

DETERMINANTES SOCIOECONÓMICOS DEL CONSUMO EN LOS ESTRATOS MÁS ALTOS DE COSTA RICA

Allan Hernández

RESUMEN

La literatura económica sobre los determinantes del ingreso y el consumo ha estado orientada primordialmente a la medición de la pobreza, por lo que se insiste poco en cuáles son las capacidades y potencialidades que ostentan los individuos en los estratos sociales más altos. A partir de la Encuesta de Ingresos y Gastos 2004, recogida por el Instituto Nacional de Estadística y Censos de Costa Rica, se realiza un análisis de regresión *logit ordenado* del consumo de los hogares, sobre potenciales variables explicativas. Los resultados muestran que la educación es un factor importante para no ocuparse en los estratos más bajos de la distribución, pero no garantiza ubicarse en la clase rica; que la concentración de la riqueza se da en la zona urbana de la Región Central, y que la estructura del ingreso de las familias más ricas está determinado fuertemente por un componente de renta.

PALABRAS CLAVE: DETERMINANTES DEL CONSUMO, CONSUMO EQUIVALENTE, MODELO *LOGIT ORDENADO*, EFECTOS MARGINALES, PERFILES HIPOTÉTICOS.

ABSTRACT

Economic literature about income and consumption determinants has been positively oriented to poverty measurement, hence there had been few attempts to analyze the capabilities and potentialities of wealthiest people. From data collected by National Bureau of Statistics and Census of Costa Rica in the Income and Expenditure Survey 2004, we make an *ordered logit* regression analysis of consumption on different socioeconomic variables. The main outcomes show that, perhaps education is a good factor to avoid the poorest classes of the consumption distribution, it does not guarantee a place in the wealthiest ones; that wealth is highly concentrated in the urban zone of Central Region, and that income of wealthiest families strongly depends on a rent component.

KEYWORDS: CONSUMPTION DETERMINANTS, EQUIVALENT CONSUMPTION, *ORDERED LOGIT* MODEL, MARGINAL EFFECTS, HYPOTHETICAL PROFILES.

INTRODUCCIÓN

La literatura económica sobre los determinantes del ingreso y el consumo es vasta y detallada. No obstante, el enfoque convencional ha estado orientado primordialmente a la medición de la pobreza, como lo demuestra el desarrollo de diversas metodologías, dentro de las que se encuentran la comparación del ingreso con respecto a una línea mínima (línea de pobreza), el cumplimiento o no de ciertas necesidades básicas (necesidades insatisfechas) o la imposibilidad de desarrollar capacidades sociales (Sen, 1983). En este sentido, se presta especial importancia a la carencia de recursos, capacidades y posibilidades que experimentan dichos hogares. Sin embargo, se insiste poco en cuáles son las capacidades y potencialidades que ostentan los individuos en los estratos sociales más altos, y cuáles son las posibilidades reales que tienen los individuos pobres (de acuerdo con alguna de las anteriores metodologías) y de clase media, de mejorar su posición a lo largo de la distribución de ingreso o consumo. Este hecho es importante, ya que como lo demuestran una gran cantidad de estudios, el bienestar de los individuos no sólo depende de su posición absoluta, sino de su posición relativa con respecto a sus pares, con respecto a los miembros de otros estratos y con respecto a sí mismos en el pasado (Dusenberry, 1949; Runciman, 1996).

Así, si las posibilidades de movilidad social son escasas para los individuos que ocupan los estratos bajos, se genera un fuerte descontento social que deriva en otros problemas conexos como la delincuencia o la violencia intra-familiar. Por ejemplo, si para alcanzar los estratos más altos un individuo debe adquirir un acervo de capital humano mucho más elevado al que posee, pertenecer a un sector económico específico, estar en cierto rango de edad, y residir en una determinada región geográfica, las aspiraciones de ascenso se encuentran circunscritas a un grupo muy reducido dentro de los estratos medios y son casi nulas para cualquier individuo en los estratos bajos.

Ahora bien, gran cantidad de estudios señalan la educación como el principal factor de movilidad social (vg., Glewwe y Jacobi, 2004). Sin embargo, esto parece cierto para pasar de

estratos bajos a estratos medios, pero no garantiza *per se* la transición hacia la cúspide de la distribución de consumo. De hecho, tal como se demuestra en Zúñiga et. al (2006) para el caso de Costa Rica, la educación tiene rendimientos marginales decrecientes en la capacidad adquisitiva de los individuos, y por lo tanto de las familias. En particular, es posible describir a la clase media como un grupo educado y relativamente homogéneo, en contraposición con la heterogeneidad que presentan los individuos en el último 5% de la distribución de consumo, por ejemplo.

De acuerdo con lo anterior, la correcta identificación de las características que poseen los individuos en los estratos más altos es importante para analizar no sólo cuáles son las variables que aseguran el éxito económico y cuáles son los grupos que tienen real acceso a ellas, sino también para orientar las políticas públicas en aras de lograr una mayor igualdad social –lo que de acuerdo con la evolución del coeficiente de *Gini* en Costa Rica no se ha dado en los últimos años (XII Informe Estado de la Nación, 2007).

El presente trabajo utiliza la Encuesta de Ingresos y Gastos 2004, recogida por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), para implementar un modelo de regresión *logit ordenado*¹ que permita aislar las principales variables socioeconómicas que determinan la posición que ocupan los individuos con respecto a la distribución de consumo en nuestro país. El artículo se organiza de la siguiente manera: la sección II realiza una revisión de la literatura sobre los factores que determinan el consumo, y su relación con la felicidad subjetiva. La sección III presenta las principales hipótesis relacionadas con los componentes del consumo y los aspectos

1 Es un modelo de elección discreta que permite la modelación de variables cualitativas a través del uso de técnicas propias de las variables discretas. En la mayoría de casos en los que se aplica, como el presente, se requiere una codificación antes de realizar las estimaciones pertinentes. El aspecto distintivo de este tipo de modelos es que la codificación establece un orden jerárquico que debe considerarse en todo el análisis que se realice. A diferencia de éste, en otros modelos de elección discreta como el Logit Multinomial, la codificación sólo define categorías sin ningún orden en especial.

metodológicos de su estimación, mientras que la sección IV presenta sus principales resultados. Por último, la sección V concluye.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

En esta sección se pasa revista sobre la literatura relacionada con los determinantes del ingreso y el consumo, para luego realizar un vínculo con la reciente literatura sobre el bienestar subjetivo. Aunque para el presente estudio no es posible realizar un análisis comparativo entre estas dos variables, se presentan los principales resultados encontrados por esta nueva vertiente literaria, con el objeto de sugerir posibles extensiones del trabajo para futuras investigaciones.

