

3

La conflictiva relación entre el ingreso y la satisfacción

*Los hombres no desean ser ricos, sino ser
más ricos que los demás. —John Stuart Mill*

El ingreso es la variable más venerada en economía. A nivel agregado, el total del ingreso generado en un país es una medida del tamaño de la economía. El ingreso per cápita refleja las condiciones de productividad y la capacidad de compra de la población, y la tasa de crecimiento de esta variable es la medida más utilizada del ritmo de progreso material de los países. A nivel individual, el ingreso personal disponible representa la diversidad de opciones con que cuentan los individuos para lograr su máxima satisfacción. De acuerdo con la teoría económica convencional, todo aumento en el ingreso hace posible un aumento de la satisfacción, si bien en magnitudes cada vez más reducidas, en la medida en que tienden a saciarse las necesidades.

Sin embargo, cuando se confrontan estas predicciones teóricas con las opiniones de la gente alrededor del mundo, se observa que la relación entre el ingreso y la satisfacción es más compleja y menos armónica. Es cierto que la satisfacción en casi todas sus dimensiones tiende a ser en promedio más elevada en los países que tienen mayores niveles de ingreso per cápita. No obstante, como se muestra en este capítulo, hay una “paradoja del crecimiento infeliz”: el crecimiento económico, en vez de elevar, reduce la satisfacción con diversos aspectos de la vida de las personas, especialmente en los países que han alcanzado un cierto estándar de ingreso y consumo.

De forma semejante, a nivel individual, aunque ingresos más altos tienden a reflejarse en mayor satisfacción, el aumento del ingreso del grupo social al que pertenece un individuo produce el efecto contrario (especialmente con las dimensiones materiales del bienestar). Así, los cambios en las expectativas y en las aspiraciones pueden contrarrestar las ganancias de satisfacción que produce el aumento del ingreso. Esta “banda corrediza de las aspiraciones” puede llevar a la paradoja de que algunos de los grupos económicamente más exitosos y con mayores aspiraciones tengan niveles de satisfacción inferiores a los grupos marginados económica y socialmente, que tienen menos aspiraciones.

El bienestar de los individuos no depende solamente de su consumo de bienes privados. El acceso a los bienes públicos y los patrones subjetivos de evaluación de su propia situación también intervienen en el bienestar. Por consiguiente, la distinción entre quienes son pobres y quienes no lo son puede hacerse combinando de diferentes maneras estas tres dimensiones del bienestar. En América Latina, muchos individuos calificados como pobres según los indicadores objetivos de consumo de bienes privados y acceso a ciertos servicios públicos no se consideran tales desde su propio ángulo subjetivo. Estas distinciones entre pobres y no pobres según criterios objetivos y subjetivos son relevantes porque la relación entre ingreso y satisfacción difiere en cada caso.

La compleja relación entre el ingreso y la satisfacción plantea múltiples conflictos de política: ¿Es deseable el crecimiento económico aunque deteriore –al menos temporalmente– la satisfacción y aumente la pobreza subjetiva? ¿Es justificable que quienes carecen de aspiraciones sean mantenidos en la ignorancia para evitar así que caiga su satisfacción? ¿Deben concentrarse los esfuerzos por mejorar la calidad de vida en quienes son pobres según criterios objetivos, o en quienes se consideran pobres desde su propio ángulo subjetivo? Puesto que en un sistema democrático las decisiones de política son el resultado de pugnas y negociaciones entre grupos con intereses y visiones diferentes, las respuestas a estas preguntas deberían ser el resultado de un debate público sobre la conflictiva relación entre el ingreso y la satisfacción.

La satisfacción, el ingreso y el crecimiento a nivel agregado

Los gobiernos dedican ingentes esfuerzos a contabilizar el producto interno bruto (PIB), la medida más conocida de la actividad productiva y del tamaño de una economía. Aunque usualmente se considere al PIB per cápita como un buen indicador del nivel de vida de una sociedad, el PIB no fue concebido para ese propósito. El PIB no comprende algunas actividades que generan bienestar, como el ocio, y en cambio incluye otras que pueden ser fuente de malestar, como el agotamiento de los recursos naturales no renovables o la producción de estupefacientes (véase el recuadro 3.1). A pesar de estas deficiencias, el PIB sirve para medir (luego de ajustes contables que no vale la pena precisar aquí)¹ el ingreso total que reciben las personas, y por consiguiente es relevante para la satisfacción porque para cualquier individuo sus posibilidades de consumo están limitadas por el ingreso.

Acelerar el crecimiento del PIB ha sido el principal objetivo de las políticas económicas de América Latina y el Caribe en las últimas décadas. Después de la “década perdida” de los años ochenta, los gobiernos de la región abrazaron en mayor o menor medida los dictámenes del Consenso de Washington con sus promesas de elevar las tasas de crecimiento de manera sostenible mediante una combinación de políticas fiscales y monetarias para asegurar la estabilidad macroeconómica y de liberación de mercados para aumentar la eficiencia. Desde entonces el crecimiento ha mejorado, pero los logros han sido muy modestos en comparación con los de otras regiones del mundo en desarrollo, en especial Asia Oriental. En la década actual el ingreso per cápita de la región

¹ El ingreso personal disponible se obtiene deduciendo del PIB los gastos de depreciación del capital, las ganancias retenidas por las empresas, los ingresos del gobierno por sus propiedades y empresas, las transferencias netas de ingresos de las familias al gobierno y las transferencias netas de ingresos al resto del mundo.

Recuadro 3.1 ¿Es el PIB un indicador de bienestar?

La idea de crear un sistema de cuentas del ingreso y del producto nacionales surgió a raíz de la Gran Depresión de los años treinta para hacer un seguimiento del nivel de la actividad productiva. La idea se puso en práctica en Estados Unidos en 1942 a fin de monitorear las posibilidades de producción para el período de guerra.

Desde su origen, el producto interno bruto (PIB) fue concebido como una medida de la actividad productiva, o más exactamente del valor de mercado de la producción de bienes y servicios. Puesto que su objetivo no es medir el bienestar, no incluye bienes como el ocio o los servicios que las personas prestan en sus propios hogares. En cambio, sí incluye todo aquello que sea producido a través del mercado, contribuya o no al bienestar.

Como el PIB considera solamente los flujos de producción e ingreso, y no los cambios en los stocks de recursos, incluye la producción de petróleo, pero no descuenta la reducción de la reserva petrolera. Tampoco toma en cuenta otras formas de desgaste de los recursos naturales u otras pérdidas de recursos. Así, cuando un país sufre un desastre natural, el PIB puede aumentar por las actividades de reconstrucción, a pesar de las muertes y las pérdidas de capital.

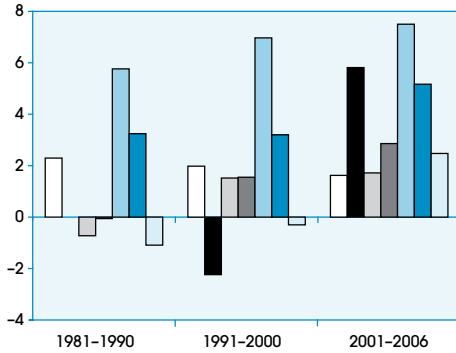
Estas deficiencias dificultan comparar el PIB entre países abundantes y escasos en recursos naturales no renovables, o entre los que cuidan y los que destruyen sus recursos naturales, o entre los que tienen que dedicar parte sustancial de sus recursos a combatir el crimen y los que gozan de seguridad. También hay problemas para establecer comparaciones a nivel internacional debido a las diferencias de monedas y de precios relativos, pero estas se resuelven valorando los bienes y servicios a precios comunes (es decir, en dólares según la paridad del poder adquisitivo, PPA).

En vista de estas limitaciones han surgido numerosas propuestas para ajustar los cálculos del PIB. A comienzos de los años setenta, James Tobin (premio Nobel de Economía en 1981) y William Nordhaus propusieron que se incluyera el valor de los servicios del hogar y el ocio, y se dedujeran ciertos “males”, como la contaminación, y otras actividades, como los servicios de policía, que buscan corregir problemas sociales, más que generar bienes. De una inspiración semejante han surgido el Índice de Progreso Genuino, que calcula la organización privada *Redefining Progress* en Estados Unidos, y la Medida de Progreso Nacional, que produce la *New Economics Foundation* en el Reino Unido. En ambos casos los agregados económicos tradicionales de consumo se ajustan por el valor de los costos ambientales y sociales.

Las Naciones Unidas, que desde los años cincuenta han fijado los estándares internacionales para el cálculo del PIB, han expandido el sistema inicial de cuentas nacionales a fin de medir también los stocks de diversos tipos de capital y sus cambios. Estas expansiones enriquecen la descripción del sistema económico pero no ofrecen buenas medidas de bienestar. La calidad de la salud o de la educación, las condiciones de seguridad personal o la estabilidad política son dimensiones importantes de la calidad de vida que no pueden ser captadas en las cuentas nacionales.

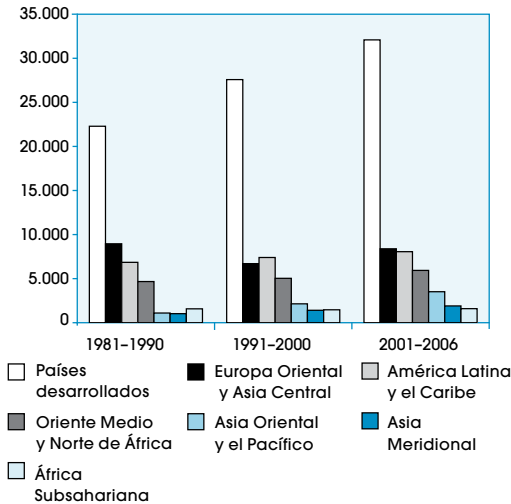
Gráfico 3.1 Comparaciones entre PIB per cápita, por regiones y décadas, 1981-2006

a. Promedio del crecimiento anual del PIB per cápita (porcentaje)



Nota: No hay cifras disponibles para Europa Oriental y Asia Central para la década 1981-1990.

b. PIB per cápita (dólares de Estados Unidos según PPA de 2005)



Fuente: Cálculos de los autores con base en Banco Mundial (2007).

ha crecido algo más rápido que el del mundo desarrollado, pero está lejos de recuperar el atraso relativo acumulado en décadas anteriores. Así, mientras que en los años setenta y ochenta el ingreso per cápita de los países latinoamericanos equivalía a una tercera parte del de los países desarrollados, en la actualidad apenas llega al 25% (véase el gráfico 3.1).

