

AVERSIÓN A LA DESIGUALDAD ENTRE GITANOS ESPAÑOLES

Un enfoque experimental*

INEQUALITY AVERSION AMONG SPANISH GYPSIES
An Experimental Approach

RAMÓN COBO REYES, NATALIA JIMÉNEZ Y ÁNGEL SOLANO GARCÍA

Universidad de Granada. España

ramonc@ugr.es, natalia.natajj@ugr.es, asolano@ugr.es

RESUMEN

Este artículo es un primer intento de medir la aversión a la desigualdad en la población gitana. Para esto realizamos un experimento entre gitanos adultos residentes de un barrio marginal a las afueras de Vallecas (Madrid). Para analizar dicha variable se utilizó el mecanismo diseñado por Kroll & Davidovitz (2003) entre 38 voluntarios. Los resultados indican que: i) 52,6% de los individuos son aversos a la desigualdad; ii) existe una correlación positiva entre aversión a la desigualdad y algunas características de los sujetos como el nivel de religiosidad, el estado civil, el tamaño de la familia, posición jerárquica que ocupa dentro de la familia, o la pertenencia a algún club; y iii) parece que no existe relación alguna entre esta variable y la riqueza de los individuos y la participación en actividades de voluntariado.

PALABRAS CLAVE ADICIONALES

Distribución igualitaria, Minorías étnicas, Experimentos, Mecanismo, Solidaridad.

ABSTRACT

This paper presents a first attempt to measure inequality aversion among gypsies. We conducted an experiment among adult gypsies living at slums outside Vallecas (Madrid). To analyze this variable we use the mechanism provided by Kroll & Davidovitz (2003) among 38 voluntary participants. Results indicate that: i) 52,6% of the individuals are inequality averse; ii) there is a positive relationship between inequality aversion and some features of the population such as individual religious practice, marital status, family size, position in the hierarchy of the family or club association and, iii) neither wealth, nor participation in voluntary activities affect inequality aversion.

ADDITIONAL KEYWORDS

Equal Distribution, Ethnic Minorities, Experiments, Mechanism, Solidarity.

* Agradecemos especialmente a Pablo Brañas Garza su ayuda con comentarios cruciales. También agradecemos a Jordi Brandts y Giovanni Ponti a sus sugerencias, al igual que a la UCSB por su hospitalidad en la última fase del artículo. Agradecimientos finales por el apoyo financiero a la Generalitat Valenciana bajo el proyecto GV06/275 y al Centro de Estudios Andaluces I+D 2006.

INTRODUCCIÓN

La etnia gitana constituye una de las principales minorías en España, como muestra los aproximadamente 600.000 individuos que viven en nuestro país (un 1,5% del total de la población española). Aunque dicha etnia ha alcanzado un estatus pleno como ciudadanos, con unas mejoras significativas en el acceso a la educación, vivienda, etc., todavía hoy sufren la marginación y segregación de la sociedad como se muestra en muchas iniciativas públicas que consisten en construir viviendas especialmente para miembros de dicha etnia en las afueras de muchas ciudades españolas (Gay Blasco 1999).

Los gitanos aparecen en la parte alta de los índices más negativos, tales como los relativos a la falta de vacunación, accidentes o prisión; sin embargo, no aparecen en índices positivos tales como índices relativos al desarrollo económico, nivel educativo o desarrollo político.

La investigación sobre el comportamiento económico de los gitanos españoles es todavía muy reducida. Un gran número de autores tales como Gamella (2005), Gay Blasco (1999) y Sánchez Ortega (1986), entre otros, han estudiado la historia, el contexto social y los patrones de comportamiento de dicha etnia, pero, hasta donde llega nuestro conocimiento, sólo Brañas-Garza, Cobo-Reyes y Domínguez (2006) (BCD de ahora en adelante) han estudiado dicha población a través de su comportamiento económico. Más específicamente, BCD analizan conceptos de justicia y solidaridad entre gitanos españoles usando el Juego del Ultimátum con Método Estratégico y encuentran inesperadamente un alto nivel de solidaridad entre ellos.

Este artículo trata de avanzar en la línea de investigación abierta en BCD analizando otros posibles factores explicativos de dicho comportamiento pro-social en dicha etnia; en particular nos centraremos en la aversión a la desigualdad y sus determinantes.