La mayoría de la literatura realiza el análisis de los componentes del consumo –e ingreso– utilizando como unidad de estudio a los hogares y no a los individuos, debido a que algunas variables de interés como el acceso a servicios públicos, pertenencia a un determinado grupo étnico, tenencia de vivienda propia, entre otras, son más propias de los hogares que de las personas. En este sentido, la practica convencional ha sido incorporar como variables explicativas del consumo de los hogares, la edad y el género del jefe –así como de otros miembros–, la educación del jefe y su cónyuge, los activos que posee el hogar –tanto financieros como físicos–, la infraestructura de la zona en la que reside el hogar, entre otros (Appleton, 1995). En el presente trabajo se tomarán solamente las variables sociodemográficas del hogar, dejando de lado aquellas relacionadas con el ingreso y los activos financieros.

Una de las variables típicas que se introducen en este tipo de modelos es el tamaño del hogar, bajo el supuesto de que un hogar con un mayor número de miembros disminuye el consumo *per cápita*. De esta manera, se concluye normalmente que las personas que viven en hogares grandes –y generalmente más jóvenes–, son típicamente más pobres. En la última década ha habido un gran debate en relación con este aspecto, en aras de distinguir cuál es la causa y cuál el efecto en esta intrincada correlación. La relevancia de este asunto radica en que, dependiendo de la posición que se asuma,

así se diseñarán las distintas medidas de política relacionadas con el papel de la población en el desarrollo y en los programas para combatir la pobreza (vg., transferencias sociales, programas de vivienda, entre otros).

No obstante, la existencia de economías de escala en el consumo de los hogares sugiere precaución con respecto a la conclusión de que familias más numerosas tienden a ser más pobres. Esto por cuanto si bien los hogares pobres tienden a gastar una alta proporción de su ingreso en bienes rivales como la alimentación, igualmente comparten el uso de ciertos bienes –enferos, utensilios y electrodomésticos–, lo que disminuye el costo por persona para un estándar de vida dado (Lanjouw y Ravallion, 1995).

Por su parte, la condición migratoria del jefe de hogar y su cónyuge son tomados en cuenta bajo el supuesto de que, generalmente, los individuos en esta situación poseen bajos niveles de educación, y por lo tanto, cuentan con menores probabilidades de encontrar trabajos con altas remuneraciones. El caso de la migración nicaragüense a Costa Rica es un claro ejemplo de ello.

Otras variables demográficas que se consideran son la zona y la región en la que reside el hogar, ya que se supone que los hogares en las zonas rurales tienen menor acceso a bienes y servicios públicos (educación, salud, telecomunicaciones); tienen una mayor dependencia de actividades del sector primario –las cuales producen poco valor agregado, y por ende, pagan salarios menos competitivos– y poseen otras variables idiosincrásicas, como hogares numerosos y jóvenes, que reducen el consumo *per cápita*.

Por último, algunos autores incluyen el sector económico en el que labora el jefe de hogar, debido a que el nivel de remuneración para un individuo con las mismas capacidades varía dependiendo de si éste se encuentra ocupado en sectores dinámicos o estancados de la economía –sector servicios frente al sector agroindustrial para el caso de Costa Rica, por ejemplo.

Si bien la literatura señala *grosso modo* los potenciales factores explicativos del consumo, esta lista no es completa y exclusiva, sino que depende en gran medida del entorno socioeconómico del país en el que se desarrolla el estudio, y de la pericia del investigador.

Ahora bien, no todas las variables que afectan el consumo lo hacen de igual forma para el bienestar de las personas. Es por ello que la reciente literatura económica se ha enfocado en el análisis de los factores que inciden sobre el bienestar subjetivo reportado por los individuos, y no solamente sobre su nivel de consumo. La mayoría de estas investigaciones han estado orientadas hacia la estimación de funciones de felicidad, en la que la felicidad –reportada subjetivamente sobre una escala ordinal o cardinal– es la variable dependiente, y varias características socioeconómicas del hogar o el individuo –básicamente las mismas que se utilizan para explicar el consumo– se introducen como regresores.

Dentro de los principales hallazgos de estos estudios se encuentra que la felicidad aumenta con el ingreso (consumo) absoluto pero no proporcionalmente y a una tasa decreciente. Se ha demostrado que el consumo y la felicidad se encuentran positivamente correlacionados en análisis de datos de panel pero no en series de tiempo. Así, en Estados Unidos y Japón el ingreso real *per cápita* ha aumentado en el tiempo, pero el promedio de la medida de felicidad ha permanecido constante (Kingdon y Knight, 2005). Una explicación para lo anterior se encuentra en el hecho de que las aspiraciones se ajustan paulatinamente al nivel de ingreso, y a que la felicidad varía positivamente con el ingreso, pero negativamente con las aspiraciones (Easterlin, 2001).

Segundo, la felicidad depende del ingreso relativo, definido sobre el grupo de referencia o el tiempo de referencia que la persona tenga en mente (Kingdon y Knight, 2005). Es decir, la percepción de los individuos sobre su propio bienestar depende del contexto, ya que las personas se comparan con sus pares, con individuos de otros estratos o consigo mismos en el pasado (Duesenberry, 1949). Esto es, la posición del individuo en la distribución de consumo o ingreso de su grupo de referencia parece gobernar la felicidad. Este fenómeno, que en la cultura anglosajona se ha llamado “*Keep up with the Joneses*”, es un reflejo de la frustración y la envidia que sienten los individuos cuando se sienten impotentes de alcanzar el mismo estándar de vida de sus pares, independientemente de la razón que motive esta disparidad.

Por último, existen otros factores no económicos que inciden sobre la felicidad. Por ejemplo, estar desempleado reduce la felicidad independientemente y más allá del efecto ingreso que produce (Clark y Oswald, 1994). De igual forma, otras características del individuo y del hogar como la edad, el género, el estado civil, la educación, la religión, la confianza en las instituciones del gobierno, el grupo étnico de pertenencia, la calidad del ambiente, el sistema político, entre otros, tienen algún grado de incidencia sobre la medida de felicidad subjetiva reportada.

A pesar de que la comparación entre los determinantes del consumo y la felicidad subjetiva es la tendencia en este campo, la encuesta sobre la cual se basa el presente trabajo no posee ninguna pregunta que permita extraer alguna aproximación de bienestar subjetivo, por lo que el análisis se circunscribirá a la determinación de los factores que afectan el consumo de los estratos sociales más altos, dejando abierta la interrogante de si estos individuos son efectivamente los más felices de nuestro país para futuras investigaciones.

