

Estatus económico y situación afectiva en América Latina

Economic status and affective state in Latin America

Mariano Rojas

Resumen

Este artículo presenta los resultados de una investigación cuantitativa donde se estudia cómo el estado afectivo de los latinoamericanos depende de su posición o estatus económico. La investigación hace uso de la encuesta Gallup 2007, con más de 14000 observaciones para 18 países de la región. Se estudian estados afectivos positivos y negativos, así como el balance afectivo. Se encuentra que la situación afectiva de los latinoamericanos depende de su estatus económico; esto es: más que como un indicador de acceso a satisfactores, el ingreso de una persona juega un papel de demarcador de posición social y es esto lo que influye en el estado afectivo de los latinoamericanos. La única excepción a la importancia del estatus económico se presenta en los adultos mayores. Los resultados apoyan la visión de que los estados afectivos están estrechamente vinculados a la inmersión social de las personas.

Palabras-clave

Afectos; Estatus; América Latina; Felicidad; Bienestar Subjetivo.

Abstract

This paper presents the results from a quantitative research studying how affective states of Latin Americans are influenced by their relative position. Research is based on the World Gallup Poll of 2007; more than 14000 observations from 18 countries in the region are used. The investigation studies positive and negative affects as well as the affective balance. It is found that the affective state of Latin Americans depends on their economic status. In other words, income plays an important role as an indicator of social position, and not only as an indicator of people's access to goods and services that satisfy their needs. The impact of economic status on people's emotions is relevant for all age groups with the exception of elder people. The general findings from this research support the view that affective states are not independent of people's social immersion.

Keywords

Affects; Status; Latin America; Happiness; Subjective well-being.

Mariano Rojas

FLACSO-México y UPAEP

Profesor de economía en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede México y en la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (FLACSO-México y UPAEP). Es doctor en economía por *The Ohio State University*.

mariano.rojas.h@gmail.com

INTRODUCCIÓN

Hace más de 23 siglos Aristóteles afirmó en su libro *La Política* que el ser humano es un *zoon politikon*; de esta forma Aristóteles destacó la capacidad del ser humano para organizarse y vivir en sociedad. La vida en sociedad le genera grandes ventajas a los seres humanos, al punto de que es difícil imaginar una vida de aislamiento total. Solo los ermitaños y algunos personajes literarios -como Robinson Crusoe- viven en aislamiento total. Las ciencias sociales se fundamentan en este hecho humano – la vida en sociedad – para construir su objeto de estudio y para entender a sus sujetos de estudio. Algunos pensadores se han planteado una situación de no-inmersión social; entre ellos destaca Rousseau, quien imagina una situación de vida del ser humano en pre-sociedad. Rousseau usa la noción del ‘buen salvaje’ para referirse a ese ser humano que, hipotéticamente, vive en pre-sociedad. Rousseau plantea, por un lado, una visión civilizatoria del vivir en sociedad y que se opone a la visión de salvajismo y, por otro lado, la pérdida de atributos de bondad natural al vivir en sociedad. Algunas disciplinas sociales –como la economía- han dado énfasis al postulado individualista, optando por una visión donde la sociedad se entiende como el resultado de individuos que actúan y deciden fuera de todo contexto social y que al actuar, decidir e interactuar van construyendo su entorno social. El postulado individualista que prevalece en la disciplina económica –pero que no es exclusivo a esta disciplina- ha llevado a muchos economistas a afirmar que el bienestar de los seres humanos depende de su capacidad de satisfacer necesidades materiales y a sostener que el bienestar es un asunto entre la persona y su consumo de satisfactores o productos. La teoría económica estudia la capacidad de compra de las personas como factor determinante de la relación entre un sujeto consumidor y los objetos de consumo; el bienestar del consumidor surge de esa relación sujeto – objeto y, en consecuencia, se asume independiente del contexto social donde la persona se desenvuelve. A esta forma de entender el bienestar se le conoce en economía como la teoría del ingreso absoluto, la cual sostiene que el bienestar de una persona depende de su ingreso (capacidad de compra) y es independiente del ingreso de quienes lo rodean.

La presente investigación utiliza un enfoque de bienestar subjetivo para indagar sobre la validez de esta presunción acerca de la naturaleza de la relación entre ingreso y bienestar. El enfoque de bienestar subjetivo se acerca al estudio del bienestar entendiéndolo como una vivencia del ser humano que surge a partir de muchas experiencias evaluativas, afectivas y sensoriales. Se postula también que el juicio reportado por la persona acerca de sus experiencias de vida constituye la información más fidedigna acerca de su situación de bienestar (ROJAS, 2007).

El estudio empírico de esta investigación utiliza información de afectos positivos y negativos experimentados por las personas y reportados en la encuesta Gallup aplicada en América Latina en el año 2007. La encuesta provee información para 18 países de la región y se dispone de aproximadamente 14000 observaciones con información completa. El estado afectivo se mide con base en un bloque de preguntas que hacen referencia a si la persona experimentó o no un listado de afectos durante el día previo a la realización de la encuesta. Con base en esta información se construyen tres variables de estado afectivo: experiencia de afectos negativos, experiencia de afectos positivos, y balance afectivo. El estudio empírico también destaca la situación por grupos etarios, bajo la hipótesis de que la inmersión en sociedad afecta de manera distinta a los distintos grupos de edad. Por ello, la investigación busca responder a las siguientes dos preguntas: Primero, ¿Depende el estado afectivo de una persona de su posición o estatus económico?; segundo, ¿Juega la edad de la persona un papel importante en la relación entre estatus económico y estado afectivo?

