sobre el origen de las desigualdades sociales. Debido a la fuerza de voluntad imperfecta, los individuos tratan de motivarse para esforzarse. Para dar sentido a sus acciones, tratan de convencerse a sí mismos de que el esfuerzo conllevará el éxito. Esto crea un círculo causal: los individuos que trabajan duramente tienen que creer que su esfuerzo será recompensado; necesitan creer en una meritocracia que los lleve a un nivel mayor de esfuerzo y necesitan evitar la disonancia cognitiva de que la vida no siempre es justa. En una sociedad dada, el equilibrio surge cuando una mayoría vota por menos impuestos y a su vez los bajos impuestos motivan a los individuos a trabajar duro, ya que saben que la redistribución es escasa. En contraste, si la mayoría apoya la visión de que las desigualdades vienen causadas por factores externos y no dependen del esfuerzo personal, la mayoría votará por una redistribución generosa, lo que genera un equilibrio distinto, puesto que tiene un poder desincentivador a la hora de tomar riesgos. De acuerdo con Benabou y Tirole (2006), el primer equilibrio describe el caso de América, y el último está en marcha en la mayoría de los países europeos.

Linos y West (2003) probaron empíricamente que las percepciones sobre fluidez social tienen un efecto sobre la redistribución. La gente que piensa que el progreso en la vida se relaciona con causas externas (apoyo parental y contactos) son más proclives a apoyar políticas redistributivas que aquéllos que piensan que la propia determinación

(ambición, aptitudes, o trabajo duro) es la principal razón para prosperar. Resulta de interés que la influencia de estas percepciones no es la misma para todos los regímenes del bienestar. Las creencias sobre por qué la gente prospera en la sociedad tienen un mayor impacto sobre las actitudes frente a la redistribución en regímenes liberales debido a la prevalencia de la idea de la tierra de oportunidades. Por otro lado, Sachew y Olafsdottir (inédito) muestran que las percepciones sobre la extensión de la desigualdad per no se explican los diferentes modelos de sociedad. Por ejemplo, los americanos ven su sociedad como desigual pero no aspiran a vivir en una sociedad igualitaria, mientras que los suecos piensan que viven en una sociedad igualitaria pero les gustaría que fuera más igualitaria aún. Estos resultados sugieren que lo que realmente influye a la hora de explicar las preferencias ante la redistribución no es la desigualdad en sí, sino las creencias sobre el origen de la desigualdad.

Aunque el primer enfoque puede explicar por qué la movilidad ascendente reduce el apoyo hacia las políticas redistributivas, no puede explicar si el mecanismo causal que hay detrás es el interés propio o una ética de la justicia. Los individuos podrían oponerse a la redistribución bien porque están (o esperan estar) en la parte alta de la escala social, o porque sus creencias sobre la prosperidad en la vida ha cambiado como resultado de una movilidad pasada o esperada. Aún hay otro problema más añadido, y es el de la discrepancia entre movilidad subjetiva y objetiva. Goldthorpe (2000) apuntó las deficiencias de analizar sólo la movilidad objetiva sin tener en cuenta los fundamentos micro de la movilidad social subjetiva. Los individuos tienden a juzgar mal el alcance de la movilidad que han experimentado (Duru-Bellat y Kieffer, 2008) y sistemáticamente subestiman la desigualdad (Evans y Kelley, 2004). En suma, los individuos tienen problemas estimando su propia movilidad, no sólo porque requiere de instrumentos cognitivos específicos, sino también debido a las tensiones relacionadas con los cambios en la pertenencia a los grupos (Duru-Bellat y Kieffer, 2008). El segundo enfoque puede explicar cómo la creencia general (o más bien abstracta) sobre desigualdad y meritocracia afecta a las preferencias, pero no puede explicar el significado de esas creencias. Pensar que la suerte o las relaciones son importantes para prosperar en la vida muestra poca confianza en la meritocracia, pero dice poco sobre las expectativas individuales de movilidad. En este sentido, Bourdieu (1994) subraya que los individuos tienen dificultades para expresar sus opiniones si se les pregunta sobre cuestiones más allá de su propia experiencia. Insta de este modo a usar las

investigaciones para medir actitudes frente a aspectos cercanos la realidad inmediata de los individuos. Usando datos empíricos, Hubert y Form (1978) mostraron que la dispersión en las respuesta aumenta cuando en lugar de preguntar a los encuestados por principios abstractos de justicia se les preguntaba por cuestiones específicas sobre igualdad de oportunidades.

3. Medición de las creencias sobre la desigualdad de oportunidades

A pesar de las críticas que se hacen sobre la capacidad de las encuestas para medir cómo las personas piensan acerca de la desigualdad de oportunidades, de acuerdo con diferentes explicaciones teóricas, podemos suponer que las creencias tienen un impacto en las preferencias sobre redistribución. Sin embargo, medir las creencias sobre la desigualdad de oportunidades no es una tarea fácil, ya que las personas sólo tienen una información muy limitada acerca de las desigualdades que se dan en la estructura social (Runciman, 1966; Evans y Kelley, 2004). Para superar estos problemas, en lugar de preguntar a las personas sobre las tasas globales de movilidad o por los principios de justicia, nuestro enfoque se centra en la información específica que las personas reúnen sobre las oportunidades de movilidad en su vida cotidiana. Como Lane (1959) señaló hace ya algún tiempo, es necesario contar con medidas específicas de cómo los individuos evalúan la probabilidad de movilidad ascendente para los diferentes grupos, porque la mayoría de las personas tienden a sobreestimar la tasa de movilidad en general en el nivel agregado. En esta sección introducimos una medida subjetiva de las probabilidades de ascenso social para los diferentes grupos sociales y se calcula un índice de desigualdad de oportunidades.