METODOLOGÍA Y ANÁLISIS DE DATOS

CONSTRUCCIÓN DE LAS VARIABLES

Los datos provienen de la Encuesta de Ingresos y Gastos de 2004 (ENIG 2004) realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos de Costa Rica (INEC). Esta institución recogió una extensa y representativa muestra a nivel nacional que constó de 4,231 hogares. Dicha encuesta presenta información de variables tanto a nivel de personas –ingreso, edad, educación, género, empleo, entre otros– como de hogares –consumo del hogar clasificado por bienes y servicios, tenencia de vivienda propia, acceso a servicios públicos, entre muchos otros–, lo que permite realizar un análisis exhaustivo sobre los determinantes que inciden en el bienestar de las personas. No obstante, tal como lo comentamos anteriormente, no existe ninguna pregunta sobre bienestar subjetivo que permita realizar un análisis cruzado sobre los factores que inciden sobre el consumo y aquellos que inciden sobre la felicidad.

Al igual que la mayoría de estudios realizados en este campo, el presente trabajo utiliza una medida métrica monetaria del bienestar, el cual se define como el consumo equivalente de los adultos en el hogar. En este aspecto, se sigue fundamentalmente la metodología desarrollada por Zúñiga et al. (2006):

“Para construir el agregado de consumo se utilizó Deaton (1997). El consumo se puede dividir en cuatro principales grupos: i) alimentos, ii) bienes no alimenticios, iii) bienes durables y iv) vivienda. Para utilizarlo como medida de bienestar requiere algunas modificaciones. En cuanto a los alimentos es necesario también incluir el valor de los bienes que son producidos en el hogar y son para autoconsumo así como lo recibido en especie. En el gasto de bienes no alimenticios deberían excluirse los impuestos y gastos relativamente infrecuentes, y el gasto en salud y educación son puntos a discutir, entre otras modificaciones. También deberían incluirse el valor de uso (no de compra) de los bienes durables, así como el costo de uso de la vivienda para todos los individuos.”²

Se utiliza una medida de consumo en lugar de una de ingreso, ya que existen mediciones más precisas para el primero –con el ingreso existe el problema de la subdeclaración en los deciles más altos– y a que, de acuerdo con la hipótesis del ingreso permanente, éste refleja de una mejor manera el status de largo plazo de los individuos. Lo anterior por cuanto según dicha hipótesis, los agentes económicos tienden a suavizar el consumo en el tiempo, ya que toman sus decisiones basados en el ingreso permanente que obtendrán durante toda su vida y no en el ingreso corriente. Como consecuencia, la fluctuación del consumo es menor a la del ingreso.

Debido a que el interés primordial del trabajo es realizar un análisis a nivel de estratos, el consumo equivalente del hogar se ha segregado en siete categorías distintas de la siguiente manera:

Categoría 1: hogares con un consumo equivalente en el menor 20% de la distribución,
 Categoría 2: hogares un consumo equivalente entre el 20% y el 40% de la distribución,
 Categoría 3: hogares un consumo equivalente entre el 40% y el 60% de la distribución,
 Categoría 4: hogares un consumo equivalente entre el 60% y el 80% de la distribución,
 Categoría 5: hogares un consumo equivalente entre el 80% y el 90% de la distribución,
 Categoría 6: hogares un consumo equivalente entre el 90% y el 95% de la distribución,
 Categoría 7: hogares un consumo equivalente entre el 90% y el 100% de la distribución.

Nótese el mayor detalle en la separación de los últimos estratos, con el objeto de obtener una mayor precisión en la caracterización de dichos grupos. Este enfoque favorece la identificación de grupos específicos para la aplicación de políticas de educación, salud y empleo, en aras de mejorar la igualdad social y aumentar las posibilidades de los individuos en los estratos bajos y medios de ascender en la distribución de consumo.

ANÁLISIS DE DATOS

La mayoría de las variables que se señalan en la literatura como posibles determinantes del consumo se incluyen como variables explicativas en el modelo de regresión que se propone. De esta manera, se considera el tamaño del hogar, la edad y educación del jefe, la región y zona de residencia, entre otros, como variables trascendentes. La descripción precisa de las variables utilizadas en el modelo econométrico se presenta a continuación en el cuadro 3.1.

Por su parte, el cuadro 3.2, presenta el promedio y la desviación estándar de las variables consideradas. De ésta es posible observar que el tamaño del hogar disminuye conforme se asciende en la distribución de consumo, mostrando que si bien existen economías de escala en el uso de ciertos bienes durables para hogares con un mayor número de miembros, la reducción en el consumo *per cápita* es el factor dominante. Así, los hogares de la sexta y séptima categoría tienen respectivamente en promedio

2 Zúñiga, Paola et al. (2006). Cambios en la distribución del bienestar a la luz de diferentes mediciones de bienestar, en *Costa Rica a la Luz de la Encuesta de Ingresos y Gastos de 2004*. Instituto Nacional de Estadística y Censos (por publicarse), pp 9-10.

CUADRO 3.1
DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES UTILIZADAS EN EL MODELO ECONOMÉTRICO

Nombre	Descripción
Tam_hog	Numero de miembro del hogar.
Jefems	Toma el valor de 1 si el jefe de hogar es mujer y no está casada o en unión libre, 0 de otra manera.
Conyuge	Toma el valor de 1 si el jefe de hogar tiene cónyuge, 0 de otra manera.
Conytr	Toma el valor de 1 si el cónyuge del jefe trabaja, 0 de otra manera.
Edad_j	Edad del jefe de hogar.
Edad_c	Edad del cónyuge.
Educ_j	Años de educación del jefe de hogar.
Educ_c	Años de edad del cónyuge.
Phomb	Proporción de hombres en el hogar.
Pmenores18	Proporción de miembros menores de 18 años.
Pmayores55	Proporción de miembros mayores de 55 años.
Urbano	Toma el valor de 1 si el hogar vive en una zona urbana, 0 de otra manera.
Central	Toma el valor de 1 si el hogar vive en la región central, 0 de otra manera.
Migr	Toma el valor de 1 si el jefe de hogar o su cónyuge nacieron en el resto de Centroamérica, 0 de otra manera.
Asalariado, Cuentaprop, Patrono	Toman el valor de 1 si el jefe de hogar ostenta dicha categoría de ocupación. 0 de otra manera.
Preceptores	Proporción de miembros preceptores en el hogar
Prentasyalq	Proporción del ingreso total del hogar que proviene de rentas y alquileres
Vivpropia	Toma el valor de 1 si el hogar tiene vivienda propia (aunque todavía la esté pagando), 0 de otra manera.

Fuente: Cálculos del autor con base en la ENIG (2004)

3.13 y 2.88 miembros, en contraposición con las familias más numerosas de la primera y segunda categoría –4.08 y 3.93 miembros promedio.