Un gran número de experimentos han mostrado que la mayoría de la gente no toma decisiones para maximizar su beneficio material (véase Henrich (2000) y Henrich *et al.* [2001]). Una línea reciente de investigación trata de explicar las motivaciones de semejante comportamiento, siendo entre otros argumentos la aversión a la desigualdad un factor clave. La aversión a la desigualdad se define como el nivel hasta el cual un individuo prefiere una distribución más igualitaria del dinero. Ferh & Schmidt (1999) o Bolton & Ockenfels (2000), proponen modelos que introducen aversión a la desigualdad como factor explicativo del comportamiento de los individuos.

La evidencia en el campo de la economía experimental no es concluyente sobre la aversión a la desigualdad de los individuos: mientras autores como Charness & Grosskopf (2005) muestran que la aversión a la desigualdad no es significativa (incluso cuando existe una clara ventaja en la distribución del dinero para los compañeros de los jugadores), Loewenstein, Thompson y Bazerman (1989) encuentran evidencia de que los sujetos exhiben una fuerte y robusta preferencia en contra de la desigualdad desventajosa.

La idea de este artículo es explorar la aversión a la desigualdad entre una población específica: Gitanos españoles. Este trabajo también expande esta investigación con el

análisis de los *ítems* principales de la encuesta CORE¹ sobre los determinantes de la aversión a la desigualdad.

Para realizar la investigación explicada, condujimos un experimento económico más una encuesta extensa entre los gitanos que pertenecían a la escuela para adultos “El Barro”, situada en Vallecas, Madrid. La muestra consistió en 38 sujetos, mujeres y hombres que vinieron voluntariamente a la sesión experimental.² Todos los individuos eran estudiantes de esta escuela, lo que significa que la mayoría eran analfabetos y con un nivel de riqueza muy bajo. Utilizamos la encuesta sobre BASE para explorar características demográficas y cuestiones sobre capital social. El examen abarca una gran cantidad de preguntas con respecto a la educación, religiosidad, tamaño de la familia, integración social, capital social etc. Para extraer la aversión individual a la desigualdad utilizamos una versión modificada del dispositivo propuesto por Kroll y Davidovitz (2003).

Los resultados demuestran que el 50% de la población es contrario a la desigualdad. Los resultados también indican que la aversión a la desigualdad está relacionada positivamente con la feminidad, el número de niños, la religiosidad, la responsabilidad de la familia, el tamaño de la familia, la integración social y otros indicadores de capital social; y negativamente con la edad, la educación, la autoestima y la confianza. Asombrosamente, el nivel de la renta actual no afecta.

El artículo se estructura como sigue. La sección siguiente explica el mecanismo propuesto por Kroll y Davidovitz (2003) para medir la aversión individual a la desigualdad. La sección tercera analiza la muestra, el protocolo experimental y el cuestionario. La sección cuarta muestra los resultados obtenidos y en la sección quinta se resumen las principales conclusiones.

METODOLOGÍA

Kroll y Davidovitz (2003) (de aquí en adelante KD), proponen un método directo y simple para analizar la aversión individual a la desigualdad.

La idea es que los sujetos que se enfrentan a un problema de decisión demuestran, por sí mismos, si son o no contrarios a la desigualdad.

¹ CORE es un proyecto internacional para analizar los fundamentos de la antropología para el comportamiento humano. Este examen contiene tres experimentos diversos (juego del ultimátum, juego del dictador y juego del castigo) más un cuestionario extenso. El protocolo entero del CORE se puede consultar en <http://webuser.bus.umich.edu/henrich/gameproject.htm>.

² Recordamos que el experimento fue conducido exclusivamente entre gitanos, es decir, la muestra entera estuvo compuesta de gitanos, esto es, dejamos al margen el comportamiento de los gitanos hacia los no gitanos. Este artículo es solamente una primera aproximación al comportamiento económico de los gitanos y con él pretendemos analizar el nivel puro de la aversión a la desigualdad sin los problemas del racismo o desconfianza que podrían aparecer cuando los individuos juegan contra miembros de otros grupos étnicos (véase Ferraro y Cummings [2005]). Por lo tanto, el estudio de la aversión a la desigualdad cuando los gitanos juegan contra no gitanos es una pregunta abierta por analizar.

En KD se pide a los individuos elegir entre dos loterías distintas caracterizadas por: a) riesgo idéntico (ambas loterías tienen el mismo nivel del riesgo), pero b) distribución heterogénea (las loterías se diferencian en la manera en la que recompensa se distribuye entre la población).