Sin embargo, es importante tener en cuenta que, tanto en materia de crecimiento económico como de ingreso per cápita, América Latina y el Caribe conforman una región muy heterogénea. En la década actual, Trinidad y Tobago, el país más rico de la región, ha sido también el de mayor crecimiento, con tasas comparables solamente a las de China o India. En lo que a nivel de ingreso se refiere le sigue Chile, cuyo desempeño reciente ha sido menos destacado que en las décadas anteriores, aunque sigue siendo respetable para los estándares de la región. México, que sigue en la lista por su nivel de ingreso, ha tenido un crecimiento mucho más modesto. Resulta preocupante que los países de peor crecimiento de la región sean varios de los más pobres, como Haití, Guatemala y Paraguay, donde los ingresos per cápita se asemejan a los promedios de las regiones más pobres del mundo (véase el gráfico 3.2).

Si los países del mundo se clasificaran en dos grupos según su nivel de ingreso per cápita, la mayoría de los países latinoamericanos quedarían

entre la mitad correspondiente a países del mundo con ingresos altos. Las únicas excepciones serían (en orden descendente de ingreso) Guatemala, Paraguay, Bolivia, Guyana, Honduras, Nicaragua y Haití. Pero si el mundo se partiera en dos según las tasas de crecimiento per cápita de los países (en el período 2001-06), la mayoría de los latinoamericanos quedaría en el grupo de los países de crecimiento lento. Sólo permanecerían en el grupo de rápido crecimiento (en orden descendente): Trinidad y Tobago, Ecuador, Perú, Chile, Panamá, República Dominicana y Costa Rica. Incluso, algunos de estos países se-

rían solo miembros temporales del club de alto crecimiento.

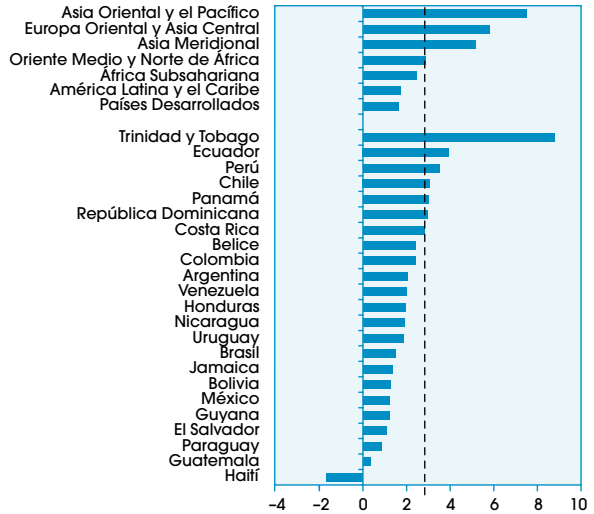
La satisfacción y el ingreso per cápita

De acuerdo con los fundamentos de la teoría económica, la satisfacción que manifiestan los individuos con los diversos aspectos de sus vidas y de sus sociedades es mayor en promedio en los países con mayores niveles de ingreso per cápita. Como puede observarse en el gráfico 3.3, es muy fuerte la asociación entre la satisfacción con la vida y el ingreso per cápita de los países de todo el mundo. Un análisis estadístico confirma que la asociación con el ingreso resulta significativa para todos los dominios de la satisfacción con los aspectos personales, y con varios de los aspectos colectivos considerados en el capítulo 2 (véase el cuadro 3.1).

Debido a la forma logarítmica de medición del ingreso per cápita, los resultados implican que los aumentos del ingreso contribuyen a incrementar la satisfacción (en sus distintos aspectos), pero con rendimientos decrecientes. Para que el promedio de la satisfacción con la vida aumente un punto (en una escala de 0 a 10) en un país de US\$2.000 de ingreso per cápita (como es el promedio de los países latinoamericanos) se requiere pasar a un nivel de ingreso per cápita de US\$7.500. Para lograr el mismo aumento de un punto en la satisfacción en un país desarrollado con US\$10.000 de ingreso per cápita, es necesario pasar a un nivel de ingreso de US\$36.000. De forma análoga, para que la pro-

Gráfico 3.2 Comparaciones entre PIB per cápita, regiones del mundo y países de América Latina, 2001-2006

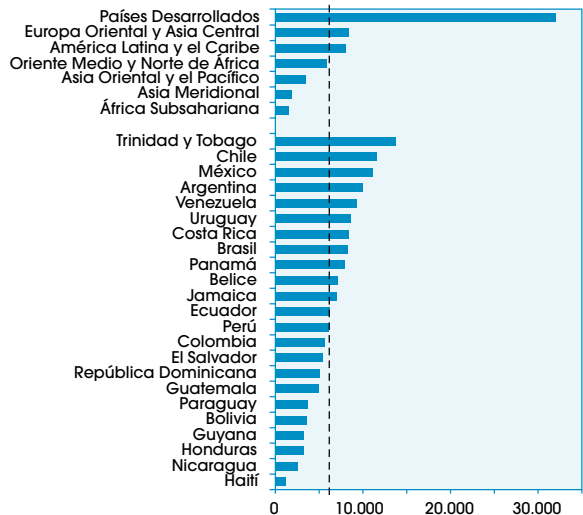
a. Promedio del crecimiento anual del PIB per cápita (porcentaje)



Nota: La línea punteada representa la mediana mundial de crecimiento económico per cápita entre 2001 y 2006 (2,65% real, promedio anual).

b. PIB per cápita promedio

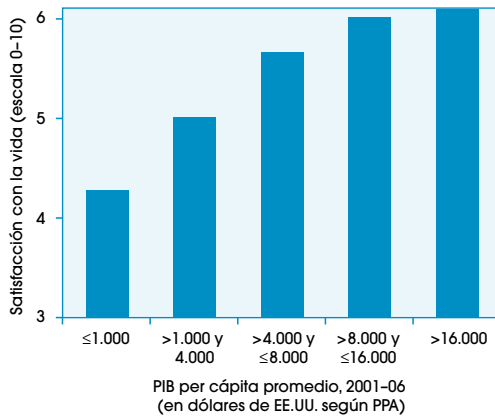
(dólares de Estados Unidos según PPA de 2005)



Fuente: Cálculos de los autores con base en Banco Mundial (2007).

Nota: La línea punteada representa la mediana del PIB per cápita promedio 2001-06, entre 122 países (US\$ 5.089 constantes de 2005 según la paridad del poder adquisitivo).

Gráfico 3.3 A mayor ingreso, mayor satisfacción: relación entre PIB per cápita y satisfacción con la vida



Fuente: Cálculos de los autores con base en Gallup (2006, 2007) y Banco Mundial (2007).

Nota: Los valores de satisfacción con la vida son medianas de la variable en 2006 y 2007. El gráfico incluye cálculos para 122 países.

porción de la población que se declara satisfecha con su nivel de vida material aumente en un 10% en un país latinoamericano promedio, se requiere que el ingreso per cápita pase de US\$2.000 a US\$5.000, mientras que en un país desarrollado promedio habría que pasar de US\$10.000 a US\$25.000 de ingreso per cápita.

Obsérvese que los coeficientes de las variables de satisfacción personal son mayores que los de las variables que califican al país o a la ciudad donde se habita (con excepción del dominio de la salud).² Esto implica que cuando se comparan las opiniones sobre las dimensiones de la vida de las personas se encuentran diferencias más grandes entre los países ricos y los pobres que cuando se comparan las opiniones sobre la sociedad. Esto coincide con una de las regularidades de la

formación de percepciones mencionadas en el capítulo 2.

En estudios anteriores, basados en encuestas para un número menor de países que el abarcado por la encuesta mundial de Gallup en que se basan estos resultados, se había llegado a la conclusión de que más allá de cierto umbral, mayores niveles de ingreso per cápita no se traducían en mayor bienestar (Diener y Diener, 1995). Dicha conclusión no se sostiene a la luz de esta nueva fuente de información.³ Cuando la muestra de países se parte en dos según el nivel de ingreso per cápita, se observa que la satisfacción con la vida es algo más sensible al nivel de ingreso para los países que están por encima de la media (aunque la diferencia no es estadísticamente significativa). Y al considerar no la satisfacción con la vida, sino la opinión sobre la situación del país, o sobre las condiciones económicas del país, la sensibilidad es significativamente *mayor* para los países por encima de la media de ingreso. En algunas dimensiones específicas de la satisfacción con aspectos individuales de la vida, como el empleo o la vivienda, sí se observa una menor sensibilidad con respecto al ingreso en los países que se encuentran por encima de la media, pero de todas formas se obtienen coeficientes positivos y significativos que no son congruentes con la hipótesis del umbral.

² Nótese que los coeficientes de las variables de satisfacción general (es decir: satisfacción con la vida y situación del país) no son comparables con los coeficientes de las demás variables porque las primeras se miden en una escala de 0 a 10, y las demás en coeficientes.

³ Como lo muestra el cuidadoso estudio de Stevenson y Wolfers (2008), esa conclusión tampoco se sostiene cuando se analizan las numerosas bases de datos que existen actualmente, que cubren ya muchos países y períodos. Es importante mencionar también que la relación con el ingreso es más fuerte para la variable de satisfacción con la vida (como se pregunta en las encuestas de Gallup) que para la variable de felicidad (que no está en las encuestas de Gallup).

Cuadro 3.1 Relación entre la satisfacción promedio por país, el ingreso per cápita y el crecimiento económico
(Países agrupados según PIB per cápita)

Variables dependientes	122 países		Países con ingreso bajo: PIB per cápita por debajo de la mediana mundial		Países con ingreso alto: PIB per cápita por encima de la mediana mundial	
	PIB per cápita ^a	Crecimiento económico ^b	PIB per cápita ^a	Crecimiento económico ^b	PIB per cápita ^a	Crecimiento económico ^b
General	0,733 *** 0,437 ***	-0,075 *** -0,016	0,629 *** 0,147	-0,034 0,049	0,843 *** 0,704 ***	-0,140 *** -0,090
Situación económica	0,096 *** 0,032	-0,018 *** 0,012	0,129 *** -0,070	-0,007 0,024 **	0,125 *** 0,184 ***	-0,039 *** 0,011
Salud	0,016 ** 0,032 **	-0,016 *** -0,011 *	0,029 0,014	-0,011 ** 0,000	-0,006 0,051	-0,029 *** -0,029 ***
Educación	0,045 ***	-0,004	0,035	0,001	0,080 ***	-0,008
Empleo	0,070 ***	-0,005	0,105 ***	-0,004	0,050 ***	-0,011 ***
	0,035 **	-0,006	-0,014	0,003	0,121 ***	-0,011
Vivienda	0,078 ***	-0,004	0,111 ***	-0,002	0,065 ***	-0,012 **
	0,018	-0,006	0,005	-0,002	0,027	-0,012

Fuente: Cálculos de los autores con información de Gallup (2006 y 2007). Para mayores detalles véase Lora y Chaparro (2008).