Puede verse también que la proporción de los hogares en los que el jefe de hogar es una mujer sola –no casada ni en unión libre– no presenta un demarcado sesgo hacia los estratos más bajos, sino que aproximadamente se encuentra alrededor del 30 - 32 % para las siete categorías. No obstante, independientemente del género del jefe de hogar, el tener cónyuge favorece un mayor consumo equivalente de los hogares. Ilustrativamente, el 75% de los jefes de hogar en el 5% más rico de la distribución de consumo tiene cónyuge, en contraposición con el 61% de los jefes de hogar que se ocupan en la cuarta categoría.

Al analizar cuidadosamente dichas proporciones en las siete categorías propuestas, es posible identificar dos cambios significativos, tanto al pasar de la tercera a la cuarta categoría, como al pasar de la sexta a la séptima. En el primer caso, la proporción de jefes con cónyuge

pasa de 52 a 61%, y en el segundo caso pasa de 66% a 75%.

Evidentemente, una razón por la que tener cónyuge aumenta el consumo de los hogares, se debe al hecho de contar con un ingreso adicional (potencial) al del jefe de hogar. De esta manera, al analizar la distribución de la proporción de hogares en donde el cónyuge del jefe trabaja, se observa que ésta se asemeja a la de la variable anterior. Es decir, creciente a lo largo de la distribución de consumo. Así, dicha proporción para los hogares en la sexta categoría (36%) triplica a la de los hogares en la primera categoría (11%) y duplica a la de los hogares en la segunda categoría (19%). Sin embargo, un aspecto digno de destacar es el hecho de que la mayor proporción de cónyuges incorporadas (os) al mercado laboral se encuentra en la sexta categoría y no en la séptima. Esto parece reflejar que los hogares en el 5% más rico de la distribución, no necesitan del ingreso proveniente del cónyuge del jefe para mantener el status de vida deseado.

CUADRO 3.2
 MEDIA Y DESVIACIÓN ESTÁNDAR DE LAS VARIABLES CONSIDERADAS
 POR CATEGORÍA DE CONSUMO EQUIVALENTE

Consumo equivalente	0-20		20-40		40-60		60-80		80-90		90-95		95-100	
	%		%		%		%		%		%		%	
Variable	M	D.E	M	D.E	M	D.E	M	D.E	M	D.E	M	D.E	M	D.E
Tam_hog	4.08	2.15	3.97	1.79	3.67	1.68	3.66	1.53	3.38	1.50	3.13	1.43	2.88	1.40
Jefems	0.31	0.46	0.30	0.46	0.32	0.46	0.28	0.44	0.34	0.47	0.32	0.47	0.30	0.46
Conyuge	0.44	0.49	0.50	0.50	0.52	0.49	0.61	0.48	0.65	0.47	0.66	0.47	0.75	0.42
Conyotr	0.11	0.31	0.19	0.40	0.25	0.43	0.31	0.46	0.31	0.46	0.36	0.48	0.32	0.47
Edad_j	48.5	16.8	47.0	15.7	46.0	15.4	45.6	14.3	46.9	14.2	46.6	15.2	49.9	15.6
Edad_c	41.7	15.0	41.1	14.7	39.9	13.4	39.9	12.5	42.8	14.0	41.7	12.4	46.0	12.8
Educ_j	5.24	3.05	6.35	3.35	7.55	3.61	9.22	3.95	11.4	4.54	14.0	3.88	16.2	3.58
Educ_c	5.57	3.04	6.57	3.09	7.92	3.15	8.98	3.59	11.4	4.08	13.8	3.68	15.0	3.38
Phomb	0.51	0.24	0.50	0.23	0.49	0.25	0.49	0.24	0.49	0.26	0.47	0.27	0.51	0.29
Pmenores18	0.29	0.27	0.28	0.25	0.26	0.24	0.25	0.24	0.20	0.24	0.18	0.23	0.16	0.22
Pmayores55	0.22	0.36	0.18	0.32	0.16	0.30	0.13	0.27	0.15	0.29	0.20	0.32	0.23	0.38
Urbano	0.31	0.46	0.48	0.50	0.60	0.49	0.72	0.45	0.78	0.41	0.85	0.35	0.92	0.27
Central	0.39	0.49	0.58	0.49	0.67	0.47	0.71	0.45	0.74	0.44	0.80	0.39	0.91	0.29
Migr	0.11	0.31	0.11	0.31	0.08	0.28	0.06	0.25	0.03	0.17	0.06	0.25	0.05	0.21
Asalariado	0.46	0.50	0.51	0.50	0.59	0.49	0.57	0.49	0.56	0.50	0.57	0.49	0.46	0.50
Cuentaprop	0.18	0.38	0.16	0.37	0.16	0.37	0.14	0.25	0.13	0.33	0.11	0.32	0.12	0.33
Pertrono	0.00	0.08	0.02	0.13	0.03	0.18	0.05	0.21	0.11	0.31	0.12	0.33	0.23	0.43
Perceptores	1.08	0.56	1.14	0.53	1.23	0.53	1.26	0.53	1.36	0.53	1.46	0.52	1.48	0.53
Prentasyalq	0.00	0.04	0.01	0.07	0.02	0.08	0.04	0.10	0.05	0.11	0.07	0.13	0.12	0.15
Vivpropia	0.69	0.46	0.69	0.46	0.70	0.46	0.72	0.45	0.75	0.43	0.76	0.42	0.79	0.40

Fuente: Cálculos del autor de conformidad con la base de datos para las variables relacionadas con las personas en la ENIG (2004), suministrada por el INEC.

Tal como se señala en la mayoría de los estudios revisados, la educación es uno de los principales factores a considerar a la hora de analizar el ingreso y el consumo de los hogares. Esta premisa se observa claramente en el cuadro 3.1 en donde se consideran los años de educación tanto del jefe de hogar como de su cónyuge. Así, se encuentra que los hogares en la quinta categoría tienen un jefe con 11.4 años promedio de educación (poco más de secundaria concluida), para la sexta categoría dicha variable aumenta a 14 (paso por la universidad) y finalmente, es 16.2 (poco más de un grado de licenciatura) para la última categoría. Para el caso del cónyuge, esta variable toma valores de 11.4, 13.8 y 15 para la quinta, sexta y séptima categoría respectivamente. La situación es mucho menos alentadora al otro lado de la distribución, en donde en promedio los jefes de la primera categoría cuentan con apenas 5.24 años de educación (primaria incompleta) y los de la segunda y tercera categoría cuentan con 6.35

y 7.55 años de educación promedio, respectivamente. Es decir, la gran mayoría de los hogares en el 60% más bajo de la distribución de consumo cuentan con jefes que no han concluido la educación diversificada.