La investigación encuentra que el estatus o posición económica de una persona influye de manera significativa en su situación afectiva. En general, puede afirmarse que un mayor ingreso tiene un impacto positivo en el balance afectivo de una persona si y solo si este mayor ingreso le permite ubicarse en una posición relativa más alta. En otras palabras, cuando en una sociedad los aumentos de ingreso son generalizados y todas las personas disponen de mayor ingreso pero su posición o estatus económico no cambia entonces es de esperar que la situación afectiva de las personas no varíe. Esto implica que en su situación afectiva los seres humanos son fundamentalmente posicionales. El estudio más detallado por grupo etario muestra que la importancia de la situación posicional es muy alta para las poblaciones jóvenes y que se reduce significativamente con la edad; llegando incluso a desaparecer para el caso de los adultos mayores. La importancia que juega la edad de la persona en la relevancia de la situación posicional lleva a plantear dos hipótesis cuya investigación está más allá de los alcances del presente estudio y para cuya corroboración se requeriría de información tipo panel: Primero, este decremento en la importancia del efecto posicional con la edad podría originarse en un cambio en los valores y formas de crianza de la población bajo estudio, donde las cohortes jóvenes estuvieron expuestas a una crianza que estimuló sus valores materialistas, los cuales fomentan la comparación en la dimensión económica y el uso de bienes económicos para marcar el estatus social. Segundo, el decremento podría originarse en factores evolutivos que resaltan la importancia que el estatus tiene para los seres humanos jóvenes, ya que de ello puede depender su capacidad de procreación.

El documento se estructura de la siguiente forma: La sección 2 presenta una revisión de la discusión sobre la importancia del ingreso absoluto y el ingreso relativo en el bienestar de las personas. Esta sección también presenta de manera breve el enfoque de bienestar subjetivo. La sección 3 presenta las fuentes de información del estudio y muestra alguna estadística descriptiva que contribuye a entender los resultados del análisis. La sección 4 explica la metodología econométrica que se utiliza para responder a las preguntas de investigación y presenta los resultados obtenidos. La sección 5 realiza algunas consideraciones finales.

BIENESTAR Y ESTATUS ECONÓMICO

Bienestar subjetivo: Estados afectivos y juicios evaluativos

El enfoque de bienestar subjetivo ha tenido un gran auge durante las últimas dos décadas; muchos sociólogos, economistas, antropólogos, politólogos y psicólogos lo han incorporado en su agenda de investigación. Este enfoque se preocupa por estudiar y entender el bienestar que las personas experimentan; por ello, puede afirmarse que a diferencia de otros enfoques académicos, el bienestar subjetivo se preocupa por un bienestar que no es ajeno al sujeto, sino que, por el contrario, es un bienestar que las personas experimentan y del cual son conscientes. Antes que ser un enfoque normativo que postula cómo deben ser los seres humanos y cuál tipo de vida debe considerarse como bueno (DOHMEN, 2003; VEENHOVEN, 2003; ROJAS, 2008), el enfoque de bienestar subjetivo estudia el bienestar de seres humanos de carne y hueso y quienes son en su circunstancia (ROJAS, 2007) Su principal interés es entender el bienestar que las personas experimentan e identificar – mediante técnicas de inferencia estadística – sus factores explicativos.

El bienestar que interesa a la persona en su vivencia diaria es aquel que experimenta evaluativa, afectiva y sensorialmente. Este es el bienestar que es objeto de estudio de los académicos interesados en el bienestar subjetivo.

El bienestar subjetivo también postula que la mejor forma de conocer la experiencia de bienestar de una persona es haciéndole la pregunta directamente. De esta forma, el reporte que la persona hace de su bienestar constituye la información más precisa acerca de su vivencia de bienestar. La persona puede hacer una síntesis de su vivencia global ya que es capaz de condensar esta experiencia en afirmaciones como soy feliz, estoy satisfecho con mi vida, estoy a gusto conmigo mismo, o me gusta la vida que tengo. La persona también puede reportar la vivencia de experiencias sensoriales, afectivas, evaluativas, e incluso místicas (ARGYLE, 2002; CROOKER; NEAR, 1998; ROJAS, 2011).

Las experiencias sensoriales se refieren a aquellas que involucran el uso de los sentidos: olfato, vista, tacto, audición y gusto. Las experiencias sensoriales pueden clasificarse en dolor y placer, y se tienen en distinto grado de intensidad. El bienestar se asocia de forma positiva con el placer y de forma negativa con el dolor. Es en este tipo de experiencias sensoriales la que se enfoca Jeremías Bentham (1789) al proponer su conocido 'cálculo de la felicidad' y al desarrollar el utilitarismo.

Las experiencias afectivas abarcan las emociones y estados de ánimo. Estas experiencias le son cotidianas a los seres humanos, e involucran experiencias de afectos tan conocidos y recurrentes como el amor, el orgullo por logros, el odio, el miedo, la envidia y los celos. Los psicólogos han clasificado los afectos en positivos y negativos; y el bienestar se asocia de forma directa con los primeros y de forma inversa con los segundos.

Las experiencias evaluativas están asociadas al alcance de metas y aspiraciones. Los seres humanos viven logros y fracasos en el alcance de sus propósitos de vida, y el bienestar se asocia de manera positiva con los logros y de manera negativa con los fracasos. Las experiencias evaluativas dependen tanto de las aspiraciones que la persona tiene como de las normas que utiliza para evaluar su situación. Es esperable que estas normas de evaluación (PRAAG, VAN; FERRER-I-CARBONELL, 2004) sean influenciadas por el entorno social.

Un cuarto tipo de experiencia, menos estudiada, es la mística; la cual está asociada a los estados de flujo (CSIKSZENTMIHALYI, 1988) y son frecuentemente asociadas a actividades de carácter espiritual, artístico y deportivo.

Es necesario mencionar que los cuatro tipos de experiencias mencionadas no son excluyentes. En muchos casos la vivencia humana implica que una acción viene asociada a un conjunto de experiencias favorables (afectos positivos, logros, placeres) que se traslapan y refuerzan, contribuyendo en su conjunto a un alto bien estar. Sin embargo, en no pocos casos una vivencia puede presentar una combinación de experiencias favorables y desfavorables (por ejemplo: placer y fracaso), generando un conflicto para el juicio global de bienestar, el cual es resuelto por cada persona de acuerdo a la importancia que para esta adquieren las experiencias evaluativas, afectivas y sensoriales.