Notas: La satisfacción con la vida y la situación general del país se miden en una escala de 0 a 10. Todas las demás variables dependientes son coeficientes de regresión de variables explicativas. Los asteriscos representan el nivel de significancia de los coeficientes estimados. Un asterisco significa 10%, dos asteriscos significan 5% y tres asteriscos significan 1%. Ningún asterisco indica que el coeficiente no es estadísticamente diferente de cero.

^a Las cifras de esta columna indican cuánto difieren en la satisfacción dos países si uno tiene el doble de ingreso por habitante que el otro.

^b Las cifras de esta columna indican cuánto afecta la satisfacción cada punto porcentual adicional de crecimiento.

Por consiguiente, a nivel agregado, se confirman completamente los postulados de la teoría económica convencional sobre la relación entre el *nivel* de ingreso per cápita promedio y los diversos dominios de la satisfacción con la vida de las personas o con el país o la ciudad.

La “paradoja del crecimiento infeliz”

Sin embargo, en la relación entre el ingreso y la satisfacción interviene no sólo el nivel sino también la tasa de *crecimiento* del ingreso per cápita. Según la teoría convencional más sencilla, en equilibrio no tiene por qué esperarse ninguna influencia adicional del crecimiento sobre la satisfacción, más allá de la que ya está captada por medio del nivel de ingreso. Los resultados empíricos que se presentan en la segunda columna del cuadro 3.1 exigen cuestionar esa simplificación teórica: hay diversas dimensiones de la satisfacción que se *deterioran* con el crecimiento económico. El gráfico 3.4 sugiere igualmente que la satisfacción con la vida y el crecimiento económico están inversamente relacionados.⁴

Por cada punto de más en el crecimiento del ingreso per cápita (en los cinco años anteriores) la satisfacción con la vida en promedio se *reduce* en 0,07 puntos (en una escala de 0 a 10), el porcentaje de la población satisfecha con su nivel de vida material cae 1,8 puntos y el porcentaje de quienes se declaran satisfechos con su salud *disminuye* en 1,6 puntos. También hay coeficientes negativos en otras dimensiones de las percepciones de calidad de la vida personal o colectiva, aunque estos son los más significativos estadísticamente.⁵

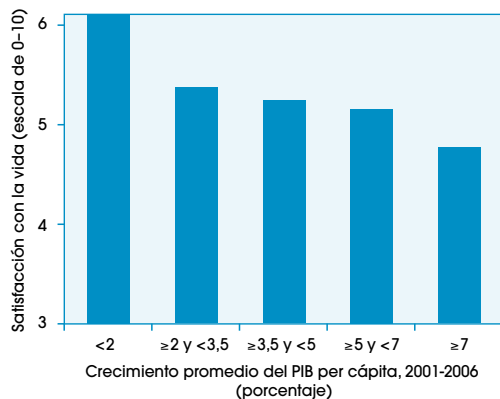
La “paradoja del crecimiento infeliz” implica que la relación entre satisfacción e ingreso es más compleja de lo que sugiere la teoría económica básica, pero no se contradice con ella. Una explicación posible es que la satisfacción depende no solamente del ingreso (en la medida en que este determina las posibilidades de consumo), sino también de las expectativas de consumo. El hecho de que el crecimiento esté asociado en forma negativa y más fuerte con las percepciones de calidad de vida personal que con las condiciones de vida del país o de la ciudad sugiere que el crecimiento aumenta las expectativas y los referentes con respecto a los cuales los individuos evalúan su propia situación. Es de esperarse que si las expectativas o las aspiraciones operan en esta dirección, lo hagan con más fuerza en sociedades donde la mayoría de la población haya superado los niveles de consumo mínimos para cubrir sus necesidades básicas y donde existan mayores opciones de consumo y de emulación a través del gasto.⁶

⁴ Las conclusiones son prácticamente idénticas tanto si se controla el efecto del ingreso per cápita en la satisfacción como si no se lo controla, ya que la correlación entre el crecimiento económico y el ingreso per cápita es prácticamente nula (más exactamente, +0,05 para el crecimiento del ingreso per cápita en el período 2001–06 y el nivel del ingreso per cápita en 2006).

⁵ Estos resultados no cambian en nada esencial cuando, en vez de tomar el crecimiento del período 2001–06, se considera un período más largo (1996–2006), o más corto (2005–06). Puesto que las encuestas de Gallup sólo existen a partir de 2006 aún resulta imposible saber cuál es el período de referencia más adecuado.

⁶ Alternativamente, el crecimiento podría generar insatisfacción por exigir cambios en la forma de trabajo y en los estilos de vida de las personas, que pueden ir en detrimento de sus formas de organización económica y de sus tradiciones culturales. Este tipo de insatisfacción debería ser más fuerte en sociedades más pobres a medida que se integran a la economía de mercado. Sin embargo, esta hipótesis no coincide con los resultados que se presentan a continuación. Al final de esta sección se presentan otras explicaciones alternativas.

Gráfico 3.4 La paradoja del crecimiento infeliz: relación entre crecimiento del PIB per cápita y satisfacción con la vida



Fuente: Cálculos de los autores con base en Gallup (2006, 2007) y Banco Mundial (2007).

Nota: Los valores de satisfacción con la vida corresponden a medianas de la variable en 2006 y 2007. El gráfico incluye cálculos para 120 países.

tanto cambios en los estándares con respecto a los cuales los individuos juzgan su salud, como deterioros genuinos de la salud asociados al crecimiento, por efecto de la contaminación, el estrés o la obesidad.⁷

Si el motivo de que el crecimiento deteriore la satisfacción reside en las expectativas, “la paradoja del crecimiento infeliz” debe observarse cuando las tasas de crecimiento son altas, pero no cuando son bajas o negativas. Si una economía entra en recesión no hay razón para esperar que los consumidores se sientan mejor, ya que no por ello van a borrarse las expectativas de logro material. En efecto, al partir la muestra entre países con crecimiento per cápita por debajo y por encima de la mediana mundial, la asociación inversa entre satisfacción y crecimiento se mantiene sólo para los países de alto crecimiento (de los cuales, siete son países de América Latina y el Caribe, como ya se mencionó). En estos países, cuanto mayor es el crecimiento, menor es el número de personas que se declaran a gusto con su vida, con todo aquello que pueden comprar o hacer, o con su salud (cuadro 3.2). También se reduce significativamente la confianza en el sistema médico y en las políticas de vivienda. En cambio, entre los países de bajo crecimiento, aquellos que crecen algo más reportan mayores tasas de satisfacción en todos los aspectos de la vida privada o colectiva. Las mejoras son significativas (estadísticamente hablando) para la opinión de la gente sobre la situación del país, sobre su propia salud y sobre la efectividad de las políticas para crear empleos.

En síntesis, aunque la satisfacción y el *nivel* de ingreso tienen la relación que prevé la teoría económica básica, el crecimiento aparentemente deteriora algunas dimen-

⁷ En un estudio para Estados Unidos, Ruhm (2000) observó un comportamiento procíclico en las tasas de mortalidad, en ocho de diez causas de fatalidad analizadas, en el consumo de tabaco y en la incidencia de la obesidad. También encontró que cuando la economía mejora, decrece la actividad física y se consumen alimentos menos saludables.

Eso es justamente lo que se observa al comparar los coeficientes de la variable de crecimiento entre los países que se encuentran por encima y los que están por debajo de la mediana de ingreso per cápita. En los países relativamente más ricos, como son actualmente la mayoría de los latinoamericanos, el crecimiento está asociado en forma negativa y significativa con todos los aspectos personales de la calidad de vida, e incluso con algunos de los aspectos colectivos (la situación del país y la confianza en el sistema médico). En cambio, entre los países relativamente pobres, el crecimiento sólo está asociado en forma negativa y significativa con una dimensión de la vida de las personas, la salud. Esta asociación puede reflejar

Cuadro 3.2 Relación entre la satisfacción promedio por país, y el ingreso per cápita y el crecimiento económico
(Países agrupados según crecimiento económico)

Variables dependientes	122 países		Países que crecen lento: crecimiento económico por debajo de la mediana mundial		Países que crecen rápido: crecimiento económico por encima de la mediana mundial	
	PIB per cápita ^a	Crecimiento económico ^b	PIB per cápita	Crecimiento económico	PIB per cápita	Crecimiento económico
General	0,733 *** 0,437 ***	-0,075 *** -0,016	0,846 *** 0,522 ***	0,062 0,208 *	0,537 *** 0,254 **	-0,090 ** -0,065
Situación económica	0,096 *** 0,032	-0,018 *** 0,012	0,114 *** 0,056 *	0,024 0,050	0,059 *** -0,013	-0,025 *** 0,006
Salud	0,016 ** 0,032 **	-0,016 *** -0,011 *	0,020 ** 0,053 ***	0,016 * 0,016	0,001 -0,004	-0,023 *** -0,020 **
Educación	0,045 ***	-0,004	0,057 ***	0,017	0,022	-0,005
Empleo	0,070 *** 0,035 **	-0,005 -0,006	0,072 *** 0,049 **	0,018 0,037 *	0,059 *** 0,001	-0,007 -0,010
Vivienda	0,078 *** 0,018	-0,004 -0,006	0,083 *** 0,013	0,018 0,025	0,064 *** 0,014	-0,009 -0,015 *

Fuente: Cálculos de los autores con información de Gallup (2006 y 2007). Para mayores detalles, véase Lora y Chaparro (2008).

Notas: La satisfacción con la vida y la situación general del país se miden en una escala de 0 a 10. Todas las demás variables dependientes son coeficientes de población satisficte. Regresiones según mínimos cuadrados ordinarios. Para cada regresión se emplean el PIB per cápita y el crecimiento económico como variables explicativas. Los asteriscos representan el nivel de significancia de los coeficientes estimados. Un asterisco significa 10%, dos asteriscos significan 5% y tres asteriscos significan 1%. Ningún asterisco indica que el coeficiente no es estadísticamente diferente de cero.