Con respecto a la composición de los hogares, se han tomado en cuenta tres variables: la proporción de hombres en el hogar, la proporción de miembros menores de 18 años y la proporción de miembros mayores de 55 años. Si bien la literatura considera que un mayor número de hombres en el hogar incide positivamente sobre su ingreso o consumo –debido a que se supone que estos son mejor remunerados en el mercado que las mujeres (brecha de género)–, los datos de la encuesta no parecen arrojar evidencia al respecto, ya que la proporción de hombres en los hogares más pobres es la misma que en los hogares más ricos. Contrariamente, la proporción de miembros menores de 18 años sí se diferencia en el sentido que señala la teoría. Esto es,

un mayor número de miembros en este rango de edad disminuye el consumo del hogar, ya que se supone que dichos miembros están en edad escolar y no son capaces de producir ingresos. Finalmente, la proporción de miembros mayores de 55 años no muestra un patrón claro en los datos presentados en el cuadro 3.1, ya que el menor valor se obtiene en la cuarta categoría, y la primera y la última categoría muestran valores muy parecidos (22 y 23 % respectivamente).

En cuanto a las variables de estratificación espacial (zona y región), su impacto es más que evidente. La diferenciación entre la región central y el resto del país, y entre la zona urbana y la rural, indica que la riqueza se encuentra concentrada en la zona urbana de la región central. A manera de ejemplo, del total de hogares en el 5% más alto de la distribución de consumo, el 92% se encuentra en la zona urbana y el 91% en la región central. Estas mismas proporciones son 85 y 80 % para la sexta categoría y, 78 y 74% para la quinta.

Por último, es un hecho que los hogares más ricos dependen menos del ingreso salarial que perciben sus miembros, ya que cuentan con ingresos provenientes de otras fuentes como rentas y alquileres. Este hecho debería sugerir que la proporción de jefes de hogar que son patronos y la proporción del ingreso total del hogar que proviene de rentas y alquileres, deberían ser crecientes a lo largo de la distribución de consumo, alcanzando su máximo en la categoría más alta. Tales conjeturas se ven corroboradas en los datos que arroja la ENIG 2004 y que se resumen en el cuadro 3.1. Así, en promedio 23% de los jefes de hogar en el 5% más rico de la distribución son patronos; esta proporción disminuye a 12 y 11% para la sexta y quinta categoría, y casi desaparece para las tres primeras categorías. Por su parte, la proporción del ingreso proveniente de rentas y alquileres para la última categoría es 12 %, muy superior al presentado en los demás estratos.

ESTIMACIÓN

MODELO LOGIT ORDENADO POR CATEGORÍA DE CONSUMO EQUIVALENTE

Para intentar explicar los determinantes del consumo equivalente de los hogares, se utilizó un modelo *Logit Ordenado* en donde la

variable dependiente es el consumo equivalente segregado de acuerdo con las categorías de la sub-sección anterior. Precisamente, se utiliza un modelo de esta naturaleza debido a que es el más idóneo para realizar un análisis estratificado, lo cual es imposible con otro tipo de modelos como un *Logit Multinomial*.

Los resultados fundamentales de dicha estimación se presentan en el cuadro 4.1. Aunque es de esperar un bajo ajuste de la regresión –medido a través del seudo R^2 –, el valor arrojado de 0.2280 es aceptable según los estándares que presenta la literatura en este campo.

De la información de las variables incluidas se desprende que solamente el tamaño del hogar, la proporción de miembros menores de 18 años y la proporción de miembros mayores de 55 años, ejercen un efecto negativo sobre el consumo equivalente de los hogares. Por su parte, las variables estándar que se incluyen en la literatura como la educación (tanto del jefe de hogar como de su cónyuge), la edad del jefe, la región, y la zona de residencia, tienen el signo esperado y son significativas con una tolerancia del 5%. Por su parte, la migración aparece con un signo positivo –contrario a lo que se esperaba *a priori*–, aunque no es significativa al mismo nivel de confianza.

De hecho, solamente la edad del cónyuge, la proporción de hombres en el hogar, la condición de migración y la categoría ocupacional de cuenta propia, no son significativas en el modelo con el nivel de significancia señalado anteriormente. Cabe destacar que aunque en principio se incluyó dentro de los regresores una variable para identificar los hogares en los que el jefe de hogar es una mujer sola –no casada ni en unión libre–, se eliminó debido a la presencia de multicolinealidad.

Tal como se esperaba del análisis realizado en la sección anterior, el tamaño del hogar incide negativamente sobre el consumo, mientras que la educación (tanto del jefe como del cónyuge) tiene un fuerte impacto positivo sobre el mismo. Las variables espaciales de zona y región muestran que residir en la zona urbana de la región central es un aspecto favorecedor de un mayor consumo. Asimismo, se deduce del cuadro 4.1 que los hogares muy jóvenes o muy viejos –medido a través de la proporción de miembros

CUADRO 4.1
 MODELO LOGIT ORDENADO PARA EL CONSUMO EQUIVALENTE DE LOS HOGARES

VARIABLES	Coeficiente	Error Estándar	Valor P
Tam_hog	-0.1356	0.0292	0.000
Conyuge	0.2869	0.0898	0.001
Conytr	0.4370	0.0842	0.000
Edad_j	0.2128	0.0058	0.000
Edad_c	0.0066	0.0062	0.287
Educ_j	0.2085	0.0112	0.000
Educ_c	0.1788	0.0119	0.000
Phomb	0.2230	0.2242	0.320
Pmenores18	-0.7866	0.2426	0.001
Pmayores55	-0.5387	0.2199	0.014
Urbano	0.4663	0.0807	0.000
Central	0.4895	0.0794	0.000
Migr	0.1000	0.1325	0.450
Asalariado	0.4217	0.1196	0.000
Cuentaprop	0.0654	0.1338	0.627
Patrono	1.5285	0.1819	0.000
Pperceptores	0.2779	0.1035	0.007
Prentasyalq	3.1822	0.4307	0.000
Vivpropia	0.1770	0.0869	0.042
N	4,231		
Seudo R^2	0.2280		

Fuente: Cálculos del autor de conformidad con la base de datos para las variables relacionadas con las personas en la ENIG (2004), suministrada por el INEC.

por debajo de 18 años y por encima de 55– ven reducidas sus posibilidades de consumo.

Finalmente y tal como comentábamos anteriormente, una variable que caracteriza a las familias de ingresos altos es la composición de su ingreso, que a diferencia de las familias de ingresos bajos, depende menos de los ingresos provenientes del trabajo y tiene un mayor componente de renta. Al analizar la proporción de los ingresos del hogar que provienen de rentas y alquileres, claramente se observa su impacto positivo y significativo sobre el consumo del hogar. Igualmente, el hecho de ser patrono se presenta como una característica muy importante para ubicarse en la cúspide de la distribución de consumo.

