

2. MARCO TEÓRICO

Es común observar en la ciencia económica una limitación en su campo de análisis. Hasta ahora, la mayoría de los trabajos realizados, ponen un mayor interés en el proceso de elección de personas entre opciones cuantificables *ceteris paribus*¹, dejando de lado todos los procesos emocionales, psicológicos, ambientales y otros factores que influyen en ellas.

Sin embargo, si tomamos en consideración al individuo como un animal social por naturaleza, es necesario tener en cuenta que la interacción que se da entre estos tendrá efectos endógenos considerables.

Dentro de este campo, diversos trabajos han reconocido que los gustos no son constantes – como son utilizados frecuentemente - es decir, estos pueden formarse y cambiar endógenamente con el sistema socioeconómico (Friedman, 1962), por la influencia de la publicidad, medios masivos o precios (Pollak, 1978) o por la presencia de tres conceptos: efectos demográficos, formación de hábitos y preferencias interdependientes (Alessie & Kapteyn, 1991)

Los efectos sociales de forma endógena han sido tratados comúnmente por los psicólogos sociales y sociólogos². Así mismo, los investigadores de economía han mostrado interés por diferentes efectos de este tipo en distintos trabajos, Manski (1993) argumenta que los economistas se han interesado regularmente en estos efectos canalizados hacia el mercado, mientras que otros efectos endógenos han sido poco estudiados y no explicados.

En este sentido, Manski propone un modelo lineal para representar alguno de estos efectos endógenos que surgen de la interacción interpersonal. Este modelo cuenta con tres hipótesis para explicar un comportamiento similar entre las personas que pertenecen a un mismo grupo social³.

¹ Manteniendo constantes todas las demás cosas que afectan en la conducta o decisión. Este supuesto se utiliza en la mayoría de las elecciones maximizadoras de utilidad, con el fin de simplificar el contexto para su análisis (Nicholson, 1997).

² ver Merton 1957; Bandura 1986

³ Ver Charles F. Manski (1993, pp. 531-542).

2.1 Estudios sobre castigo, demanda, status.

Para resumir el estado de la cuestión se debe tener en cuenta los trabajos realizados por Conlisk (1980) el cual menciona que las personas pueden tener como óptimo – al existir un costo por las decisiones - la imitación de otros que son considerados como agentes mejor informados. Akerlof (1980), Bernheim (1991) estudiaron el equilibrio en los juegos no cooperativos en donde las personas enfrentaban algún tipo de castigo por desviaciones de las normas grupales.

En otros estudios, Gaertner (1974), Pollak (1976), Alessie and Kapteyn (1991) y Case (1991) analizaron la relación positiva entre la demanda individual con la media de la demanda del grupo de referencia⁴.

Por último Hvide, Hans, Chaim & Yoram Weiss (2005) tratan sobre las implicaciones que tiene la diversidad de status respecto a salarios, encontrando que aquellos trabajadores con una preocupación mayor sobre el status tenderán a tener incentivos poderosos para trabajar más y tener un mejor salario que aquellos que no se interesan por el status.

2.1.2 ¿Gustos y Preferencias constantes?

Otras limitaciones que se encuentran en los modelos económicos son las preferencias utilizadas como un valor exógeno, es decir, aquellas que son utilizadas como constantes infiriendo que estas son tomadas precedentemente por las personas de forma racional e independiente para satisfacer sus necesidades⁵.

No obstante, las personas parecen estar influenciadas por otras personas para tomar sus decisiones sobre que necesidades satisfacer, que tipo de metas fijarse, que tipo de consumo llevar a cabo, entre otros (Ryan & Deci 2000).

⁴ Este concepto de Grupo de Referencia será analizado más adelante.

⁵ Koçkesen, Ok & Sethi (a) (1997) mencionan “*la principal defensa para las preferencias independientes se basa en un sistema de competencia perfecta en donde ninguno de los agentes puede tener un efecto en los pagos de otros*”

Dado lo anterior, los investigadores en economía comenzaron a mostrar interés en este fenómeno sobre sus causas y repercusiones, utilizando diferentes conceptos para este problema, conocido comúnmente como preferencias interdependientes y también llamadas alternativamente preferencias variables, preferencias endógenas o “others-regarding preferences”.

Dichos trabajos pretenden poder incluir en la teoría económica la influencia de las demás personas en las decisiones de un individuo. Es decir, las preferencias dejan de ser un valor constante e independiente para convertirse en una variable endógena y ser determinada por otras variables y normas socioculturales, etc.

Este campo es relativamente poco explorado, la evidencia empírica sobre preferencias o sociedades interdependientes es muy poca, por lo que es importante analizar el funcionamiento de este tipo de preferencias con el fin de entender mejor el proceso de bienestar en las personas que conforman una sociedad.

La economía del comportamiento es una rama de la economía que pone énfasis en estos asuntos. Camerer (2003) menciona que la economía del comportamiento es “un acercamiento a la economía que utiliza regularidad psicológica para sugerir formas de debilitar los supuestos de racionalidad y extender la teoría”.

2.2 Preferencias Interdependientes.

La teoría de las preferencias interdependientes en la economía tiene como fundamento un sesgo del llamado agente económico interesado sólo en su bienestar. Los economistas reconocieron que no todas las personas calificaban como agentes económicos, porque algunas personas se interesan además del bienestar propio también en el bienestar de otros, mostrando lo que se le conoce en estas teorías como comportamiento altruista - justicia, equidad, egoísmo, búsqueda de status, entre otros – (Itoh, 2003) desplazando la idea que muchos economistas consideraban como una buena aproximación para cualquier individuo (Zizzo, 2005).

Camerer (2003, p.101) menciona que el propósito de toda teoría “no es de explicar cada descubrimiento diferente con solo ajustar la función de utilidad; la meta es encontrar funciones de utilidad “reducidas”, apoyada por intuición psicológica, que sean lo suficientemente generales para explicar muchos fenómenos a la vez, y además hacer nuevas predicciones” (Itoh, 2003).

2.2.1 Evidencia Empírica

Existe evidencia empírica sobre la presencia de este tipo de preferencias en diversas situaciones, así como gran variedad de trabajos utilizando estos fundamentos para obtener distintos resultados. La teoría demuestra la importancia de estos modelos en los que se ha recurrido al uso de diferentes técnicas y variables para un mejor alcance en el entendimiento de la formación de preferencias.

Para esto, menciona Zizzo (2003), “añadir variables dummy para funciones de utilidad aún más complejas difícilmente es una solución,... es mejor entender los mecanismos cognitivos subrayando la forma en que las personas perciben los problemas de decisión”.

De esta forma, el uso de variables psicológicas refuerza el entendimiento de este fenómeno de las preferencias individuales, así como el proceso de toma de decisiones de consumo, trabajo, contratos, entre otros⁶.

Zizzo presenta un modelo muy práctico para representar este tipo de preferencias. Un agente cuenta con preferencias interdependientes siempre que su función de utilidad dependa de aquellas de otros agentes en el grupo de referencia.

$$U = u(x) + s(x, y, \lambda) v(x, y, \lambda)$$

⁶ Para más información sobre estos modelos revisar la bibliografía presentada.

Donde u es el componente positivo de la ganancia material en función al consumo material (x) del agente; v es el componente de utilidad interdependiente de la función de utilidad que puede ser una función de (x), siempre es una función del consumo material de los demás agentes (y) y puede ser una función de un vector de parámetros adicionales representados por (λ); s es el componente del peso de la interdependencia en el agente, que se encuentra entre -1 y 1, y puede ser una función de los parámetros (x, y, λ).

