



Departamento de Economía
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de la República

Documentos de Trabajo

Las Preferencias Individuales por el Proteccionismo en “Economías Pequeñas”, ¿Fundamento Racional?

Natalia Melgar, Máximo Rossi y Laura Rovegno

Documento No. 07/05
Noviembre, 2005

Las preferencias individuales por el proteccionismo en “economías pequeñas”, ¿fundamento racional?¹

Natalia Melgar

Máximo Rossi

Laura Rovegno

Resumen

Si bien existe gran consenso entre economistas respecto a los beneficios del libre comercio, el escenario más frecuente es la existencia de restricciones al mismo. En un contexto en el cual los políticos ofrecen determinadas opciones de política y los votantes las demandan según sus preferencias; surgen las siguientes interrogantes: ¿cómo se determinan estas preferencias? y ¿qué factores económicos, culturales, sociales, etc. las modelan?. El objetivo en este trabajo es responder estas preguntas en el caso particular de economías pequeñas (aquellas caracterizadas por tener un mercado interno relativamente pequeño debido al tamaño de su población). La fuente de datos para este análisis es una encuesta sobre Identidad Nacional realizada por la red *International Social Survey Program* (ISSP), de la cual se tomó un conjunto de países considerados pequeños de acuerdo al número de habitantes. A partir de un modelo probit ordenado se concluye que las preferencias por el comercio internacional no se determinan según el modelo Hecksher-Ohlin. Además, se evidencia que variables como afiliación religiosa y política, sentimientos de patriotismo y nacionalismo, así como variables demográficas tienen un impacto significativo sobre la formación de estas preferencias.

JEL: D01, F13

Keywords: Preferencias, proteccionismo, economías pequeñas, racionalidad, ISSP.

¹ Este trabajo fue posible gracias al financiamiento recibido por la Universidad de Pennsylvania, USA para la realización de las encuestas de Identidad Nacional y Ciudadanía. Los autores agradecen muy especialmente el apoyo del Prof. Frank F. Furstenberg para la realización del proyecto y a los efectos de conseguir el financiamiento.

Abstract

Even when the majority of economists agree on the benefits of free trade, everywhere we turn to, trade is restricted. In contexts where politicians offer different policy options and voters demand them based on their individual preferences, one may ask what determines personal preferences on trade policy; which economic, cultural, social elements shape them. The aim of this paper is to answer these questions in the case of economies with a small domestic market, given the relative small size of their population. In this paper we use data from the module on National Identity of the 2003 International Social Survey Program (ISSP), including in our sample countries with a population of around five million inhabitants or less. Based on an ordered probit model, we conclude that the evidence does not support the conclusions on preference formation of the modelo Hecksher-Ohlin trade model, while elements such as religion, political preferences, and nationalism, as well as demographic characteristics, have a significant impact on trade policy preferences.

Introducción.

Si bien existe gran consenso entre economistas respecto a los beneficios del libre comercio, el escenario más frecuente es la existencia de restricciones al mismo. En los modelos de determinación “endógena” de la política comercial se parte de las elecciones de los individuos, en un contexto en el cual los políticos ofrecen opciones de política y los votantes las demandan; es el medio institucional el que determina cómo interactúan esta oferta y demanda para alcanzar un equilibrio. Por lo tanto, surgen las siguientes interrogantes: ¿cómo se determinan esas preferencias? y ¿qué factores económicos, culturales, sociales, etc. las modelan?. El objetivo en este trabajo es responder estas preguntas en el caso de economías pequeñas (aquellas con un mercado interno pequeño debido al bajo número de habitantes).

Los datos para el análisis surgen de la encuesta sobre Identidad Nacional realizada por varios países en el marco de la red *International Social Survey Program* (ISSP). En el estudio se utiliza la información disponible para un conjunto de países considerados pequeños de acuerdo a la cantidad de habitantes (de acuerdo a este criterio se tomaron países con una población en el entorno de los cinco millones de habitantes o menos: Dinamarca, Eslovaquia, Finlandia, Irlanda, Latvia, Noruega, Nueva Zelanda y Uruguay). Para cada individuo, la encuesta contiene respuestas a cuestiones sobre preferencias comerciales, patriotismo, política e información económica. Asimismo, la encuesta releva variables sociodemográficas como: edad, género, educación, religiosidad, entre otras.

En el estudio se estiman modelos probit ordenados a los efectos de analizar el impacto de las variables incluidas sobre las preferencias del individuo respecto a la política comercial. Se concluye que la racionalidad en la determinación de estas preferencias no se enmarca en el modelo de comercio internacional de H-O, mientras que variables demográficas así como, sentimientos de patriotismo y nacionalismo y afiliación religiosa y política tienen un impacto significativo sobre la formación de estas preferencias.

La estructura del documento es la siguiente. En la primera sección se presenta el marco teórico en el cual se desarrolla el trabajo. En la sección dos se describe la información estadística utilizada. En la sección tres se presenta el modelo estimado y en la sección cuatro los resultados. Por último, en la sección cinco se muestran las conclusiones.

1. Los fundamentos de las preferencias por el proteccionismo.

1.1. Factores económicos.

Si bien existe gran consenso entre economistas respecto a los beneficios del libre comercio; el escenario más frecuente es la existencia de restricciones al mismo sea cual sea la realidad del país (en desarrollo o desarrollados, “economías grandes” o “economías pequeñas”, etc.). En particular, las economías más pequeñas son las que más se beneficiarían de esta apertura dada la pequeñez relativa de su mercado interno. Más aun, existe consenso respecto a que una economía con estas características no puede crecer si no es abriéndose al resto del mundo². Por esta razón, resulta particularmente relevante estudiar el fenómeno del proteccionismo en el caso de economías pequeñas, entendiendo por estas economías, aquellas que se caracterizan por tener un mercado interno relativamente pequeño debido a que el tamaño de población es relativamente menor.

La pregunta que inevitablemente surge es: ¿por qué los gobiernos eligen estas políticas comerciales aparentemente sub-óptimas?. La literatura sobre éste tema ha tratado de explicar este fenómeno a partir de la idea de que el objetivo de los hacedores de política no es maximizar la eficiencia económica dado que están inmersos en un contexto político que determina otros objetivos distintos a éste.

Con el objetivo de explicar esta determinación “endógena” de la política comercial en la literatura se han utilizado dos modelos básicos: el enfoque del votante medio y la teoría de los grupos de presión.