Con el fin de conocer qué creencias individuales están relacionadas con la probabilidad de movilidad ascendente, hemos llevado a cabo una encuesta en la que se preguntó a una muestra representativa de individuos la probabilidad que tienen personas que provienen de diferentes clases sociales de entrar en la clase de servicio. Nuestro principal objetivo es analizar si los individuos creen que las probabilidades de llegar a lo más alto de las posiciones sociales se distribuyen uniformemente entre personas de diferentes orígenes sociales o si creen que estas probabilidades dependen del origen social. La encuesta se realizó en 2011 sobre una muestra representativa de la población adulta de la región de Andalucía. Los datos fueron recogidos a través de

entrevistas personales, mediante un diseño de muestreo probabilístico polietápico estratificado por áreas geográficas con un tamaño muestral de 1.203 individuos¹.

Se han definido las clases sociales mediante el esquema de Erikson, Goldthorpe-Portocarrero (EGP) (Erikson y Goldthorpe, 1992). El esquema EGP clasifica las ocupaciones en once clases sociales, que se agrupan en diferentes categorías. Una de las agrupaciones más usuales es el esquema de siete clases que comprende las siguientes clases sociales: clase de servicio grado superior (I), clase de servicio grado inferior (II), obrero no manuales (III), pequeña burguesía (IV), capataces y supervisores de trabajadores manuales (V), trabajadores manuales cualificados (VI), obreros semi-cualificados y no cualificados y trabajadores agrícolas (VII). Se ha optado por emplear el esquema de siete clases, aunque se añade una excepción, se ha dividido la séptima clase entre los trabajadores semi-cualificados y no cualificados (VIIa) y los trabajadores agrícolas (VIIb), dada la importancia histórica que la fuerza laboral del sector de la agricultura ha tenido en esta región, en comparación con otros países occidentales².

Con el fin de conocer cómo evalúan las personas la probabilidad de entrar en la clase de servicio, preguntamos a los encuestados sobre la probabilidad de llegar a ser médico o abogado que tienen personas con padres que tienen ocupaciones diferentes. Estas ocupaciones son ejemplos típicos de cada una de las clases social que aparecen en el esquema EGP. Concretamente, se pregunta: "¿Diría usted que en España es fácil que el hijo de un [X] llegue a ser médico o abogado? Dígame, por favor, cómo de probable lo considera en una escala de 1 a 10, donde 1 significa "nada probable" y el 10 significa "muy probable". "En cada pregunta, X se sustituye por "jornalero del campo", "peón de la construcción", "un albañil u oficial de la construcción", "encargado o jefe de obra", "autónomo", "maestro de escuela" y "médico o abogado" (véase el Apéndice). Las respuestas reflejan la opinión de los encuestados sobre la probabilidad de que personas con diferente origen social puedan convertirse en médico o abogado en una escala de uno a diez, la cual puede ser fácilmente transformada en probabilidades dividiendo la escala original por diez. Además, las diferentes respuestas a estas ocho preguntas

¹ Los datos fueron recogidos como parte de la Encuesta sobre la Realidad Social en Andalucía (ERSA), que se llevó a cabo por la Fundación Centro de Estudios Andaluces (Centro de Estudios Andaluces). Los datos están disponibles al público en <http://www.centrodeestudiosandaluces.es/index.php?mod=programas&id=133>.

² La región tiene una población total de poco más de ocho millones de habitantes y su PIB per cápita es la segunda más baja de España. A finales de 2011, 8,9% de la población activa en la región fue ocupada en el sector agrícola, según la Encuesta de Población Activa (Instituto Nacional de Estadística).

reflejan la evaluación subjetiva de cada individuo sobre la desigual distribución de oportunidades.