Este modelo abarca la mayoría de los modelos de preferencias interdependientes. Por ejemplo, esta función general de utilidad se reduce al caso puro de propio – interés si $s = 0$, de la misma forma se puede representar el caso de altruismo, envidia y otros. Además, con el parámetro λ se pueden capturar caracterizaciones psicológicas complejas (Zizzo 2003).

El comportamiento y decisiones de consumo en los individuos son de los principales puntos tratados con preferencias interdependientes, es decir, comportamiento altruista, egoísta o con malicia (ver Knoblauch, 2001). Sin embargo, el uso de los modelos altruistas, envidia y similares es criticado por algunos autores ya que consideran que es una forma demasiado general por lo que limita las predicciones en esas situaciones ad hoc.

Pollak (1976, 2002) muestra formalmente la idea de incluir las interacciones sociales en las decisiones de consumo y asignación del tiempo en temas relacionados con la familia, su comportamiento de maximización y equilibrio.

Una de las formas más sencillas en que se incorpora la interacción social en los modelos de consumo o de asignación del tiempo es haciendo a los parámetros de la función de utilidad dependientes de las decisiones de otros individuos. Esto se representa con la siguiente función de utilidad en donde se considera un ejemplo de dos consumidores con dos bienes. I_1 es el ingreso del consumidor1 y gasta y_1 en el primer bien y lo restante lo gasta en el segundo bien. Lo mismo aplica para el consumidor2.

$$U_1 = \alpha \ln (y_1 - \mu y_2) + (1 - \alpha) \ln(I_1 - y_1)$$

$$U_2 = \alpha \ln (y_2 - \mu y_1) + (1 - \alpha) \ln(I_2 - y_2)$$

donde: $0 < \alpha < 1$ y μ es pequeño

Es así que la utilidad de cada consumidor se ve afectada, no solo por su propio consumo de los bienes, sino también del consumo de la otra persona del primer bien. Con el equilibrio Nash resultante⁷ de esta interacción se puede observar que sin preferencias interdependientes ($\mu=0$), los dos consumidores gastan una fracción α de su ingreso en el primer bien. De esta manera, con externalidades negativas de consumo ($\mu>0$), gastan más en el bien conspicuo, que se hace notar por la importancia en el consumo de los dos individuos, es decir, el primer bien y menos en el segundo bien, comparado con el caso en el que las preferencias interdependientes no están presentes⁸ (Kooreman, 2003).

También los patrones de preferencias interdependientes han sido investigados como cambios en la demanda para entender de manera más amplia el consumo de los individuos, crecimiento o fijación de precios (Mitsopoulos, Michael S, 2005). La forma común que se utiliza para realizar estos estudios, en los que se considera la influencia de otras personas en las decisiones propias de consumo, es utilizando los datos sobre el consumo pasado de otros.

Al respecto, Rabin (1993) utiliza un modelo basado en intenciones en los que sugiere que además de esta referencia, las preferencias de los individuos dependen de las estrategias de los otros, las creencias sobre las estrategias de los otros y las creencias sobre las creencias que los otros tienen.

Para este análisis, Rabin utiliza la teoría de juegos psicológica resolviendo el equilibrio entre estrategias y creencias. Dufwenberg & Kirchsteiger (2002) and Falk and Fischbacher (2000) extienden esta teoría a una forma extensiva de juegos. A su vez Neilson and Stowe (2003) incluyen también la idea de ser competitivo y buscador de status. Es así, que al ser buscadores de status, los individuos percibidos como de un status más elevado serán un punto de referencia para su comportamiento de consumo (Pollak, 1978)⁹.

⁷ La maximización del consumidor 1 produce el y_1 óptimo como una función de y_2 .

$y_1 = \alpha I_1 + (1 - \alpha) \mu y_2$ y el consumidor 2 cuenta con una función simétrica que produce un y_2 óptimo. Con las dos funciones de reacción se obtiene el equilibrio Nash para cada consumidor.

⁸ En este tipo de comportamiento a la Nash, existe la posibilidad de mejorar a la Pareto con políticas públicas al imponer un impuesto al primer bien y subsidiar el segundo

⁹ Otra versión de modelos de jerarquía es el modelo de las dos clases, ver Itoh, 2003 para un análisis más amplio sobre este modelo y los modelos de principal – agente.

Por su parte, Itoh (2003) explica que los resultados pueden ser muy diferentes en teoría de contratos cuando se incluye preferencias interdependientes, y se basa principalmente en el modelo de aversión a la inequidad entre principal y agente.

Itoh, incluye la intuición psicológica y extiende su análisis para el caso de múltiples agentes, encontrando que en este caso el agente ya no se compara con el principal, únicamente con los otros agentes. El modelo base (principal-agente) incluye el salario del agente si el proyecto es exitoso (w_s) o si el proyecto fracasa (w_f), el esfuerzo (d) y la comparación de su ganancia con la del principal. Para $i = 0,1$ and $j = s,f$

$$uA = w_j - di - \alpha v (\max\{b_j - 2w_j, 0\}) - \alpha\gamma v (\max\{2w_j - b_j, 0\})^{10}$$

Donde $\alpha \geq 0$ y γ son constantes.

Así mismo, cabe mencionar la existencia de teorías con preferencias interdependientes aplicadas a oferta laboral (Aronsson, Blomquist & Sacklen, 1999), políticas de impuestos (Random & Simmons, 2005).

2.2.2 Preferencias Interdependientes Negativas

El concepto de preferencias interdependientes negativas dice que en la interacción de las personas, puede haber individuos interesados tanto en su ganancia material como en su ganancia relativa con los demás. El resultado de estos trabajos muestra que las personas con este tipo de preferencias (negativas) obtienen una ganancia material mayor (Kockesen, Levent Ok, Efe A, 1996, 1997 (b);).

Efe A. Ok y Kockesen analizan a fondo las “preferencias envidiosas” encontrando que uno de los componentes más importantes para el bienestar de los individuos, es el status, es decir el estar

¹⁰ Este modelo es un simple replanteamiento del modelo $\{u_i(x_1, x_2) = x_i + g_i(x_j - x_i)x_j\}$ de preferencias interdependientes. Ver Itoh (2003) para diferentes especificaciones de este tipo de preferencias como: *aversión a la inequidad, buscador de status*.

mejor que los demás. Esto lo representan utilizando una relación de preferencias, en donde el agente cuenta con el mismo ingreso “ a ” en dos situaciones diferentes de distribución del ingreso (a, z) y (a, x), se dice que si el individuo prefiere estar dentro de una distribución en lugar de la otra, esto debe ser debido al efecto externo que es impuesto por el resto de la sociedad, es decir, la diferencia de status que se obtiene en las distintas distribuciones.

En su trabajo enfatizan que detrás de la formulación de interdependencia está el deseo de ocupar una mejor posición que los otros. En el último ejemplo se demuestra que al contar con preferencias interdependientes negativas, aún en el caso de que individualmente se encuentren peor, la mayoría de las personas preferirán estar en una distribución donde su posición relativa sea mejor (Efe A. Ok y Kockesen, 1997)¹¹.

Para el caso de nuestro estudio la evidencia teórica y empírica confirma el uso de preferencias interdependientes. Es decir, la presencia de este tipo de preferencias ha sido validada y la afirmación de que otras personas influyen en las preferencias y comportamiento de una persona es ahora un poco más clara.

No obstante, el uso de las preferencias interdependientes implica ciertas limitaciones. Por ejemplo, la cardinalidad, endogeneidad, heterogeneidad, la sensibilidad de percibir el contexto para la toma de decisiones y un sesgo de los parámetros del coeficiente. (Gardes & Montamarquette 2002; Zizzo 2003; Aronsson, Blomquist, Sacklén 1999).