Ahora bien, aunque muchas de las variables tienen un impacto positivo sobre el consumo equivalente, no todas lo hacen de igual forma sobre la probabilidad de ocupar cada uno de los estratos definidos anteriormente. El cuadro

4.2 muestra el efecto marginal de las variables sobre dicha probabilidad.

Es claro que el signo de los efectos es congruente con el signo obtenido en los coeficientes del modelo *Logit Ordenado*, aunque éstas no tienen un impacto determinante (la mayoría de las probabilidades se encuentran por debajo del 10%). Esta situación se presenta especialmente en la sexta y séptima categoría, que representan los grupos entre el 90 y el 95% y entre el 95 y el 100% de la distribución, respectivamente.

Es evidente que el hecho de ser patrono y poseer ingresos provenientes de rentas y alquileres son factores determinantes para no ubicarse en el 60% más bajo de la distribución. El impacto de estas dos variables disminuye considerablemente para las últimas dos categorías, aunque la probabilidad asociada a ellas es la más alta en ambos estratos. De hecho, el efecto marginal de casi todas las variables en las dos últimas categorías – salvo las dos mencionadas anteriormente– es casi

CUADRO 4.2
EFECTOS MARGINALES DE LAS DIVERSAS VARIABLES SOCIOECONÓMICAS
POR CATEGORÍA DE CONSUMO EQUIVALENTE

VARIABLES	0 – 20 %	20 – 40 %	40 – 60 %	60 – 80 %	80 – 90 %	90 – 95 %	95 – 100 %
Tam_hog	0.0106	0.0170	0.0051	-0.0191	-0.0095	-0.0027	-0.0013
Conyuge	-0.0239	-0.0362	-0.0081	0.0409	0.0192	0.0054	0.0027
Conytr	-0.0328	-0.0538	-0.0196	0.0602	0.0320	0.0094	0.0047
Edad_j	-0.0016	-0.0026	-0.0008	0.0030	0.0014	0.0004	0.0002
Educ_j	-0.0164	-0.0261	-0.0079	0.0294	0.0146	0.0042	0.0021
Educ_c	-0.0140	-0.0224	-0.0068	0.0252	0.0125	0.0036	0.0018
Urbano	-0.0376	-0.0583	-0.0159	0.0656	0.0322	0.0093	0.0046
Central	-0.0407	-0.0615	-0.0143	0.0693	0.0330	0.0094	0.0047
Asalariado	-0.0345	-0.0529	-0.0133	0.0597	0.0287	0.0082	0.0041
Patrono	-0.0727	-0.1474	-0.1375	0.1139	0.1534	0.0583	0.0318
Prentasyalq	-0.2502	-0.3989	-0.1212	0.4495	0.2239	0.0647	0.0322

Fuente: Cálculos del autor de conformidad con la base de datos para las variables relacionadas con las personas en la ENIG (2004), suministrada por el INEC.

despreciable, lo que permite inferir que los individuos en estos estratos representan una población muy exclusiva con características intrínsecas.

MODELO LOGIT DIFERENCIANDO AQUELLOS EN EL 40% MÁS ALTO DE LA DISTRIBUCIÓN

Luego de un cuidadoso análisis del cuadro anterior se nota que los efectos cambian de signo, justamente cuando se pasa de la tercera a la cuarta categoría, lo que podría indicar que la composición estructural de las familias que se encuentran en el 40% más alto de la distribución de consumo cambia sustancialmente con respecto a aquellas que se encuentran en el 60% más bajo.

Cuando se atiende el cambio estructural que parece indicar el viraje en el signo de los efectos del cuadro 4.2, y se realiza una regresión *Logit* estableciendo solamente dos categorías –aquellas familias por encima del 60% de la distribución y aquellas por debajo–, las variaciones en el impacto que ejercen los distintos factores considerados son mínimas.

Puede notarse que en el nuevo modelo las variables de migración y cuenta propia cambian de signo con respecto al *Logit Ordenado* –mostrando un signo más acorde con lo que establece la teoría– pero no son significativas con un nivel de confianza del 5%.

Un hecho importante de destacar es que si bien el modelo tiene un mayor ajuste en general –compárese el nuevo seudo R^2 de 0.3520 con respecto al 0.2280 del anterior– algunas variables pierden significancia. Tal es el caso, de la proporción de miembros menores de 18 años y la condición de asalariado.

Otro aspecto interesante es que cuando solamente se considera la regresión en términos de pertenecer o no al 40% más alto de la distribución de consumo, la educación del jefe, las variables espaciales (zona y región) y la proporción del ingreso del hogar que proviene de rentas y alquileres, muestran un impacto menor. Este hecho sugiere claramente que conforme se asciende a lo largo de la distribución de consumo, las variables tradicionales pierden importancia en favor de otras menos convencionales y difíciles de capturar en un modelo estadístico. Debido a que no existe una mejora sustancial en la explicación del consumo, al pasar de un modelo ordenado a un modelo binario, se mantendrá el primero para todos los análisis posteriores.

PERFILES HIPOTÉTICOS Y SU UBICACIÓN EN LA DISTRIBUCIÓN DE CONSUMO

Una forma de caracterizar a los grupos que se encuentran en las diferentes siete categorías definidas en la sección anterior, es a través de la construcción de perfiles hipotéticos y

CUADRO 4.3
REGRESIÓN LOGIT SOBRE EL CONSUMO EQUIVALENTE DE LOS HOGARES
DIFERENCIANDO AQUELLOS EN EL 40% MÁS ALTO DE LA DISTRIBUCIÓN

	<i>Coefficiente</i>	<i>Error Estándar</i>	<i>Valor P</i>
Tam_hog	-0.1737	0.0447	0.000
Conyuge	0.3350	0.1305	0.010
Conytr	0.4458	0.1206	0.000
Edad_j	0.1929	0.0083	0.021
Edad_c	0.0075	0.0088	0.392
Educ_j	0.1981	0.0161	0.000
Educ_c	0.1568	0.0170	0.000
Phomb	0.4975	0.3199	0.120
Pmenores18	-0.6287	0.3528	0.075
Pmayores55	-0.9357	0.3198	0.003
Urbano	0.5725	0.1115	0.000
Central	0.3551	0.1127	0.002
Migr	-0.3083	0.2081	0.139
Asalariado	0.2232	0.1685	0.185
Cuentaprop	-0.0856	0.1887	0.650
Patrono	1.1883	0.2618	0.000
Pperceptores	0.3287	0.1513	0.030
Prentasyalq	2.9934	0.6112	0.000
Vivpropia	0.1770	0.1247	0.037
N	4231		
Seudo R^2	0.3520		

Fuente: Cálculos del autor de conformidad con la base de datos para las variables relacionadas con las personas en la ENIG (2004), suministrada por el INEC.