Kroll y Davidovitz impusieron el mismo nivel del riesgo a ambos procedimientos para eliminar la aversión al riesgo⁴ como explicación posible para la aversión a la desigualdad. Esto es fácil de entender con el siguiente ejemplo:

Ejemplo: Imagina la vida en una aldea pequeña en la selva en donde la supervivencia de los individuos depende totalmente de su caza. Posiblemente, un individuo prefiere una distribución igualitaria del alimento no porque él sea contrario a la desigualdad, sino porque no desea asumir el riesgo de que se cace tanto que no quede suficiente caza para él.

El método KD consiste en lo siguiente: los pagos de los individuos dependen del número obtenido en el lanzamiento de un dado por el experimentalista, aunque antes de que se tire el dado se ofrecen dos posibilidades a los sujetos⁵:

Alternativa 1 (común): el experimentalista lanza el dado una vez para la población entera, así que todos los individuos recibirían el mismo pago (dependiendo del número mostrado por el dado).

Alternativa 2 (individuo): el experimentalista lanza el dado una vez para cada individuo particular, por lo tanto un sujeto recibiría su pago según el número indicado en su dado.

Obsérvese que la probabilidad de obtener una cantidad específica de dinero (el riesgo de la lotería) es igual en ambas alternativas ($1/6$ para cada una de los seis posibles pagos). Así que tenemos que la única diferencia entre estas dos posibilidades es la distribución final del dinero.

Aplicando la alternativa 1 todos los individuos obtienen el mismo pago, mientras que en la alternativa 2 cada participante consigue su propio pago (que, particularmente, podría ser igual para todos los jugadores). Por lo tanto, podemos utilizar las dos definiciones siguientes:

⁴ Se define la aversión al riesgo como el deseo de evitar la incertidumbre (véase Deardorff, 2005). En la teoría de la maximización de la utilidad esperada, un averso al riesgo se define como individuo con una función de utilidad cóncava (véase Friedman y Savage, 1948).

⁵ Por ejemplo, si el número indicado en los dados es 1, los individuos obtienen 1 euro; si el número es 2, los individuos consiguen 2 euros, y así sucesivamente. En el mecanismo original, Kroll y Davidovitz definieron los pagos de manera diferente. Asignaron el valor de "ganar" cuando los dados mostraban un número par y el valor "perder" cuando los dados mostraban un número impar. Los pagos asociados a cada grupo ("ganar" o "perder") diferían a través de 3 tratamientos distintos. La diferencia principal con el mecanismo de Kroll y Davidovitz es que todos los números pares llevaban a los mismos pagos, así como todos los números impares también llevaban a los mismos pagos, mientras que en nuestro procedimiento cada número obtenido en los dados se asocia a distintos pagos. Aun así mantenemos la esencia del mecanismo original (mantener el nivel del riesgo constante entre alternativas).

Definición: Averso a la desigualdad. Sujetos que eligen la alternativa 1, dado que prefieren que todos los individuos obtengan la misma cantidad de dinero.

Definición: Amante de la desigualdad. Sujetos que eligen la alternativa 2, dado que prefieren que cada individuo obtenga su propia cantidad de dinero.

Obsérvese que estas dos definiciones implican que se define a los individuos solamente como contrarios o amantes de la desigualdad (no existe la indiferencia a la desigualdad).

DISEÑO EXPERIMENTAL, PROCEDIMIENTOS Y PAGOS

Diseño

Llevamos a cabo este trabajo siguiendo parte de la encuesta CORE incluida en la CCASP (*Cross-Cultural Analysis Second Phase*) (Henrich y Ensminger, 2002). Realizamos el extenso cuestionario incluido en dicha encuesta, más dos experimentos diferentes: el Juego del Ultimátum con Método Estratégico (JUME), y el Test de Aversión a la Desigualdad (TAD) descrito en la anterior sección. El JUME fue motivado por medio de recompensas monetarias para los individuos mientras que el TAD fue realizado de manera hipotética. Mientras que BCD se centra en el estudio del JUME, en este trabajo nos centramos en el TAD.⁶

Como en KD, nuestros sujetos fueron invitados a elegir entre una recompensa común o una personal, ambas, sin embargo, inciertas. Más adelante mostraremos los resultados obtenidos y las principales conclusiones de acuerdo con las características individuales de los sujetos recogidas en la encuesta realizada.

Pagos

El TAD -que separa aversión a la desigualdad de aversión al riesgo- parece muy intuitivo y fácil de entender, pero la manera de implementar la alternativa "ganadora" no es nada obvia. El problema es que hay muchos jugadores que eligen entre la alternativa 1 y 2 definidas anteriormente y el pago final de todos estos jugadores depende de qué alternativa se implemente al final. La cuestión es entonces cómo decidir qué alternativa es implementada. Algunas opciones podrían ser:

- **Regla de decisión 1 (KD):** Por mayoría simple, esto es, la alternativa con un mayor número de electores es la implementada.