Sin embargo, esta afirmación puede generar nuevos cuestionamientos, ¿Qué personas son las que influyen a un individuo?, ¿Cómo se puede seleccionar este grupo de personas? Se puede inferir que estas preguntas representan una nueva complicación la cual se le denomina: Grupo de Referencia.

2.3 Grupo de Referencia.

¹¹ Los autores también asumen que las interdependencias negativas parten de una evaluación subjetiva de la “posición relativa” del agente en cuestión. Desde este enfoque la formulación no necesita saber precisamente lo que el individuo considera como “status”, sino que esta información está implícita en la relación de preferencias.

Una vez comprendida la importancia de las preferencias interdependientes en los efectos sociales, la complementaremos con la utilización del grupo de referencia para estudiar más a fondo la interacción social y sus efectos endógenos.

Este concepto surge del sociólogo Herbert H. Hyman a partir de entonces, la psicología social, la sociología, -y un poco más tarde- la teoría económica, reconocen que el bienestar subjetivo de las personas no es determinado únicamente por sus logros personales de forma absoluta, sino que también esos logros en comparación relativa con los demás.

La psicología ha mostrado gran interés en este aspecto incluyendo estas variables de interrelación, comparación e interacción social como determinantes de la felicidad individual (ver Lyubomirsky, 2001; Diener 1995 and Diener-Biswas 1999).

2.3.1 Interacción Social

De la misma manera, en economía estas interacciones sociales son importantes por la influencia que tienen los grupos afines para un individuo con relación a su situación económica y bienestar.

En lo que a esto se refiere, existe gran variedad de estudios que demuestran que el ingreso relativo es más importante que el ingreso absoluto para explicar la felicidad de las personas en una sociedad (Ball, Richard J. & Chernova, Kateryna, 2005; Ada Ferrer-i-Carbonell, 2002; Stutzer, 2003).

Estas variables de comparación social o interacción social son igualmente importantes para trabajos que explican el comportamiento del consumo (Carroll 1998, Frank 1985; Escalas et al 2003), obtención de bienes de lujo debido al status que confiere, oferta de trabajo (Boskin & Sheshinski 1978; Neumark & Postlewaite 1998, Woittiez & Kapteyn 1998), votación, entre otros.

Entonces, se puede ver que las comparaciones sociales desempeñan un papel crucial para los individuos y su felicidad. Sin embargo, la parte fundamental de este apartado es entender como ha sido determinado el grupo de personas que forman parte de esa comparación individual, es decir, el grupo de referencia, también llamado grupo estándar por algunos autores.

El grupo de referencia se ha utilizado de diferentes formas a través de distintos estudios, en un principio el concepto surge para entender mejor las opiniones y las actitudes de las personas (Hyman, 1960).

Los trabajos realizados asumen que el grupo de referencia es exógeno, lo cual es una forma muy simplificada, ya que esto implica que dentro de un mismo contexto todas las personas tendrían el mismo, tomando en cuenta el promedio de ciertas características.

La psicología social llama a este tipo de comparación como “*concepción forzada de comparación*”, en donde, las personas son tomadas como seres pasivos no siendo participes en la elección del grupo de referencia (Falk, Armin and Knell, Markus, 2000).

Los autores han definido este tipo de grupos de referencia teniendo en cuenta el grupo de individuos en la población con las mismas características personales (como edad, sexo, educación, etc), aquellos que viven en la misma región que el individuo, (ver Kapteyn *et. al* 1997 y Aronsson *et al.* 1999), o por otras características como sexo, religión, puesto de trabajo (Clark, 2003). Alessie y Kapteyn (1985)¹² justifican el uso del grupo social al que los individuos pertenecen como proxy de su grupo de referencia.

Del otro lado, existen teorías que enfatizan que las personas son mucho más activas (que pasivas) en la determinación de lo que será su grupo de referencia. A este tipo de selección del grupo de referencia se le denomina “*enfoque de enfrentamiento*”, argumentando que las personas pueden –en parte- decidir su grupo de referencia (Falk et al 2000).

a) Valores, actitudes e integración social

¹² En Alessie & Kapteyn (1991).

Bajo esta propuesta se puede mencionar trabajos de sociólogos importantes, los cuales han aportado amplia literatura en este tema, entre ellos encontramos a Hyman (1960) el cual propone que las personas seleccionan grupos de forma variada bajo un proceso complicado para finalmente tomarlos como un marco de referencia en busca de su auto apreciación. De la misma forma Merton nos dice que los individuos toman ciertos valores o comportamientos estándar de otras personas o grupos que son tomados como referencia para su auto evaluación y auto apreciación.

Cabe pensar entonces, que el grupo de referencia es, en parte, determinante de ciertos comportamientos ya que desde este punto de vista las personas utilizan estos grupos como mediadores de su auto apreciación.

Es así que las personas adquieren valores y actitudes en función del grupo de referencia (Newcomb, 1943), además de que éstos explican variaciones individuales y determinan comportamientos dependiendo de la afiliación a un grupo de referencia u otro (Eisenstadt, 1954; Murphy G., Murphy L. & Newcomb T., 1937)

Eisenstadt (1954) menciona que el comportamiento de una persona está relacionado directamente al funcionamiento e integración de la sociedad, el autor se enfoca en tres cuestiones sobre grupos de referencia para explicar su afirmación¹³, y en este trabajo (Eisenstadt) encuentra que en su mayoría la razón más importante para escoger un grupo de referencia dado es el status que éste confiere dentro de la estructura institucional que existe en la sociedad.

b) Consumo

De la misma forma, los grupos de referencia pueden ser definidos en el ámbito de consumo con los cuales el individuo se compara y es utilizado para su auto evaluación. Escalas, Bettman & James (2003) estudian el caso en que los grupos de referencia influyen en la conexión de los

¹³ Las tres cuestiones que menciona Eisenstadt son:

- 1.- El problema de la relación que hay del grupo de referencia escogido por un individuo a la estructura institucional de la sociedad.
- 2.- la influencia del grupo de referencia en la participación del individuo en su sociedad.
- 3.- la investigación de los determinantes del grupo de referencia de un individuo en términos de su necesidad de personalidad y la relación de estas necesidades del lugar de la persona en su sociedad.

consumidores con ciertas marcas, en busca de presentarse ante los demás con congruencia entre la imagen de la marca y su auto imagen¹⁴. No obstante, estos resultados mencionados se basan en correlaciones no en causalidad.

Falk y Knell (2000) siguen bajo esta dirección tomando en cuenta la literatura de comparación social (ver Folkes and Kiesler 1991), la cual propone que las personas al escoger óptimamente su grupo estándar distinguen dos tipos de comparación social, la comparación hacia arriba (cuando las personas persiguen metas de superación personal) y la comparación hacia abajo (cuando las personas buscan un sentimiento de “mejoría personal”). Finalmente, el modelo empleado predice que el grupo de referencia óptimo tiene una relación positiva con la habilidad del individuo.

c) Factores ambientales

En la misma publicación Falk y Knell (2000) reconocen que la elección de estas comparaciones no es totalmente endógena, sino que el medio ambiente es un factor que restringe y moldea el grupo de referencia, dependiendo de la facilidad con las que se puede obtener la información y la transparencia de los factores ambientales (Diener y Funjita 1997).

Por último, tomando en cuenta la importancia de los factores ambientales, estos estudios de grupos de referencia también han sido útil en investigaciones de educación para las escuelas, tratando de comparar si un grupo heterogéneo es mejor para los estudiantes que un grupo homogéneo en función de cómo se forman los grupos de referencia (Stephen, R. 1976).