Rojas y Veenhoven (2013) estudian la importancia de los sustratos afectivo y evaluativo en el juicio global que una persona realiza acerca de su satisfacción de vida. Se argumenta que el sustrato evaluativo involucra la comparación tanto con semejantes y grupos de referencia como con situaciones pasadas y con el alcance de metas y aspiraciones (MICHALOS, 1985). Por su parte, el sustrato afectivo involucra las experiencias emocionales y de estados de ánimo de las personas; Veenhoven (1984) sostiene que este sustrato refleja la capacidad de la persona para desenvolverse dentro de su entorno físico y social y argumenta que este sustrato provee información a partir de la naturaleza de la condición humana; sin embargo, la literatura sobre el origen y función de las emociones y estados de ánimo no es concluyente (FRIJDA *et al.*, 2000;

GOLEMAN, 2004; ROSENWEIN, 2010; ZEELENBERG; PIETERS, 2006; LOEWENSTEIN; LERNER, 2003) Sin embargo, esta literatura reconoce que las emociones y estados de ánimo que la persona experimenta son una fuente de información importante cuando la persona juzga qué tan bien marcha su vida y cuál es su situación de bienestar.

El enfoque de satisfacción de necesidades básicas. Importancia del ingreso absoluto

La visión predominante en la teoría económica establece que el bienestar se obtiene a través de la satisfacción de necesidades. El consumo cumple una función fundamental para la satisfacción de las necesidades; aquellas personas con un muy bajo poder de compra se ven limitadas en la satisfacción de sus necesidades y, en consecuencia, disfrutan de un bajo bienestar. El argumento sostiene que un aumento del ingreso expande las posibilidades de consumo, y con ello las personas tienen acceso a un mayor número y a una mejor calidad de satisfactores, lo que les permite aumentar su bienestar (KREPS, 1995) Dentro de esta visión el bienestar es un asunto entre la persona y sus satisfactores, y es independiente de la situación de las otras personas en su sociedad. En consecuencia, el ingreso -o poder de compra- que una persona posee es la variable relevante para explicar su bienestar. Dentro de este enfoque el ingreso que poseen las otras personas es un factor irrelevante en la explicación del bienestar. Por ello, pareciera que dentro de la teoría económica el bienestar de una persona no se ve influencia por sus condiciones de entorno; dado un ingreso, este bienestar es indistinto si la persona vive sola (hermitaño) o en sociedad. Es por ello que se afirma que los fundamentos de la teoría económica del bienestar son individualistas.

En resumen, dentro de este enfoque es el ingreso absoluto -aquel que posee-, y no el ingreso relativo -en relación a lo que otros poseen-, la variable clave para explicar el bienestar de una persona. El sociólogo holandés Ruut Veenhoven pareciera compartir esta visión cuando propone su teoría del ingreso absoluto. Veenhoven (1984, 1991) argumenta que el estado afectivo de la persona refleja su satisfacción de las necesidades básicas; si la persona no puede satisfacer sus necesidades esto se reflejará en un estado afectivo desfavorable, independientemente de la situación de los demás. Cuando la persona logra satisfacer sus necesidades básicas el estado afectivo será favorable, independientemente de la situación de los demás. Por ello, Veenhoven afirma que el estado afectivo de la persona depende de su ingreso, pero no del ingreso de los demás. Veenhoven distingue entre necesidades y deseos, y argumenta que las necesidades son universales mientras que los deseos son socialmente generados. Más allá de la satisfacción de las necesidades el ingreso sirve para satisfacer deseos, pero es solo la satisfacción o insatisfacción de las necesidades la que impacta en el bienestar de las personas, mientras que el impacto de la satisfacción de deseos en la felicidad de la persona es nulo. Veenhoven fundamenta su argumento en la teoría evolutiva: la satisfacción de las necesidades es crucial para la supervivencia humana, y el estado afectivo funciona como un indicador de alerta acerca de qué tan bien se están satisfaciendo estas necesidades. En otras palabras, la infelicidad tiene una función útil: indicar a aquellos que están en una situación de amenaza evolutiva (de supervivencia) que es necesario poner atención a su condición y que urge realizar cambios vitales importantes. Un argumento similar es esbozado por Rayo y Becker (2007), quienes asumen que el estado afectivo transmite información importante para que la persona considere el realizar cambios en su comportamiento.

Visión relativa de las necesidades: Estatus

Si bien la teoría de ingreso absoluto ha sido predominante en la disciplina económica, es necesario reconocer que esta no ha estado exenta de críticas. El argumento central de las críticas realizadas es que las personas están inmersas en un entorno social y que, por lo tanto, comparan sus niveles de poder de compra. La comparación y la formación de estándares dentro de un entorno social hace que el bienestar de la persona se derive más de su posición relativa que de su posición absoluta. Ya en 1776 Adam Smith manifestaba lo siguiente acerca de las necesidades humanas:

Por necesidades entiendo no solo los bienes que son indispensablemente necesarios para el sustento de la vida, sino todo aquello que las costumbres del país hacen que sea indecente para personas que se valoren el carecer de ello (SMITH, 1937, p. 821-822).

Por su parte, Carlos Marx decía en 1847 que:

una casa puede ser grande o pequeña; mientras las casas de sus vecinos sean de dimensiones similares, esto satisface todos los requerimientos sociales de vivienda. En caso de que se construya un palacio junto a las casas pequeñas, estas casas se reducen a chozas [...] Mientras este palacio se mantenga los ocupantes de las casas relativamente pequeñas se sentirán cada vez más incómodos, más insatisfechos, cada vez más apretados dentro de sus cuatro paredes (MARX, 1977, p. 259).

John Maynard Keynes también manifestó en 1931 que las necesidades humanas:

están divididas en dos clases: las que son absolutas en el sentido de que las experimentamos cualquiera que sea la situación en que se encuentren nuestros prójimos, y las que son relativas únicamente por el hecho de que su satisfacción nos eleva por encima y nos hace sentir superiores a nuestros prójimos (KEYNES, 1931, p. 365-366).