⁶ Para una descripción más detallada del experimento para el JUME véase Brañas Garza *et al.*, (2006).

La debilidad de esta regla recae en el siguiente hecho. Si los sujetos conocen *ex ante* la regla de decisión, conocen que la capacidad individual de influir en la alternativa finalmente implementada es mínima y, por lo tanto, su decisión individual tendrá un impacto muy pequeño en el pago final de los otros jugadores.⁷ En el caso en el que los sujetos no conozcan la regla de elección antes de tomar su decisión se produciría una situación de “engaño”.

• **Regla de decisión 2 (Aleatorio):** Entre todos los individuos se escoge uno al azar y se implementa la alternativa elegida por éste. Sin embargo este procedimiento puede acarrear los mismos problemas que la regla usada por KD. En primer lugar, la capacidad de un individuo de influir en la alternativa implementada es muy pequeña, $(1/n)$, donde n es el número total de individuos. Además, este sistema es bastante complicado para los individuos, ya que los pagos son una lotería compuesta⁸, por lo que a su vez, las consecuencias de las decisiones de los sujetos dependen demasiado del azar.

• **Regla de decisión 3:** Considera la regla de decisión anterior, esto es, la alternativa finalmente implementada es decidida únicamente por un individuo del grupo. La diferencia que aporta esta regla con la anterior es que ahora el individuo decisor no es escogido aleatoriamente, sino siguiendo una lista ordenada del grupo, de forma que por medio de repeticiones del experimento todos los individuos son decisores una vez. Este método evita que los individuos se sientan engañados.

Uno de los inconvenientes de este procedimiento es la cantidad de tiempo empleado (incluso si sólo un individuo decide la alternativa 2 implica una ronda de $2n-1$ lanzamientos de dado). Además, desde el punto de vista de los pagos agregados la decisión de un individuo no genera grandes cambios en el dinero obtenido por sus compañeros.

Una vez consideradas todas las dificultades para implementar los pagos y dado que se pagó una cantidad de dinero a los sujetos sólo por participar en el experimento (también obtuvieron dinero por participar en JUME), consideramos que el no pagar a los individuos en el TAD no representa un gran problema en términos de incentivos. Por tanto, finalmente llevamos a cabo el TAD de una manera hipotética.

Dado que el JUME fue realizado antes del TAD, durante este último los sujetos ya se encontraban inmersos en un ambiente en el que estaban motivados para realizar la

⁷ Para una explicación más detallada sobre la capacidad de influencia en la decisión final, ver Laurelle y Valenciano (2005). Ellos definen dicha capacidad como la probabilidad de que un votante i obtenga lo que votó y su voto sea crítico para el resultado de la elección. Particularmente, si se asume que la distribución de la configuración del voto, S , es uniforme, que es $p(S)=1/(2^n)$, la capacidad de un individuo i en influir en una decisión por mayoría es de $(n-1/(n/2))/2^{n-1}$. Por ejemplo, si $n=38$ dicha capacidad es de 1.42×10^{-11} .

⁸ Una lotería para la decisión de la alternativa de tirar el dado, y otra lotería para el pago final de acuerdo con lo mostrado en el dado.

tarea encomendada de forma seria, y por lo tanto, los resultados obtenidos parecen ser un buen reflejo de sus preferencias por la desigualdad.

Procedimientos

La sesión experimental fue conducida en julio de 2004 en la escuela para adultos “El Barro” en Vallecas. Esta escuela esta formada por monjas con el objetivo de enseñar a leer y escribir a gitanos analfabetos. Los sujetos de experimento vivían en “Santa Catalina”, un suburbio en la periferia de Madrid. Fueron invitados a participar en un experimento en el cual podrían ganar dinero. Como resultado de esta “llamada pública” aparecieron 38 estudiantes de dicha escuela el día del experimento. Este número reduce la representatividad de nuestra muestra; además los sujetos eran estudiantes de una escuela para adultos, pudiendo compartir quizá algunas características especiales y normas sociales que podrían hacerlas diferentes de otros gitanos, así que no podemos generalizar nuestros resultados a la población gitana (aunque, como veremos abajo, nuestra muestra comparte las principales características sociales y culturales con el resto de población gitana española).