En el modelo del votante medio se supone un contexto de política unidimensional (una sola variable de política está en discusión, por ejemplo, una tarifa a la importación de un determinado bien), donde las preferencias sobre esta política son elegidas individualmente y donde la política en cuestión es votada directamente o el gobierno elige la política de manera que refleje la opinión de la mayoría; la elección de política preferida por el votante medio no puede ser dominada por ninguna otra alternativa en el contexto de una votación por mayoría (Black, 1958). Por otro lado, en el modelo de los grupos de presión, la política comercial se determina por la interacción entre el gobierno y grupos

lobbistas organizados que representan los intereses económicos de sus miembros (Gawande y Krishna, 2001).

En ambos modelos se parte de las elecciones de los individuos, en un contexto en el cual los políticos ofrecen determinadas opciones de política y los votantes las demandan según sus preferencias. En ambos casos, es el medio institucional el que determina cómo esta oferta y demanda interactúan para llegar a un equilibrio con políticas comerciales concretas (O'Rourke et al., 2001).

De lo mencionado surgen las siguientes interrogantes: ¿cómo se determinan esas preferencias?, ¿qué factores económicos, culturales, sociales, etc. las modelan?. El objetivo de este trabajo es tratar de responder estas preguntas.

Los modelos de comercio internacional proveen una primera aproximación a este problema. Los dos modelos básicos de comercio internacional son: Heckscher-Ohlin (movilidad completa de factores productivos) y Ricardo-Viner (factores productivos específicos). Ambos brindan predicciones divergentes respecto a las preferencias sobre política comercial a partir de las distintas consecuencias que el patrón de especialización determinará en cada economía.

El modelo Heckscher-Ohlin (H-O) supone movilidad completa de factores productivos entre sectores sin costos y predice que el factor relativamente abundante del país se beneficia con la liberalización comercial y se perjudicará el menos abundante en términos relativos. Esta predicción implica que habrá distintas preferencias entre los individuos respecto a la liberalización comercial dependiendo de su dotación relativa de factores. En cambio, en el modelo Ricardo-Viner (R-V) se asume que los factores productivos son específicos a un sector y por lo tanto, predice que las preferencias de cada individuo dependerán del sector al que pertenezcan en función del beneficio o perjuicio que ese sector sufra de concretarse el libre comercio (Gawande et al., 2001).

En el caso del factor productivo trabajo, los modelos mencionados (H-O y R-V) no deben considerarse necesariamente como modelos con supuestos contrarios, debido a que uno

² Ya Adam Smith en la "*Riqueza de las naciones*" afirmaba: "... los países que son menos extensos... no podrían florecer sin el mercado extensivo del extranjero...".

u otro son aplicables dependiendo del horizonte temporal que cada individuo considere. Es decir, un individuo con un horizonte temporal relativamente corto se considerará inmóvil y por lo tanto, sus preferencias deberían ajustarse de acuerdo al modelo R-V, en cambio, un individuo que considere un horizonte temporal relativamente más lejano considerará la posibilidad de movilidad intersectorial y sus preferencias deberían ajustarse según el modelo H-O (Scheve y Slaughter, 2001).

En un modelo H-O de dos países, dos bienes y dos factores (trabajo calificado y no calificado); con un país S abundante en trabajo no calificado y otro N abundante en trabajo calificado, una reducción en las barreras comerciales hace que cada país exporte el bien intensivo en el factor abundante, aumentando la demanda de dicho factor y por ende su retorno. Así la desigualdad salarial se reducirá en el país S y aumentará en el N. Por lo tanto, en el país S los trabajadores no calificados apoyarán la apertura comercial y los calificados se opondrán a ella; mientras que en el país N se dará la situación inversa. Respecto a las preferencias sobre políticas comerciales, a la luz de este modelo, es esperable que en los países en desarrollo (abundantes en trabajo no calificado) los trabajadores no calificados apoyen la apertura comercial y aquellos calificados se opongan, mientras que en los países desarrollados ocurrirá lo inverso.

Mayda y Rodrik (2001), realizan un análisis comparado de 23 países y concluye que la evidencia apoya al modelo H-O. Encuentran que individuos con alto capital humano se oponen a las restricciones al comercio sólo en los países con alta dotación de capital humano, como Alemania y EE.UU., mientras que en Filipinas, el país más pobre de su muestra, ocurre lo contrario. El resto de los países de la muestra se encuentran en un término medio entre ambos extremos. Por lo cual, las preferencias sobre el comercio dependerían no sólo de las características del individuo (años de educación) sino también de las características del país (por ejemplo, nivel de educación).

Sin embargo, la evidencia empírica en general, indica que tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, a mayor calificación menor es la oposición del individuo a la apertura comercial. Además, se ha constatado que la apertura comercial en un país en desarrollo no se acompaña necesariamente por una disminución en el diferencial salarial entre trabajo calificado y no calificado, sino que ocurre lo contrario. Por ejemplo, para el caso de Uruguay, Arim y Zoppolo (2000) constatan que las diferenciales

de ingreso asociados a la educación formal aumentaron durante la década de los '90, período que se caracterizó por una creciente apertura económica e integración regional. Además demuestran que la demanda por trabajo calificado aumentó tanto en términos relativos respecto a la demanda por trabajo no calificado, como en términos absolutos.

Una posible explicación de este fenómeno, es que la apertura comercial traiga aparejada una mayor inversión extranjera directa (IED), la cual podría provocar el desarrollo de nuevas actividades intensivas en trabajo calificado en el país en desarrollo (Feenstra y Hanson, 1996). Con respecto al caso de Uruguay, Arim et al. (2001) plantean que los procesos de apertura comercial e integración regional determinaron que la composición del producto y el empleo por sector de actividad registrase cambios relevantes, disminuyendo la participación de la industria manufacturera (tanto en el producto como en el empleo) y expandiéndose la actividad de sectores como la construcción, los establecimientos financieros y servicios a las empresas.

Por otro lado, si el trabajo calificado y el capital son complementarios a la explotación de un determinado recurso natural, la desigualdad salarial puede aumentar en el país en desarrollo con la liberalización comercial, lo que podría explicar una preferencia por la apertura comercial por parte de individuos de mayor calificación en países en desarrollo. Adicionalmente, puede ocurrir que personas con mejor educación en cualquier parte del mundo sean más flexibles y más hábiles para lidiar con los rigores del mercado y por lo tanto, más proclives a apoyar políticas de apertura comercial (O'Rourke et al., 2001).

A su vez, incluso en el modelo de dos factores, es necesario considerar la heterogeneidad entre los países en desarrollo. Algunos países son escasos en un determinado factor respecto a los países desarrollados, pero abundantes respecto a otros países en desarrollo (O'Rourke et al., 2001), por lo cual, si la apertura intensifica el comercio con otros países en desarrollo con menor dotación de capital humano, el diferencial salarial puede aumentar como lo haría en un país desarrollado.