^a Cuánto difieren en la satisfacción dos países si uno tiene el doble de ingreso por habitante que el otro.

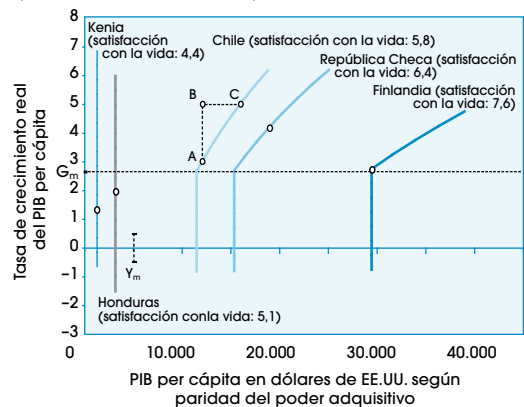
^b Cuánto afecta la satisfacción cada punto porcentual adicional de crecimiento.

siones de la satisfacción de los individuos consigo mismos y sus condiciones personales (y ocasionalmente también su satisfacción con las condiciones colectivas). La razón de la “paradoja del crecimiento infeliz” parece estar en el aumento de las expectativas y las aspiraciones que genera el crecimiento económico, especialmente en los países de mayores niveles de ingreso relativo, y en los que presentan tasas de crecimiento elevadas. Se volverá sobre esta hipótesis más adelante, cuando en vez de tratar de explicar las diferencias *entre* países se hará hincapié en las diferencias dentro de los países, y se verá cómo la satisfacción de los individuos depende no sólo de su propio ingreso, sino del ingreso de los demás. Sin embargo, cabe señalar que la hipótesis de las expectativas no descarta que haya otras razones que puedan contribuir a explicar el efecto nocivo del crecimiento sobre algunos aspectos de la satisfacción, como se menciona más adelante.

El gráfico 3.5 ilustra los niveles de satisfacción de varios países según estos resultados. Cada curva representa un nivel de “isosatisfacción” que puede conseguirse con distintas combinaciones de ingreso per cápita y crecimiento económico. Los países seleccionados tienen entre sí diferencias iguales en sus niveles promedio de satisfacción (0,6 puntos aproximadamente entre cada país y el siguiente), pero las curvas tienden a distanciarse cada vez más porque se requieren aumentos de ingreso cada vez mayores para elevar la satisfacción. Las poblaciones de Kenia y Honduras reportan niveles promedio de satisfacción con la vida relativamente bajos (4,4 y 5,1 respectivamente, en una escala de 0 a 10), y que además no son sensibles a lo que ocurre con el crecimiento económico. Los países que se ubican más hacia la derecha tienen niveles de satisfacción mayores, pero que son sensibles al crecimiento cuando este supera un cierto nivel crítico (G_m).

Cuando un país se encuentra en un nivel bajo de ingreso per cápita, puede crecer a cualquier tasa aumentando sus niveles de satisfacción (es decir moviéndose gradualmente hacia escalones más altos). Pero a partir de cierto nivel de ingreso (Y_m), una aceleración del crecimiento por encima del nivel crítico (G_m) llevaría inicialmente a una reducción de la satisfacción. Por ejemplo, un aumento del crecimiento del ingreso per cápita de Chile de 3% a 5% llevaría inicialmente al país del punto A al punto B. Pasaría algún tiempo en que la satisfacción sería menor a la que se tenía antes de la aceleración del crecimiento. Solamente cuando el ingreso hubiese llegado al nivel que corresponde al punto C, Chile alcanzaría el nivel inicial de satisfacción. De ahí en adelante la satisfacción sería mayor y el producto por habitante seguiría creciendo.

Gráfico 3.5. Relación entre crecimiento económico, PIB y satisfacción con la vida (Curvas de isosatisfacción)



Fuente: Cálculos de los autores con base en Gallup (2006 y 2007) y Banco Mundial (2007).

Nota: Y_m es la mediana del PIB per cápita a nivel mundial (US\$5.089). G_m es la mediana mundial de crecimiento económico per cápita (2,65% real, promedio anual).

Este sencillo marco conceptual coincide con la opinión popular sobre los efectos de las reformas estructurales que aceleran el crecimiento. Inicialmente las reformas, aunque aumentan el crecimiento económico, producen sensaciones de malestar que en este esquema conceptual se deben a los efectos de las expectativas pero que en parte también pueden resultar de los costos que representan para muchos individuos los cambios de empleo o la necesidad de adaptarse a nuevas condiciones de producción que elevan la eficiencia.⁸ Por su naturaleza, algunas reformas estructurales, como la apertura al comercio internacional, generan redistribución del ingreso entre el capital y el trabajo, y entre los distintos tipos de trabajo, lo que debe influir también en la satisfacción (debido a la aversión a las pérdidas, los individuos que pierden ingreso tienen una mayor pérdida de bienestar que la mejoría que experimentan quienes ganan ingreso).⁹ Si se vuelve atrás con las reformas, el país puede regresar a su situación inicial y evitar estas pérdidas de satisfacción, pero sacrificará la posibilidad de un aumento más rápido de la satisfacción en el futuro, una vez superadas estas pérdidas iniciales.

¿Hedonismo, envidia o solidaridad?

La relación entre los niveles de ingreso per cápita y los distintos dominios de la satisfacción rige no solamente al comparar unos países con otros sino también al comparar individuos dentro de los países. Por supuesto, esto requiere utilizar información de ingresos a nivel individual que, infortunadamente, no se reporta con mucha precisión en las encuestas de opinión. En las encuestas de Gallup se pide a los entrevistados que indiquen solamente el rango de ingresos en el que se ubica la familia, y los rangos son muy amplios (y no fácilmente comparables entre países). No obstante, las medianas de los ingresos que pueden deducirse para los países latinoamericanos a partir de esta información¹⁰ reflejan bastante bien las medianas de ingreso que se encuentran con fuentes más confiables, tales como las encuestas de hogares de los institutos de estadística. Hay más diferencias en las distribuciones de los ingresos entre una y otra fuente: a partir de las encuestas de Gallup se deducen distribuciones que subvaloran las participaciones en el ingreso de los quintiles más bajo y más alto en la mayoría de los países latinoamericanos (Gasparini et al., 2008).

Debido a que en las encuestas de Gallup los ingresos a nivel individual están medidos con poca precisión, resulta difícil saber con certeza cómo influyen sobre las percepciones de la calidad de vida. Lo más probable es que los coeficientes estimados econométricamente estén sesgados hacia abajo (debido al llamado “efecto de atenuación”) y que, por consiguiente, la sensibilidad de la satisfacción con respecto al ingreso individual sea mayor. Sin embargo, como se muestra en el cuadro 3.3, el ingreso tiene

⁸ Esta hipótesis es plausible, ya que el fenómeno ocurre sólo en países de crecimiento relativamente rápido donde debe ser mayor el esfuerzo de adaptación en el que posiblemente incurran las personas para aumentar aceleradamente la productividad. Esto sería congruente con la fuerte influencia negativa del crecimiento sobre la salud en este grupo de países. Pero, ¿por qué habría de deteriorarse la satisfacción con el nivel de vida material de las personas si fuera esta la explicación?

⁹ Las reformas también pueden generar malestar por razones ideológicas, o porque los procesos de adopción no son transparentes o democráticos. Para una síntesis de las opiniones públicas sobre las reformas estructurales en América Latina y de sus efectos sobre la productividad y el crecimiento véase Lora y Panizza (2001). Para una discusión de sus efectos políticos y electorales véase Lora y Olivera (2005).

¹⁰ Para generar valores del ingreso individual, Gasparini et al. (2008) asignó en forma aleatoria a cada individuo un monto de ingreso dentro del rango de ingreso correspondiente declarado en la encuesta. En esta sección se utilizan los valores del ingreso individual, tal como fueron generados por Gasparini.

Cuadro 3.3 Relación entre la satisfacción individual, y el ingreso propio y el ingreso de los demás

Variables dependientes		Ingreso mensual per cápita por hogar, US\$ según PPA, logaritmo natural	Ingreso mensual per cápita promedio del grupo de referencia, US\$ según PPA, logaritmo natural	Número de observaciones
General	Satisfacción con la vida	0,410 ***	0,254 *	8.593
	Situación general del país	0,131 ***	-0,077	8.496
Situación económica	Situación económica personal	0,370 ***	-0,217 *	8.525
	Condiciones económicas del país	0,116 ***	-0,109	8.131
Salud	Satisfacción con la salud	0,196 ***	0,003	8.588
	Confianza en el sistema médico	-0,035	-0,348 **	7.912
Educación	Satisfacción con el sistema local de educación	-0,048	-0,390 ***	8.345
Empleo	Satisfacción con el empleo	0,379 ***	-0,429 *	3.449
	Políticas para aumentar la cantidad y la calidad de los empleos	0,005	-0,397 ***	8.405
Vivienda	Satisfacción con la vivienda	0,261 ***	-0,236 **	8.592
	Disponibilidad de viviendas buenas y a buen precio	0,056	-0,278 *	8.095

Fuente: Cálculos del BID con información de Gallup (2007). Para mayores detalles véase Lora y Chaparro (2008).

Notas: Cada persona pertenece a un grupo de referencia. El grupo de referencia está conformado por todas aquellas personas del mismo género, que se encuentran dentro de un mismo país, dentro de un mismo rango de edad y tienen un nivel educativo similar. Las regresiones para la satisfacción con la vida y la situación general del país son logit ordenado; las demás son logit. Cada línea es una regresión separada, que incluye además los siguientes controles: edad, edad al cuadrado, estado civil, la religión es importante y tiene amigos a quienes acudir. La satisfacción con la vida y la situación general del país se miden en una escala de 0 a 10. Todas las demás variables dependientes son dicotómicas (satisfecho / insatisfecho). Los asteriscos representan el nivel de significancia de los coeficientes estimados. Un asterisco significa 10%, dos asteriscos significan 5% y tres asteriscos significan 1%. Ningún asterisco indica que el coeficiente no es estadísticamente diferente de cero.

una influencia positiva, considerable y significativa en todas las dimensiones de la satisfacción que tienen que ver con las condiciones personales. No sorprende encontrar que la mayor influencia tiene lugar en aquellos aspectos de la vida de las personas más relacionados con la capacidad de generar ingresos y de consumir bienes materiales, como el empleo, el nivel de vida material o la vivienda. Sin embargo, también parece tener una influencia importante en la satisfacción con la salud y en la satisfacción con la vida en general. La relación entre el ingreso individual y la satisfacción con las dimensiones colectivas de la vida es menos estrecha, como cabría esperar. Sólo es positiva y significativa en la evaluación de la situación económica del país, lo que sugiere que la situación económica personal contamina los juicios sobre la situación económica nacional.¹¹ Pero en los demás aspectos colectivos el ingreso no está asociado directamente con la satis-

¹¹ Como las regresiones en que se basan estas conclusiones incluyen variables ficticias (*dummies*) de país, ya está aislado el efecto del ingreso promedio de todos los individuos de cada país.

facción (por ejemplo, con las políticas de creación de empleos o de provisión de viviendas), o sí lo está pero en forma inversa, confirmando la “paradoja del conformismo” del capítulo 2, que implica que los individuos de mayores ingresos son más exigentes con las políticas públicas (como en los casos de la confianza con el sistema médico y con sistema escolar).