La sesión experimental fue llevada a cabo por tres experimentalistas en tres pasos básicos:⁹

i) Todos los sujetos recibieron las instrucciones en una sala común; también recibieron un código (identificación) para cada uno. Ningún individuo dio su nombre, todos eran identificados por el código.¹⁰

ii) Una vez que los sujetos fueron informados totalmente sobre el experimento, fueron conducidos a otro lugar donde cada experimentalista realizó: el JUME (véase BCD); en un segundo cuarto realizaron la encuesta completa sobre CORE, y finalmente, en el fondo del segundo cuarto el TAD.

iii) Después de que los sujetos acabaran el JUME, recibieron el pago por presentarse de 3€, además de la ganancia del JUME (5 euros en promedio).

GITANOS ESPAÑOLES

Los gitanos españoles vienen de las primeras olas migratorias de origen rumano hacia Europa Occidental, que terminó por la segunda mitad siglo XV (Gamella y Martín, 2002).

⁹ Seis monjas ayudaron en el experimento sin participar en él. Al no conocer nada del experimento no pudieron influir en las respuestas de los sujetos.

¹⁰ De esta manera se preserva el anonimato de los individuos de manera que los resultados no están influenciados por la identificación entre sujetos. Esperamos por tanto respuestas sinceras, dado que nadie conoce cuáles fueron las respuestas del resto de individuos.

Los gitanos españoles han contribuido mucho a la cultura y al folklore de este país, especialmente en Andalucía, donde muchos de los símbolos y de las prácticas que identifican la región tienen un componente gitano crucial (Leblon, 2003). El número de gitanos en España es aproximadamente de 600.000. Los gitanos españoles viven generalmente en comunidades permanentes (casi todos los gitanos españoles son sedentarios), habitan el 95% de los barrios marginales alrededor de las grandes ciudades de España, y las vecindades se caracterizan por la carencia de agua corriente así como por la presencia policial. Sin embargo, los niveles de pobreza y de discriminación social son menos significativos para los gitanos españoles que para las comunidades de Europa Central y Oriental.

La sociedad gitana en su totalidad se estructura alrededor de unidades familiares extensas, perteneciendo cada individuo a una sola unidad. La sociedad gitana no tiene ninguna regla escrita, en su lugar, el sistema entero de normas sociales es transmitido por observación e imitación (Lancy, 1996) o puede ser transmitido oralmente de generación a generación. Así, los miembros más viejos desempeñan un papel dominante en la sociedad y son admirados por la población entera que reconoce su experiencia y conocimientos. En cuanto al tamaño de las familias, el tamaño medio de una familia gitana es de 5,4 miembros, en comparación con 3,7 miembros de una familia española no gitana.

Tres reglas sociales básicas gobiernan la sociedad gitana: i) solidaridad entre los gitanos (que incluye hospitalidad y ayudar a otros), ii) libertad como condición natural de la gente y iii) simbolismo como característica representativa de la cultura gitana. Esto incluye el flamenco, que se considera una expresión de la forma de vida gitana.

Hoy la vida y las tradiciones de los gitanos españoles se están transformando rápidamente. Estos cambios afectan diferentemente dependiendo del estado social del individuo; así, la población gitana es cada vez más heterogénea, incluso polarizada entre la nueva clase media y los gitanos afectados por la pobreza y la exclusión social (Gamella, 2005)).

Las tasas alfabetismo y de asistencia a clase son muy bajas entre la población gitana. Un porcentaje muy pequeño de la población gitana termina la educación básica en España. El mercado de trabajo para las familias gitanas es muy diferente al del resto de la población. Son trabajos de bajo salario y muy pocos a tiempo completo. Entre el 50 y el 80% de la población gitana trabaja en mercadillos ambulantes, recoge la basura urbana sólida y/o son autónomos.

Las características antes mencionadas son aplicables a la población gitana en general que vive en España. La sección siguiente explora nuestra población específica, gitanos españoles de Vallecas. Los resultados del cuestionario demuestran que esta muestra comparte las características socioeconómicas principales con la población gitana española en su conjunto (Gamella, 2005; Ringold *et al.*, 2005; Martín y Gamella, 2002; Gómez Alfaro, 1998, entre otros).