También en estudios de formas organizacionales dependiendo de la formación de grupos de referencia en ellas, tomando en cuenta los títulos de trabajo y la formación de una identidad social (Kohei, 2006), y en trabajos que muestran la ambigüedad sobre la supuesta aversión a la inequidad social, puesto que hay trabajos que muestran una correlación positiva entre bienestar y desigualdad social (Tomes 1986, Ball 2001) mientras que Morawetz et al (1977), Hagerty (1999) presentan evidencia contraria (Clark, 2003).

¹⁴ Este estudio podría ser importante para temas de marketing

Con estos trabajos se intenta determinar la forma en que las personas realizan sus comparaciones sociales, con el fin de entender un determinante elemental para el bienestar de las personas basado en la comparación social.

Dentro de este contexto, es factible pensar que habrá diferencias individuales en la influencia percibida por el grupo de referencia, es decir, hay personas que serán menos vulnerables ante presiones o simples comparaciones sociales con el grupo estándar.

Las decisiones tomadas por estos individuos podrían pensarse – y será el concepto utilizado durante este trabajo- que serían con un grado mayor de **autonomía**, donde el comportamiento respondería a motivaciones intrínsecas¹⁵, en donde el grupo de referencia tendría una menor presencia en la valoración relativa de la persona. Por esto la autonomía o auto-determinación será relevante para observar el comportamiento de las personas y su bienestar subjetivo.

2.4 Autonomía.

La interacción en la sociedad es algo básico y necesario para el buen desenvolvimiento de los individuos, pero, no hay que olvidar que puede haber situaciones que contrario a representar un beneficio, resultan en algo perjudicial para estos.

Una de estas situaciones es la homogenización de la sociedad, la imposición de valores culturales, morales, normas sociales, etc. Ryan, Chirkov, Little, et al (1999) sugieren que los valores y metas en la vida son un reflejo de los sistemas sociales, culturales y económicos del lugar que se toma en cuenta.

Estos valores y metas consideradas como de suma importancia para las personas son también, en parte, modificadas por los cambios económicos y normas sociales, por lo que estos últimos, son determinantes de los valores y metas que se fijan en un lugar dado, luego entonces, estos pueden

¹⁵ Este concepto es explicado en el siguiente apartado de Autonomía

ser diferentes dependiendo de la cultura y la época (ver eg., Baumeister & Muraven, 1996; Gergen, 1982; S.H.Schwartz 1992).

Ryan y Deci (2000) mencionan que “la investigación de las condiciones que son para promover en lugar de disminuir los potenciales humanos positivos, tienen importancia teórica como significancia práctica, porque pueden contribuir no solo al conocimiento formal de las causas del comportamiento humano, sino también, al diseño de contextos sociales que optimicen el desarrollo de las personas, su desenvolvimiento y bienestar”.

Sin embargo, – como se menciona anteriormente – una variable que es considerada fundamental desde el punto de vista de la psicología social, y que será utilizada con la misma importancia en este trabajo, es la **autonomía** de las personas para entender como se relaciona con su bienestar.

Desde siempre este concepto ha sido mencionado en conjunto con nociones filosóficas del bienestar, aunque ha sido llamado de diferentes formas y se ha referido a ella en distintos contextos (ver Finiis 1980; Griffin 1996; Nussbaum 2000; Sen 2002; Doyal and Gough 1991)¹⁶.

La autonomía representa sobre todo la voluntad propia – “el deseo orgánico de auto-organizar la experiencia y comportamiento y la existencia de concordancia entre las actividades y el sentido integrado de ser” (Deci, 1980; Ryan & Connell, 1989; Sheldon & Elliot, 1999).

2.4.1 La teoría de Auto-Determinación (SDT)

Desde el punto de vista de las nuevas teorías de psicología social, las personas necesitan satisfacer ciertas necesidades psicológicas para poder obtener el máximo bienestar. Una de las teorías más relevantes y utilizadas en los estudios es SDT (Self Determination Theory).

¹⁶ Estos trabajos son mencionados en el trabajo de Devine, Camfield & Gough, (2006) en donde hay una explicación amplia sobre el tema.

La SDT es considerada una macro-teoría – dado que surge de muchas mini teorías¹⁷ - con el propósito de entender el grado en que las personas realizan y enfocan sus actividades de manera deliberada o auto-determinada durante su funcionamiento y desarrollo en contextos sociales.

Esta teoría, contraria a otras teorías psicológicas como el conductismo¹⁸, sugiere que las personas tienen tendencias innatas hacia el crecimiento y desarrollo psicológico, es decir, el comportamiento y procesos de la vida diaria pueden producirse de manera natural, sin la necesidad de que exista una meta o la necesidad de satisfacer una necesidad (por ejemplo, una persona hambrienta actúa para conseguir comida) (Deci & Ryan 2000).

Ryan & Deci utilizan el nombre de necesidades psicológicas (competencia, autonomía, relatedness) para referirse a los nutrimentos necesarios para el buen funcionamiento y desarrollo hacia la salud y bienestar de cualquier persona, bajo cualquier contexto social y cultural. Además se menciona que para operar de manera óptima en cualquier actividad natural es necesario que las tres necesidades estén satisfechas, sin embargo, esto no significa que las personas tengan que comportarse y realizar las actividades con el fin de satisfacer estas necesidades conscientemente.

Por el contrario, cuando las personas tienen un nivel razonable de satisfacción de las necesidades, entonces, se encontraran haciendo lo que consideran interesante o importante. Para trabajos relacionados con la satisfacción de necesidades básicas, ver Deci, Ryan, Gagné, Leone, Usunov, & Kornazheva, 2001; Ilardi, Leone, Kasser, & Ryan, 1993; Kasser, Davey, & Ryan, 1992; La Guardia, Ryan, Couchman, & Deci, 2000; Vlachopoulos, S. P., & Michailidou, S. (2006).

2.4.2 Motivaciones

¹⁷ La teoría de la evaluación cognitiva, la teoría de la integración de organismos, la teoría de la orientación de causalidad y la teoría de las necesidades básicas.

¹⁸ Corriente de la psicología que defiende el empleo de procedimientos estrictamente experimentales para estudiar el comportamiento observable (la conducta), considerando el entorno como un conjunto de estímulos-respuesta. Ver <http://www.geocities.com/psicoresumenes/public/Conductismo.htm>

Este tipo de actividades se dice que son realizadas por motivación intrínseca, al ser consideradas interesantes, al representar un reto y de satisfacción inmediata (Ryan & Deci 2000) promoviendo el desarrollo en los individuos. Los comportamientos considerados de motivación intrínseca deben ser realizados en ausencia de controles externos.

En “*What and Why of goal pursuits....*” Ryan & Deci (2000) sugieren que la motivación intrínseca es más factible bajo condiciones que conducen a la satisfacción de las necesidades psicológicas, mientras que en condiciones contrarias a estas, entonces, las motivaciones intrínsecas se verán disminuidas.

Por otro lado, también existe lo que es llamado motivaciones extrínsecas. Debido a que no todas las actividades y comportamientos de las personas entran en la definición anterior, los autores Ryan, R. M., Chirkov, V. I. et al. (1999) plantean que las economías de mercado son en parte responsables de este tipo de motivaciones, dado que incitan a “buscar la felicidad” de manera individual, en donde “tener” o ser “extrínseco” en su modo de vida es visto como un camino de éxito. Esto se refiere a la búsqueda de obtención de bienes materiales, de riqueza, fama o reconocimiento social y poder, ya que esto es lo que puede ser considerado la “buena vida”.

Esta perspectiva basada en imagen y posesiones es lo más conocido como el Sueño Americano. Ryan & Deci (2001) mencionan que esto puede ser debido a la forma en que se entiende y se presenta el bienestar en la sociedad, el cual tendrá influencias en comportamientos, educación, educación familiar, gobierno, etc. No obstante, existen otros factores cruciales para el desarrollo de las motivaciones materiales como la exposición a los medios masivos de comunicación (Richins 1987).