Por consiguiente, las opiniones de la gente sobre los aspectos personales de sus vidas son congruentes con los postulados básicos de la teoría económica neoclásica, que predicen que un mayor ingreso individual genera más utilidad derivada del consumo de una combinación de distintos bienes y servicios. Pero es posible que, aparte de este efecto, el ingreso tenga otras influencias sobre la satisfacción, en la medida en que altere los gustos o las aspiraciones.

En el enfoque individualista de la economía neoclásica, el bienestar de cada persona no está influido por la situación de los demás ni por la posición relativa de cada individuo en la sociedad. Este enfoque contrasta con las teorías sociológicas, que siempre han aceptado que el comportamiento, las evaluaciones y las aspiraciones son el resultado de las interacciones con la sociedad (véase el recuadro 3.2). Aunque algunos economistas tan influyentes como Adam Smith, John Stuart Mill (véase el epígrafe) y Carlos Marx enfatizaron la importancia de las posiciones relativas de los individuos y de los grupos sociales, hasta hace poco el asunto fue bastante ignorado por la profesión.¹² Sin embargo, en décadas recientes ha resurgido con fuerza gracias a los estudios pioneros de Richard Easterlin (1974), quien mostró que el ingreso relativo es la explicación a la aparente paradoja de que las diferencias de ingreso per cápita *entre países* estén muy relacionadas con los niveles de satisfacción promedio de los países, mientras que los aumentos en el ingreso *a través del tiempo* en un país dado contribuyen muy poco a mejorar la satisfacción promedio de sus habitantes.¹³ La explicación, según Easterlin, es que la satisfacción individual sólo mejora cuando un aumento del ingreso pone al individuo en una mejor posición relativa respecto de su grupo social. Otros autores han comprobado que, en efecto, los ingresos relativos tienen influencia en la satisfacción (van Praag y Ferrer-i-Carbonell, 2007; Ball y Chernova, 2008; Luttmer, 2005). También se ha observado que la satisfacción depende de la “brecha de aspiración”, es decir: la diferencia entre el ingreso corriente del individuo y el ingreso que considera suficiente para satisfacer sus necesidades, el cual tiende a aumentar con el ingreso corriente. Esta banda corrediza de las aspiraciones hace que siempre se considere necesario un ingreso más alto (generalmente el doble del corriente) y que, por consiguiente, la satisfacción no aumente (o aumente mucho menos que proporcionalmente) con el ingreso (Stutzer, 2004; McBride, 2005).

Es difícil saber en la práctica con qué grupo social se compara cada individuo para juzgar su propia situación económica. Según algunos estudios, la comparación relevante es la que se efectúa con gente de la misma región (Stutzer, 2004); según otros,

¹² Dos importantes excepciones son Veblen (1899), quien enfatizó el papel del consumo conspicuo, y Duesenberry (1949), quien mostró que los patrones de consumo y ahorro están muy influidos por el ingreso relativo.

¹³ Estados Unidos ejemplifica bien esta paradoja. Sin embargo, es importante señalar que la paradoja de Easterlin se ha desdibujado con la aparición de datos para más países y más periodos de tiempo. Un análisis exhaustivo de las encuestas disponibles realizado recientemente por Stevenson y Wolfers (2008) ha llegado a la conclusión de que no hay tal paradoja: no solamente la satisfacción con la vida es mayor en los países que son más ricos, sino que el gradiente de esa relación es muy semejante al que se encuentra en análisis a través del tiempo o en las comparaciones entre individuos dentro de los países.

con el país entero (Ball y Chernova, 2008), y según un tercer grupo de estudios, con individuos de una misma profesión o de un mismo grupo étnico (Senik, 2004; Gandhi Kingdon y Knight, 2004).¹⁴ Estos supuestos responden más a la disponibilidad de información que a consideraciones teóricas.¹⁵ Siguiendo a Ferrer-i-Carbonell (2005), resulta conveniente definir los grupos de referencia por rangos de edad y educación, por género y por país.¹⁶

Cuando se tiene en cuenta la influencia del ingreso promedio del grupo de referencia, definido de esta forma, se confirma que en los aspectos materiales de la vida personal hay un efecto de comparación –o de envidia– que reduce la satisfacción. Esto ocurre en la satisfacción con el nivel de vida, con el empleo y con la vivienda (como lo muestran los coeficientes negativos y significativos en la columna “ingreso del grupo de referencia” del cuadro 3.3. En estos aspectos de la vida, la satisfacción de los individuos depende fuertemente de lo que ven hacer o consumir a los demás. En palabras de Dan Ariely, un prominente investigador de la economía del comportamiento: “Siempre estamos mirando a lo que tenemos alrededor en relación con otros” (Ariely, 2008:7).

Recuadro 3.2

Los grupos de referencia: teorías sociológicas

Desde tiempo atrás los sociólogos han aceptado que el comportamiento de la gente, sus evaluaciones de la vida y sus aspiraciones no vienen determinados en forma individualista, sino que dependen de las comparaciones. En los estudios sobre grupos de referencia se analiza con quién se compara la gente y qué tipo de comparaciones hace (Merton, 1957; Hyman, 1960; Felson y Reed, 1986). Michalos (1985) desarrolla su Teoría de las Discrepancias Múltiples, según la cual las evaluaciones subjetivas se basan en comparaciones que tienen lugar en muchos aspectos de la vida (situación económica, salud, familia, trabajo, etc.). Michalos considera que estas comparaciones llevan a que surjan discrepancias entre lo que una persona tiene y lo que estaba acostumbrada a tener (discrepancia histórica), lo que otros tienen (comparación de grupo), y lo que quisiera tener (discrepancia de aspiraciones). De acuerdo con Michalos, la forma en que las personas evalúan su situación personal depende de estas discrepancias.

Fuente: Rojas (2008).

¹⁴ Para una revisión más extensa de la literatura especializada sobre este asunto véase Rojas (2008).

¹⁵ En un estudio para la población de Santiago de Chile basado en modelos teóricos de formación de percepciones de distribución del ingreso, Núñez (2007) observó que aunque la mayoría de la gente tiende a definirse como de clase media, cuanto más alto es el ingreso de las personas, más alto creen ellas que es el ingreso de alguien que pertenece a la clase media. Esto sugiere que los grupos de referencia dependen del estrato económico al que pertenecen los individuos.

¹⁶ Más exactamente, los resultados que se presentan a continuación se basan en información para 19 países de América Latina y el Caribe. Dentro de cada país diferencian por género seis grupos de edad (de 15 a 75 años en intervalos de 10 años cada uno) y cuatro grupos de educación (primaria incompleta, primaria completa y secundaria incompleta, secundaria completa y superior incompleta y superior completa). Se considera que un grupo de referencia tiene un número suficiente de observaciones para deducir resultados estadísticos si contiene al menos 20 individuos. Así resultan entre 182 y 258 grupos de referencia diferentes, dependiendo de la regresión. Cada individuo pertenece a un único grupo de referencia.

Cuando el ingreso del grupo de referencia aumenta lo mismo que el ingreso del individuo, las mejoras de satisfacción con el nivel de vida que se tendrían por cuenta del mayor ingreso individual quedan fuertemente contrarrestadas por el efecto de comparación (véase el recuadro 3.3), y las mejoras de satisfacción con el empleo o con la vivienda desaparecen por completo. Puede decirse así que el empleo y la vivienda se comportan como bienes posicionales, en el sentido de que generan satisfacción sólo en la medida en que sean mejores que los que tienen las demás personas con las cuales se compara cada quien (véase recuadro 3.4). Esto no ocurre con otros aspectos de la vida personal que no se prestan fácilmente al despliegue o la comparación, como la salud, ni tampoco ocurre con la satisfacción con la vida en general. Al contrario, en este caso en lugar de un efecto de envidia hay un efecto de solidaridad: la satisfacción con la vida es mayor en la medida en que los miembros del grupo de referencia tengan en promedio mejores ingresos.

Nótese que el efecto de solidaridad para la satisfacción con la vida a nivel individual no coincide con el resultado a nivel nacional, donde los países que crecen más tienen una satisfacción menor, especialmente si son ricos. Esto sugiere que las expectativas a las que hemos atribuido este fenómeno en materia de satisfacción con la vida no se forman por comparación con los éxitos alcanzados por otros, sino que posiblemente respondan al crecimiento económico por otros canales. Estos canales no se corresponden con ninguna de las dimensiones de la satisfacción privada o colectiva analizadas en este capítulo, ya que en todas ellas hay un efecto negativo de la comparación con (el ingreso de) los demás. Queda aquí planteada una "paradoja de la satisfacción con la vida", que hace eco de la paradoja de Easterlin, y para la cual no tenemos respuesta.

Estos resultados confirman que el bienestar individual depende no sólo de las condiciones económicas personales, sino también de las condiciones de los demás. En las dimensiones más materiales del bienestar personal hay un efecto de competencia con los demás, pero en la evaluación más general de la vida personal, hay un efecto de empatía con la situación económica de los demás miembros del grupo social.