Por último, otro elemento a considerar es la movilidad tanto internacional como la que se produce al interior de los países. Respecto al primer tipo, el argumento es que aquellos dispuestos a realojarse dentro del país serían más optimistas respecto a la dislocación implícita en la liberalización comercial que los inmóviles. En el caso de la movilidad

internacional, siguiendo a Rodrik (1997), la hipótesis es que la globalización favorece a los factores productivos internacionalmente móviles respecto a los inmóviles “*como el trabajo no calificado*” (O’Rourke et al., 2001).

En resumen, si se levantan algunos supuestos del modelo (más de dos factores, distintas relaciones entre liberalización comercial y flujo de factores, entre comercio y transferencias de tecnología, etc.) el resultado teórico respecto a la liberalización comercial y salarios podría volverse ambiguo (O’Rourke et al., 2001) y por lo tanto, también las conclusiones que a partir de ellos se extraen con respecto a las preferencias de los individuos sobre política comercial.

1.2. Factores no económicos.

Dado que se están analizando los determinantes de la formación de las preferencias por el comercio, resulta relevante destacar la existencia de un conjunto de elementos no económicos (por ejemplo, características ideológicas, sociales, demográficas y culturales) que pueden influir sobre las mismas.

En primer lugar, se considera el conjunto de factores que podríamos calificar como ideológicos y para ello se observa la afiliación política del individuo. Es esperable que los individuos que se auto-definan como pertenecientes a los sectores de izquierda sean más propensos a defender políticas proteccionistas, mientras que los individuos afines a los sectores de derecha prefieran la apertura comercial (Daniels y Ruhr, 2005).

Un segundo elemento es la denominación religiosa del individuo. Guiso, Sapienza y Zingales (2002), plantean que las creencias religiosas son variables de baja frecuencia, basadas en enseñanzas y condicionadas por el medio cultural, las cuales afectan las actitudes de sus adherentes respecto al sistema económico y no reflejan, necesariamente, mensajes de textos sagrados o expresiones de líderes religiosos. Más aún, afirman que las actitudes respecto al comercio con “otros” y de aceptación de “otros” en la economía local probablemente difieren entre denominaciones religiosas. En su estudio realizado para EE.UU. encuentran que los individuos que se definen como católicos, baptistas o metodistas son más propensos a favorecer políticas que restringen

las importaciones o la inmigración, que aquellos que dicen no tener una afiliación religiosa.

Adicionalmente, O'Rourke et al. (2001), agregan que los valores, los apegos y la identidad nacional son atributos que juegan un rol significativo para explicar las diferencias en las preferencias sobre el comercio dado que podrían traducirse en sentimientos de superioridad nacional y actitudes antagonistas hacia productos extranjeros.

Respecto a estos atributos, resulta importante destacar la existencia de distintos grados de apego hacia la nación, lo cual lleva a distinguir entre patriotismo, nacionalismo y chovinismo. Por patriotismo se entiende un apego genuino al país, mientras que el nacionalismo implica una devoción por el país ubicándolo por encima de otros; a su vez el chovinismo es una forma extrema de nacionalismo caracterizada por un sentimiento de superioridad respecto a otras naciones (Mayda et al., 2001).

Si bien los tres conceptos están vinculados con el orgullo nacional, son claramente distintos. El orgullo nacional coexiste con el patriotismo, es un prerrequisito para el nacionalismo, pero este último va más allá del orgullo nacional. Por lo tanto, tener orgullo por la nación no es contradictorio con el cosmopolitismo mientras que el nacionalismo si lo es (Smith et al., 1998).

En este sentido, el patriotismo no sería contradictorio con tener preferencias no proteccionistas, sin embargo, el resultado en el caso del nacionalismo es ambiguo. Aceptando que el comercio genera ganancias a nivel nacional -considerando al comercio como un "juego de suma positiva"-, es esperable que aquellos que se definan como "patriotas" (aquellos individuos a los que les interesa el país como un todo y sin considerar efectos distributivos), deberían estar a favor del libre comercio; sin embargo, si el individuo percibe al comercio como un "juego de suma cero" en el cual lo que algunas naciones ganan lo están perdiendo otras o si en cambio, considera que las consecuencias sociales podrían ser adversas, es esperable que los individuos con sentimientos de patriotismo tengan preferencias proteccionistas. Por ultimo, es esperable que individuos que consideran a su país mejor que otros prefieran su aislamiento respecto al mundo exterior y por lo tanto, apoyen políticas de restricción a las importaciones (Mayda et al., 2001).

A su vez, Mayda et al. (2001) concluyen que las variables con mayor influencia en la formación de las preferencias son el status social, el ingreso relativo, los valores y los apegos. En el caso de los ingresos encuentran que más que el nivel de ingreso absoluto del individuo influye el lugar en la escala donde el individuo se ubica a sí mismo. Encuentran que los individuos “más ricos” en un país tienden a ser favorables al comercio y los “más pobres” más proteccionistas. Con respecto a los apegos, encuentran que las personas que sienten más apego por su barrio, comunidad, país o que se definen como nacionalistas tienden a ser más proteccionistas.

Por otro lado, además de lo ideológico existe una serie de variables demográficas que resultan relevantes a la hora de explicar las preferencias sobre políticas comerciales. Por ejemplo, en lo que refiere a edad y género, en general los estudios empíricos muestran que las personas mayores y las mujeres son más proclives a apoyar políticas restrictivas de las importaciones. A su vez, algunos estudios encuentran que las personas casadas o con pareja estable son también más proteccionistas.

2. Datos.

Los datos utilizados para este análisis surgen de la encuesta sobre Identidad Nacional realizada por varios países en el marco de la red ISSP.

En el caso de Uruguay la encuesta fue realizada por el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la UDELAR (dECON) en cooperación con el Instituto de Estadística de la Facultad de Ciencias Económicas de la UDELAR en el marco del programa ISSP³. El trabajo de campo de esta encuesta se realizó durante el mes de agosto de 2004 por el grupo de estudio de la conducta y opinión del dECON y fue financiado por la Universidad de Pennsylvania ⁴.

En este estudio se utiliza la información disponible para un conjunto de países considerados pequeños de acuerdo a la cantidad de habitantes. Siguiendo este criterio se tomaron países que tienen una población en el entorno de los cinco millones de habitantes o menos. En el marco del ISSP, estos países son: Dinamarca, Irlanda, Latvia, Noruega, Nueva Zelanda, Eslovaquia y Uruguay.

En el momento en que se realizó la encuesta, la población y el PBI per cápita por país son los siguientes:

País	Población	PBI per cápita (U\$S corrientes)
Dinamarca	5,387,200	39,332
Finlandia	5,212,000	31,058
Irlanda	3,994,000	38,487
Latvia	2,321,000	4,771
Noruega	4,562,000	48,412
Nueva Zelanda	4,009,200	19,847
Eslovaquia	5,390,000	6,033
Uruguay	3,380,177	3,308

Nota: Datos del año 2003
Fuente: Banco Mundial

³ Ver en Anexo la descripción del ISSP.