Sin embargo, la SDT afirma que las motivaciones extrínsecas y las metas materiales son el resultado de no cubrir de manera completa las necesidades psicológicas básicas. Esto es porque la falta de experiencias plenas de autonomía, competencia o afiliación puede provocar a la persona falta de seguridad en si mismo y en su valor personal, siendo más propenso a la creencia de que las posesiones materiales (valores extrínsecos) le otorgarán mayor valor y por lo tanto ser más estimable como persona (Deci & Ryan 1995; Ryan 93).

Así mismo, Kasser en su libro “*High price of materialism*”, menciona que la insatisfacción de estas necesidades básicas pueden llevar a ideas erróneas desde la infancia al promover los valores extrínsecos, por ejemplo, la idea de que el amor es verdadero cuando se gasta dinero (Pág. 89).

De la misma forma, Ryan & La Guardia (in press) dicen que muchos de los comportamientos de las personas no son intrínsecamente motivados ya que desde la niñez y adolescencia esto se ve obstruido por presiones sociales a hacer actividades que no son interesantes y tener otras responsabilidades¹⁹.

No obstante, no todas de estas últimas actividades son consideradas una motivación extrínseca. La teoría propone que muchas de las recompensas o normas externas como las normal sociales, morales, los valores, etc, pueden ser internalizadas por las personas y ser reconocidas como otros tipos de motivaciones auto determinadas o autónomas.

A este proceso se le puede llamar de tres diferentes formas: introjection, identificación e integración, dependiendo del grado de internalización de estas regulaciones externas. La internalización de motivaciones extrínsecas consideradas más autónomas o auto-determinada es el proceso de integración seguido por la identificación y finalmente la introjection.

-La integración considera que la identificación es plena y coherente con los aspectos del ser uno mismo.

-La identificación representa identificarse con el valor personal de una actividad con el control necesario de regular el comportamiento por voluntad propia.

-La introjection es aceptar una regulación externa o contingencia sin ser aceptada como propia, por lo que el control es ejercido por la regulación y no por la persona.

¹⁹ Visto en Ryan & Deci (2000)

2.4.3 Comportamiento auto-determinado o autónomo

De esta forma las regulaciones de motivaciones extrínsecas pueden convertirse en comportamientos autónomos o auto-determinados al ser transformados en valores personales. En el trabajo de “*Self-determination Theory and the facilitation of intrinsic motivation...*” los autores sugieren que la necesidad de afiliación es un factor importante para la internalización, ya que estas actividades y comportamientos se realizan en gran parte por el valor que otros ponen en ellos, es por esto que las personas por la necesidad de sentir que pertenecen y que están conectados con los demás se involucran en estas actividades.

Lo importante de entender las necesidades o nutrimentos básicos, además de los diferentes tipos de motivaciones e identificaciones que propone la teoría SDT es debido a la relación que tienen con el bienestar de las personas.

Existen numerosos trabajos empíricos los cuales muestran que la satisfacción de las tres necesidades psicológicas consideradas por SDT (afiliación, competencia y autonomía) tiene un efecto positivo en el bienestar (Gagne, Ryan, & Bargmann, 2003; Reis, Sheldon, Gable, Roscoe & Ryan, 2000; Sheldon, Ryan, & Reiss, 1996)²⁰. Vlachopoulos & Michailidou (2006) presentan los mismos resultados en el deporte y además evidencian que la satisfacción de las necesidades resulta en mejores niveles de disfrute, mayor interés, mayor concentración, actitud más positiva, intenciones más fuertes de realizar la actividad de forma continua, etc.

Dada la satisfacción de las tres necesidades psicológicas se predice que tendrá un impulso para que las motivaciones sean más auto-determinadas o intrínsecas y facilitará la internalización de las motivaciones extrínsecas (Vallerand, 1997, 2001)²¹ y mientras mayor sea el grado de internalización de las regulaciones extrínsecas, mayor será el impacto de forma positiva en el bienestar de las personas (Niemic, Lynch, Vansteenkiste, Bernstein, Deci, & Ryan, 2006)

²⁰ Visto en Vlachopoulos & Michailidou (2006)

²¹ idem

Entonces este tipo de motivaciones auto-determinadas es un factor que se relaciona positivamente con el bienestar de las personas, (Deci 1980; Lyubomirsky 2001) y con diferentes indicadores de este, como la autoestima, auto-actualización y negativamente con indicadores de depresión, ansiedad, etc. (Ryan & Deci 2000). Conjuntamente con una mejoría en aprendizaje, memoria, desempeño social, etc (Lyubomirsky 2001).

Esto coincide con lo que Sheldon, Elliot et al (2004) llaman auto-concordancia. En este trabajo utilizan la teoría de SD y desarrollan un modelo psicológico de la autonomía y su relación con el bienestar. El modelo sugiere que las metas auto-concordantes son aquellas que satisfacen las necesidades básicas y son coherentes con su verdadero *ser* y llegan a la conclusión que las personas funcionan de manera óptima cuando se disfruta y se tiene interés en la actividad.

Por último, Nix, Ryan et al (1999) dicen que las personas intrínsecamente motivadas no percibirán los esfuerzos realizados como irrelevantes y al mismo tiempo sentirán un aumento en su energía y vitalidad.

Simultáneamente, la mayoría de estos estudios muestran evidencia contraria al evaluar las motivaciones extrínsecas con el bienestar, es decir, los casos en que existía una fuerte importancia relativa en aspiraciones extrínsecas se encontraba una relación negativa con el bienestar de las personas.

Esto es porque centralizarte en la adquisición de dinero, fama y reconocimiento social – también llamados valores materiales (Kasser “*High price of materialism*”) – suele envolver a las personas en actividades de forma extrínseca o no autónomas (Ryan & Deci 2001; Ryan 1993).

Kasser & Ryan (1993) ratifican esta afirmación mostrando que el concentrarse en metas materiales y financieras resulta en niveles más bajos de bienestar. Este resultado está comprobado en países desarrollados y países en desarrollo (Kasser & Ryan 1996; Schmuck et al 2000; Ryan et al 1999). Igualmente, se ha demostrado empíricamente que los valores materiales y recompensas extrínsecas disminuyen la motivación intrínseca (Ryan, Mims & Koestner 1983).

Oponiéndose a estos resultados aparece Bandura (1977,1989) objetando que la obtención y el logro de metas y recompensas extrínsecas puede relacionarse positivamente con bienestar psicológico debido al sentimiento de ser eficiente y auto-suficiente.

La SDT contrasta esta opinión argumentando que estas teorías dejan de lado que la importancia relativa de este tipo de valores extrínsecos puede representar consecuencias en el bienestar de las personas “aún cuando la persona es optimista y confidente en la obtención de logros materiales” (Kasser & Ryan 1993). La teoría propone firmemente que las metas auto-determinadas y de motivación intrínseca son las que representan un nivel mayor de bienestar en las personas.

Es así que se puede notar la importancia dentro de cualquier contexto social o cultural el papel que representan las motivaciones y comportamientos intrínsecos, es decir, lo que la teoría reconoce como la necesidad psicológica de autonomía.

Este concepto es el menos frecuentado de las tres necesidades básicas propuestas por SDT en la psicología empírica y es por esto que muchas veces es malinterpretado por ideas como de independencia, individualismo (ver Devine, Camfield, Gough, 2006; Chirkov, Ryan, Kim & Kaplan, 2003), o con diferentes formas de locus de control, en donde, se dice que las personas que se enfocan en la obtención de bienes materiales es porque son orientadas al control externo (Connell & Ryan 1989).