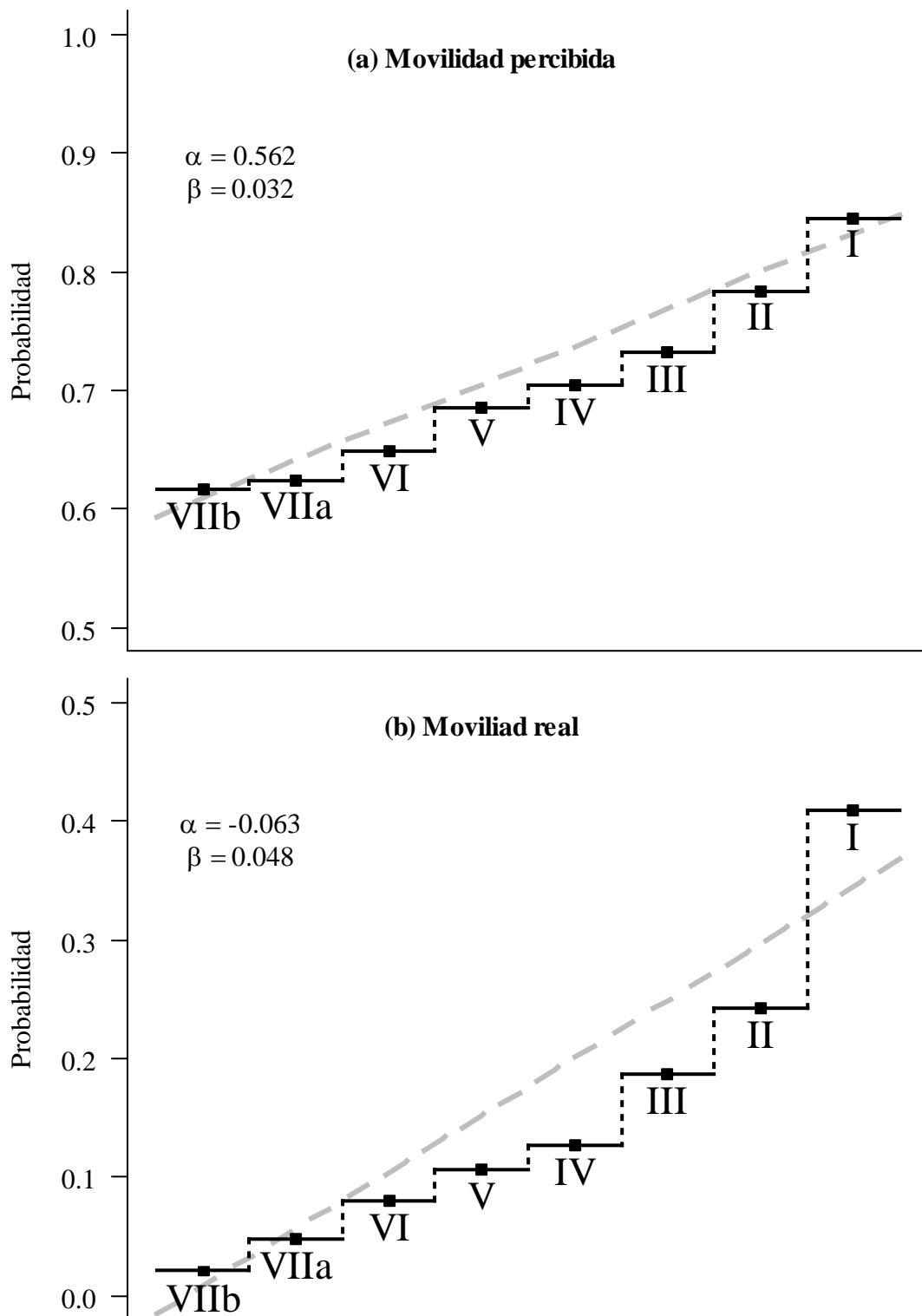
Un enfoque similar fue desarrollado por Rytina, Forma y Pease (1970) en una encuesta representativa en Indianápolis. Sin embargo, en este caso sólo usaron dos preguntas sobre las posibilidades de movilidad ascendente y descendente. Las dos preguntas fueron: "¿Quiénes cree usted que tienen más probabilidad de convertirse en empresarios y profesionales: los hijos de los ejecutivos de las grandes empresas y profesionales, o los hijos de los obreros y pequeños empresarios?" (Movilidad ascendente) y "¿Quiénes cree usted que tiene más probabilidad de convertirse en trabajadores de fábricas y pequeños empresarios: los hijos de los obreros y pequeños empresarios, o los hijos de los hombres de las grandes empresas y los profesionales?" (Movilidad descendente) (Rytina, Forma y Pease, 1970: 709. Como era de esperar, resultó que una gran mayoría creía que las personas tienen más probabilidades de acceder a la profesión de sus padres. Sin embargo, estas preguntas no son adecuadas para construir un índice de desigualdad de oportunidades, ya que no miden las posibilidades de movilidad según el origen social.

La Figura 1 muestra la probabilidad media de acceder a la clase de servicio que tienen aquellas personas que provienen de diferentes clases sociales, según la percepción de los individuos de la muestra (las probabilidades se calculan dividiendo el valor de cada respuesta por diez), así como la probabilidad real de acceso a la clase de servicio por las personas de la misma clase social, a partir de datos de la Encuesta Europea de Ingresos y Condiciones de Vida (EU-SILC) en España. Se pueden identificar dos patrones diferentes en los datos. En primer lugar, si se comparan las expectativas subjetivas con probabilidades objetivas, se puede concluir que los individuos de todas las clases sociales son muy optimistas sobre las posibilidades de acceso a la clase de servicio. De media, las percepciones de las personas sobre la probabilidad de entrar en el rango de la clase de servicio son de 0,617 para los hijos de los trabajadores agrícolas, hasta 0,845 para los hijos de la clase de servicio. Sin embargo, las probabilidades reales de entrar en la clase de servicio son menores de lo esperado, van desde 0,02 para el hijo de trabajadores agrícolas a 0,41 para los hijos de los padres de la clase de servicio. Esto parece reflejar el hecho de que "las percepciones populares están a menudo claramente en desacuerdo con la realidad" (Bénabou y Tirole, 2006: 702). Las personas no tienen información completa acerca de la estructura social

en la que viven, ya que hay una diferencia significativa entre las experiencias personales de la movilidad social intergeneracional y las tasas globales de movilidad social (Duru-Bellat y Kieffer, 2008; Kelley y Kelley, 2009).

En segundo lugar, la probabilidad esperada de acceso a la clase de servicio aumenta a medida que aumenta el estatus social de la familia. Los individuos pueden carecer de información acerca de la estructura social, pero perciben la existencia de la desigualdad de oportunidades. El aumento de la probabilidad subjetiva es casi lineal, aunque hay un mayor aumento de la clase III a II y de clase II a I. La línea discontinua gris de la Figura 1.a) muestra que el modelo lineal se ajusta bien a los datos (R^2 es 0,95), y la probabilidad de entrar en la clase de servicio se incrementa en aproximadamente un 3,2% de una clase a otra. De hecho, si comparamos las percepciones y las tasas reales de movilidad, podemos ver un patrón muy similar, ya que la probabilidad real de acceso a la clase de servicios aumenta casi un 4,8% de una clase a otra. Esto indica que nuestra medida de la percepción de la movilidad no sólo permite observar las percepciones acerca de la desigualdad de oportunidades, sino que también visibiliza que las percepciones no están muy alejadas de la realidad. Comparando los dos gráficos en la Figura 1, se observa una gran diferencia en el eje Y, lo que refleja un optimismo general sobre las posibilidades de salir adelante en la vida. Sin embargo, la diferencia entre las dos vertientes es mucho menor, lo que refleja que las personas son conscientes de la desigualdad de oportunidades aunque tienden a subestimarla.

Gráfico 1: Probabilidad de acceso al sector servicio de personas con diferente origen social en España



Fuente: ERSA (2011) y EU-SILC (2005).