¿Qué puede decirse sobre las opiniones acerca de la sociedad? ¿Influyen en este caso los ingresos de los demás? Cuando se trata de la satisfacción con los aspectos colectivos de la vida, como la confianza en el sistema médico o el sistema escolar, o la satisfacción con los esfuerzos del gobierno por crear empleos, o con la disponibilidad de viviendas, el ingreso promedio del grupo al que pertenece cada quien tiene siempre una influencia negativa y significativa. Sin embargo, en este caso esa influencia negativa no se debe a un efecto de competencia por comparación entre el ingreso personal y el del grupo de referencia. De hecho, el ingreso personal no influye en absoluto en estas opiniones (una vez que se tiene en cuenta la influencia del ingreso promedio del grupo). En cambio, la influencia negativa del ingreso del grupo coincide con el hecho (destacado en el capítulo 2) de que los grupos de mayores ingresos son más exigentes con las políticas públicas y con los resultados colectivos. En lugar de un mecanismo individual de aumento de las aspiraciones con el ingreso de cada persona, parece operar aquí un mecanismo grupal de aspiraciones que aumentan con el ingreso promedio de todos los miembros del grupo de referencia. Por consiguiente, las opiniones sobre los aspectos colectivos de la vida están contaminadas no tanto por las condiciones personales de los individuos (al menos en lo económico) como por las condiciones del grupo al cual pertenecen.

Sin embargo, la evaluación que hacen los individuos sobre sus países en general y sobre la situación económica de sus países en particular parece responder a una lógica distinta. A diferencia de los aspectos materiales de la vida personal, la evaluación sobre el país no está influida por un mecanismo de competencia; tampoco por un fenómeno de solidaridad, como ocurre en el caso de la satisfacción con la vida. Y en contraste con otros aspectos colectivos de la vida, tampoco está influida por un mecanismo de aspiraciones crecientes del grupo social. La evaluación que hacen los latinoamericanos de la situación de sus países parece depender de su propio ingreso personal, no del de los demás. Puede decirse que la gente juzga la situación de sus países con su propio bolsillo. En este caso la opinión sobre lo colectivo sí está fuertemente contaminada por la situación personal.

Estas conclusiones son generalizaciones que suponen que todos los grupos sociodemográficos se comportan en forma semejante. Pero hombres y mujeres, o pobres y ricos, o gente del campo y de la ciudad pueden formar sus referentes y expectativas de forma diferente. Los hombres son más susceptibles que las mujeres a la competencia con sus pares en la calidad de la vida material, mientras que las mujeres son más susceptibles al desempeño de sus pares en cuanto a su satisfacción con el empleo y con la vivienda (cuadro 3.4). En comparación con los pobres, los ricos se preocupan más cuando aquellos de su propio grupo sociodemográfico y económico tienen más ingresos que ellos. Esa situación afecta su satisfacción con todo aquello que pueden comprar, con el empleo que tienen e incluso con la situación de su país. Sin embargo, en la medida en que el grupo de referencia de los pobres tiene mayores ingresos, los pobres se vuelven más exigentes con su propia salud, con el sistema de salud y con las políticas de creación de empleo.

En las zonas urbanas la gente tiene más oportunidades de consumo y por consiguiente más posibilidades de comparar los estándares de gasto. Esto hace que en las ciudades la mejora de los ingresos del grupo de referencia sea perjudicial para la satisfacción con el nivel de vida material y con el empleo, lo que no ocurre en las zonas rurales. En las ciudades, los ingresos promedio más altos también suelen ir asociados a mayores exigencias con los sistemas educativos y con la política pública laboral.

Movilidad social y expectativas cambiantes

Como se ha visto, cuando se comparan las opiniones *entre países*, se observa que el crecimiento económico deteriora la satisfacción con los aspectos materiales de la vida de las personas y, cuando se utiliza información individual *dentro de los países*, se concluye que la satisfacción con esos aspectos materiales depende fuertemente del ingreso del individuo en relación con el promedio de su grupo de referencia (pero con reacciones que difieren entre unos grupos y otros). Estos resultados sugieren que las aspiraciones individuales dependen del contexto económico en que se desenvuelven las personas. Estos enfoques también podrían sugerir, aunque incorrectamente, que los patrones de comparación que usan los individuos son siempre los mismos (el país en su conjunto en el primer enfoque, el grupo sociodemográfico en el segundo). Diversos estudios han mostrado que los patrones de comparación pueden cambiar –a veces drásticamente– con la situación económica de las personas, y pueden además ser diferentes para distintas dimensiones de la vida personal.¹⁷

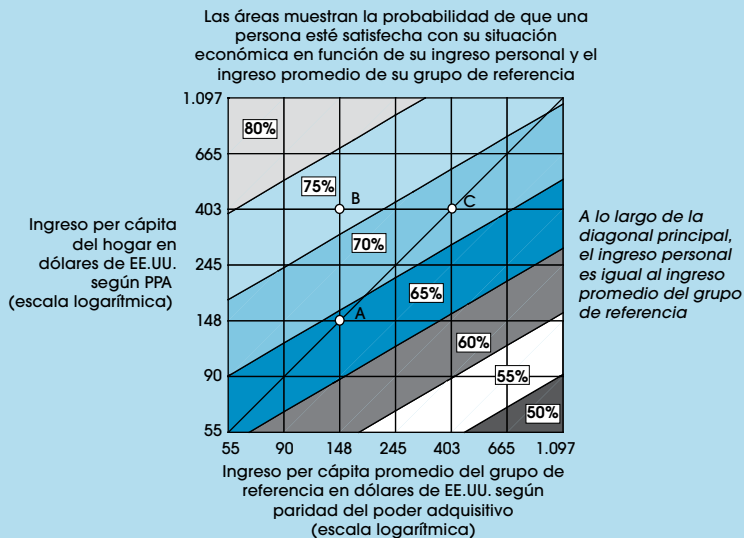
¹⁷ Esta sección se basa en Rojas (2008).

Recuadro 3.3 El ingreso del grupo de referencia y la satisfacción

En los aspectos materiales de la vida de las personas, la satisfacción tiende a ser una carrera, en la cual importa mucho el ritmo al que anden los demás.

El gráfico 1 incluido en este recuadro permite ilustrar este fenómeno. Este gráfico indica la probabilidad de que un argentino de 30 años, con estudios secundarios completos, esté satisfecho con su propia situación económica en función de dos variables: su propio ingreso y el ingreso promedio de los demás argentinos similares a él. Si esta persona obtiene un ingreso mensual de unos US\$150 y el ingreso promedio de sus semejantes es el mismo, entonces la probabilidad de que esté satisfecho con su ingreso es de aproximadamente un 65%. Esta situación corresponde al punto A del gráfico. Si esta persona logra aumentar su ingreso hasta cerca de US\$400 y, al mismo tiempo, no ocurre un incremento en el ingreso promedio de sus semejantes, entonces la probabilidad de que esté satisfecho con su situación económica aumenta hasta el 75% (punto B). Pero obsérvese lo que ocurre cuando el ingreso de las demás personas también aumenta hasta llegar a ser igual al ingreso de este individuo. Ahora (punto C del gráfico), la probabilidad de que este individuo se declare satisfecho con su situación económica disminuye hasta aproximadamente un 70%. Al final de cuentas, el ingreso

Gráfico 1 La conflictiva relación entre la satisfacción económica, el ingreso personal y el ingreso de las demás personas



Fuente: Cálculos de los autores con base en Gallup (2007).

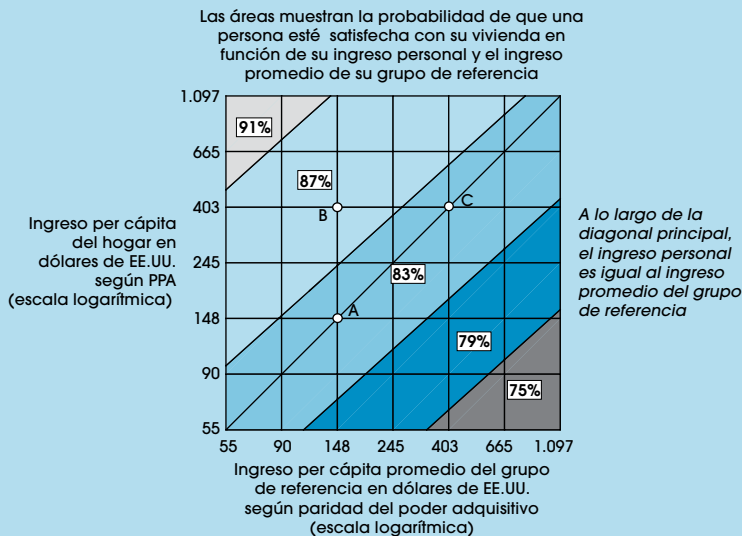
Nota: Los cálculos de probabilidad se realizaron para hombres argentinos casados entre los 25 y 30 años con educación secundaria completa. El grupo de referencia para cada individuo está conformado por aquellas personas del mismo género, que viven en el mismo país, se encuentran en un mismo rango de edad y tienen un nivel de educación similar. La pregunta sobre satisfacción económica es la siguiente: "¿Está usted satisfecho(a) o insatisfecho(a) con su estándar de vida? Es decir, con todas las cosas que puede comprar y hacer".

y la satisfacción económica sí están directamente relacionados, pero la situación de las demás personas también afecta, en sentido contrario, la satisfacción económica.

Por su parte, el gráfico 2 permite estudiar los efectos conjuntos del ingreso personal y del ingreso promedio del grupo de referencia sobre la satisfacción con la vivienda. En este caso, el efecto negativo del ingreso de las demás personas cancela exactamente el efecto positivo del ingreso personal. Por esa razón, la probabilidad de satisfacción no depende del ingreso personal sino de la brecha entre este y el ingreso promedio del grupo de referencia. Nótese que todos los puntos ubicados sobre la diagonal principal, que representan aquellos casos en que la persona tiene un ingreso personal igual al promedio, corresponden a personas con la misma probabilidad de estar satisfechas con su vivienda, aproximadamente el 83%.

Pero no todos los aspectos de la vida funcionan así. Para la satisfacción con la vida en general es favorable que a los demás les vaya bien, mientras que para las opiniones sobre la situación económica del país no hace diferencia cómo les vaya a los demás. También hay diferencias importantes entre grupos de personas: hombres y mujeres, o pobres y ricos reaccionan de forma distinta frente a los éxitos o fracasos de sus grupos de referencia.

Gráfico 2 La conflictiva relación entre la satisfacción con la vivienda, el ingreso personal y el ingreso de las demás personas



Fuente: Cálculos de los autores con base en Gallup (2007).

Nota: Los cálculos de probabilidad se realizaron para hombres argentinos casados entre los 25 y 30 años con educación secundaria completa. El grupo de referencia para cada individuo lo constituyen aquellas personas del mismo género, que viven en el mismo país, se encuentran en un mismo rango de edad y tienen un nivel de educación similar. La pregunta sobre satisfacción con la vivienda es la siguiente: "¿Está usted satisfecho(a) o insatisfecho(a) con su vivienda o el lugar que habita actualmente?".