⁴ El equipo de trabajo del dECON agradece la cooperación del Profesor Frank Furstenberg y a la Universidad de Pennsylvania cuyo financiamiento hizo posible la realización de la encuesta de Ciudadanía e Identidad Nacional en el marco del ISSP.

Para cada individuo y en cada país, la encuesta contiene respuestas a un gran rango de cuestiones sobre preferencias comerciales, inmigración, patriotismo, opiniones políticas y además, información demográfica y económica.

La pregunta utilizada para caracterizar las preferencias de los individuos sobre el proteccionismo en el comercio internacional es:

¿El país debe limitar la importación de productos extranjeros para proteger su economía nacional?

La última parte de la pregunta (“...para proteger la economía nacional?”) podría resultar en un sesgo en las respuestas a favor del proteccionismo, ya que está implicando que limitar las importaciones es una forma de proteger a la economía y por lo tanto, por algún motivo es bueno para ésta.

Sin embargo, existen dos argumentos que relativizan esta crítica. Según el primero, este es el discurso con el que suelen defenderse las políticas proteccionistas por lo tanto, son los términos habituales al tratar este tema y la pregunta no estaría induciendo a un tipo de respuesta en particular. Según el segundo argumento, el objetivo de estudio es analizar la relación entre esta variable y otras y no estimar el nivel absoluto de apoyo al proteccionismo, con lo que es menos vulnerable a este tipo de sesgos (O’Rourke et al., 2001).

Las respuestas obtenidas, por país, son las siguientes:

country	protec			Total
	NoProtec	NoSabe	Protec	
irl-ireland	288	153	601	1,042
	27.64	14.68	57.68	100.00
n-norway	503	394	486	1,383
	36.37	28.49	35.14	100.00
nz-new zealand	212	216	568	996
	21.29	21.69	57.03	100.00
lv-latvia	156	169	656	981

	15.90	17.23	66.87	100.00
sk-slovak republic	110	284	758	1,152
	9.55	24.65	65.80	100.00
d-denmark	592	202	438	1,232
	48.05	16.40	35.55	100.00
sf-finland	485	348	430	1,263
	38.40	27.55	34.05	100.00
uy-uruguay	136	146	767	1,049
	12.96	13.92	73.12	100.00
Total	2,482	1,912	4,704	9,098
	27.28	21.02	51.70	100.00

Asimismo, la encuesta releva un conjunto de variables sociodemográficas como: edad, género, educación, religiosidad, afiliación política, entre otras. La descripción estadística de las variables incluidas en el modelo es la siguiente:

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
protec	9098	2.24423	.854562	1	3
genero	9527	.5572583	.4967367	0	1
age02	9531	.1914804	.3934869	0	1
age03	9531	.1935788	.3951233	0	1
age04	9531	.2396391	.4268856	0	1
age05	9531	.1423775	.3494552	0	1
casado	9457	.5730147	.4946663	0	1
solt	9457	.2664693	.4421358	0	1
educ2	9531	.1723848	.3777344	0	1
educ3	9531	.2390095	.426501	0	1
educ4	9531	.1929493	.3946343	0	1
educ5	9531	.1573812	.3641789	0	1
topbot	9208	5.633036	1.766696	1	10
religion2	9219	.1561992	.3630637	0	1
derecha	9531	.2620921	.4397956	0	1
gremio	9531	.336376	.472494	0	1
emppriv	9531	.4035253	.4906301	0	1
desocup	9367	.0479342	.2136385	0	1
apnac	9515	.9920126	.9411634	0	1
ornac	9278	.7187972	.4496105	0	1

supnac	9085	.5437534	.4981094	0	1
nacpr	9054	.4955821	.5000081	0	1
odem	8971	.5855535	.4926537	0	1
oecon	8838	.5632496	.4960114	0	1
odep	9027	.8123408	.3904614	0	1
uru	9531	.1162522	.320544	0	1
nzel	9531	.1086979	.3112762	0	1
nor	9531	.1541286	.361091	0	1
dnk	9531	.1387053	.3456569	0	1
ltv	9531	.1049208	.3064674	0	1
slk	9531	.1208687	.3259918	0	1
fld	9531	.1446858	.3518022	0	1

3. El modelo.

El modelo busca, en primer lugar, determinar en que medida distintas características de los individuos y distintas opiniones afectan, de acuerdo a lo relevado en el marco teórico, la formación de una opinión favorable hacia el proteccionismo. Se estima un modelo probit ordenado⁵.

A partir de los datos obtenidos a través de las preguntas descritas anteriormente, se definieron las siguientes variables a ser utilizadas en el modelo:

1. Variable dependiente que intenta captar la opinión de los ciudadanos sobre el proteccionismo.

Protec = *¿el país debe limitar la importación de productos extranjeros para proteger su economía nacional?:* 1 (protec) de acuerdo o totalmente de acuerdo, 2 (nosabe) ni de acuerdo ni en desacuerdo y 3 (noprotec) en desacuerdo o totalmente en desacuerdo.

2. Variable que refleja el capital humano.

Educ = nivel de educación del individuo: educ2 (secundaria incompleta), educ3 (secundaria completa), educ4 (estudios terciarios no universitarios o incompletos) y educ5 (título universitario).

3. Variable que refleja dónde se sitúa el individuo en la escala de ingresos.

Topbot = auto definición del individuo en una escala de ingresos de 1 (menor) al 10 (mayor).

4. Variables que reflejan patriotismo, nacionalismo y chovinismo.

Apnac = *qué tan cercano se siente usted a su país:* 1 cercano o muy cercano y 0 en los casos restantes.

⁵ La estimación se realiza utilizando Stata versión 8 con el comando oprobit.

Ornac = *yo preferiría ser ciudadano del país que de cualquier otro país del mundo*: 1 de acuerdo o totalmente de acuerdo y 0 en los casos restantes.

Supnac = *hablando en general, el país es mejor que la mayoría de los demás países*: 1 de acuerdo o totalmente de acuerdo y 0 en los casos restantes.

Nacpr = *el país debería defender sus intereses como país aun cuando ello conduzca a conflictos con otras naciones*: 1 de acuerdo o totalmente de acuerdo y 0 en los casos restantes.

5. Variables que reflejan orgullo por características específicas del país.

Qué tan orgulloso se siente Ud. del país en cada uno de los siguientes aspectos...?

Odem = de la manera en que funciona la democracia: 1 muy o algo orgulloso y 0 en los casos restantes.

Oecon = sus logros económicos: 1 muy o algo orgulloso y 0 en los casos restantes.