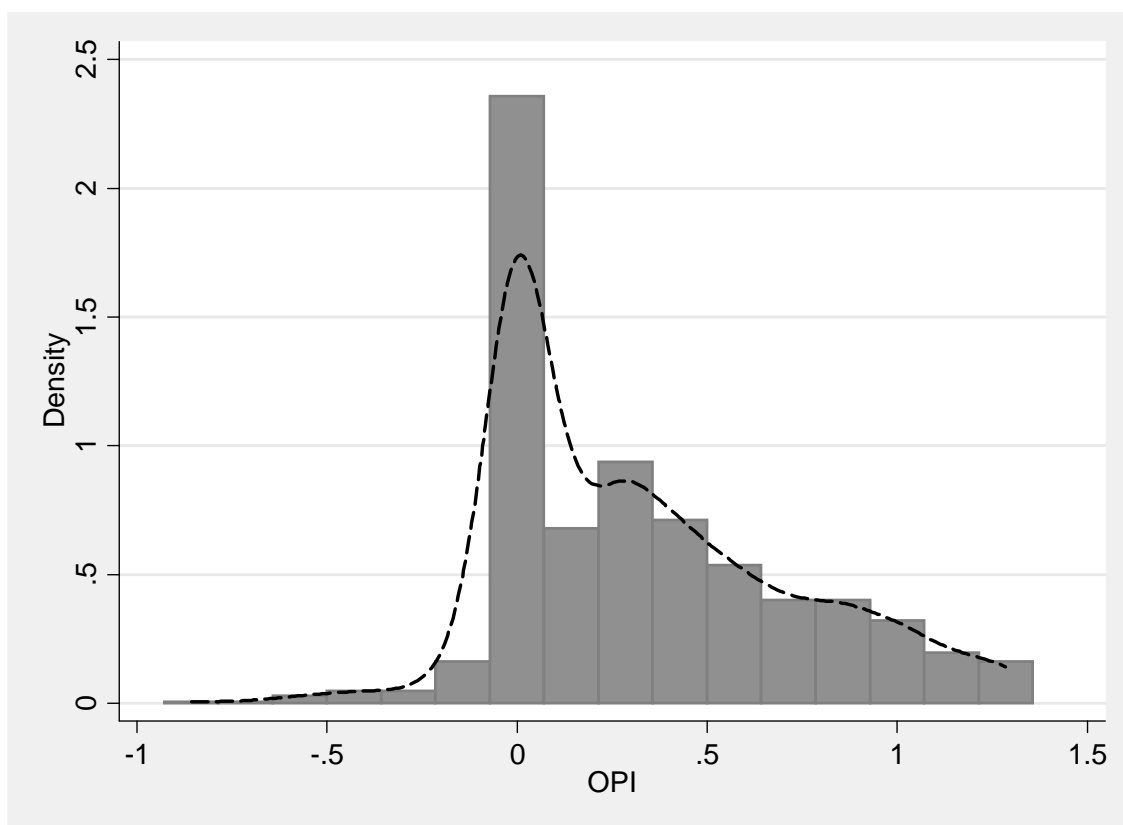
Podemos pensar en las diferencias en las probabilidades subjetivas como una medida de la desigualdad de oportunidades percibidas por los individuos. Usando estas probabilidades se ha definido un índice de desigualdad de oportunidades (OPI) que refleja la variación media de las posibilidades de acceder a la clase de servicio de aquellas personas que provienen de diferentes orígenes sociales, tal y como lo percibe el individuo representativo i . Para ello, se han organizado las clases en orden ascendente. Aunque la clase social es una variable categórica, podemos pensar en un rango de clases en términos de oportunidades de vida o las ventajas económicas que ofrece. Para nuestros fines analíticos, tomamos k clases en orden ascendente (en nuestro caso hay ocho clases ascendentes, desde los trabajadores agrícolas hasta la clase de servicio). Sea $p_i(c_j)$ la probabilidad de que el individuo i atribuya el hecho de acceder a la clase alta (la clase de servicio en este caso) proviniendo de una clase j . Del mismo modo, $p_i(c_{j+1})$ refleja la probabilidad subjetiva de entrar en la clase alta de la clase social inmediatamente anterior $j + 1$. Por lo tanto, $p_i(c_{j+1}) - p_i(c_j)$ mide el cambio en la probabilidad de entrar en la clase superior de las personas que vienen de clases contiguas. Teniendo k clases, la diferencia resultante $k - 1$ refleja como la probabilidad de entrar en la clase alta aumenta a medida que se pasa de una clase a la siguiente en orden ascendente. Por lo tanto, con el fin de tener una medida global de la desigualdad de oportunidades se calcula el promedio de cambio en la probabilidad de acceder a la clase de servicio con la siguiente fórmula:

$$OPI_i = \frac{\sum_{j=1}^k (p_i(c_{j+1}) - p_i(c_j))}{k - 1} \quad (1)$$

Si $p_i(c_j)$ es monótonicamente creciente en c_j (el paso de las clases más baja a la clase alta) para el individuo i , todas las diferencias $p_i(c_{j+1}) - p_i(c_j)$ serán positivas, por lo que el valor de la OPI_i será positivo (como hemos demostrado para el individuo medio en la Figura 1.a). En consecuencia, cuanto mayor sea el valor de OPI_i , mayor será la percepción de desigualdad de oportunidades. OPI_i será cero si no existe una diferencia en las probabilidades percibidas de entrar en la clase de servicio desde diferentes orígenes sociales. Sin embargo, hay todavía otra situación en la que OPI_i será igual a cero. Dado que puede haber diferencias positivas y negativas éstas pueden anularse mutuamente dando como resultado un índice de cero. En ese caso, habría diferencias en

las posibilidades de entrar en la clase de servicio, pero la pendiente de las probabilidades para las clases calificadas será plana, lo que significa que las probabilidades no aumentan según el origen social y por lo tanto es razonable suponer que las posibilidades son independientes de su origen social. Si OPI_i fuera negativo implicaría que las oportunidades de entrar en la clase de servicio disminuyen entre las personas que provienen de familias acomodadas. Desde un punto de vista teórico, podemos imaginar una sociedad en la que las desventajas sociales quedan compensadas por las políticas públicas y las personas que proceden de los estratos sociales más bajos tienen más posibilidades de acceder socialmente que los nacidos en clases altas. Las personas que tienen una evaluación negativa en OPI_i creen que viven en una sociedad de este tipo.