Cuadro 3.4 Relación entre la satisfacción individual y el ingreso de los demás

(Diferencias por género, posición de ingreso y zona de residencia)

	Coeficientes estimados de la variable Ingreso mensual per capita promedio del grupo de referencia, US\$ según PPA, logaritmo natural						
		Personas con ingreso por encima de la mediana regional		Personas con ingreso por debajo de la mediana regional			
		Hombres	Mujeres	Personas en las ciudades	Personas en zonas rurales		
General	Satisfacción con la vida Situación general del país	0,287 * -0,103	0,259 * -0,039	-0,129 -0,482 **	0,549 -0,040	0,149 0,011	0,500 0,019
Situación económica	Situación económica personal Condiciones económicas del país	-0,330 ** -0,157	-0,174 -0,133	-0,933 *** -0,163	-0,578 *** 0,101	-0,328 * 0,088	0,044 0,050
Salud	Satisfacción con la salud Confianza en el sistema médico	-0,005 -0,372 **	0,018 -0,341 **	0,306 -0,218	-0,921 ** -0,847 ***	-0,014 -0,262	-0,007 -0,336
Educación	Satisfacción con el sistema local de educación	-0,418 *	-0,370 ***	-0,585	-0,419	-0,409 **	0,144
Empleo	Satisfacción con el empleo Políticas para aumentar la cantidad y la calidad de los empleos	-0,361	-0,506 ***	-1,810 ***	-0,142	-0,847 **	-0,609
Vivienda	Satisfacción con la vivienda Disponibilidad de viviendas buenas y a buen precio	-0,121	-0,232 *	-0,970 *	-0,697 **	-0,251	0,092
		-0,473 **	-0,164	-1,232 ***	0,079	-0,436 **	0,348

Fuente: Cálculos del BID con información de Gallup (2007). Para mayores detalles véase Lora y Chaparro (2008).

Notas: Cada persona pertenece a un grupo de referencia. El grupo de referencia lo conforman todas aquellas personas del mismo género, que se encuentran dentro de un mismo país, dentro de un mismo rango de edad y tienen un nivel educativo similar. Cada coeficiente es el resultado de una regresión por separado. Todas las regresiones incluyen las siguientes variables de control: edad, edad al cuadrado, estado civil, la religión es importante, tiene amigos con los cuales contar, e ingreso personal. Satisfacción con la vida y situación general del país se miden en una escala 0-10, y se utiliza el método logit ordenado. Todas las demás variables dependientes se miden como porcentaje de la población, y se utiliza el método de regresión logit. Los asteriscos representan el nivel de significancia de los coeficientes estimados. Un asterisco significa 10%, dos asteriscos significa 5% y tres asteriscos significan 1%. Ningún asterisco indica que el coeficiente no es estadísticamente diferente de cero.

En un estudio sobre Perú, Graham y Pettinato (2002a) encontraron muchos casos de “triunfadores frustrados”, individuos cuyo ingreso había aumentado sustancialmente por efecto de las reformas económicas, pero que evaluaban como mala su situación económica y, como consecuencia, posiblemente estarían en contra de las reformas que (en términos absolutos) los habían beneficiado. Los autores concluyeron que la frustración puede haber sido el resultado de las comparaciones, puesto que la gente exitosa tiende a comparar su ingreso con grupos de ingresos aún más altos (que pueden haber experimentado aumentos astronómicos a partir de las reformas). Esto sugiere que el grupo de referencia de las personas cambia a medida que aumentan sus ingresos. Los autores también observaron que estos efectos de las comparaciones de ingreso eran más pronunciados para la gente de los deciles más altos de ingreso que para los de los deciles más bajos. Este resultado posiblemente esté relacionado con diferencias en el contenido posicional de los bienes que consumen los grupos de altos y bajos ingresos.

Un interesante estudio de Gandhi Kingdon y Knight (2004) destacó la importancia de distinguir entre el ingreso relativo con respecto a gente del mismo grupo étnico o racial, y con respecto a gentes de otros grupos. Estos autores observaron que mientras que los aumentos de ingresos de quienes pertenecen al mismo grupo contribuyen a la satisfacción, los de otros grupos deterioran la satisfacción.

La influencia del ingreso relativo también puede diferir entre el corto y el largo plazo, como lo sugirió originalmente Hirschman (1973). Cuando los ingresos de los demás empiezan a aumentar, esto puede indicar en el corto plazo que hay esperanza de que aumenten también los ingresos propios. Pero si pasa el tiempo y el individuo se queda definitivamente atrás de sus pares, la esperanza se convierte en frustración.

Las actitudes políticas también pueden responder en forma diferente a medidas que benefician a todo el mundo o a sólo unos pocos. En las sociedades más fragmentadas las políticas que benefician sólo a algunos grupos pueden generar enormes resistencias. Las actitudes con respecto a la desigualdad pueden diferir según se trate de desigualdad dentro de los grupos sociales a los que pertenece cada quien, o entre unos grupos sociales y otros. Es de esperarse que sea mayor la resistencia a este último tipo de desigualdad. Pero las actitudes respecto de la desigualdad dependen de las oportunidades que brinda la sociedad. Como se muestra en Alesina et al. (2004), en un interesante estudio comparativo entre Europa y Estados Unidos, hay más tolerancia a la desigualdad en este país porque existe la percepción de que las posibilidades de ascenso económico son mayores.¹⁸

¿Tienen sentido las líneas de pobreza?

Puesto que la satisfacción depende no sólo del ingreso personal, sino también del ingreso de los demás y, más en general, del contexto económico y social en que se desempeñan las personas, es lícito preguntarse qué sentido tienen las líneas de pobreza por ingreso, mediante las cuales se separa nítidamente, con base en ese único criterio, a quienes son pobres de quienes no lo son.¹⁹

¹⁸ En Graham y Felton (2005a) se discuten las actitudes hacia las políticas de redistribución, mientras que en Graham y Sukhtankar (2004) se analizan las actitudes de las personas hacia la economía de mercado y la democracia, tomando en cuenta el rol de los ingresos relativos y la desigualdad en el bienestar subjetivo.

¹⁹ Esta sección se basa enteramente en Gasparini et al. (2008).

Desde tiempo atrás se ha enfatizado que la privación es más que una cuestión de ingreso. Amartya Sen ha argumentado en forma convincente la necesidad de medir la privación en función de las capacidades básicas y los “funcionamientos” de las personas. El Índice de Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) quizá sea la medida más conocida inspirada en el enfoque de Sen.

En América Latina también hay un creciente interés en ir más allá del paradigma del ingreso para medir la pobreza.²⁰ Varios países latinoamericanos producen periódicamente indicadores de pobreza multidimensional, que suelen tener en cuenta el acceso a vivienda, agua, saneamiento y educación (con los cuales se construyen los indicadores de necesidades básicas insatisfechas, NBI). La medición de la pobreza multidimensional ha sido objeto de numerosos estudios que buscan desarrollar y aplicar técnicas para sintetizar en una línea de pobreza (usando algún sistema de ponderaciones) la diversidad de variables que pueden ser relevantes para el bienestar de los pobres.²¹

Puesto que los datos disponibles sobre ingreso, consumo y activos son mucho más confiables y abundantes que la información sobre las opiniones de la gente, los estudios de pobreza multidimensional rara vez consideran variables subjetivas, que pueden contener valiosa información sobre los factores que afectan la situación de los pobres. Aprovechando que las encuestas de Gallup recogen datos sobre una diversidad de variables tanto objetivas como subjetivas, Gasparini et al. (2008) han construido diversos indicadores de bienestar y privación, algunos de los cuales tienen en cuenta información subjetiva.

El más simple de los indicadores de pobreza que puede construirse a partir de las encuestas de Gallup es el que se basa en una línea convencional de pobreza por ingresos. Utilizando la línea de US\$2 de ingreso per cápita por día (corregidos en función del poder de compra) resultan tasas de pobreza nacionales que en promedio son 16 puntos más altas que las calculadas con base en las encuestas de hogares de los institutos de estadística de los países (lo cual implica que hay una tendencia más pronunciada a reportar menos ingresos en las encuestas de Gallup). Sin embargo, la correlación entre las tasas de pobreza según ambas fuentes es bastante alta, especialmente cuando se excluyen los países del Caribe (0,86) y Venezuela (0,92).²² También se observa que los perfiles de los pobres son bastante semejantes para las variables que pueden compararse.²³

El segundo indicador de pobreza tiene en cuenta el conjunto de servicios domiciliarios y activos durables considerados en las encuestas de Gallup de 2006 (agua, electricidad, teléfono, televisión, computador e Internet). Aplicando métodos convencionales de análisis factorial para reducir a una sola dimensión este conjunto de variables, se construye un índice de activos. Luego se define un umbral en este índice tal que quede por debajo el 37,2% de la población de toda la región (puesto que este es el nivel de pobreza por ingresos para la región en su conjunto). Según este indicador multidimensional de pobreza (por activos), Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Jamaica y Uruguay tienen tasas de pobreza inferiores al 20%, mientras que Bolivia, Haití, Honduras, Nicaragua, Paraguay y Perú tienen tasas de pobreza superiores al 50%. La correlación entre estas

²⁰ Véanse una revisión de la bibliografía y aplicaciones en Attanasio y Székely (1999).

²¹ Para una discusión técnica, véanse Bourguignon (2003); Bourguignon y Chakravarty (2003); Duclos, Sahn y Younger (2006), y Silber (2007).

²² Para todos los países la correlación es 0,59.

²³ Sin embargo, hay problemas serios con algunas variables en varios países y la representatividad de las muestras resulta cuestionable en algunos países.

tasas de pobreza y las que se obtienen aplicando idéntico método a la información de las encuestas de hogares nacionales es alta, aunque dista de ser perfecta.²⁴

Por último, el estudio de Gasparini construye un indicador subjetivo de pobreza que combina (también con una metodología de análisis factorial) cinco preguntas sobre la calidad de vida de la gente: satisfacción con la vida ahora, hace cinco años y esperada dentro de cinco años (en los tres casos se utiliza la “pregunta de la escalera”, en una escala de 0 a 10); satisfacción con el nivel de vida material (sí/no), y falta de dinero para alimentarse (sí/no).²⁵ Nuevamente, se establece un umbral en este índice para separar a los pobres de los no pobres de tal forma que quede clasificado como pobre el 37,2% de la población total de la región.