Al explicar el bienestar de las personas algunos pensadores han dado énfasis al papel que juega el estatus económico. Por ejemplo, Veblen (1927) argumentó que gran parte del gasto que las personas realizan constituye un consumo conspicuo, el cual solo genera bienestar si contribuye a señalar un estatus superior. En una línea argumentativa parecida, Hirsch (1976) planteó que las sociedades modernas eran sociedades básicamente posicionales, siendo los objetos de consumo los demarcadores del estatus de las personas. El argumento implica que cuando los aumentos en el ingreso son generalizados las personas no experimentan un mayor bienestar, ya que aunque el ingreso absoluto de todos está aumentando su posición relativa permanece constante. Easterlin (1974) fue quien de manera pionera realizó el primer estudio empírico al respecto, encontrando que el bienestar no aumenta cuando los aumentos en el ingreso son generalizados. A este hallazgo empírico se le conoce como *La Paradoja de Easterlin*.

Durante las últimas décadas la mayoría de los estudios muestran que el bienestar subjetivo responde en gran parte a factores de posicionamiento social (FRANK, 1985, 2000, 2007; SCHOR, 1992, 1998; BOYCE *et al.*, 2010). En el área de la salud, Marmot (2005), Wilkinson (1996) y Wilkinson y Pickett (2009) han mostrado los efectos que el estatus y la desigualdad

tienen en la salud, el bienestar y la longevidad de las personas. De Botton (2004) estudia el papel del estatus en las sociedades antiguas y modernas. Una vasta literatura sociológica sobre grupos de referencia también expone la importancia de la inmersión y la comparación social (HYMAN, 1960; HAYAKAWA; VENIERIS, 1977)

INFORMACIÓN EMPÍRICA

La muestra

La investigación utiliza la base de datos de la encuesta Gallup aplicada en el año 2007 en 18 países de América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, y Venezuela. La encuesta es representativa a nivel país, con un número aproximado de 1000 observaciones por país. En total se dispone de 18128 observaciones; sin embargo, debido a que muchos hogares no reportan su ingreso, el número útil de observaciones es de poco más de 14000.

La información recopilada

a. Información de ingreso y de estatus económico

La encuesta recopila información sobre el ingreso del hogar – en dólares corrientes del 2007 – y sobre el número de miembros del hogar. De esta forma es posible calcular el ingreso del hogar per cápita como la simple división del ingreso del hogar entre el número de miembros del hogar.

De igual forma, es posible calcular el ingreso promedio en el país. La posición relativa de cada persona dentro de su país puede aproximarse por la distancia de su ingreso del hogar per-cápita al ingreso promedio del país. El Cuadro 1 presenta la información del ingreso del hogar per cápita promedio en cada uno de los países latinoamericanos. Se dispone en total de 14020 observaciones con información de ingreso.

Cuadro 1

Ingreso del hogar per cápita promedio

Por país

En dólares corrientes del 2007, por mes

	Número de observaciones	Ingreso del hogar per cápita, promedio país
Argentina	741	408.0
Bolivia	690	173.3
Brasil	892	299.9
Chile	891	340.9
Colombia	781	394.3
Costa Rica	677	416.9
República Dominicana	779	288.3
Ecuador	978	170.4
Guatemala	520	177.1
Honduras	614	213.5
México	854	221.9

Nicaragua	919	227.0
Panamá	811	233.5
Paraguay	854	221.2
Perú	859	156.7
El Salvador	737	166.7
Uruguay	641	391.1
Venezuela	782	191.5

Para los fines de esta investigación la alta dispersión en ingreso per cápita que existe en la región es uno de los aspectos relevantes. Con base en la información de la base de datos se tienen países donde el ingreso del hogar per cápita promedio supera los US\$400 dólares mensuales (Costa Rica y Argentina), mientras que en otros casos ese ingreso no alcanza los US\$ 200 dólares mensuales (Perú, El Salvador, Ecuador, Bolivia, Guatemala y Venezuela). En consecuencia, personas con un ingreso similar pero una viviendo en Perú y otra en Costa Rica estarían ubicados en dos posiciones de ingreso totalmente distintas. Otra forma de apreciar la alta dispersión de información que se tiene en la base de datos sobre la posición relativa de ingreso es calculando cuál es el ingreso correspondiente a una misma posición relativa en cada país. El Cuadro 2 presenta esta información.

Cuadro 2

Ingreso del Hogar per cápita

Promedio para cada percentil de ingreso, por país

En dólares corrientes del 2007, por mes

	Percentil de Ingreso		
	20	50	80
Argentina	143.0	293.4	573.1
Bolivia	43.8	106.7	236.1
Brasil	90.4	201.3	408.3
Chile	102.6	200.5	426.2
Colombia	85.8	218.8	528.3
Costa Rica	129.9	278.2	653.1
República Dominicana	66.0	154.1	400.9
Ecuador	56.5	110.1	249.0
Guatemala	59.0	125.2	254.3
Honduras	73.0	146.0	293.7
México	59.9	142.3	317.2
Nicaragua	57.6	145.5	316.3
Panamá	69.3	161.6	327.9
Paraguay	57.8	147.9	316.7
Perú	39.3	101.9	224.1
El Salvador	47.6	104.0	214.4
Uruguay	109.3	268.5	566.5
Venezuela	56.4	119.1	258.3

Puede observarse en el Cuadro 2 que una persona con un ingreso del hogar per cápita de aproximadamente US\$ 145 por mes se ubicaría en el percentil 20 en Argentina; sin embargo, ese mismo ingreso lo ubicaría en el

percentil 50 en países como Honduras, México, Nicaragua y Paraguay, y en un percentil aún superior en países como Ecuador, Guatemala, Perú y El Salvador y Venezuela. De igual forma, un ingreso de aproximadamente US\$ 220 por mes es suficiente para ubicarse en el percentil 80 en países como El Salvador y Perú; sin embargo, ese ingreso sería insuficiente para ubicarse en el percentil 50 en países como Uruguay, Argentina y Costa Rica.