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA POBLACIÓN

En esta sección nos centramos solamente en las características más relevantes obtenidas del cuestionario CORE (relacionado con las características socioeconómicas y culturales de esta muestra específica) que utilizaremos como factores explicativos de la aversión a la desigualdad.¹¹

La tabla 1a y 1b muestran los *ítems* y resume los resultados principales para los 38 sujetos que atendieron al experimento (N significa el número de observaciones). En particular, la tabla 1a muestra el porcentaje de la población que cumple ciertas características seleccionadas, y la tabla 1b muestra el promedio de ciertas características cuantitativas de la población.

En cuanto a las características educativas, el 93% de población tiene cierto nivel de educación; este porcentaje parece muy alto, pero es asombroso observar que esta gente considera el hecho de saber leer y escribir un nivel considerable de educación alcanzado. En lo referente a variables personales, las tablas 1a y 1b muestran que el 73% de la población está casado, el 86% tiene hijos y el número medio de hijos es de casi 3.

Tabla 1a.
Características Poblacionales I

Atributos	%	N	Atributos	%	N
PERSONALES			EDUCATIVOS		
Mujer	68	38	Nivel educativo bajo	93	37
Casado	73	37	Asistencia al colegio	65	38
Vive con sus padres	67	33	RIQUEZA		
Tiene hijos	86	35	Propietario de su casa	3	34
Nació en Madrid	63	38	No tiene reloj	64	38
Nación en un pueblo	18	33	No tiene TV por satélite	87	38
Cabeza de familia	54	35	No tiene radio	24	38
CAPITAL SOCIAL			No tiene coche	70	38
Solo una comida	16	38	Posee tierras	0	38
Casas con invitados	54	37	Desempleado	83	23
Miembro de un club	24	34	OTROS		
Voluntariado	15	33	Patriarca	0	4
No confía en la gente	56	36	Vive en un lugar seguro	74	38
RELIGIÓN					
Asistencia a la iglesia	59	29			
Profesa alguna religión	75	36			

¹¹ Aunque el cuestionario completo contiene un número muy grande de *ítems*, para realizar esta investigación se han seleccionado las 40 variables más relevantes para analizar la población.

Tabla 1b.
Características Poblacionales II

Atributos	Media	N	Atributos	Media	N
PERSONALES			EDUCATIVOS		
Edad	28,79	37	Años de estudio	3,6	25
Número de hijos	2,57	30	TRABAJO		
Número de hermanos	6	38	h. trabajadas/semana	24,6	10
Posición entre hermanos	3,84	38	Compañeros gitanos	15,3	3
RELIGIÓN	63		CAPITAL SOCIAL		
Asist. a la iglesia. días/mes	21,61	18	Habitantes/casa	4,76	38
			Invitados comer/día	5,73	22

También observamos que la población es bastante pobre, por ejemplo solamente uno de los 38 sujetos es dueño de su casa, ninguno tiene tierras, solamente 1/3 de la población tiene reloj y el 70% de la población no tiene coche. Otro indicador del nivel de riqueza es que el 83% de la población está desempleado.

Ahora exploramos algunas de las variables más representativas que el protocolo CORE introduce: estas variables se refieren a la cooperación y a la integración social (establecimiento de una red). Como la tabla 1a y 1b muestran el 15% de nuestra población es voluntario en una asociación y el 24% es socio de un club. El número medio de horas pasadas en asociaciones es alrededor de 5 horas por semana para la gente que pertenece a una asociación. El número medio de horas dedicadas a las actividades voluntarias es cerca de una hora por semana.

Resulta interesante que el número medio de invitados a comer esté cerca de 6. La anterior característica, unida al número medio de hermanos (seis, que es muy alto si lo comparamos con el número medio entre el total de españoles, 1,7) y las variables antes mencionadas que indican el comportamiento cooperativo de los individuos (pertenencia a asociaciones, voluntariado...), podrían sugerirnos mayor aversión a la desigualdad entre la población gitana.

RESULTADOS

Antes de analizar los resultados mostraremos algunos argumentos interesantes dados por nuestros voluntarios durante la sesión experimental. Clasificamos a los sujetos según su nivel de aversión a la desigualdad.

i) El 52,6% (20 de 38 sujetos) preferían jugar su propia lotería; por decirlo así, podríamos catalogarlos como amantes de la desigualdad. De esos individuos podemos extraer las siguientes frases que resumen las respuestas más frecuentes:

- mi suerte es mía.

