

**CAPÍTULO 1**  
**MÁRCO TEÓRICO**

## 1.1 POBREZA

### 1.1.1 ¿Qué es la Pobreza?

Por mucho tiempo ha persistido el interés en el tema de pobreza, sin embargo también es conocida la dificultad para llegar a un acuerdo sobre lo que significa este concepto, el cual ha conformado el núcleo en todas las discusiones de la llamada Economía del Bienestar. Todavía existen interrogantes sobre las condiciones necesarias para garantizar el bienestar de la sociedad. Arrow (1950) plantea la posibilidad de elaborar juicios sobre el bienestar social a partir de juicios individuales y dentro de su postulado afirma que en la discusión sobre el bienestar social es imposible construir una función de bienestar en la realidad, ya que existen demasiadas variables que influyen en ella. Es imposible construir una función de bienestar social que eluda la existencia de juicios de valor<sup>1</sup> y estrictamente operativa.

Para ello, la disciplina económica ha aportado elementos cruciales para esclarecer este concepto. Convencionalmente, la pobreza ha reposado únicamente sobre concepciones objetivas, definida como una situación de carencia de ingresos, a partir de una norma absoluta que representa el costo de una canasta básica de consumo<sup>2</sup> (Lustig, 1993, Pág. 5). Mientras que Amartya Sen<sup>3</sup> ha sugerido concebir la pobreza como la ausencia de las capacidades básicas que le permitan a cualquier individuo insertarse en la sociedad, a través del ejercicio de su voluntad. Entonces, desde el punto de vista

---

<sup>1</sup> Los juicios de valor son un conjunto específico de proposiciones éticas. Su importancia en el enfoque utilitarista de la economía radica en que los valores y juicios de cada persona influyen en la política económica encargada de los fenómenos socioeconómicos.

<sup>2</sup> Económicamente se considera que la persona es pobre cuando los ingresos que percibe no le permiten alcanzar un nivel de consumo dado por una canasta básica de alimentos (nutrientes), bienes y servicios mínimos. La parte alimentaria de dicha canasta está vinculada a los requerimientos calóricos, la composición de la canasta y los precios pagados por ella son determinados socialmente. Se trata de las necesidades expresadas en un momento dado, por una población de referencia cuyas preferencias están socialmente determinadas.

<sup>3</sup> Amartya K. Sen (1982). "Equality of What?", en Choice, Welfare and Measurement. Mass., Blackwell & MIT Press, pp.367-382; cita de Barrón y Trejo (1995)

económico, la pobreza es la incapacidad del individuo para generar incrementos en el producto marginal de su trabajo que le permitan ampliar sus posibilidades de elección entre diferentes bienes de consumo.

Sin embargo, en los últimos años ha habido una importante apertura conceptual la cual también integra una dimensión subjetiva de la pobreza que considera tanto las condiciones efectivas en que se encuentran los individuos pobres, como también la percepción que estos tienen de dicha situación. El fenómeno de multidimensionalidad que tiene la pobreza tiene importantes implicaciones en la forma en que se conciben y se implementan los instrumentos de política social. De manera que puedan atender puntualmente no sólo las necesidades y demandas sociales de los pobres, sino también para anticipar y desactivar los factores y procesos que generan su situación.

Dentro del reporte del Banco Mundial para el 2001, en un compendio realizado entre 23 países participantes, se define a la pobreza como carencia material, débiles relaciones sociales, inseguridad y precariedad, poca confianza en uno mismo, e impotencia. Aunque estos factores difieren de un país a otro y de un grupo a otro dentro de cada país, podemos determinar que existen cuatro dimensiones de la pobreza:

? La *pobreza de ingresos* se caracteriza por un grupo demográfico cuyos ingresos personales, o consumo, son inferiores a los establecidos por una ‘línea de pobreza’ o punto de demarcación específicos.

? La *pobreza en seguridad (vulnerabilidad)* afecta a un grupo demográfico que se enfrenta a riesgos particularmente elevados. Estos riesgos pueden ser de tipo material (a causa de una crisis económica que impacte en los ingresos, desastres naturales o por empobrecimiento).