Para el caso de nuestra investigación, se considera el concepto de autonomía tal y como lo sugiere la teoría SDT. Desde este punto de vista la autonomía “conciene la experiencia de integración y libertad, y es un aspecto esencial del funcionamiento humano saludable”.

Utilizando las definiciones sugeridas se analizará el impacto en el bienestar personal dependiendo del grado en que toman sus decisiones y preferencias de forma auto-determinada. Esto es, el concepto de autonomía es una variable que puede ser de suma importancia y determinante en la utilización y existencia de preferencias interdependientes de los individuos.

Entendiendo esto, como la capacidad de auto-determinar la experiencia, el comportamiento en actividades y su consistencia con el sentido integrado de ser.

Con este marco de referencia podemos ver lo importante que es entender y utilizar estos conceptos mencionados para entender de una mejor manera el proceso de bienestar en la interacción humana. Todo esto con el propósito de mejorar la calidad de vida de las personas, así como la búsqueda de propiciar los contextos o ambientes necesarios para la mejoría del bienestar común.

Al respecto Inghilleri (1999) señala que las necesidades básicas tienen un rol importante en la transmisión cultural, al ayudar a entender los patrones culturales o ideales que se mantienen intra e inter grupalmente (Deci & Ryan 2000). Conjuntamente se encuentra que los contextos sociales pueden ser un determinante poderoso para aumentar o disminuir las tendencias intrínsecas y de internalización, o para mejorar las tendencias de integración de los valores sociales y responsabilidades (Ryan & Deci 2000).

2.5 Bienestar subjetivo

Uno de los conceptos de vital importancia y constantemente mencionado para este trabajo es el de bienestar subjetivo²². En los últimos años varios economistas comenzaron a estudiar este concepto de manera formal (ver, por ejemplo, Blanchflower and Oswald, 2000; Clark & Oswald, 1994; DiTella et al., 2001; Falk & Knell, 2000; Frey & Stutzer, 1999,2000,2003; McBride (2001); Oswald, 1997; Pradhan & Ravallion, 2000; Van Praag & Frijters, 1999; Winkelmann & Winkelmann, 1998; Wottiez & Theeuwes, 1998; D'Ambrosio & Frick, 2004; Headey & Wooden, 2004)²³, pues anteriormente la economía se limitaba a utilizar únicamente variables objetivas para explicar la felicidad personal²⁴.

²²Felicidad, bienestar personal, o simplemente bienestar se utilizarán como sinónimos para bienestar subjetivo de forma indiferente durante esta investigación.

²³ En Van Praag, P. Frijters & A. Ferrer-i-Carbonell (2001).

²⁴ Por ejemplo, explicar el bienestar material por medio del ingreso, o el desempeño económico por medio del PIB per cápita.

Sin embargo, es difícil creer que la satisfacción que cada individuo tenga de su vida se pueda explicar con puras variables objetivas ya que el concepto de bienestar es multidimensional. Esto implica, por ejemplo, que el nivel de ingreso de una persona explicaría solo de forma parcial su bienestar económico.

Además se dice que la mayoría de las personas, están en continuo cuestionamiento de cómo obtener una mayor felicidad o cómo recuperarla con cada elección que toman. La felicidad es también considerada como el principal objetivo y motivo de todo lo que las personas realizan en la vida (Ng 1996:1; James 1902, p. 76 en Frey & Stutzer, 2001, 2003). Por consiguiente, la economía, siendo una ciencia social, debe tratar sobre el bienestar individual y comenzar a ampliar el análisis en esta teoría.

Es así que la inclusión de variables subjetivas en economía, ha significado un avance en el entendimiento del desarrollo de bienestar en las personas poniendo en duda las creencias clásicas de la economía. Uno de los supuestos más estrictos en estas teorías es el de agentes racionales. Esto significa, en este caso, que el comportamiento de las personas incorpora toda la información necesaria para poder explicar la utilidad del agente basándose en sus decisiones.

Sin embargo, se ha encontrado que la experiencia subjetiva representa una fuente importante en la utilidad percibida de los individuos. Easterlin (2001) & Holländer (2001) consideran que la visión clásica ha causado un estancamiento en el análisis económico (Van Praag, P. Frijters & A. Ferrer-i-Carbonell, 2001). Esto ha sido (sigue siendo) una importante motivación para que los economistas se interesen en la literatura psicológica, las teorías y sus resultados relacionados con el bienestar.

Ferrer-i-Carbonell (2002) dice que debido a que el comportamiento observado no toma en cuenta el hecho de que la conducta de las personas se basa, además del intento por alcanzar mayores niveles de utilidad, también en sentimientos, normas sociales, instituciones, etc, entonces las preferencias reveladas son una estimación incompleta de las preferencias individuales.

Headey & Wooden (2004) sugieren que la teoría sobre “preferencias reveladas” está abierta a ser cuestionada. De igual forma, Frey & Stutzer (2001) mencionan que “las elecciones no son siempre racionales (en el sentido de consistencia)... entonces es debatible que la utilidad puede ser generalmente derivada de las elecciones observadas”. También la psicología demuestra que el comportamiento no siempre se dirige hacia la maximización de la utilidad, sino que a veces puede deberse a obligaciones externas, impulsos, etc. (Frey & Stutzer, 2003)

Con relación a estos argumentos, hay muchos ejemplos de análisis teóricos no objetivistas en economía. En ellos se incorporan emociones tales como arrepentimiento, autoestima, logro de metas, o status²⁵.

De aquí la importancia del apoyo entre las dos ciencias sociales con literatura de la felicidad – la utilidad en la teoría económica y el bienestar subjetivo en psicología – para el avance de esta reciente literatura económica que se puede beneficiar enormemente de los descubrimientos psicológicos. Gracias al trabajo de éstos la medición de la utilidad ha tenido un considerable progreso (Stutzer & Frey, 2003).

Ahora es posible utilizar a las medidas de felicidad o de bienestar subjetivo como una aproximación de la utilidad individual y obtener resultados satisfactorios utilizando preguntas sencillas en encuestas de auto reporte.

2.5.1 Medición de Variables Subjetivas

El estudio de estas variables subjetivas es reciente entre los economistas. No obstante, cada vez es un poco más común que los economistas pongan su atención en el análisis del bienestar subjetivo, estudiando el grado de satisfacción que las personas reportan directamente a través de encuestas. Las preguntas sobre bienestar subjetivo se han utilizado en encuestas y cuestionarios durante muchos años en psicología.

²⁵ ver Stutzer & Frey, 2001 para las referencias.

Por lo tanto, ahora en conjunción con métodos económicos y métodos experimentales, las encuestas pueden proporcionar información sobre el concepto de utilidad con más contenido psicológico, el cual es considerado más cercano al bienestar de las personas que el comportamiento revelado (Frey & Stutzer, 2003).

Este tipo de aproximación es todavía muy cuestionada por muchos otros economistas, criticando el uso de estas variables que desde su punto de vista no pueden ser medidas de forma general. Esto, también puede ser el resultado de que la mayoría de las personas tienden a evaluar las situaciones y condiciones desde una perspectiva muy personal aún bajo escenarios distintos²⁶. Sin embargo, la noción de bienestar que cada persona percibe puede variar y diferir para cada individuo, es por esto que para utilizar este tipo de variables subjetivas, no es necesario tener una definición formal sobre bienestar pues cada persona presenta en su respuesta una valoración cognoscitiva de lo que ellos consideran una vida feliz (Veenhoven, 1993 en Stutzer & Frey, 2003).

Van Praag et al. (2001) señalan dos descubrimientos de la psicología en relación a esto último y a la visión en donde los niveles de satisfacción son comparables interpersonalmente dentro de una comunidad dada con el mismo lenguaje.