En consecuencia, la base de datos provee información suficiente para distinguir entre el ingreso absoluto y la posición relativa (estatus económico) debido a que se utiliza información para los 18 países de América Latina y a que existen diferencias importantes en el nivel y en la distribución de los ingresos en cada país.

b. Información de estado afectivo

La encuesta Gallup recopila información del estado afectivo de la persona con base en la llamada pregunta ‘del día anterior’. Esto es, se pregunta a la persona si experimentó o no frecuentemente una emoción o estado de ánimo específico durante el día previo a la realización de la entrevista. El cuestionario indaga sobre diferentes situaciones que se vivieron durante el día previo; algunas de estas situaciones se asocian a estados afectivos positivos, mientras que otras se asocian a estados afectivos negativos. Dentro de los estados afectivos positivos se preguntó si: se sintió descansado, se sintió tratado con respecto, sonrió a menudo, orgulloso por sus logros, aprendió algo interesante, disfrutó la comida, alegría, amor. Dentro de los estados afectivos negativos se indagó acerca de si: experimentó dolor físico, tuvo preocupación o ansiedad, se sintió triste, sintió aburrimiento, depresión, y enojo e irritación. El Cuadro 3 presenta la información afectiva de la que se dispone.

Cuadro 3

Situaciones asociadas a afectos positivos y negativos

Experimentados el día previo a la realización de la entrevista

Afectos positivos	Afectos negativos
Descansado	Dolor físico
Tratado con respeto	Preocupación o ansiedad
Sonrió a menudo	Tristeza
Orgulloso por sus logros	Aburrimiento
Aprendió algo interesante	Depresión
Disfrutó la comida	Enojo e irritación
Alegría	
Amor	

Nota: La respuesta es dicótoma: Si, No. Una respuesta de ‘si’ se clasifica como 1 y una respuesta de ‘no’ como 0.

En total el cuestionario indaga acerca de la experiencia de ocho situaciones afectivas positivas y de seis situaciones afectivas negativas. Cada respuesta es dicótoma y se tabula con un valor de 0 en caso de que la persona responda que no experimentó frecuentemente la situación y un valor de 1 en caso de que responde que si experimentó frecuentemente la emoción. La información se utiliza para calcular un promedio de estados afectivos positivos experimentados (A-pos) el día previo a la entrevista (la suma de las variables positivas dividida entre 8) y un promedio de estados afectivos negativos experimentados (A-neg) el día previo a la entrevista (la

suma de las variables de afecto negativas dividida entre 6). Cada una de estas variables (A-pos y A-neg) se maneja en una escala que va de 0 a 100. De esta forma, un valor de 60 indicaría que la persona experimentó con frecuencia un 60% de los estados afectivos sobre los que se preguntó.

Se construye además una variable de balance afectivo (BA) como la resta de los afectos positivos (A-pos) menos los afectos negativos (A-neg). En consecuencia, un valor de BA de 40 estaría indicando que la persona experimentó un afecto positivo (A-pos) que está 40 puntos porcentuales por encima de su afecto negativo (A-neg) Obsérvese que la variable BA puede adquirir valores en un rango que va desde -100 (la persona experimentó frecuentemente todos los afectos negativos y ninguno de los afectos positivos sobre los que se preguntó) a 100 (la persona experimentó frecuentemente todos los afectos positivos y ninguno de los afectos negativos sobre los que se preguntó)

El Cuadro 4 presenta la situación promedio de balance afectivo en cada uno de los países de la región.

Cuadro 4
Situación de Balance Afectivo
Balance afectivo, afecto positivo y afecto negativo
Promedio por país

	Balance Afectivo (BA)	Afecto Negativo (A-neg)	Afecto Positivo (A-pos)
Argentina	53.3	25.2	78.6
Bolivia	39.6	36.1	75.3
Brasil	53.7	24.7	78.5
Chile	46.6	30.6	76.3
Colombia	53.0	27.1	80.2
Costa Rica	61.2	22.6	83.7
República Dominicana	49.6	26.1	76.0
Ecuador	54.9	26.5	81.2
Guatemala	56.7	20.2	76.5
Honduras	54.3	19.6	73.5
México	56.5	22.9	79.0
Nicaragua	51.0	28.9	79.8
Panamá	65.8	13.9	79.5
Paraguay	66.2	18.9	84.9
Perú	45.9	30.8	76.6
El Salvador	59.9	22.0	81.9
Uruguay	50.7	25.2	75.0
Venezuela	66.0	19.0	84.9

Se observa que en promedio la experiencia de afectos positivos supera con creces la experiencia de afectos negativos. Los países donde las personas tienen, en promedio, más experiencias afectivas positivas son Venezuela, Paraguay y Costa Rica. La experiencia de afectos positivos es relativamente baja en Honduras, Uruguay y Bolivia. Por su parte, la experiencia de afectos negativos es, en promedio, relativamente baja en Panamá, Paraguay y Venezuela, y es relativamente alta en Bolivia, Perú y Chile. En consecuencia, la situación de balance afectivo es muy favorable en

Paraguay, Venezuela, Panamá y Costa Rica, mientras que la situación es relativamente desfavorable en Bolivia, Perú y Chile.

Cabe agregar que el afecto positivo (A-pos) y el afectivo negativo (A-neg) constituyen dos dimensiones separadas de estado afectivo; si bien la correlación entre estos balances es negativo y de -0.38, es claro que es posible para una persona experimentar tanto afectos negativos como positivos el mismo día.

c. Otra información relevante

La encuesta Gallup también recopila información socio-demográfica de las personas. Se dispone así de información sobre la edad de la persona (en años), su género, su nivel de educación (grado más alto completado), su estado marital (soltero, casado, divorciado, viudo) y el lugar donde vive (rural, pueblo pequeño, ciudad, suburbio). El Cuadro 5 presenta información del estado afectivo por grupo de edad.

Cuadro 5

Situación de estado afectivo

Promedio por grupo de edad

EDAD	BA	A-pos	A-neg
21 años y menos	59.2	79.9	20.7
22 a 35 años	56.6	79.9	23.3
36 a 60 años	53.7	79.1	25.4
Más de 60 años	51.5	77.9	26.4

No se observan diferencias importantes en la experiencia de afectos positivos por grupo de edad. Sin embargo, se observa que la experiencia de afectos negativos tiende a aumentar con la edad. Todo esto repercute en una situación de balance afectivo más favorable para los grupos de menor edad.