? *La pobreza educativa*, muchos países utilizan los índices de analfabetismo para definir otra dimensión de la pobreza, algunos de ellos en los que la escolarización es casi universal y por lo tanto no puede utilizarse como una característica distintiva, se puede escoger como método de medición los resultados de los exámenes escolares para distinguir a los diferentes grupos demográficos. Los indicadores aproximados, como las tasas de escolarización o los años de escolarización completada, también pueden utilizarse para tal efecto.

? *La pobreza en salud* se caracteriza por un grupo demográfico cuyas expectativas de salud se encuentran por debajo de una línea determinada de pobreza en salud. En algunos países, esta línea permite distinguir entre los hogares con niños mal nutridos menores de cinco años y los hogares con niños bien alimentados. De forma similar, la línea puede establecerse utilizando las tasas de mortalidad infantil, las expectativas de vida, o los indicadores de algunas enfermedades que distinguen a los grupos sociales desfavorecidos en el ámbito de la salud.

### **1.1.2 ¿Cómo se mide la pobreza?**

Las definiciones de pobreza tienen mucho que ver con la manera de medirla, y en la literatura sobre el tema se distinguen, en general, dos métodos: el directo y el indirecto, este último mejor conocido como método del ingreso.

#### **Método Directo**

Uno de los métodos más extendidos en América Latina es el de *Necesidades Básicas Insatisfechas* (NBI), el cual se basa en una serie de indicadores censales, como calidad de la vivienda, acceso a servicios sanitarios y a la educación, y ocupación del jefe

de hogar; con objeto de determinar la pobreza de un grupo de personas o de un hogar en caso de sufrir al menos una de las carencias que se mencionan a continuación:

- *Densidad por vivienda*: más de tres personas por cuarto.
- *Vivienda inadecuada*: pieza de inquilinato, vivienda precaria u otro tipo, lo que excluye casa, departamento y rancho.
- *Condiciones sanitarias*: falta de retrete
- *Menores no escolarizados*: al menos un niño de 6 a 12 años que no asiste a la escuela.
- *Capacidad de subsistencia*: cuatro o más personas por miembro ocupado y jefe de hogar que no haya completado el tercer grado de escolaridad primaria.

A este método se le puede llamar el “método directo” y no involucra ninguna idea de ingreso, ni siquiera el nivel correspondiente a la línea de pobreza.

### **Método del Ingreso**

En contraste con el método anterior se encuentra el “método del ingreso”, cuyo primer paso consiste en calcular el ingreso mínimo o línea de pobreza, el cual establece si los ingresos que disponen los hogares, tienen la capacidad de cubrir no sólo una canasta básica de alimentos<sup>4</sup>, sino además otras necesidades no alimenticias que se consideran

---

<sup>4</sup> Para calcular el valor de esta Canasta Básica Total (CBT) se utiliza una relación denominada "Coeficiente de Engel", que se define como el cociente entre los gastos alimentarios y los gastos totales.

$$\text{Coeficiente de Engel} = \text{Gastos alimentarios} / \text{Gastos totales}$$

El valor de la Canasta Básica Total es igual al de la Canasta Básica de Alimentos multiplicada por la inversa del Coeficiente de Engel.

esenciales: vestimenta, educación, transporte, salud, etc.<sup>5</sup> A diferencia del método directo, el método del ingreso no mide la satisfacción, sino los medios para la satisfacción.

Las líneas de pobreza son límites de demarcación monetarios entre los pobres y los que no lo son. Sin embargo, es necesario remarcar lo artificial que pueden llegar a ser, puesto que a veces sólo un pequeño aumento en los gastos puede llegar a hacer que una familia se encuentre fuera de la pobreza, cuando realmente no ocurre. De ahí se vuelve necesario utilizar múltiples líneas para distinguir los diferentes niveles de pobreza, Székely et al. (2000). De acuerdo con la definición general, las líneas de pobreza se pueden clasificar en:

? *Línea de pobreza relativa*, la cual fija arbitrariamente un nivel en relación con los gastos (cesta de bienes) o los ingresos medios en un país.

? *Línea de pobreza absoluta*, se basa en lo que deben poder consumir los hogares para que no les falte el mínimo necesario. Las líneas de pobreza absoluta se fijan en el tiempo y en el espacio, mientras que las líneas de pobreza relativa pueden variar. A menudo, estas líneas de pobreza absoluta corresponden primero a una cesta alimenticia que se considera el mínimo necesario para la supervivencia de una familia típica, y que se establece externamente o a partir de las encuestas de hogares.