Nota: La variable dependiente toma un valor de 1 si la familia se encuentra en el 40% más alto de la distribución, 0 de otra manera.

su correspondiente probabilidad de ubicarse en cada uno de los estratos. Si se establece un perfil y se controla por una variable en particular, es posible determinar el impacto de dicha variable en cada contexto especificado.

Así, un hogar cuyo jefe sea de la zona urbana, de la región central, no migrante, patrono, con nivel de licenciatura y con una proporción de rentas y alquileres igual a 40%, tiene un 15.27% de probabilidad de estar en la quinta categoría, un 24.92% de estar en la sexta y un 53.18% de estar en la última. Cuando la proporción de rentas y alquileres desciende a 20% –dejando inalteradas las demás variables– las probabilidades anteriores serían 22.81%, 27.83% y 37.54%, respectivamente. Por último, cuando dicha variable toma el valor de 10% y 0%, se incrementa la probabilidad de ubicarse en la quinta y sexta categoría, a la vez que disminuye

dramáticamente la probabilidad de pertenecer al último estrato. De hecho, esta última probabilidad cae un 29.05% cuando la proporción de rentas y alquileres pasa de 40% a 0%. Si se utiliza de nuevo el primer perfil, solamente que haciendo que el hogar no pertenezca a la región central, las mismas probabilidades disminuyen a 24%, 28% y 36%.

El cuadro 4.5 muestra el tercer perfil del cuadro anterior cuando se cambia la categoría ocupacional de patrono a asalariado. Es posible observar que aunque el hogar perciba un 10% de ingresos provenientes de rentas y alquileres, cuando el jefe es asalariado la probabilidad de ocuparse en la última categoría cae dramáticamente de 30.42% a 8.66%. Lo anterior ocurre en favor de un aumento significativo en la probabilidad de ocuparse en la quinta categoría, que asciende a 31.11%. Este hecho sugiere que existe

CUADRO 4.4
CAMBIOS EN LOS PERFILES HIPOTÉTICOS CONTROLANDO POR LA PROPORCIÓN DEL INGRESO
PROVENIENTE DE ALQUILERES Y RENTAS

Educ_j	Urbano	Central	Patrono	Prentasyalq	Migr	Prob 80-90%	Prob 90-95%	Prob 95-100%
17 años	1	1	1	40 %	0	15.27%	24.92%	53.18%
17 años	1	1	1	20 %	0	22.81%	27.83%	37.54%
17 años	1	1	1	10 %	0	26.57%	27.44%	30.42%
17 años	1	1	1	0 %	0	29.81%	25.84%	24.13%

Fuente: Cálculos del autor de conformidad con la base de datos para las variables relacionadas con las personas en la ENIG (2004), suministrada por el INEC.

Nota: Cuando la variable es dicotómica se muestra un 1 si se tiene la característica y 0 si no.

CUADRO 4.5
CAMBIOS EN LOS PERFILES HIPOTÉTICOS CONTROLANDO POR CATEGORÍA OCUPACIONAL

Educ_j	Urbano	Central	Patrono	Prentasyalq	Migr	Prob 80-90%	Prob 90-95%	Prob 95-100%
17 años	1	1	1	10 %	0	26.57%	27.44%	30.42%
17 años	1	1	0	10 %	0	31.11%	14.28%	8.66%

Fuente: Cálculos del autor de conformidad con la base de datos para las variables relacionadas con las personas en la ENIG (2004), suministrada por el INEC.

Nota: Cuando la variable es dicotómica se muestra un 1 si se tiene la característica y 0 si no.

una diferencia sustancial entre los hogares cuyo jefe es asalariado y aquellos cuyo jefe es patrono, ya que aunque estos tengan el mismo nivel de educación y el hogar perciba la misma proporción de rentas y alquileres, las probabilidades sobre el espectro de categorías son muy disímiles.

El resultado anterior, sugiere analizar cuál es el efecto de la educación sobre las posibilidades reales de que un hogar alcance cierto grado de movilidad social y ascienda a lo largo de la distribución de consumo. Por efectos prácticos dicho análisis se realiza solamente para los años de educación del jefe.

Del cuadro 4.6 puede observarse que la educación es un factor importante para ubicarse en los estratos medios y altos, sobre todo en la quinta y sexta categoría. De esta manera, un hogar cuyo jefe sea de la zona urbana, de la región central, no migrante, que posea nivel de maestría y que no perciba ingresos provenientes de rentas y alquileres tiene una probabilidad de 32.89% de estar en la quinta categoría, un 18.07% de estar en la sexta, y un 12.09% de estar en la última. Cuando la educación del jefe de hogar se reduce a nivel de licenciatura las probabilidades disminuyen a 30.77%, 13.85% y

CUADRO 4.6
CAMBIOS EN LOS PERFILES HIPOTÉTICOS CONTROLANDO POR LA EDUCACIÓN DEL JEFE

Educ_j	Urbano	Central	Asalariado	Prentasyalq	Migr	Prob 80-90%	Prob 90-95%	Prob 95-100%
19 años	1	1	1	0 %	0	32.89%	18.07%	12.09%
17 años	1	1	1	0 %	0	30.77%	13.85%	8.31%
16 años	1	1	1	0 %	0	28.95%	11.92%	6.85%
12 años	1	1	1	0 %	0	19.27%	6.02%	3.10%

Fuente: Cálculos del autor de conformidad con la base de datos para las variables relacionadas con las personas en la ENIG (2004), suministrada por el INEC.

Nota: Cuando la variable es dicotómica se muestra un 1 si se tiene la característica y 0 si no.

8.31%, respectivamente. Si el jefe tuviese nivel de bachillerato universitario, las probabilidades serían 28.95%, 11.92% y 6.85%, mientras que si tuviese sólo secundaria completa las mismas serían 19.27%, 6.02% y 3.10%.

Nótese que cuando se reducen los años de educación del jefe, si bien es cierto se reducen las probabilidades de ocuparse en los estratos superiores, la caída no es tan dramática como cuando se disminuye la proporción de rentas y alquileres o cuando se cambia el status laboral del jefe de asalariado a patrono.