METODOLOGÍA Y RESULTADOS

Metodología

Para distinguir entre el impacto absoluto del ingreso y su impacto correspondiente a la posición relativa de la persona se corre una regresión utilizando mínimos cuadrados ordinarios con la siguiente especificación y para cada una de las variables que miden el estado afectivo de la persona:

$$A_{ip} = \alpha_0 + \alpha_1 \log(Y_{ip}) + \alpha_2 \log(Y_p) + \sum_{j=1}^n \beta_j Z_{ip} \quad (1)$$

Dónde:

A_{ip} : estado afectivo de la persona i que habita en el país p . A puede corresponder al balance afectivo (BA), al afecto positivo (A-pos) o al afecto negativo (A-neg).

Y_{ip} : ingreso mensual del hogar per cápita de la persona i que habita en el país p .

Y_p : ingreso mensual promedio en el país p , en dólares del 2007.

Z_{ip} : corresponde a un grupo de variables de control para la persona i que habita en el país p : edad, género, estado marital, lugar de habitación, educación

Obsérvese que las variables monetarias de ingreso del hogar per cápita y su promedio para el país se corren en su transformación logarítmica con el fin de contemplar el impacto de cambios porcentuales de ingreso.

La especificación de la ecuación 1 permite distinguir entre el impacto de un aumento personal del ingreso (cambio en Y_{ip}) y el impacto de un aumento en el ingreso del resto de los ciudadanos del país (cambio en Y_p). De esta forma, el coeficiente α_1 indica el cambio en el estado afectivo de la persona i cuando su ingreso aumenta en un 100 por ciento y asumiendo que todos los demás factores –incluyendo el ingreso promedio de su país– permanecen constantes. En consecuencia, α_1 puede asociarse al impacto absoluto del ingreso, ya que es independiente de lo que suceda con el ingreso del resto de la población del país. Por su parte, el coeficiente α_2 indica el cambio en el estado afectivo de la persona i cuando el ingreso del resto de la comunidad aumenta en un 100 por ciento y asumiendo que todos los demás factores – incluyendo su propio ingreso – permanecen constantes. Obsérvese que un aumento en el ingreso del resto de la comunidad no cambia en nada el ingreso de la persona i , pero si implica que su posición relativa se reduzca; en consecuencia, α_2 indica la importancia que la posición relativa juega en la situación afectiva de la persona i .

En términos coloquiales puede decirse que α_1 indica el impacto absoluto del ingreso de la persona i y α_2 el impacto posicional de ese ingreso. Si el estado afectivo de una persona depende únicamente de su situación de poder de compra entonces se esperaría un coeficiente α_1 estadísticamente significativo y un coeficiente α_2 no diferente – en términos estadísticos – de 0. Por su parte, si el estado afectivo depende únicamente de la posición económica de la persona entonces se esperaría que α_2 sea distinto de 0, que α_1 y α_2 muestren signos contrarios y que su suma sea cercana a cero ($\alpha_1 + \alpha_2 = 0$). Esto indicaría que aumentos generalizados de ingreso –donde el ingreso absoluto aumenta pero la posición económica de la persona no cambia– no causan ningún impacto en la situación afectiva de la persona.

Obsérvese también que se está trabajando con tres variables de estado afectivo. Se espera que tanto la variable de afecto positivo (A-pos) como el Balance Afectivo (BA) aumenten con el ingreso personal ($\alpha_1 > 0$) –indicando que el acceso a más satisfactores que pueden obtenerse gracias al mayor poder de compra contribuye a elevar la experiencia de afectos positivos y del balance afectivo. De igual forma, se espera que estas variables se reduzcan con el aumento en el ingreso del resto de la población ($\alpha_2 < 0$) – indicando que la caída en la posición relativa de la persona le afecta sus bienestar afectivo. Por su parte, se espera que la variable de afecto negativo (A-neg) muestre la situación inversa: $\alpha_1 < 0$ y $\alpha_2 > 0$.

Situación afectiva y el papel del estatus económico

El Cuadro 6 presenta los resultados del ejercicio econométrico para las tres variables de estado afectivo:

Cuadro 6

Impacto del Ingreso y de la Posición Económica en el Estado Afectivo

América Latina

	Balance afectivo	Afecto positivo	Afecto negativo
Log(Y_{ip}) [parámetro α ₁]	5.866	2.448	-3.405
Log(Y_p) [parámetro α ₂]	-5.606	-3.325	2.187
Hombre	5.583	<u>0.350</u>	-5.187
Educación	0.752	0.449	-0.322
Edad	-0.178	-0.077	0.104
Soltero	-3.054	-2.477	<u>0.426</u>
Divorciado	-7.016	-3.422	3.838
Viudo	-4.959	<u>-1.608</u>	3.714
Pueblo pequeño	-5.781	-1.640	4.436
Gran ciudad	-6.049	-2.711	3.693
Suburbio	-4.111	<u>-1.357</u>	3.333
Constante	63.86	89.34	25.76
R-cuadrado	0.042	0.023	0.041
Número de observaciones	12708	12871	13287
Prob>F para prueba α ₁ +α ₂ =0	0.819	0.153	0.096

Nota: todos los coeficientes son significativos al 2 por ciento con excepción de aquellos que están subrayados.

Los resultados presentados en el Cuadro 6 son bastante contundentes al indicar que el balance afectivo de los latinoamericanos es altamente sensible a la posición relativa de la persona. El balance afectivo de los latinoamericanos aumenta 5.8 puntos (en una escala de -100 a 100) cuando el ingreso personal se duplica, pero el efecto desaparece completamente si el aumento del ingreso es generalizado. La prueba estadística F indica que no puede rechazarse que $\alpha_1 + \alpha_2 = 0$ para el caso del balance afectivo, mientras que la prueba t nos indica que $\alpha_2 \neq 0$.

Los resultados muestran la misma tendencia para el caso de la situación afectiva positiva: un aumento del ingreso de la persona eleva los afectos positivos experimentados, pero este efecto es completamente eliminado si el aumento del ingreso es generalizado (no puede rechazarse que $\alpha_1 + \alpha_2 = 0$). De igual forma, la experiencia de afectos negativos tiende a caer con el aumento en el ingreso de la persona, pero si el aumento es generalizado entonces no se espera un cambio en la situación de afecto negativo que experimenta la persona.

En consecuencia, se observa que el estado afectivo de los latinoamericanos (medido con base en el balance afectivo, el afecto positivo, y el afecto negativo) es altamente sensible a la posición económica de la persona.