Gráfico 2: Índice de Desigualdad de Oportunidades. Histograma y función de densidad gaussiana



Fuente: ERSa (2011).

Notas: Función de densidad gaussiana.

La Figura 2 muestra la distribución de OPI, utilizando una función de densidad gaussiana y su histograma. La distribución muestra una asimetría positiva (0,683), en la medida en que sólo el 4,3% de los valores de la muestra son negativos. Sin embargo, una gran parte de la muestra tiene una puntuación de cero en OPI (33,7%), lo que significa que la tercera parte de los entrevistados creen que viven en una sociedad en la que el hijo de un trabajador agrícola tiene las mismas posibilidades de llegar a ser médico o abogado como el hijo de un médico o abogado. En el conjunto de la muestra, OPI se distribuye entre -0,857 y 1,285, con una media de 0,325 y una desviación estándar de 0,384. Esto significa que la persona media cree que la diferencia en las probabilidades de entrar en la clase de servicio, entre la parte superior y la parte inferior de la escala social, está por encima del 20% ($0,032*7 = 0,224$), mientras que la diferencia real de acuerdo con las tasas de movilidad (Figura 1.b) está más cerca del 40% (0.388). Sin embargo, hay diferencias importantes en la OPI si atendemos a las características socioeconómicas, como las personas con ingresos elevados y alta formación tienden a subestimar el grado de desigualdad de oportunidades. OPI oscila entre 0,258 para la clase de servicio y 0,532 para los trabajadores agrícolas y desde 0,254 para los que tienen un título universitario hasta 0,411 para los que tienen educación primaria. Los hombres y las personas de edad media también tienen una puntuación más alta en la OPI, pero las diferencias de género y edad no son estadísticamente significativas.

4. El impacto de las creencias sobre la desigualdad de oportunidades. Enfoque metodológico

Si las creencias sobre la desigualdad de oportunidades influyen en actitudes y comportamientos, esto tendrá un impacto en las preferencias de los individuos en tres aspectos importantes: la responsabilidad del gobierno, las actitudes hacia la meritocracia y valores con respecto a la competencia. Según diversas explicaciones teóricas, las personas que creen que vivimos en una sociedad en la que las oportunidades están desigualmente distribuidas se inclinan hacia una mayor redistribución de los ingresos de los ricos hacia los pobres y a una mayor responsabilidad de los gobiernos en la provisión del bienestar, dado que la desigualdad de ingresos se supone que es el resultado de las desventajas heredadas y no el resultado de diferencias en el nivel de

esfuerzo (Alesina y La Ferrara, 2005; Benabou y Tirole, 2006; Piketty, 1995). Tampoco estarán de acuerdo con premiar el esfuerzo individual y estimular la competencia. Siguiendo este razonamiento, la hipótesis es que nuestro índice de desigualdad de oportunidades tendrá un impacto positivo en las preferencias con respecto a la responsabilidad del gobierno y un efecto negativo en las preferencias con respecto a la meritocracia y la competencia.

Para contrastar esta hipótesis, se presenta una regresión lineal (OLS) de cada una de las siguientes variables dependientes tomadas de la Encuesta Mundial de Valores (véase Apéndice): la responsabilidad del gobierno, medida una escala de 1 a 10, siendo 1 ("Las personas deben tomar más responsabilidad de proveerse a sí mismos") y 10 ("El Estado debe asumir una mayor responsabilidad para asegurarse el aprovisionamiento de todo el mundo"); meritocracia, siendo 1 ("Los ingresos deben ser iguales") y 10 ("No debe incentivarse el esfuerzo individual"); y la preferencia por la competencia, que va desde 1 ("La competencia es perjudicial. Saca a relucir lo peor de la gente") hasta 10 ("La competencia es buena. Estimula a las personas a trabajar duro y desarrollar nuevas ideas").

Tabla 1: Descripción estadística

Variable	Media	Std. Dev.	Min.	Max.
Responsabilidad gubernamental	6.059	2.033	1	10
Ingreso proporcional al esfuerzo	7.150	2.233	1	10
La competencia es buena	6.303	2.079	1	10
OPI	0.325	0.384	-0.857	1.286
Mujer	0.501	0.500	0	1
Edad				
31-45 años	0.303	0.460	0	1
46-64 años	0.235	0.424	0	1
Más de 65 años	0.175	0.380	0	1
Soltero, divorciado o viudo	0.467	0.499	0	1
Nivel educativo				
Educación primaria	0.186	0.389	0	1
Educación secundaria	0.448	0.497	0	1
Formación universitaria	0.277	0.448	0	1
Desempleado	0.130	0.337	0	1
Clase social				
III. Obreros no manuales	0.330	0.471	0	1
IV. Pequeña burguesía	0.144	0.352	0	1
V+VI. Supervisores de trabajos manuales	0.131	0.338	0	1
VIIa. Trabajadores no cualificados	0.091	0.287	0	1
VIIb. Trabajadores agrícolas	0.021	0.144	0	1
Filiación sindical	0.150	0.357	0	1

Fuente: ERSA (2011).