Tabla 2
Resultados

VARIABLE	PARÁMETRO	ERROR ESTÁNDAR
Constante	-0,51*	0,18
Hombre	-0,18*	0,05
Edad	-0,02*	0,00
Asistencia al colegio	-0,49*	0,06
Riqueza	-0,01	0,03
Religión	-0,05	0,04
Asistencia a la iglesia	0,36*	0,06
casado	0,18*	0,05
Hijos	-0,55*	0,06
nº de hijos	0,25*	0,04
Hermanos	-0,01*	0,00
Cabeza de familia	0,48*	0,05
Tamaño de familia	0,09*	0,01
Solo una comida	0,31*	0,04
Invitados a comer	0,01*	0,00
Sensación de seguridad	-0,09*	0,05
Miembro de un club	0,36*	0,07
Voluntario	0,09	0,09
Confianza	-0,23*	0,01
σ	0,23*	0,01

Significativo al 1%

- es mejor si cada uno juega su propia lotería.
- no sería justo que porque alguien no tenga suerte, el resto de nosotros seamos desafortunados.

ii) El 47,4% (18 de 38 sujetos) prefería que se jugara la misma lotería para todos los individuos, es decir, son contrarios a la desigualdad. De esta población mostramos las explicaciones más usadas:

- es mejor si todos nosotros conseguimos lo mismo.
- es mejor si todos nosotros conseguimos lo mismo, ya que así evitamos problemas; si cualquiera ganara más dinero otros podrían molestarse.

La parte siguiente de esta sección examina a fondo la conexión entre la aversión a la desigualdad y las características de la población extraída de nuestro examen, es decir, la relación entre la aversión a la desigualdad y las variables obtenidas a través del cuestionario CORE.

En la tabla 2 se encuentra el resultado de un modelo *logit*, donde la aversión a la desigualdad es la variable dependiente (la cual es una variable binaria, que toma el valor 1 cuando existe aversión a la desigualdad y 0 cuando no existe).

Ahora, resumimos los resultados más llamativos. Un resultado importante tiene que ver con el sexo de los individuos: las mujeres parecen ser más contrarias a la desigualdad que los hombres. En cuanto a la edad de los individuos, individuos de más edad son menos contrarios a la desigualdad que individuos más jóvenes, lo que indica que la aversión a la desigualdad disminuye con la edad.

Otras características personales de los sujetos son también interesantes: el estado civil desempeña un papel relevante en la aversión a la desigualdad, pues los sujetos que están casados son más contrarios a la desigualdad. Tanto el número de hijos como el número de individuos que viven en la misma casa, afectan positivamente a la aversión a la desigualdad. En la misma dirección, individuos que son cabeza de familia son más contrarios a la desigualdad. Sin embargo, el número de hermanos no es una variable significativa (nótese que el número de hermanos no depende del sujeto, por lo que este factor no aumenta su sentido de la responsabilidad). Este conjunto de variables parece sugerir que cuanto mayor sea la responsabilidad del individuo, mayor será su aversión a la desigualdad, un resultado que parece bastante sensato.

Un resultado que sorprende es que la riqueza del individuo no desempeña ningún papel en la aversión a la desigualdad. Esto puede ser debido al hecho de que las diferencias en riqueza entre los sujetos son insignificantes.

El nivel educativo afecta a la aversión a la desigualdad de una manera clara: individuos con un mayor nivel educativo son menos aversos a la desigualdad, probablemente porque son individuos más competitivos.

Otro resultado es que la religión por sí misma no afecta, es decir, no es una variable significativa, mientras que la asistencia a la iglesia sí afecta. De hecho, la asistencia a la iglesia por parte de los individuos aumenta el nivel de aversión a la desigualdad.

El sentido de la seguridad y la confianza en los demás disminuyen la aversión a la desigualdad.

Con respecto a la integración social de los sujetos, extraemos algunas valoraciones notables. El número de invitados para comer aumenta la aversión a la desigualdad de los individuos. Aunque su efecto es leve, podemos explicar este resultado directamente: sujetos más contrarios a la desigualdad están dispuestos a invitar a más gente a su hogar. De la misma forma, los individuos que son miembro del club son más contrarios a la desigualdad, aunque ser voluntario no parece ser una variable significativa.

CONCLUSIONES

Este artículo analiza los determinantes de la aversión a la desigualdad entre gitanos españoles de Vallecas. Particularmente, este trabajo estudia la relación entre la aversión a la desigualdad y los *ítems* más relevantes del cuestionario CORE, usando una especificación *logit*.

Usando un procedimiento similar al desarrollado por Kroll y Davidovitz extraemos que aproximadamente la mitad de la población que participa en el experimento es contraria a la desigualdad. Para investigar las causas de este resultado basamos nuestro análisis en las características particulares (obtenidas a través de un cuestionario) de esta población, muchas de ellas compartidas por otras poblaciones gitanas (véase por ejemplo Gamella (2005)).