Otros resultados interesantes a partir del análisis econométrico son

- Los hombres tienen un balance afectivo superior al de las mujeres. Si bien el reporte de afectos positivos es similar, los hombres reportan menos afectos negativos que las mujeres.
- La situación afectiva mejora con una mayor educación y empeora con la edad.
- En comparación a las personas casadas aquellos que son solteros tienen un menor balance afectivo, lo cual es explicado por su menor experiencia de afectos positivos; no hay diferencia en afectos negativos entre casados y solteros. Por su parte, los divorciados tienen una peor situación afectiva que los casados, y la misma

tendencia se observa para las personas viudas – con excepción del afecto positivo.

- Aquellas personas que viven en zona rural disfrutan de una mejor situación afectiva que el resto de la población.

Situación afectiva y estatus económico. El papel de la edad

Se definen cuatro grupos de edad siguiendo un criterio de ciclo de vida en lo correspondiente a responsabilidades laborales y situación marital: Personas menores de 22 años (jóvenes), personas entre 22 y 35 años (primera etapa laboral), personas entre 36 y 60 años (segunda etapa laboral) y personas mayores de 60 años.

La regresión que se especifica en la ecuación (1) se corre ahora de manera separada para cada uno de los grupos de edad. El Cuadro 7 presenta los resultados del análisis econométrico en lo referente a los coeficientes estimados del ingreso personal y del ingreso promedio del país. Es necesario aclarar que aunque las estimaciones no se presentan en el Cuadro 7 la regresión controla por las mismas variables socio-demográficas que se especifican en la ecuación (1)

Cuadro 7

Impacto del Ingreso y de la Posición Económica en el Estado Afectivo
América Latina, por grupos de edad

		Grupo de edad			
		Menos de 22 años	Entre 22 y 35 años	Entre 36 y 60 años	Mayor de 60 años
BA	Log(Y _{ip})[α ₁]	3.43	6.19	5.49	7.53
	Log(Y _p)[α ₂]	-9.28	-5.35	-5.94	<u>-1.32</u>
A-pos	Log(Y _{ip})[α ₁]	1.75	2.56	1.95	3.45
	Log(Y _p)[α ₂]	-4.60	-2.38	-2.95	-4.99
A-neg	Log(Y _{ip})[α ₁]	-1.74	-3.71	-3.47	-3.88
	Log(Y _p)[α ₂]	4.44	2.87	2.95	<u>-3.43</u>

Nota: todos los coeficientes son significativos al 4 por ciento con excepción de aquellos que están subrayados.

Es interesante observar que en lo referente a la situación afectiva los jóvenes (menos de 22 años) son fundamentalmente posicionales. En el caso de los jóvenes el coeficiente estimado para α₂ no solo tiene un signo contrario al de α₁, sino que lo supera (en valor absoluto) en todos los casos. En otras palabras, un aumento en el ingreso personal no causa el mismo impacto que aquel que causa una caída en el ingreso del resto del grupo. La situación es generalizada para los afectos positivos y negativos y también para el balance afectivo.

Para las personas entre 22 y 35 años de edad se observa que los aumentos generalizados de ingreso no tendrían ningún impacto en el estado afectivo de las personas. En otras palabras, aunque se observa una ligera tendencia a una mejora de la situación afectiva cuando los ingresos son generalizados, esta mejora no es estadísticamente significativa. Una situación parecida se observa para las personas entre 36 y 60 años.

Las personas de 61 años y más muestran una posición que es fundamentalmente absoluta en lo relativo a su balance afectivo. Se observa que un aumento en el ingreso personal tiende a elevar el balance afectivo,

mientras que un aumento en el ingreso de los demás no tiene ningún impacto en el balance afectivo de la persona. Esta situación se explica fundamentalmente por la relación entre los afectos negativos y el ingreso de los demás, ya que aumentos del ingreso promedio del país están asociados a una caída en la experiencia de afectos negativos que es prácticamente similar a la caída que se obtiene cuando aumenta el ingreso personal. En otras palabras, la situación de afecto negativo de las personas mayores no responde a efectos de competencia comparativa de ingreso con el resto de la sociedad.

CONSIDERACIONES FINALES

Esta investigación presenta resultados que muestran que la situación afectiva de los latinoamericanos es altamente sensible a su posición relativa de ingreso; en otras palabras, el estatus económico de la persona influye de manera importante en la situación afectiva. El hallazgo contradice las visiones absolutas de ingreso que establecen que los afectos responden únicamente a la situación de ingreso de la persona. Los resultados sugieren que los afectos no solo indican qué tan bien se están satisfaciendo las necesidades básicas de alimento, abrigo, y vivienda, sino que también es una necesidad básica para los seres humanos el sobresalir por encima de sus conciudadanos. Las personas que están más abajo en el ordenamiento social –de acuerdo a su situación de ingreso- tienden a experimentar más afectos negativos y menos afectos positivos, lo cual repercute desfavorablemente en su estado afectivo. De igual forma, un aumento en el ingreso de la persona tiene muy poco o nulo impacto en la situación afectiva cuando el aumento en el ingreso es generalizado, indicando que la posición relativa es más importante que la situación absoluta de ingreso.

Se ha encontrado también que la importancia de la posición económica es mayor en los grupos de jóvenes, mientras que la situación tiende a volverse más absoluta para los adultos mayores. Dos explicaciones razonables para ello, pero cuya corroboración está más allá de la presente investigación, son: Primero, podría ser que factores de crianza expliquen el por qué las cohortes jóvenes dan una mayor importancia a la competencia y el ordenamiento económico, quizás esto se deba a que a esta población se le inculcó valores materialistas. Segundo, por razones evolutivas son los jóvenes los que deben estar más pendientes de destacar en sus sociedades, mientras que para los adultos mayores la necesidad de sobresalir con base en su situación económica es menos relevante. Es posible que para los jóvenes sea una necesidad básica el disfrutar de una posición económica por encima del de la mayoría de su generación.

Sobre o artigo

Recebido: 15/11/2013

Aceito: 03/12/2013

Referências bibliográficas

ARGYLE, M. *The Psychology of Happiness*. New York: Routledge, 2002.