Odep = sus logros deportivos: 1 muy o algo orgulloso y 0 en los casos restantes.

6. Variables relacionadas con ideología política y religiosa.

Derecha = 1 si se define de derecha y 0 en los casos restantes.

Gremio = 1 si está afiliado a un gremio y 0 si no lo está.

Religion2 = 1 asiste todas las semanas a servicios religiosos y 0 en los casos restantes.

7. Variables relacionadas con situación laboral del individuo.

Emppriv = 1 si trabaja en una empresa privada y 0 en los casos restantes.

Desocup = 1 si está desocupado y 0 si no lo está

8. Otras variables consideradas.

Casado = 1 si está casado o cohabita con pareja estable y 0 en otro estado civil.

Solt = 1 si es soltero y 0 en otro estado civil.

Género = 1 mujer y 0 hombre.

Age = Edad del entrevistado según grupo etario: age02 (31-40 años), age03 (41-50 años), age04 (51-65 años) y age05 (66 años o más).

El fenómeno que se quiere modelizar es discreto, la variable latente o no observada es el grado de apoyo al proteccionismo respecto a productos extranjeros por parte de los individuos, y^* , que está relacionada con variables independientes observadas (x_i)

$$y_i^* = x_i\beta + \varepsilon_i$$

La variable y^* está dividida en tres categorías ordinales:

$$y_i = m \text{ si } \tau_{m-1} \leq y_i^* \leq \tau_m$$

donde: $m = 1, 2, 3$ y τ_1 y τ_2 son coeficientes estimados.

Las categorías observadas están relacionadas con la variable latente de la siguiente forma:

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{si } -\infty \leq y_i^* < \tau_1 \\ 2 & \text{si } \tau_1 \leq y_i^* < \tau_2 \\ 3 & \text{si } \tau_2 \leq y_i^* < \infty \end{cases}$$

Por ejemplo, para un valor dado de x , la probabilidad de no ser proteccionista ni no proteccionista ($y = 2$) corresponde a la región de la distribución donde y^* se encuentra en el intervalo $[\tau_1, \tau_2]$:

$$\Pr(y = 2|x) = \Pr(\tau_1 \leq y_1^* < \tau_2|x)$$

La fórmula estándar para la probabilidad predicha en los modelos ordinales es:

$$\Pr(y = 2|x) = F(\tau_2 - x\beta) - F(\tau_1 - x\beta).$$

Asumiendo que la $F(\cdot)$ es la distribución normal (con varianza de los errores igual a uno), se estiman los denominados modelos *probit ordenados*.

A su vez, los parámetros estimados en los modelos *probit* ordenados no proveen información directa para comprender la relación entre las variables independientes y la dependiente (Long, 2001). Interpretaciones sustantivas están basadas en general en la predicción de probabilidades y funciones de esas probabilidades⁶. Se realizan dichas predicciones para distintos conjuntos de personas y a su vez se estiman los efectos marginales de las variables independientes⁷.

⁶ Se usan los programas preparados por J. Scott Long y Jeremy Freese (2001).

⁷ Si la variable independiente es binaria, el efecto marginal será el cambio de no tener determinada característica a tenerla.

4. Resultados.

Ordered probit estimates
 Number of obs = 7148
 Wald chi2(31) = 1117.31
 Prob > chi2 = 0.0000
 Log pseudo-likelihood = -6532.2866
 Pseudo R2 = 0.1043

protec	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
genero	.1502421	.0327604	4.59	0.000	.086033	.2144512
age02	.0388868	.0530537	0.73	0.464	-.0650966	.1428702
age03	-.0052468	.055934	-0.09	0.925	-.1148754	.1043818
age04	.0331172	.0570032	0.58	0.561	-.078607	.1448415
age05	.268791	.0689359	3.90	0.000	.1336792	.4039028
casado	.0729407	.0473427	1.54	0.123	-.0198492	.1657306
solt	.0599729	.060614	0.99	0.322	-.0588285	.1787742
educ2	-.0455921	.0565892	-0.81	0.420	-.1565049	.0653207
educ3	-.0875845	.056391	-1.55	0.120	-.1981089	.0229398
educ4	-.2587526	.0566133	-4.57	0.000	-.3697127	-.1477925
educ5	-.5050473	.0611092	-8.26	0.000	-.6248191	-.3852755
topbot	-.0374645	.0106267	-3.53	0.000	-.0582926	-.0166365
religion2	.1194124	.0597322	2.00	0.046	.0023394	.2364855
derecha	-.1555393	.0400034	-3.89	0.000	-.2339446	-.0771341
gremio	.1297359	.0383852	3.38	0.001	.0545024	.2049694
emppriv	-.0666573	.034596	-1.93	0.054	-.1344642	.0011496
desocup	.011436	.0736026	0.16	0.877	-.1328224	.1556945
apnac	.0395211	.0531286	0.74	0.457	-.0646091	.1436513
ornac	.2962422	.0388367	7.63	0.000	.2201237	.3723607
supnac	.1843512	.0371217	4.97	0.000	.111594	.2571084
nacpr	.224456	.0337464	6.65	0.000	.1583142	.2905977
odem	-.0945496	.0379408	-2.49	0.013	-.1689123	-.0201869
oecon	-.0558564	.037525	-1.49	0.137	-.1294042	.0176913
odep	.0725194	.0398501	1.82	0.069	-.0055854	.1506243
dnk	.0018922	.0601364	0.03	0.975	-.115973	.1197574
irl	.6027124	.0843461	7.15	0.000	.4373972	.7680276
ltv	1.170577	.0717963	16.30	0.000	1.029858	1.311295
nor	.273786	.0536216	5.11	0.000	.1686896	.3788824
nzel	.521579	.0637316	8.18	0.000	.3966675	.6464906
slk	1.004861	.0777325	12.93	0.000	.852508	1.157214
uru	.9212768	.0658633	13.99	0.000	.7921872	1.050366
_cut1	.0867868	.1138498			(Ancillary parameters)	
_cut2	.7223657	.1146836				

En general, los resultados encontrados son acordes a lo expuesto en el marco teórico y en trabajos que anteceden a este documento.

En primer lugar, el grado de religiosidad (medido por la asistencia semanal a servicios religiosos) tiene un coeficiente significativo y positivo, lo que implica que las personas más religiosas son más propensas a preferir políticas restrictivas de las importaciones.

Adicionalmente, las opciones políticas son determinantes de las preferencias por el comercio al igual que la pertenencia a un gremio. Como se observa en el modelo, un individuo que se defina como “de derecha” será menos proteccionista, mientras que la pertenencia a un gremio determina las preferencias en sentido contrario.