Se han incluido tres tipos de variables explicativas en cada modelo: el índice de desigualdad de oportunidades (como se describió anteriormente), las características socio-demográficas de la población y algunas variables relativas a la movilidad. Las variables sociodemográficas incluidas se corresponden con aquellas que reflejan diferencias en los ingresos, en función del puesto en el mercado de trabajo, que se correlacionan con las preferencias por redistribución en estudios comparando entre países (Alesina y Giuliano, 2010). Estas variables son: el sexo (0 = "Hombre", y 1 = "Mujer"), edad (0 = "16-30 años", 1 = "31-45 años", 2 = "46-64 años", y 3 = "más de 65 años"), estado civil (0 = "Casado o viviendo juntos", y 1 "Soltero, divorciado, viudo o"); nivel de educación (0 = "Sin educación formal", 1 = "Educación primaria" , 2 = "Educación secundaria", 3 = "Educación universitaria"); desempleado (0 = "Trabajar o no en el mercado laboral", 1 = "desempleados"), y clase social. La clase social se mide utilizando el conocido esquema EGP (descrito anteriormente). Para evitar categorías con un número de casos reducidos se utiliza un esquema de seis clases (1 = "I + II La clase de servicio.", 2 = "III obreros no manuales", 3 = "IVabc pequeña burguesía", 4 = "V + VI supervisores y trabajadores calificados", 5 = "VIIa trabajadores no calificados", y 6 ="VIIb Los trabajadores agrícolas"). También incluimos la afiliación sindical (0 = "no miembro" y 1 = "miembro") como una variable de medición de la movilización política (Svallfors, 2006). A continuación, se presenta en la Tabla 1 un análisis descriptivo de la variable dependiente y las variables explicativas.

5. Principales resultados

Comenzamos esta sección con un análisis descriptivo de las preferencias de nuestra muestra sobre la responsabilidad del gobierno, la meritocracia y la competencia. Los datos recogidos en la Tabla 1 muestran diferentes resultados si se comparan los datos con otras sociedades occidentales. En términos comparativos, hay un fuerte apoyo a la meritocracia (7,15 de media) y a la competencia (6,30), pero también a la responsabilidad del gobierno en la provisión de bienestar (6,06). Estos resultados coinciden con estudios previos realizados sobre la población española en su conjunto, que hacen hincapié en la gran demanda de políticas redistributivas (Calzada y Del Pino,

2011), pero revelan un apoyo cada vez mayor hacia los valores de mercado, tales como la meritocracia y la competencia.

En la Tabla 2 se presentan los resultados de las regresiones lineales para cada una de las variables dependientes. Tal y como plantea la hipótesis, el índice de desigualdad de oportunidades tiene un impacto positivo y significativo sobre la responsabilidad del gobierno y también un impacto negativo y significativo en la meritocracia y las actitudes hacia la competencia. Las personas que creen que hay un alto nivel de desigualdad de oportunidades son más favorables a la intervención estatal y a las políticas redistributivas; asimismo rechazan los valores del mercado, como la meritocracia y la competencia. En contraste, las personas que piensan que vivimos en una sociedad abierta, donde las oportunidades de ascenso se distribuyen por igual, no apoyan la redistribución y creen en la meritocracia y la competencia del mercado. Como Kluegel y Smith (1986: 166) han señalado, "las políticas redistributivas parecen estar evaluadas sobre la base de la equidad, en principio, en lugar de sobre la base de las creencias de las personas sobre el estado actual de la desigualdad".

Tabla 2: Preferencias por la redistribución y la competencia

	Responsabilidad Gubernamental	Ingreso proporcional esfuerzo	al Preferencia por la Competencia
OPI	0.598*** (0.190)	-0.442** (0.209)	-0.458** (0.203)
Mujer	0.009 (0.149)	-0.134 (0.164)	-0.397** (0.158)
Soltero, divorciado o viudo	0.113 (0.202)	0.127 (0.223)	-0.198 (0.213)
Edad (ref. cat. 16-39 años)			
31-45 años	0.245 (0.222)	0.392 (0.244)	0.234 (0.233)
46-64 años	-0.221 (0.274)	0.564* (0.300)	-0.089 (0.292)
Más de 65 años	0.197 (0.156)	0.203 (0.171)	-0.118 (0.165)
Nivel educativo (ref. cat. Sin estudios)			
Educación primaria	-0.352 (0.331)	0.200 (0.366)	-0.278 (0.368)
Educación secundaria	-0.253 (0.329)	0.671* (0.365)	-0.399 (0.364)
Formación universitaria	-0.101 (0.358)	0.721* (0.396)	0.059 (0.393)
Desempleado	0.063 (0.208)	-0.530** (0.228)	-0.394* (0.219)
Clase social (ref. cat. I+II. Clase de servicio)			

III. Obreros no manuales	0.285 (0.199)	-0.130 (0.220)	0.249 (0.210)
IV. Pequeña burguesía	0.062 (0.250)	0.136 (0.275)	-0.429 (0.265)
V+VI. Supervisores de trabajos manuales	0.304 (0.272)	0.046 (0.298)	-0.305 (0.289)
VIIa. Trabajadores no cualificados	-0.298 (0.307)	0.001 (0.337)	0.128 (0.324)
VIIb. Trabajadores agrícolas	0.404 (0.554)	-0.383 (0.609)	-0.508 (0.598)
Afiliación sindical	0.554*** (0.187)	-0.473** (0.206)	-0.167 (0.197)
Intercepto	5.604*** (0.431)	6.688*** (0.476)	6.933*** (0.467)
No. Obs.	824	820	810
R ²	0.041	0.040	0.048

Fuente: ERSA (2011).

Notas: ***, **, y * indican un nivel de significatividad de 1%, 5%, y 10%, respectivamente. Error estándar entre paréntesis.

Un hallazgo particularmente interesante es que las variables socio-demográficas juegan un papel muy limitado en la explicación de las actitudes hacia el Estado y el mercado, a pesar de la amplia difusión que en la literatura tiene el enfoque del interés propio (Jaeger, 2006). La edad y la educación tienen un impacto pequeño pero significativo en la meritocracia, las personas con alta formación están más dispuestas a premiar el esfuerzo. Las mujeres se muestran menos favorables a la competencia, como ya ha demostrado la economía experimental (Gneezy, Niederle y Rustichini, 2003). Sin embargo, la clase social no tiene un efecto significativo en ninguna de las tres variables dependientes y estar desempleado reduce el apoyo a la meritocracia y la competencia, pero no tiene ningún efecto significativo sobre la responsabilidad del gobierno. Es decir, la "verdadera" estructura de oportunidad individual, en términos de clase que dependen de las oportunidades, tiene un poder explicativo limitado en comparación con la desigualdad de oportunidades percibida. Estos resultados están en línea con estudios anteriores sobre la población española, lo que demuestra que la clase social no tiene efecto significativo sobre el apoyo a los diferentes modelos de provisión de bienestar (Calzada y Del Pino, 2008). Del mismo modo, en un estudio comparativo de 39 países, Blekesaune (2007) observó que la situación laboral estaba menos correlacionada con las preferencias con respecto a la responsabilidad del gobierno y la creencia en la meritocracia que las evaluaciones subjetivas, tales como la satisfacción financiera.