El primer descubrimiento argumenta que las personas son capaces de reconocer y predecir el nivel de satisfacción de los otros agentes y aun cuando lo que hace felices a los individuos difiere entre culturas, pareciera que existe un “lenguaje” humano para la satisfacción (ver Diener & Lucas, 1999). El segundo descubrimiento demuestra que las personas de una misma comunidad transfieren a números el valor de sus sentimientos en la misma magnitud (Van Praag, 1991, 1994, citado en Van Praag et al. 2001).

Al reconocerse que el comportamiento observado es un indicador incompleto del bienestar individual y que las personas son los mejores jueces de su calidad de vida, ahora entonces, se

²⁶ Por ejemplo, el aumento en el ingreso nominal de una persona, bajo la visión objetiva del bienestar, se traduciría a un aumento en su felicidad, sin embargo, gran cantidad de trabajos encuentran que el coeficiente es muy pequeño y puede significar ningún aumento en el bienestar percibido.

puede hacer uso de la psicología para obtener la información restante. La forma común de medir las variables subjetivas, es a través de preguntas sencillas en forma de encuesta.

Las preguntas sobre variables subjetivas tienen como metodología hacer que los agentes evalúen su nivel de satisfacción con respecto a diferentes aspectos de su vida. Normalmente, en economía, con la ayuda una sola pregunta directa sobre su bienestar en general, es posible obtener un indicador de la evaluación individual de su felicidad. Se encuentra, que las personas evalúan su nivel de bienestar subjetivo al compararse relativamente con los demás, tomando en cuenta las circunstancias, experiencias pasadas y expectativas futuras (Stutzer & Frey, 2001,2003).

2.5.2 Evidencia Empírica.

Los trabajos empíricos de bienestar, principalmente, tratan de entender el impacto del ingreso, desempleo, inflación, entre otros con relación al nivel de satisfacción individual. En general, el ingreso es la variable más utilizada para explicar variaciones en los niveles de bienestar. Sin embargo, la mayoría de estudios no muestran evidencia clara de una relación robusta entre ingreso y satisfacción (Stutzer & Frey, 2003). Como se menciona anteriormente, los resultados muestran que para el bienestar percibido es mucho más importante el ingreso relativo. Pero, resulta que la felicidad de las personas también se ve afectado por variables llamadas socio-demográficas como la salud, genero, edad, relaciones personales, relaciones sociales, y otras variables cualitativas (Headey & Wooden, 2004).

Headey & Wooden (2004) añadiendo a esta línea de investigación los autores se apoyan en dos indicadores de bienestar subjetivo. Los encuestados respondían ante dos preguntas directas sobre “satisfacción de vida en general” y “satisfacción con su situación financiera”. Los dos indicadores, utilizan una escala de 0 a 10. Sólo los valores extremos fueron etiquetados, 0 descrito como “totalmente descontento”, mientras que el 10 era “totalmente satisfecho” para demostrar que la riqueza, que puede ser vista como un tipo de seguridad económica, es tan importante como el ingreso para el bienestar y para el malestar.

Por otra parte, D'Ambrosio & Frick (2004) deciden investigar la relación entre bienestar subjetivo y la satisfacción/privación relativa. Con esto se refieren a la brecha entre el ingreso individual y el ingreso de todos los demás más ricos o más pobres que él. Los resultados empíricos evidencian que el bienestar, aun controlando por características individuales no observadas al utilizar datos panel, depende más de la satisfacción relativa que de niveles absolutos de ingreso. Para esta investigación utilizan los datos del Panel Socio-Económico Alemán, en donde la misma escala de 11 puntos con un rango desde 0 (totalmente descontento) hasta 10 (totalmente satisfecho) fue utilizada.

Bjørnskov, Datta Gupta & Pedersen (2005) analizan la tendencia de satisfacción de vida en 15 países Europeos. En esta investigación utilizan los datos del Eurobarometro en donde la pregunta que hacen es “¿Tomando todo en cuenta, qué tan satisfecho estas con la vida que llevas?” las respuestas varían de 1 a 4, don las posibles respuestas son: 1 (para nada satisfecho); 2 (no muy satisfecho); 3 (más o menos satisfecho); y 4 (muy satisfecho). La investigación presenta resultados importantes en ámbitos del PIB, esperanza de vida, desempleo e ideología política²⁷.

Como se observa anteriormente, en su mayoría, los trabajos sobre bienestar subjetivo se basan en una simple pregunta sobre la satisfacción de vida en general, tomando en cuenta las respuestas individuales como proxy de la utilidad.

En este tipo de investigaciones el bienestar subjetivo se puede modelar en una función de felicidad microeconométrica donde el reporte de bienestar es la variable dependiente (U); y (X) son variables conocidas, como características sociodemograficas, socioeconómicas, ambientales, sociales, institucionales o condiciones económicas para el individuo i en el tiempo t.

$$U_{it} = a + \beta X_{it} + \varepsilon_{it}$$

²⁷ También ver Frey & Stutzer (2003) para el análisis de efectos en el bienestar subjetivo de variables como el ingreso, desempleo, inflación y factores institucionales (tipos de gobierno principalmente, así como de las consecuencias en políticas económicas y teoría económica.

Esta modelación ha sido utilizada exitosamente en muchos de los estudios sobre felicidad (Stutzer & Frey, 2003). Dado que la variable dependiente es medida en una escala ordinal, los trabajos utilizan como modelo estándar al Probit ordenado. Esta es la forma de modelación usual en la literatura de bienestar subjetivo ya que es un modelo que se considera más flexible que el Logit ordenado (Van Praag, Frijters & Ferrer-i-Carbonell, 2001). También se recurre al uso de variables dummy ya que en muchos de los modelos no solo la variable dependiente es cualitativa, sino que muchas de las variables explicativas también lo son.

Van Praag et al (2001) están dentro de la misma línea de investigación, sólo que estos autores desarrollan un conjunto de modelos tomando en consideración que existen diferentes aspectos en la vida, que ellos denominan como “dominios”. Entonces en su trabajo sugieren que el bienestar subjetivo (o satisfacción de vida) está compuesto y determinado por la satisfacción de 6 campos diferentes (satisfacción laboral, satisfacción financiera, satisfacción de salud, satisfacción del ocio, satisfacción del hogar y satisfacción ambiental).

Además, recurren al uso de un factor de control “z” el cual consideran que es la variable no observada sobre los efectos aleatorios de la personalidad individual. Esta variable es utilizada como una variable explicativa adicional en cada uno de los modelos utilizados para verificar la satisfacción de cada campo y para el modelo de satisfacción General de vida. Finalmente, también distinguen entre efectos de nivel (medidas relativas) y efectos absolutos. Los primeros, son considerados impactos permanentes, mientras que los segundos (efectos absolutos) describen sólo un cambio temporal de las variables.

Por otro lado, Headey & Wooden (2004) prefirieron el uso de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) para su análisis, aún cuando 3 de las variables dependientes son ordinales, ya que encontraron que las ecuaciones de Probit ordenadas arrojaron resultados que eran iguales cuantitativamente. Además de que consideran que los resultados con MCO son interpretados más fácilmente²⁸.

²⁸ Debido a la evidencia de Heterocedasticidad, todas las ecuaciones fueron estimadas con errores estándar robustos.

Stutzer & Frey (2003) encuentran que los indicadores de satisfacción utilizados de forma cardinal y ordinal generan resultados cuantitativos muy similares en funciones de felicidad microeconómicas.

Y también, recientemente, el uso de datos panel ha ido en aumento en la investigación sobre bienestar subjetivo. En los datos panel, los mismo individuos son re-entrevistados a través del tiempo (Stutzer & Frey, 2003).