Además, se observa que, el status económico relativo del individuo también determina significativamente las preferencias y dado el signo del coeficiente, los individuos que se ubican a si mismos en niveles altos de la escala de ingresos tenderán a ser menos proteccionistas que el resto.

Por otro lado, altos niveles de educación son significativos en la determinación de las preferencias y dado el signo negativo del coeficiente, altos niveles de educación tienden a determinar preferencias no proteccionistas. Dado que la muestra incluye tanto países en desarrollo como desarrollados, no se puede aun concluir que implica esta característica en términos de apoyo o no al modelo H-O, lo cual se discutirá en la próxima sección.

Con respecto a las variables socio-demográficas los resultados indican que las diferencias de género son significativas en la formación de las preferencias; indicando que ser mujer implica una tendencia más proteccionista. La variable edad fue incluida distinguiendo varios tramos etarios y se ha encontrado que tan sólo el último tramo es significativo, es decir, las personas de avanzada edad tienden a ser más proteccionistas (dado el signo del coeficiente) respecto a las más jóvenes (tómense en cuenta que, por razones metodológicas, se omitió la variable *dummy* correspondiente al primer grupo etario). Con respecto al estado civil, los resultados indican que ninguna de estas variables es determinante de las preferencias sobre comercio internacional.

El estar desocupado tampoco resulta significativo por lo cual se concluye que éste atributo no jugaría ningún rol en la determinación de las preferencias. Sin embargo, las personas empleadas en empresas privadas son más propensas a preferir políticas de apertura que el resto de los individuos.

Por último, con respecto a sentimientos relacionados con el patriotismo y nacionalismo se encontraron los resultados esperados. El apego por el país es no significativo lo cual estaría indicando que sentimientos de patriotismo no serían contradictorios con preferencias no proteccionistas. Por otro lado, fuertes sentimientos de orgullo y superioridad nacional determinan preferencias proteccionistas. Además, mientras el orgullo por la democracia y por los logros deportivos del país son significativos (aunque en sentidos inversos), los logros económicos no lo son.

Con fin de distinguir la probabilidad de tener opiniones favorables al proteccionismo por país y por ciudadanos con determinadas características en cuanto a género, edad, educación, status, etc., en un primer paso se calcularon las probabilidades de ser proteccionista para el total de la muestra y para cada país, para luego compararlo con las probabilidades para cada “tipo” de ciudadano.

Probabilidades por países
prvalue, x(dummy país=1) rest(mean)

	Pr(y=NoProtec)	Pr(y=Nosabex)	Pr(y=Protec)
General	0,2475	0,2338	0,5187
Uruguay	0,1437	0,1905	0,6657
Dinamarca	0,4426	0,2458	0,3116
Eslovaquia	0,1256	0,1788	0,6956
Irlanda	0,2281	0,2283	0,5436
Latvia	0,0946	0,1545	0,7509
Noruega	0,3386	0,2482	0,4132
Nueva Zelanda	0,2533	0,2353	0,5113

En términos generales, el 52% de los ciudadanos encuestados tiene preferencias por la protección y un 25% son no proteccionistas. Estos resultados cambian de un país a otro, por ejemplo, un ciudadano danés tiene un 44% de probabilidad de ser no proteccionista contra un 31% de serlo. Por otro lado, en Latvia, Eslovaquia y Uruguay (los países con los niveles más bajos de PBI per capita), se observa que los individuos tienen una preferencia relativamente mayor por el proteccionismo.

En general, si se considera la característica ser mujer, la probabilidad de ser proteccionista es sensiblemente mayor aumenta y como se observa en el cuadro, este resultado se da para todos los países de la muestra.

Género
prvalue, x(genero=1) rest(mean)

	Pr(y=NoProtec)	Pr(y=Nosabex)	Pr(y=Protec)
General	0,2253	0,2274	0,5472
Uruguay	0,1281	0,1805	0,6914
Dinamarca	0,4145	0,2481	0,3374
Eslovaquia	0,1114	0,1684	0,7202
Irlanda	0,2070	0,2211	0,5719
Latvia	0,0831	0,1438	0,7731
Noruega	0,3128	0,2459	0,4413
Nueva Zelanda	0,2309	0,2292	0,5399

En segundo lugar, se eligió un ciudadano del grupo de mayor edad, el cual presenta una preferencia mayor por el proteccionismo. El impacto de pertenecer a este grupo etario en la probabilidad de ser un individuo con preferencias proteccionistas es mucho más fuerte que las diferencias de género.

Edad
prvalue, x(age5=1 ageotros=0) rest(mean)

	Pr(y=NoProtec)	Pr(y=Nosabex)	Pr(y=Protec)
General	0,1798	0,2097	0,6105
Uruguay	0,0972	0,1568	0,7460
Dinamarca	0,3527	0,2489	0,3984
Eslovaquia	0,0836	0,1444	0,7720
Irlanda	0,1638	0,2019	0,6343
Latvia	0,0610	0,1201	0,8189
Noruega	0,2579	0,2364	0,5057
Nueva Zelanda	0,1847	0,2119	0,6034

Con respecto al nivel de educación, en todos los países el hecho de ser altamente calificado aumenta la probabilidad de no ser proteccionista; dado que este atributo se manifiesta tanto en países en desarrollo como en los desarrollados, no estaría apoyando el modelo H-O.

Nivel de educación
prvalue, x(educ5=1 educ otros=0) rest(mean)

	Pr(y=NoProtec)	Pr(y=Nosabex)	Pr(y=Protec)
General	0,3655	0,2493	0,3852
Uruguay	0,2342	0,2301	0,5356
Dinamarca	0,5771	0,2197	0,2033
Eslovaquia	0,2094	0,2219	0,5687
Irlanda	0,3422	0,2484	0,4094
Latvia	0,1650	0,2025	0,6326
Noruega	0,4691	0,2425	0,2884
Nueva Zelanda	0,3725	0,2493	0,3782

Como es esperable, el hecho de definirse como de derecha aumenta la probabilidad de no ser proteccionista, el impacto es similar en magnitud al hecho de ser mujer pero en dirección opuesta. En tanto que el hecho de pertenecer a un gremio tiene el mismo efecto que el atributo “ser mujer”.