Como sería de esperarse, estos tres indicadores de bienestar están correlacionados positivamente. Sin embargo, las correlaciones son moderadas, lo cual indica que la pobreza no puede reducirse a una sola medida que sea capaz de captar todos sus aspectos. La correlación (para las observaciones individuales) entre los ingresos y el índice de activos es 0,46, y aquella entre los ingresos y el índice subjetivo es de sólo 0,28 (entre el índice de activos y el subjetivo es 0,35). Las correlaciones también resultan significativas, aunque moderadas, cuando se consideran no los valores de los tres indicadores sino la forma en que clasifican a la gente en pobre y no pobre. Por construcción, en los tres métodos el 37,2% de la población queda clasificado como pobre. Pero la clasificación según ingresos coincide sólo en el 42,8% de los casos con la clasificación por activos y en el 43,3% de los casos con la clasificación basada en las opiniones subjetivas (entre estas dos la coincidencia de casos es del 48,6%).

Por consiguiente, las líneas de pobreza por ingreso son claramente insuficientes para caracterizar la pobreza. Pero esto no significa que sean irrelevantes. Gasparini ha encontrado dos formas persuasivas adicionales de demostrarlo. La primera consiste en dejar que los datos demuestren por sí mismos si la información sobre ingresos es relevante. La segunda consiste en probar si el umbral de ingresos de la línea de pobreza está cerca del nivel crítico de ingresos que hace que al latinoamericano promedio le resulte indiferente declararse insatisfecho o satisfecho con su propia vida. Las dos pruebas son técnicamente complejas, de forma que sólo puede presentarse aquí una explicación intuitiva.

A fin de saber si la información sobre ingresos es relevante para caracterizar la pobreza, se utiliza un procedimiento estadístico (denominado factorización de componentes principales) que hace competir a la variable de ingresos con las demás variables que a priori pueden ser relevantes en el bienestar. Las variables (individuales o combinadas entre sí) que ganan la competencia son las que mejor logran explicar el comportamiento de todas las demás variables (y las variables que pierden son las que resultan explicadas por las demás y por consiguiente no tienen mucho más que aportar). Este procedimiento produce un resultado sorprendente: la variable ganadora es una combinación del ingreso y

²⁴ Paraguay y México, por ejemplo, quedan con tasas de pobreza muy altas (debido en Paraguay a tasas muy bajas de acceso al agua y en México, a tasas muy bajas de cobertura de telefonía y computación, en comparación con las encuestas oficiales).

²⁵ En el cuadro 2.1 se encuentra el texto de la “pregunta de la escalera” y de la satisfacción con el nivel de vida. En relación con la falta de dinero para alimentarse, la pregunta que se hace a los encuestados es: “Durante los últimos 12 meses, ¿ha habido algún momento en el cual usted y su familia no tuvieron dinero suficiente para comprar los alimentos que necesitan?”.

Recuadro 3.4 Los bienes posicionales

El concepto de sociedad posicional fue utilizado por primera vez por Hirsh (1976). En una sociedad posicional el estatus de las personas depende de su situación relativa, no de su situación absoluta. La importancia del estatus fue popularizada por de Botton (2004) en su libro *Ansiedad por el estatus*. En Alpízar, Carlsson y Johansson-Stenman (2005) y Carlsson, Gupta y Johansson-Stenman (2005) se muestra que algunos bienes de consumo desempeñan un papel posicional más pronunciado que otros: por ejemplo, los aparatos de televisión son muy posicionales, mientras que las vacaciones no lo son. La satisfacción que se deriva de un bien posicional no depende tanto de su consumo, como del consumo relativo, es decir: la utilidad de comprar un televisor más grande puede quedar anulada si los demás en el vecindario también lo adquieren, mientras que la utilidad de una semana extra de vacaciones no depende del hecho de que los demás se tomen vacaciones cortas o largas.

Fuente: Rojas (2008).

de activos o servicios que se pueden comprar con ingreso (Internet, computador, teléfono fijo y teléfono celular). En segundo lugar en la carrera queda una combinación de las cinco variables de opinión, y en el tercer lugar una combinación de los servicios domiciliarios. Lo sorprendente del resultado consiste en que las variables quedan agrupadas en estas tres familias, lo cual indica que cada una de las tres dimensiones resulta relevante para el bienestar. En otras palabras, el ingreso cuenta pero no lo es todo; el bienestar tiene realmente naturaleza multidimensional.

La segunda prueba de la relevancia del ingreso o, más exactamente, de la línea de pobreza basada en el ingreso, consiste en calcular el nivel de ingreso que hace que la gente se muestre indiferente entre considerarse satisfecha o insatisfecha en algún aspecto de su vida, y ver si se asemeja a la línea de pobreza. Para poner en la práctica este enfoque los investigadores utilizaron las respuestas a las preguntas sobre satisfacción con el nivel de vida alcanzado y sobre la falta de dinero para alimentarse. Con un ingreso mensual de US\$37, un latinoamericano (promedio en todo lo

demás) tiene una probabilidad idéntica de haber respondido que sí o que no a la pregunta acerca de si él o su familia en ocasiones no tienen suficiente dinero para alimentarse. Esa suma de dinero es muy próxima al umbral de ingresos de US\$1 por día que se utiliza para definir la pobreza extrema (o indigencia). Por lo tanto, esta línea de pobreza tiene sentido. Los investigadores no encontraron una justificación semejante para la línea de pobreza de US\$2 diarios, aunque sí para una línea un poco más alta, cercana a los US\$5. En efecto, con US\$163 mensuales de ingreso la probabilidad de no tener suficiente dinero para alimentarse se reduce a 34%, y con US\$177 la probabilidad de declararse satisfecho con el nivel de vida alcanzado se eleva a 64%.

Implicaciones de las expectativas para la economía política

Una pregunta central de la economía política moderna es por qué muchos gobiernos democráticos mantienen políticas que son dañinas para el crecimiento y limitan los in-

gresos de la mayoría de la población. La adopción por parte de muchos países de las reformas del Consenso de Washington despertó este interrogante. En la década de 1990 surgieron diversas teorías que intentaban explicar por qué dichas reformas (las cuales comprendieron medidas de disciplina monetaria y fiscal, apertura comercial y privatizaciones) no habían sido adoptadas anteriormente, y por qué fueron adoptadas en diferentes momentos y con distintas intensidades en cada país. Las explicaciones giraban alrededor de las pugnas distributivas que bloqueaban la adopción de las reformas hasta cuando un grupo podía forzar a los otros a asumir los costos de esas reformas. Para acelerar los procesos de reforma podía resultar conveniente adoptar al mismo tiempo varias reformas que ofrecieran compensaciones cruzadas a los distintos grupos con poder de bloqueo, ya que las promesas de compensar en el futuro a los perdedores de una sola reforma difícilmente serían creíbles.²⁶

La evidencia presentada en este capítulo sugiere una explicación alternativa del bloqueo político a las políticas de crecimiento, que ha recibido poca atención en los estudios teóricos o empíricos de economía política. La explicación es la pérdida de satisfacción que resulta del aumento de las expectativas y las aspiraciones, y que se produce con el crecimiento económico y con las mejoras de ingreso de los grupos de referencia de los individuos. Las pérdidas de satisfacción más pronunciadas tienen lugar en los dominios materiales de la vida de las personas, y tienden a ser más fuertes en sociedades más ricas y más urbanas, y en los países que crecen más rápido. Es posible que la ampliación de los medios de comunicación y de la publicidad contribuya también a elevar las expectativas, y hay cierta evidencia que sugiere que las sociedades más fragmentadas étnica y culturalmente son más propensas a los efectos nocivos de la competencia sobre la satisfacción. La asociación inversa entre la satisfacción y el ingreso del grupo de referencia no se limita a los aspectos privados de la vida de las personas: los individuos de mayores ingresos dentro de las sociedades latinoamericanas se sienten menos satisfechos con los resultados de las políticas de salud, educación, creación de empleos o provisión de viviendas que las gentes más necesitadas.

A la luz de esta evidencia, una estrategia de gobierno que se enfoque exclusivamente en mejorar la eficiencia y el crecimiento económico puede ser víctima de su propio éxito. Más aun si, como ocurrió con el Consenso de Washington, sus beneficios potenciales tienden a ser exagerados por sus promotores, lo cual suele crear mayores expectativas. Es más factible cosechar apoyo político mediante estrategias que combinan las políticas de crecimiento con estrategias de inclusión económica y social, y reformas en las áreas de provisión de los servicios de salud, educación, empleo o vivienda. La mayoría de los gobiernos latinoamericanos aprendió bien esta lección de la década de 1990. Una consecuencia visible ha sido el notable aumento del gasto social, que pasó del 8,8% al 11,3% como porcentaje del PIB y se elevó de US\$264 per cápita en 1990 a US\$418 (en dólares constantes de 2000) en 2005, según la CEPAL (2007).

Pero las estrategias de inclusión y provisión de servicios sociales que maximizan el apoyo político no son necesariamente las que producen las mayores mejoras en las condiciones de vida de los pobres. Una política para evitar las pérdidas de satisfacción puede consistir en reducir los ingresos de algunas familias o individuos que son refe-

²⁶ Para una introducción a estos debates, véanse la breve reseña y las recomendaciones bibliográficas en la entrada "Washington Consensus" en Reinert et al. (de próxima publicación).

rentes visibles para los grupos sociales más vulnerables a los cambios de expectativas (en particular, las clases medias urbanas en ascenso). De igual forma, una política social efectiva desde el punto de vista político puede basarse en concentrar las mejoras de cobertura o calidad de los servicios en las clases medias o altas en ascenso cuyas exigencias tienden a aumentar a medida que mejoran sus ingresos, mientras que se mantiene desinformados a los grupos sociales más bajos, cuyas expectativas sobre las políticas sociales son más modestas.

En sociedades democráticas es saludable que se ventilen en el debate público estas incongruencias entre lo que es políticamente efectivo y lo que verdaderamente contribuye al progreso económico y social de la población. Este debate público sería más fructífero si los líderes de opinión y los asesores económicos de los gobiernos y de las organizaciones políticas abandonaran la tesis simplista de que todo aumento del ingreso genera un aumento de satisfacción (y por consiguiente de apoyo político) y en su lugar aceptaran que la relación entre el ingreso y la satisfacción es inherentemente conflictiva.