Por último, la afiliación sindical tiene un impacto en las preferencias de la responsabilidad del gobierno (positivo) y la meritocracia (negativo), ya que se supone que está vinculado a la movilización política de los intereses de la clase trabajadora (Svallfors, 2006).

Los coeficientes estimados son bastante robustos a diferentes especificaciones. Los niveles de significación, para el resto de las variables explicativas, no cambian si OPI se retira de los modelos y la importancia de la OPI en sí no cambia después de suprimir las variables sociodemográficas. Por otra parte, agregar controles adicionales no hace variar los resultados principales. En conjunto, nuestros resultados indican que las actitudes y preferencias hacia la intervención estatal y los valores de mercado están más influidas por creencias acerca de la desigualdad que por la posición real de los individuos en la escala social, según se sugiere en estudios anteriores (Kelley y Kelley, 2009). Cuando las personas creen que vivimos en una sociedad abierta, aquellos que están en la parte inferior pueden pensar que ellos (o sus hijos) todavía pueden llegar a la cima y por lo tanto, no apoyan la intervención estatal o la imposición de límites de la competencia y la meritocracia. Al mismo tiempo, quienes pertenecen a la clase acomodada se sienten con el derecho de disfrutar de sus ventajas comparativas, ya que creen merecérselo, mientras que podrían apoyar la intervención del Estado si creyeran que la distribución de los resultados ha sido injusta y se sintieran culpables de su propio éxito.

Finalmente, el efecto de la OPI sobre cada una de las tres variables dependientes es bastante similar en tamaño, aunque sea mayor para la responsabilidad del gobierno. La preferencia por la intervención del gobierno se incrementa en un 6% por cada unidad que aumenta en OPI, mientras que la preferencia por la meritocracia y la competencia se reduce en un 4,4% y 4,6% respectivamente. Por lo tanto, las creencias acerca de la desigualdad de oportunidades parecen tener un mayor impacto en las preferencias respecto a las políticas redistributivas que en relación a los valores de la estructura social. Esto sugiere que las personas prefieren resultados igualitarios a través de la intervención del Estado cuando perciben que la distribución de oportunidades es injusta, en lugar de desestimar los valores de la meritocracia y la competencia, que están profundamente arraigados en las sociedades de mercado.

6. Conclusiones

Varias perspectivas teóricas han destacado el papel de las creencias en la explicación de ciertos procesos sociales. Sin embargo, una medición operativa de las creencias plantea un problema difícil para la investigación. El objetivo principal de este trabajo ha sido estudiar la influencia de las creencias sobre fluidez social en las preferencias redistributivas. Hemos introducido una nueva que intentar dar cuenta de las creencias existente sobre la desigualdad de oportunidades, preguntando a los encuestados sobre la probabilidad de que las personas de diferentes clases sociales accedan a la clase de servicio. Hemos demostrado que las creencias sobre tal distribución de las oportunidades son coherentes con la realidad en el sentido de que los individuos tienden a asignar mayor probabilidad de llegar a la clase de servicio a los que viene de los puestos más altos de la escala social. Sin embargo, las personas también tienden a sobrestimar la probabilidad de movilidad ascendente para todas las clases sociales. Esto es coherente con muchos estudios previos, en los que también se observó que los individuos subestiman el grado de desigualdad en la sociedad (Evans y Kelley, 2004; Lane, 1959). Más importante aun, hemos encontrado que las creencias acerca de la desigualdad de oportunidades correlacionan con las preferencias por las políticas redistributivas, después de controlar otros factores considerados relevantes en la literatura. Como era de esperar, los que creen que las oportunidades se distribuyen equitativamente se oponen a la responsabilidad del gobierno, mientras que los que creen que hay un alto grado de desigualdad tienden a preferir más la responsabilidad del gobierno. Al mismo tiempo, una mayor percepción de la desigualdad está asociada con una menor preferencia por la meritocracia y la competencia.

El trabajo también abre nuevas preguntas para futuras investigaciones. En primer lugar, necesitamos saber más acerca de los mecanismos mediante los cuales las creencias se generan y cómo los individuos procesan la información sobre el mundo exterior para llegar a sus propias creencias acerca de la desigualdad social: ¿qué información relevante tienen en cuenta los individuos y qué importancia relativa atribuyen a esta información, en función de si ésta confirma o contradice sus creencias? En segundo lugar, es necesario saber si las creencias se generan por procesos similares o diferente personas utilizan diferente cantidad de información en función de sus características personas y habilidades cognitivas. Finalmente, sería importante

desarrollar investigaciones comparativas para comprender como la creencia sobre la desigualdad social, sus causas y consecuencias, varía en función de diferentes factores institucionales.