Afiliación política
prvalue, x(derecha=1) rest(mean)

	Pr(y=NoProtec)	Pr(y=Nosabex)	Pr(y=Protec)
General	0,2841	0,2418	0,4741
Uruguay	0,1706	0,2053	0,6241
Dinamarca	0,4870	0,2397	0,2732
Eslovaquia	0,1502	0,1944	0,6554
Irlanda	0,2632	0,2376	0,4991
Latvia	0,1148	0,171	0,7142
Noruega	0,3804	0,2493	0,3703
Nueva Zelanda	0,2904	0,2428	0,4668

Pertenencia a un gremio
prvalue, x(gremio=1) rest(mean)

	Pr(y=NoProtec)	Pr(y=Nosabex)	Pr(y=Protec)
General	0,2211	0,2260	0,5528
Uruguay	0,1252	0,1785	0,6964
Dinamarca	0,4090	0,2484	0,3426
Eslovaquia	0,1088	0,1663	0,7249
Irlanda	0,2030	0,2195	0,5775
Latvia	0,0809	0,1417	0,7774
Noruega	0,3078	0,2453	0,4469
Nueva Zelanda	0,2267	0,2278	0,5455

A su vez, si se considera un individuo que asiste a servicios religiosos semanalmente aumenta la probabilidad de ser proteccionista y disminuye la de no serlo en una magnitud similar al hecho de pertenecer a un gremio.

Religiosidad
prvalue, x(religion2=1) rest(mean)

	Pr(y=NoProtec)	Pr(y=Nosabex)	Pr(y=Protec)
General	0,2170	0,2246	0,5584
Uruguay	0,1223	0,1764	0,7013
Dinamarca	0,4035	0,2487	0,3478
Eslovaquia	0,1061	0,1642	0,7296
Irlanda	0,1990	0,2180	0,5830
Latvia	0,0788	0,1396	0,7816
Noruega	0,3028	0,2447	0,4525
Nueva Zelanda	0,2224	0,2265	0,5511

El orgullo nacional acompañado de sentimientos de superioridad nacional aumenta la probabilidad de preferir políticas restrictivas de las importaciones y reduce la probabilidad de no tener dichas preferencias.

Patriotismo/Nacionalismo/Chovinismo
prvalue, x(apnac=1 ornac=1 supnac=1 nacpr=1) rest(mean)

	Pr(y=NoProtec)	Pr(y=Nosabex)	Pr(y=Protec)
General	0,1667	0,2034	0,6299
Uruguay	0,0888	0,1492	0,7620
Dinamarca	0,3340	0,2479	0,4181
Eslovaquia	0,0761	0,1368	0,7871
Irlanda	0,1516	0,1952	0,6533
Latvia	0,0551	0,1129	0,8320
Noruega	0,2417	0,2323	0,5260
Nueva Zelanda	0,1714	0,2057	0,6229

Por último, cuanto más alto se perciba la persona en la escala social, menor es la probabilidad de que sea proteccionista y mayor de que no lo sea, por lo que para contrastar el impacto de esta variable en los diferentes países se tomaron los dos extremos de la escala (topbot = 1 y topbot = 10).

Status

	Pr(y=NoProtec)	Pr(y=Nosabex)	Pr(y=Protec)
Topbot = 1	0,1952	0,2164	0,5883
Topbot = 2	0,2057	0,2206	0,5737
Topbot = 3	0,2165	0,2245	0,5590
Topbot = 4	0,2277	0,2282	0,5441
Topbot = 5	0,2392	0,2316	0,5293
Topbot = 6	0,2509	0,2347	0,5143
Topbot = 7	0,2630	0,2376	0,4994
Topbot = 8	0,2754	0,2402	0,4845
Topbot = 9	0,2880	0,2424	0,4695
Topbot = 10	0,3009	0,2444	0,4547

prvalue, x(topbot=1)

	Pr(y=NoProtec)	Pr(y=Nosabex)	Pr(y=Protec)
Uruguay	0,1075	0,1653	0,7272
Dinamarca	0,3742	0,2494	0,3764
Eslovaquia	0,0928	0,1529	0,7543
Irlanda	0,1784	0,2091	0,6125
Latvia	0,0682	0,1284	0,8034
Noruega	0,2767	0,2404	0,4829
Nueva Zelanda	0,2003	0,2185	0,5811

prvalue, x(topbot=10)

	Pr(y=NoProtec)	Pr(y=Nosabex)	Pr(y=Protec)
Uruguay	0,1833	0,2113	0,6054
Dinamarca	0,5066	0,2362	0,2572
Eslovaquia	0,1619	0,2009	0,6372
Irlanda	0,2795	0,2409	0,4796
Latvia	0,1246	0,1781	0,6973
Noruega	0,3992	0,2489	0,3519
Nueva Zelanda	0,3074	0,2452	0,4473

Se comprueba que el resultado general hallado se repite en cada país.

A partir de estos resultados se definieron dos perfiles extremos de individuos, uno con características que definen a un ciudadano proteccionista y el otro con características propias de ciudadanos no proteccionistas. Se calcularon las probabilidades para cada perfil.

Perfil proteccionista

**prvalue, x(genero=1 educ2=1 educ3=0 educ4=0 educ5=0
derecha=0 gremio=1 religion2=1 apnac=1 ornac=1 supnac=1
nacpr=1 topbot=1 age05=1 age02=0 age03=0 age04=0)**

	Pr(y=NoProtec x)	Pr(y=NoSabe x)	Pr(y=Protec x)
General	0,0372	0,0881	0,8747
Uruguay	0,0152	0,0478	0,9370
Dinamarca	0,1063	0,1643	0,7293
Eslovaquia	0,0122	0,0410	0,9467
Irlanda	0,0324	0,0805	0,8872
Latvia	0,0079	0,0297	0,9624
Noruega	0,0645	0,1242	0,8113
Nueva Zelanda	0,0387	0,0904	0,8709

Perfil no proteccionista

**prvalue, x(genero=0 educ2=0 educ3=0 educ4=0 educ5=1
derecha=1 gremio=0 religion2=0 apnac=0 ornac=0 supnac=0
nacpr=0 topbot=10 age05=0) rest(mean)**

	Pr(y=NoProtec x)	Pr(y=NoSabe x)	Pr(y=Protec x)
General	0,7142	0,1710	0,1148
Uruguay	0,5732	0,2207	0,2061
Dinamarca	0,8652	0,0938	0,0410
Eslovaquia	0,5402	0,2291	0,2307
Irlanda	0,6925	0,1800	0,1274
Latvia	0,4742	0,2418	0,2841
Noruega	0,7973	0,1316	0,0711
Nueva Zelanda	0,7205	0,1683	0,1113

En este sentido, en todos los países un individuo “tipo” proteccionista tiene una probabilidad mucho mayor de serlo que de no serlo. Este ciudadano se caracteriza por ser mujer, de bajo nivel educativo, que no se define de derecha, afiliada a un gremio, religiosa, con sentimientos de orgullo y superioridad nacional que se auto define como pobre y mayor de 65 años. A su vez, un ciudadano no proteccionista típico es un hombre, universitario, de derecha, no perteneciente a un gremio, que se define como rico, que no tiene sentimientos de orgullo ni superioridad nacional y es menor a 65 años.