Un análisis de los anteriores perfiles permite concluir que si bien la educación es un factor importante para no ser pobre, se encuentra supeditada al hecho de ser patrono y poseer una alta proporción del ingreso proveniente de rentas y alquileres, como determinante de la riqueza. Así por ejemplo, el primer perfil del cuadro 4.6 muestra que un hogar cuyo jefe tiene nivel de maestría, es asalariado y no percibe rentas y alquileres, tiene apenas una probabilidad de 12.09% de pertenecer al último estrato. Esta misma probabilidad es de 30.42% cuando el jefe tiene menor educación –nivel de licenciatura– pero es patrono y percibe 10% de su ingreso proveniente de rentas y alquileres. Esto demuestra, que la combinación “patrono-proporción de rentas y alquileres” domina las probabilidades de ubicarse en la cúspide de la distribución.

Es posible deducir entonces, que si bien la educación es un factor que garantiza no ubicarse en los estratos más bajos de la distribución de consumo, no es suficiente para ocuparse en los estratos más altos.

CONCLUSIONES

Tradicionalmente en los estudios sobre bienestar se ha privilegiado el análisis de los determinantes que inciden sobre el consumo de las familias con menores ingresos, con el objeto de entender cuáles son las limitaciones (físicas, psicológicas y sociales) que dichas familias enfrentan y cuáles medidas de política se deberían emprender para revertir esta situación. De esta forma, podría decirse que el análisis convencional ha estado circunscrito a diagnosticar cuáles son los recursos y capacidades que poseen las personas

pobres, y cuál es la brecha con respecto a distintos estándares de calidad de vida (línea de pobreza, necesidades básicas o capacidades sociales). Raramente se parte de analizar cuáles son las características de los grupos sociales que se ocupan en los estratos más altos de la distribución de consumo, y en cuánto se diferencian éstos de sus contrapartes más pobres.

En consonancia con la mayoría de estudios en este campo el presente trabajo estimó un modelo *Logit Ordenado* para siete categorías de consumo, definidas asimétricamente (dando un mayor nivel de desagregación a los estratos más altos). Para el agregado de consumo se utilizó una medida métrica monetaria según la metodología desarrollada por Zúñiga et al. (2006).

En cuanto a la composición del hogar se encontró que, como para casi todos los países subdesarrollados, el tamaño del hogar ejerce un impacto negativo sobre el consumo de los hogares, ya que disminuye el consumo *per cápita*. Sin embargo, no sólo el número de miembros del hogar es importante, sino también su distribución por rango de edad. Así, es posible observar que tanto la proporción de miembros menores de 18 años como la proporción de miembros mayores de 55, tienen un signo negativo en el modelo de regresión, aunque sólo la primera variable es significativa con una tolerancia de 5%. De igual forma, la proporción de hombres en el hogar tiene un signo positivo –lo cual concuerda con lo esperado, ya que se supone que los hombres son mejor remunerados en el mercado laboral–, sin embargo, no es significativa al mismo nivel de confianza.

Otro aspecto interesante de destacar es que los hogares más ricos son aquellos en los que el jefe de hogar tiene cónyuge y éste trabaja; aunque la mayor proporción de cónyuges trabajando no se encuentra en la séptima categoría sino en la sexta, lo que de alguna manera refleja que los hogares más ricos no dependen del ingreso del cónyuge para mantener el nivel de vida deseado. Por otro lado, llama la atención que la proporción de hogares en donde el jefe de hogar es una mujer no presenta ningún sesgo hacia los estratos más bajos, sino que parece uniforme a lo largo de toda la distribución.

En la mayoría de estudios se presenta la educación como uno de los factores más importantes para alcanzar movilidad social, lo cual se verifica en este estudio. Tanto la edad del jefe

como la del cónyuge, ejerce un impacto considerable sobre el consumo de los hogares. Así, para la sexta y séptima categoría, el jefe de hogar tiene respectivamente 14 y 16.2 años de educación promedio, mientras que su cónyuge tiene 13.8 y 15 años. Al otro de la distribución la situación es muy desalentadora ya que la gran mayoría de los hogares en el 60% más bajo de la distribución de consumo cuentan con jefes que no han concluido la educación diversificada, lo cual limita mucho sus posibilidades de ascenso.

Otro de los resultados dignos de destacar es el hecho de que existe una brecha considerable entre las posibilidades de consumo que ostentan las familias de la zona urbana de la región central, en relación con el resto del país.

Dos variables que resultan determinantes sobre la probabilidad de que una familia se ocupe en los estratos más altos de la distribución de consumo, son la proporción del ingreso del hogar proveniente de rentas y alquileres y la categoría ocupacional del jefe (patrono o asalariado). En este sentido, es posible observar que la combinación “proporción de rentas y alquileres-patrono” asegura el éxito económico por encima de cualquier otra combinación de las variables incluidas en el modelo.

Tal como se comentó con antelación, es imposible concluir cuál es la correlación que existe en nuestro país entre el consumo y la felicidad subjetiva reportada por los hogares, ya que no existe ninguna medición directa o indirecta de ésta. Como recomendación, sería deseable que el Instituto Nacional de Estadística y Censos incluya un módulo en la Encuesta de Ingresos y Gastos para capturar estas percepciones, que aunque subjetivas son de gran utilidad para el análisis del bienestar social y la implementación de políticas públicas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Appleton, S. 1995. The rich are just like us only richer: Poverty functions or consumption functions? Centre for the Study of African Economies, University of Oxford.
- Clark, A y A. Oswald. 1994. Unhappiness and unemployment. *The Economic Journal*. 104. 648-59.
- Deaton, A. 1997. The analysis of households surveys: A microeconomic approach to development policy. World Bank and Johns Hopkins University Press.
- Duesenberry, J. 1949. Income, savings and the theory of consumer behavior. Cambridge: University of Harvard Press.
- Easterlin, R. 2001. Income and happiness: Towards a unified theory. *The Economic Journal*. 111. 465-84.
- Ghandi, G. y J. Knight 2005. Subjective well being poverty versus income poverty and capabilities poverty. Working Paper, Development Policy Research Unity.
- Glewwe, P. y J. Hanan (2004). Economic growth and the demand for education: is there a wealth effect? *Journal of Development Economics*. 74. 33-51.
- XII Informe Estado de la Nación. 2007. Proyecto Estado de la Nación, Costa Rica. Disponible en www.estadonacion.or.cr.
- Lanjouw, P. y M. Ravallion. 1995. Poverty and household size. *The Economic Journal*. 105. 1415-34.
- Runciman, W. 1996. Relative deprivation and social justice. Berkeley: University of California Press.
- Sen, A. 1983. Poor, relatively speaking. *Oxford Economic Papers*. 35. 153-69.
- Zúñiga, P., et al. 2007. Cambios en la distribución del bienestar a la luz de diferentes mediciones de bienestar, en Costa Rica a la Luz de la Encuesta de Ingresos y Gastos de 2004. Instituto Nacional de Estadística y Censos (por publicarse).