Por último, otros estudios muestran el impacto de la edad (ver Clark & Oswald, 2006), el capital social (ver Winkelmann, 2006), pobreza y distribución del ingreso (ver Pudney, 2006 para referencias) y su relación con el bienestar subjetivo.

2.5.3 Alcances y Limitaciones del Bienestar Subjetivo.

Al tratar temas subjetivos, es común que se encuentren algunos problemas para la medición y el análisis de estas variables. Uno de los principales problemas en el área de investigación subjetiva es que, como la psicología lo sugiere, debido al carácter personal que se encuentra en cada una de las respuestas, puede esperarse que los rasgos individuales influyan de tal manera que al no ser controlados estos factores, la medición del bienestar puede estar sesgada (Ravallion & Lokshin, 2000).

Así mismo, Bjørnskov et al. (2005) señalan que tres factores deben tomarse en cuenta para entender el desarrollo del bienestar subjetivo a través de diferentes países. 1) el bienestar de las personas está en parte determinado por la brecha entre sus aspiraciones y sus logros, no por su bienestar objetivo. 2) Los individuos se adaptan, por ejemplo, a cambios en el crecimiento, cambiando sus aspiraciones²⁹. 3) Las preferencias varían considerablemente bajo diferentes instituciones políticas y actitudes.

²⁹ Pudney (2006) encuentra evidencia, en un estudio dinámico sobre la percepción, que estas aspiraciones se ajustan de forma lenta ante los cambios en las circunstancias.

Además, dentro de la teoría se reconoce que los reportes de bienestar subjetivo pueden depender del orden de las preguntas, las palabras utilizadas para las preguntas, las escalas aplicadas, estado de ánimo de la persona entrevistada y la selección de la información procesada. Sin embargo, los descubrimientos psicológicos también demuestran que las personas pueden considerarse como los mejores jueces de su propio bienestar (Van Praag, Frijters & Ferrer-i-Carbonell, 2001; Stutzer & Frey, 2001, 2003).

Conjuntamente, muchos de los trabajos sobre felicidad están de acuerdo en que el uso principal de las medidas de bienestar subjetivo no es el de comparar niveles absolutos, sino que la mayor preocupación en las ciencias sociales es la de identificar los determinantes de este complejo concepto (Van Praag, Frijters & Ferrer-i-Carbonell, 2001; Stutzer & Frey, 2001; D'Ambrosio & Frick, 2004; Frey & Stutzer, 2003).

Bajo esta visión, lo que importa es que un reporte mayor de bienestar subjetivo represente un bienestar más alto del individuo, sin importar si el bienestar subjetivo reportado es medido cardinalmente o si es comparable interpersonalmente. Aunque, si se asumen comparaciones sociales de bienestar con base en reportes subjetivos es necesario tomar en cuenta las condiciones de cardinalidad y de comparación interpersonal estas declaraciones. Con respecto a estas demandas, los economistas suelen ser escépticos. No obstante, Kahneman (1999)³⁰ presenta evidencia que indica que estas condiciones no se consideran como un gran problema a nivel práctico como en el caso teórico.

De todas formas, estudios demuestran que los indicadores de bienestar subjetivo se mantienen estables y son sensibles a cambios en las situaciones de vida. Otras pruebas consistentes revelan que las personas felices sonríen más durante interacciones sociales, son menos propensas a cometer suicidio y que cambios en la actividad eléctrica del cerebro e índices del corazón varían considerablemente al reportar sobre efectos negativos (ver Frey & Stutzer, 2002 para referencias)³¹.

³⁰ Citado en Stutzer & Frey (2003).

³¹ Idem.

Aun así, el auto-reporte de satisfacción es un instrumento relativamente nuevo para continuar con la mejoría en la medición de la utilidad. Su utilización es importante para la evaluación y el diseño de nuevas políticas socioeconómicas (Van Praag et al. 2001). Además, la investigación sobre felicidad aún tiene mucho campo por ser explorado. Frey & Stutzer (2003) consideran importante la investigación futura de cómo el nivel de bienestar subjetivo podría influir en las decisiones económicas, como consumo, oferta laboral, actividad política, comportamiento en el voto, etc.

Sin descartar estos posibles trabajos sugeridos por los autores, nuestra investigación aquí presentada considera, en cierto grado, el efecto inverso de estas inquietudes. Es decir, se analiza el impacto de las actividades o comportamientos y decisiones individuales, dependiendo del grado de autonomía o autodeterminación personal, en el bienestar subjetivo de las personas.

Estos mismos autores (Frey & Stutzer) afirman que las recomendaciones para el diseño institucional y de políticas socioeconómicas, sería muy diferente si se apreciara la autonomía (autodeterminación), más allá que simplemente los resultados objetivos, en las decisiones. Simultáneamente, afirman que los datos de bienestar subjetivo permiten investigaciones empíricas de este aspecto, como un determinante del bienestar.

2.6 Planteamiento de las Hipótesis.

Hipótesis Central:

Con los conceptos y trabajos empíricos analizados en el capítulo anterior, se valida y justifica la existencia de las preferencias interdependientes, el grupo de referencia, así como la relación positiva que se encuentra en los trabajos de psicología entre las motivaciones intrínsecas y/o auto-determinadas (autonomía) con el bienestar de las personas.

La primera hipótesis central de este trabajo, se basa en el trabajo de Van Praag, Frijters & Ferrer-i-Carbonell (2001) planteando un modelo dual que incluye al bienestar subjetivo y la satisfacción de dominios de vida, en donde se propone que el bienestar subjetivo de las personas se determina a través de la satisfacción de seis dominios de vida: satisfacción económica, satisfacción de la

salud, satisfacción familiar, satisfacción de las relaciones personales, satisfacción de la vida universitaria y satisfacción del uso del tiempo.

La segunda hipótesis central y de mayor relevancia e innovación en el estudio propone que el bienestar subjetivo puede ser abordado con el uso de teoría psicológica de forma satisfactoria. A partir de la teoría de auto-determinación puede establecerse que la variable autonomía es una variable determinante en la satisfacción de los dominios mencionados y en la relación existente entre ingreso y bienestar de las personas.

Esto último se puede entender con base en la teoría psicológica existente sobre el tema, la cual sugiere que en presencia de niveles altos de autonomía, el individuo tendrá menos importancia hacia recompensas externas como la obtención de valores materiales - dinero, fama, status, etc -, (Kasser, 2002; Ryan & Deci, 2000). Es por esto que al tener menos importancia por los valores materiales, se puede esperar que en los estudiantes con niveles altos de autonomía, las variaciones del ingreso afecten su bienestar en menor proporción.

Así, la hipótesis es que la relación entre autonomía y felicidad es positiva y que entre mayor es el grado de autonomía menor es el impacto de las variaciones del ingreso en el bienestar.

Hipótesis secundarias:

En base al marco teórico presentado, este trabajo propone las siguientes hipótesis secundarias:

- Las horas dedicadas a las actividades realizadas por motivación intrínseca tienen un impacto positivo en la satisfacción de vida de las personas. . La teoría psicológica propone que al realizar actividades personales, como hacer deporte, estudiar, entre otras, por motivación intrínseca, entonces el disfrute percibido es mayor que en las personas que realizan estas actividades sin un grado de motivación intrínseca importante.

- La satisfacción de vida es distinta que la satisfacción económica, donde esta última explica de forma parcial la primera. Van Praag, Frijters & Ferrer-i-Carbonell (2001) encuentran que los

dominios de vida más importantes en el bienestar general son el financiero, el de la salud y el del trabajo.

- La relación entre autonomía y género es incierta, sin embargo, en este trabajo se analizara si existe una diferencia estadística entre hombres y mujeres.