5. Conclusiones.

En primer lugar, es destacable que los individuos con mayor nivel de educación son menos propensos a preferir políticas que restrinjan importaciones. Este resultado, es además, común tanto a los países desarrollados pertenecientes a la muestra como para los países en desarrollo. Por lo cual, es posible concluir que la evidencia no estaría apoyando las conclusiones del modelo H-O: el resultado es consistente con este modelo para el caso de los países desarrollados pero no así para los países en desarrollo ya que en estos países las personas de mayor nivel de educación deberían, según este modelo, ser más proteccionistas. Por lo tanto, es posible afirmar que la racionalidad de estas preferencias implica una evaluación de los efectos del libre comercio de corto plazo por parte de los individuos (lo cual, se aproximaría a las conclusiones del modelo R-V); o bien, debe originarse por otros elementos que no sean la dotación de recursos, o por una diferente percepción del impacto de la apertura a lo predicho por el modelo H-O.

Además, se encontró que existen elementos no económicos como: orgullo nacional, nacionalismo, religiosidad, afiliación política, etc.; que tienen un impacto altamente significativo sobre la formación de estas preferencias. En este sentido, se definieron dos perfiles extremos de individuos, uno con características que definen a un ciudadano proteccionista y el otro con características propias de ciudadanos no proteccionistas. Para todos los países de la muestra un individuo “tipo” proteccionista se caracteriza por ser mujer, de bajo nivel educativo, que no se define de derecha, afiliada a un gremio, religiosa, con sentimientos de orgullo y superioridad nacional que se auto define como pobre y mayor de 65 años. A su vez, un ciudadano no proteccionista típico es un hombre, universitario, de derecha, no perteneciente a un gremio, que se define como rico, que no tiene sentimientos de orgullo ni superioridad nacional y es menor a 65 años.

Referencias bibliográficas.

Arim, R. & G. Zoppolo (2000): "Remuneraciones Relativas y Desigualdad en el Mercado de Trabajo. Uruguay: 1986- 1999". Monografía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República.

Black, Duncan (1958): "The Theory of Committees and Elections". Cambridge University Press.

Daniels, Joseph P., & Marc von der Ruhr (2005): "God and the Global Economy: Religion and Attitudes Toward Trade and Immigration".

Feenstra, R. & G. Hanson (1996): "Foreign Investment, Outsourcing, and Relative Wages". Cambridge, MA: MIT Press.

Gawande, K. & P. Krishna (2001): "The Political Economy of Trade Policy: Empirical Approaches".

Guiso, L., P. Sapienza & L. Zingales (2002): "People's Opium?, Religion and Economic Attitudes". NBER, working paper 9237.

Mayda, A. & D. Rodrik (2001): "Why Are Some People (and Countries) More Protectionist than Others?", NBER, working paper 8461.

O'Rourke, K. & R. Sinnott (2001): "The Determinants of Individual Trade Policy Preferences: International Survey Evidence".

Rodrik, D. (1997): "Has Globalization Gone too far?. Institute for International Economics".

Scheve, K. & M. Slaughter (2001): "What Determines Individual Trade-policy Preferences?". Journal of International Economics 54 (2001) 267-292.

Smith, T. W. & Lars Jarkko (1998): "National Pride: A Cross-national Analysis", National Opinion Research Center/University of Chicago, GSS Cross-national Report No. 19.

ANEXO.

Proyecto: ISSP (*International Social Survey Program*).

En octubre del 2001 se identificaron un conjunto de instituciones a nivel mundial especializadas en el diseño de encuestas y análisis de conducta y opinión pública con el objetivo de desarrollar un programa de investigación en el marco del dECON.

- NORC (*National Opinion Research Center*) de la Universidad de Chicago
- ISR (*Institute for Social Research*) de la Universidad de Michigan Ann Arbor

Inmediatamente se inició un intercambio de correspondencia con el Prof. Tom Smith de la Universidad de Chicago y se decidió, a principios del 2002, el inicio de las tratativas para incorporarse a la red ISSP.

Desde ese momento hasta marzo del 2003 se mantuvieron contactos permanentes con la dirección del NORC a fin de brindar información sobre la metodología de trabajo a aplicar, así como los requerimientos metodológicos y formales específicos de la red. A lo largo del proceso de intercambio con el NORC se visualizó la necesidad de contar con el aporte específico de expertos en estadística y muestreo incorporando al proyecto al Instituto de Estadística de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, con quienes se acordó que la presentación del Equipo final para la integración al ISSP se realizara de manera conjunta entre el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales y el Instituto de Estadística de la Facultad de Ciencias Económicas.

El Equipo de Trabajo que finalmente presentó la iniciativa y que comenzó en le 2004 a implementar la propuesta quedó integrado por Zuleika Ferre, Juan José Goyeneche, Giorgina Piani, Máximo Rossi y Guillermo Zoppolo.

El ISSP es un programa anual continuo de colaboración internacional. Su objetivo es la conjunción de proyectos de investigación social preexistentes y la coordinación de metas de investigación con el fin de incorporar la perspectiva internacional a los estudios nacionales de las instituciones miembros.

Desde su fundación en 1982 el ISSP se ha ido extendiendo y cuenta actualmente con la participación de más de 40 países.

Las investigaciones del ISSP se concentran en el desarrollo de cuestionarios de encuesta que sean relevantes para todos los países miembros y que se puedan expresar en manera equivalente en los idiomas de todos los países participantes.

- *Roles del Gobierno*: investiga las actitudes hacia las libertades civiles, educación y paternidad, igualdad social y bienestar y economía.
- *Redes Sociales y Sistemas de soporte*: contiene reportes detallados sobre el comportamiento de contactos con amigos y familiares y a quien se recurría por ayuda ante situaciones de dificultad económica, de enfermedad, de consejo laboral y en caso de crisis emocional.
- *Igualdad Social*: contiene información acerca de que factores afectan las chances de movilidad social (estatus familiar, educación, contactos, raza, religión, etc). Explicaciones sobre los conflictos sociales. También se pide a los encuestados que estimen el ingreso promedio de varias ocupaciones (agricultores y médicos) y cuál debería ser el promedio de estas ocupaciones.
- *Cambios producidos en la familia por la incorporación de la mujer al mercado laboral*: matrimonio, cohabitación, divorcio, tenencia y cuidado de hijos, salarios de los miembros de la pareja.
- *Motivaciones del Trabajo*: características deseadas de los puestos de trabajo, desempleo, satisfacción con el trabajo y condiciones laborales.
- *Impacto de las creencias religiosas* y comportamiento en las actitudes morales, políticas y sociales
- *Género, familia y trabajo*: división del trabajo doméstico, políticas públicas relacionadas a la familia, etc..
- *Identidad Nacional (2003) y Ciudadanía (2004)*.