BENTHAM, J. **Introduction to the Principles of Morals and Legislation**. London: Payne, 1789.

BOYCE, C., BROWN, G.; MOORE, Y. S.. Money and Happiness: Rank of Income, not Income, affects Life Satisfaction. **Psychological Science**, 21, p. 471-475, 2010.

CROOKER, K.; NEAR, J. Happiness and Satisfaction: Measures of Affect and Cognition? **Social Indicators Research**, 44, p. 195-224,1998.

CSIKSZENTMIHALYI, M. The Flow Experience and its Significance for Human Psychology. In: CSIKSZENTMIHALYI, M. **Optimal Experience: Psychological Studies of Flow in Consciousness**. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1988, p. 15-35.

DE BOTTON, A. **Status Anxiety**. England: Hamish Hamilton Ltd, 2004

DOHMEN, J. Philosophers on the “Art-of-Living”. **Journal of Happiness Studies** 4, p. 351-371, 2003.

EASTERLIN, R.A. Does Economic Growth Enhance the Human Lot? Some Empirical Evidence. In: DAVID, P.A.; REDER, M. (Orgs.), **Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honour of Moses Abramovitz**. Stanford University Press, Palo Alto, 1974, p. 89-125.

FRANK, R. The Demand for Unobservable and Other Nonpositional Goods. **The American Economic Review**, 75(1), p. 101-116, 1985.

FRANK, R. **Luxury Fever: Money and Happiness in an Era of Excess**. USA: Princeton University Press, 2000.

FRANK, R. **Falling behind: How Rising Inequality harms the Middle Class**. Berkeley: University of California Press, 2007.

FRIJDA, N.; MANSTEAD, A.; BEM, S. **Emotions and Beliefs: How Feelings Influence Thoughts**. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

GOLEMAN, D. **La Inteligencia Emocional**. Argentina: Javier Vergara, 2004.

HAYAKAWA, H.; VENIERIS, Y. Consumer interdependence via reference groups. **Journal of Political Economy**, 85(3), pp. 599-615, 1977.

HIRSCH, F. **Social Limits to Growth**. Cambridge: Harvard University Press, 1976.

HYMAN, H. Reflections on reference groups. **The Public Opinion Quarterly**, 24(3), p. 383-396, 1960.

KEYNES, J. **Economic Possibilities of Our Grandchildren. Essays in Persuasion**. London: MacMillan, 1931.

KREPS, D. **Curso de Teoría Microeconómica**. New York: McGraw-Hill, 1995.

LOEWENSTEIN, G.; LERNER, J. The Role of Affect in Decision Making. In: SCHERER, D.; GOLDSMITH, H. **Handbook of Affective Sciences**.Oxford: Oxford University Press, 2003, p. 619-642.

MARMOT, M. **The Status Syndrome: How Social Standing Affects Our Health and Longevity**. New York: Times Books, 2005.

MARX, K. Wage Labour and Capital. In: MCLELLAN, D. **Karl Marx: Selected Writings**. Oxford: Oxford University Press, 1977, p. 248-268.

MICHALOS, A. Multiple Discrepancy Theory. **Social Indicators Research**, 16(4),p. 347-414, 1985.

PRAAG, VAN B.; FERRER-I-CARBONEL, L. **Happiness Quantified: A Satisfaction Calculus Approach**. Oxford: Oxford University Press, 2004.

RAYO, L.; BECKER, G.; RAYO, L.; BECKER, G. Evolutionary Efficiency and Happiness. **Journal of Political Economy**, 115(2), p. 302-337, 2007.

- ROJAS, M. The Complexity of Well-Being: A Life-Satisfaction Conception and a Domains-of-Life Approach, In: GOUGH, I.; MCGREGOR, A. (Orgs.). **Researching Well-Being in Developing Countries: From Theory to Research**. Cambridge: Cambridge University Press, 2007, p. 259-280.
- ROJAS, M. Experienced Poverty and Income Poverty in Mexico: A Subjective Well-Being Approach. **World Development**, 36(6), p. 1078-1093, 2008.
- ROJAS, M. Más allá del Ingreso: Progreso y Bienestar Subjetivo. In: ROJAS, M. (Org.). **La Medición del Progreso y del Bienestar: Propuestas desde América Latina**. Foro Consultivo Científico y Tecnológico: México DF, 2011, p.29-39.
- ROJAS, M.; VEENHOVEN, R. Contentment and Affect in the Appraisal of Happiness. **Social Indicators Research**, 110 (2), p.415-431, 2013.
- ROSENWEIN, B. Problems and Methods in the History of Emotions, **Passions in Context International Journal for the History and Theory of Emotions**, Potsdam, n. 1, p. 1-33, 2010. Available: <http://www.passionsincontext.de/uploads/media/01_Rosenwein.pdf>. Access in: 10 feb. 2013.
- SCHOR, J. **The Overworked American**. USA.: Basic Books, 1992.
- SCHOR, J. **The Overspent American: Upscaling, Downshifting and the New Consumer**. New York: Basic Books, 1998.
- SMITH, A. **An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations**. New York, Modern Library, 1937.
- VEBLEN, T. **The Theory of the Leisure Class**. New York: Vanguard Press, 1927.
- VEENHOVEN, R. **Conditions of Happiness**. Netherlands: Kluwer Academic, 1984.
- VEENHOVEN, R. Is Happiness Relative? **Social Indicators Research**, 24, p. 1-34, 1991.
- VEENHOVEN, R. Arts-of-Living. **Journal of Happiness Studies**, 4, p. 373-384, 2003.
- WILKINSON, R. **Unhealthy Societies: the Afflictions of Inequality**. London: Routledge, 1996.
- WILKINSON, R.; PICKETT, K. **The Spirit Level: Why more equal Societies are almost always Better**. London: Allen Lane, 2009.
- ZEELNBERG, M.; PIETERS, R. Feeling Is for Doing: A Pragmatic Approach to the Study of Emotions in Economic Behavior. In: DE CREMER, D.; ZEELNBERG, M.; MURNIGHAN, J.K. (Orgs.). **Social Psychology and Economics**. Mahwah, NJ: Erlbaum, 2006, p. 117-137.