Referencias

- Alesina, A. and E. L. Glaeser (2004). *Fighting Poverty in the U.S. and Europe: A World of Difference*, Oxford University Press
- Alesina, A. and P. Giuliano (2010). "Preferences for Redistribution", in J. Benhabib, M. O. Jackson and A. Bisin (eds.), *Handbook of Social Economics*, Vol. 1A (pp. 93-131). The Netherlands: Elsevier.
- Alesina, A., and E. La Ferrara (2005). "Preferences for redistribution in the land of opportunities", *Journal of Public Economics*, 89(5-6): 897-931.
- Benabou, R. and E. A. Ok (2001). "Social Mobility and the Demand for Redistribution: The POUM Hypothesis", *Quarterly Journal of Economics*, 116(2): 447-487.
- Benabou, R. and J. Tirole (2006). "Belief in a Just World and Redistributive Politics", *Quarterly Journal of Economics*, 121: 699-746.
- Blekesaune, M. (2007). "Economic Conditions and Public Attitudes to Welfare Policies", *European Sociological Review*, 23(3): 393-403.
- Bourdieu, P. (1994). *Raisons Pratiques. Sur la Théorie de l'Action*. Paris: Seuil.
- Calzada, I. and E. Del Pino (2008). "Perceived Efficacy and Citizens' Attitudes toward Welfare State Reform", *International Review of Administrative Sciences*: 74(4): 555-574.
- Calzada, I. and E. Del Pino (2011). "Are Spaniards Different? European convergence and regional divergence in the evaluation of Welfare State", in A. M. Guillén and M. León (eds.), *The Spanish Welfare State in the European Context* (pp. 139-162). London: Ashgate Publishing.
- Duru-Bellat, M. and A. Kieffer (2008). "Objective/Subjective: The Two Facets of Social Mobility", *Sociologie du Travail*, 50S: e1-e18.
- Erikson, R. and Goldthorpe, J. (1992). *The Constant Flux*, London: Clarendon.
- Evans, M. D. R. and J. Kelley (2004). "Subjective Social Location: Data from 21 Nations", *International Journal of Public Opinion Research*, 16: 3-38.
- Gneezy, U., M. Niederle and A. Rustichini (2003). "Performance in Competitive Environments: Gender Differences", *Quarterly Journal of Economics*, 118(3): 1049-1074.
- Goldthorpe, J. (2000). *On Sociology. Numbers, Narrative and the Integration of Research and Theory*, Oxford: Oxford University Press.
- Hirschman, A. (1973). "The changing tolerance of income inequality in the course of economic development", *Quarterly Journal of Economics*, 87:544-566.
- Hochschild, J. (1981). *What's Fair? American Belief about Distributive Justice*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hubert, J. and W. Form (1978). *Income and Ideology*. New York: Free Press.

- Jaeger, M. M. (2006). "What Makes People Support Public Responsibility for Welfare Provision: Self-interest or Political Ideology? A Longitudinal Approach", *Acta Sociologica*, 49(3): 321-338.
- Kelley, S. M. and C. G. Kelley (2009). "Subjective Social Mobility: Data from 30 Nations", in M. Haller, R. Jowell and T. Smith (eds.) *Charting the Globe: The International Social Survey Program 1984-2009*. London: Routledge.
- Kluegel, J.R., and Smith, E. R. (1986). *Beliefs About Inequality. Americans' Views of What is and What Ought to Be*, Aldine de Gruyter. New York.
- Lane, R. E. (1959). "The Fear of Equality", *American Political Science Review*, 53: 35-51.
- Linos, K., and West, M. (2003). "Self-interest, Social Beliefs, and Attitudes to Redistribution. Re-Addressing the Issue of Cross-National Variation", *European Sociological Review*, 19(4): 393-409.
- Lipset, S.M. (1992), "Foreword: the political consequences of social mobility", in F. Turner (ed.), *Social Mobility and Political Attitudes: Comparative Perspectives*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Meltzer, A. H. and S. F. Richard (1981). "A Rational Theory of the Size of Government", *Journal of Political Economy*, 89(5): 914-927.
- Paterson, L. (2008). "Political Attitudes, Social Participation and Social Mobility: A Longitudinal Analysis", *British Journal of Sociology*, 59(3): 413-434.
- Piketty, T. (1995). "Social mobility and redistributive politics", *Quarterly Journal of Economics*, 110: 551-584.
- Piketty, T. (1998). "Self-fulfilling Beliefs about Social Status", *Journal of Public Economics*, 70(1): 115-132.
- Rainer, H. and T. Siedler (2008). "Subjective Income and Employment Expectations and Preferences for Redistribution", *Economic Letters*, 99: 449-453.
- Ravallion, M. and M. Lokshin (2000). "Who Wants to Redistribute? The tunnel effect in 1990s Russia", *Journal of Public Economics*, 76: 87-104.
- Runciman, W. G. (1966). *Relative Deprivation and Social Justice: A Study of Attitudes to Social Inequality in 20th Century England*, London: Routledge Kegan Paul.
- Rydgren, J. (2009). "Beliefs", in P. Hedström and P. Bearman (eds), *The Oxford Handbook of Analytical Sociology (72-93)*. Oxford: Oxford University Press.
- Rytina, J. H., Form, W. H., and Pease, J. (1970). "Income Stratification Ideology: Beliefs about the American Opportunity Structure", *American Journal of Sociology*, 75: 703-716.
- Sachweh, P. and S. Olafsdottir (forthcoming). "The Welfare State and Equality? Stratification Realities and Aspirations in Three Welfare Regimes", *European Sociological Review* (doi:10.1093/esr/jcq055).

- Schmidt, A. (2011). "The Experience of Social Mobility and the Formation of Attitudes toward Redistribution", Cologne: GK Soclife Working Papers Series 6/2001.
- Sombart, E. (1976). *Why is there no socialism in the United States?* New York: Sharpe.
- Svallfors, S. (1997). "Worlds of Welfare State and Attitudes to Redistribution: A comparison of Eight Western Nations", *European Sociological Review*, 13: 283-304.
- Svallfors, S. (2006). *The Moral Economy of Class. Class and Attitudes in Comparative Perspective*, Stanford: Stanford University Press.
- Tocqueville, A. (2002). *Democracy in America*, Chicago: Chicago University Press.
- Weakliem, D. L. (1992). "Does Social Mobility Affect Political Behavior?", *European Sociological Review*, 8(2): 153-165.