Los resultados del modelo logit demuestran que el género y la edad afectan a la aversión a la desigualdad. Particularmente las mujeres e individuos más jóvenes son más igualitarios. Las responsabilidades de la familia (posición o número de hijos) también afectan positivamente a la aversión a la desigualdad. La educación no hace a los individuos más igualitarios, lo que puede ser debido a un ambiente competitivo en la escuela. La religión es también una influencia positiva para las preferencias igualitarias, pero solamente para los que la practican regularmente. Lógicamente, la integración social afecta positivamente a la aversión a la desigualdad.

Finalmente, se puede observar que estos resultados se refieren a una población gitana concreta y no se pueden extrapolar a todas las poblaciones gitanas. Sería necesario realizar un estudio más amplio para poder establecer unas conclusiones más generales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BOLTON G.E. y A. OCKENFELS (2000), "ERC: A theory of Equity, Reciprocity and Competition", *American Economic Review*, vol. 90, pp. 166-193.
- BRAÑAS-GARZA, P., R. COBO-REYES y A. DOMÍNGUEZ (2006), "Si él lo necesita: gypsy fairness in Vallecas", *Experimental Economics*, vol. 9, pp. 253-264.
- CHARNES, G. y B. GROSSKOPF (2005), *Relative payoffs and happiness: an experimental study*, Mimeo
- DEARDORFF, A.V. *Glossary of economics* at <http://www-personal.umich.edu/~alandear>. FALTA FECHA DE
- FERRARO, P. y R. CUMMINGS (2005), "Experimental approaches to understanding conflict over natural resources", *Water Policy Working Paper* 016.
- FRIEDMAN, M. y L.J. SAVAGE (1948), "The Utility Analysis of Choices involving Risk", *Journal of Political Economy*, vol. 56, pp. 279-304.
- GAMELLA J. (2005), "Exclusión social y conflicto étnico en Andalucía", *Gazeta de Antropología* 18, pp. ??.
- MARTIN, E. y J. GAMELLA (2002), "Marriage practices and ethnic differentiation: the case of Spanish gypsies", *The History of the family*, vol. 10, pp. 45-63.
- GAY BLASCO, P. (1999), *Gitanos of Madrid*, Oxford, Berg.
- GÓMEZ ALFARO, A. (1998), *Gitanos de Priego de Córdoba: entre el acoso y la supervivencia*, Legajos.

Cuadernos de investigación histórica del sur de Córdoba, vol. 1, pp. 61-72.

HENRICH, J. y J. ESMINGER. (2002-2005), The Roots of Human sociality: an ethno-experimental exploration of the foundation of Economic Norms. Project of California Institute of technology division of the humanities and social sciences.

HENRICH, J. (2000), Does Culture matters in Economics Behaviors: Ultimatum Game Bargaining among Machiguenga, *American Economic Review*, vol. 90, pp. 973-980.

HENRICH J., R. BOYD, S. BOWLES, C. CAMERER, H. GINTIS, R. MCELREATH y E. FEHR (2001), In search of Homo economicus: Experiments in 15 small-scale Societies, *American Economic Review*, vol. 91, pp. 73-79.

KROLL, Y. y L. DAVIDOVITZ (2003), "Choices in Egalitarian distribution: Inequality aversion versus Risk aversion", *Economica*, 70, pp..

LANCY, D. (1996), *Playing on mother ground: cultural routines for children's development*, Londres, The Guildford Press.

LAURELLE, A. y F. VALENCIANO (2005), "Assessing success and decisiveness in voting situations", *Social Choice and Welfare*, vol. 24, pp. 171-197.

LEBLON, B. (2003), *Gypsies and Flamenco*, University of Hertfordshire Press.

LOEWENSTEIN, G., L. THOMPSON y M. BAZERMAN (1989), Social utility and decision making in interpersonal contexts, *Journal of Personality and social Psychology*, vol. 57, pp. 426-441.

RINGOLD, D., M. A. ORENSTEIN y E. WILKENS (2005), *Roma in an Expanding Europe: Breaking the Poverty Cycle*, Washington, The World Bank.

SÁNCHEZ, M. H. (1986), "Evolución y contexto histórico de los gitanos españoles", en T. San Roman, *Entre la marginación y el racismo. Reflexiones sobre la vida de los gitanos*, Madrid, Alianza Editorial.

RECIBIDO: 11/11/06

ACEPTADO:13/12/07