### **1.1.3 Indicadores de Pobreza**

---

<sup>5</sup>El método del ingreso tiene vínculos cercanos con las comparaciones de ingreso real de la economía del bienestar, además se basa en dos conjuntos distintos de convenciones: 1) las utilizadas para identificar las necesidades mínimas, y 2) las que sirven de base para definir las restricciones de comportamiento y de gustos.

Hay tres indicadores de pobreza que corresponden a la clase de índices propuesta por Foster-Greer-Thorbecke (FGT): Porcentaje de pobres ( $P_0$ ), la brecha de pobreza ( $P_1$ ) y la distancia cuadrática media ( $P_2$ ) (Riutort, 1999: Pp. 14-16).

El índice FGT se puede expresar en forma general como:

$$P_\alpha = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \left[ \frac{Z - Y_i}{Z} \right]^\alpha, \text{ para todo } Y_i < Z$$

Donde

$n$  = población total

$Z$  = línea de pobreza

$q$  = número de personas<sup>6</sup> cuyos ingresos están por debajo de la línea de pobreza

$Y_i$  = ingreso del individuo  $i$

$\alpha = 0, 1, 2.$

Dependiendo de los valores que tome  $\alpha$  se obtienen los tres indicadores de pobreza:

**a) Porcentaje de Pobres (Headcount):** Una de las herramientas más comunes en la medición de la pobreza global es la “*tasa de incidencia (H)*”, la cual se obtiene cuando  $\alpha=0$ . Definida como la proporción de la población total a la que se identifica como pobre, la cual cae bajo la línea de pobreza especificada. Entonces:

$$P_0 = H = \frac{q}{n} \text{ en donde } q \text{ es el número de personas identificadas como pobres y } n \text{ el}$$

número total de personas en la comunidad.

---

<sup>6</sup> La unidad de estudio también puede ser el hogar.

Cabe señalar este indicador presenta dos debilidades en cuanto a la medición de la pobreza. En primer lugar no cuenta la magnitud de la brecha de los ingresos de los pobres con respecto a la línea de pobreza<sup>7</sup>, y en segundo lugar, es insensible a la distribución del ingreso entre pobres<sup>8</sup>, estos dos efectos hacen que la medida H sea poco aceptable como indicador de pobreza.

**b) La brecha de pobreza (Poverty Gap):** Se obtiene cuando  $\alpha=1$ . Este indicador es considerado un índice de “*Profundidad de la Pobreza (PG)*”, medida a la que se ha recurrido frecuentemente y que es el déficit agregado al ingreso de todos los pobres con respecto a la línea de pobreza especificada<sup>9</sup>. El índice se puede estandarizar expresándolo como el déficit porcentual del ingreso medio de los pobres con respecto a la línea de pobreza, esta medida también es llamada la brecha estandarizada del ingreso.

$$P_1 = PG = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^g \left[ \frac{Z - Y_i}{Z} \right] \quad \text{donde} \quad 0 \leq P_1 \leq H$$

Para cuando  $P_1$  tiende a tomar el valor cero, la pobreza no es tan aguda, mientras que si el ingreso medio tiende a tomar un valor muy bajo, es decir, muy lejano a la línea de pobreza, entonces  $P_1$  tiende a tomar el valor H y en ese caso se dirá que la pobreza es aguda.

Sin embargo, la brecha de la pobreza presenta limitaciones, ya que es completamente insensible a las transferencias del ingreso entre los pobres, siempre y cuando nadie cruce la línea de pobreza como consecuencia de dichas transferencias.

---

<sup>7</sup> Una reducción de los ingresos de todos los pobres, sin afectar los ingresos de los ricos, no modificará en absoluto la tasa de incidencia.

<sup>8</sup> Ninguna transferencia de ingresos de una persona pobre a una más rica puede incrementar esta tasa.

<sup>9</sup> La brecha de la pobreza ha sido utilizada por la U.S. Social Security Administration; Batchelder A.B (1971) “The Economics of Poverty” y también en Kakwani (1977). “Measurement of Poverty and Negative Income Tax”, Australia Economic Papers, No.. 16; referencia de Ruitort (1999).



Además tampoco presta atención al número o proporción de pobres que se encuentran por debajo de la línea de pobreza, de manera que sólo se enfoca en el déficit agregado y no en la forma como se distribuya ni entre cuantas personas.

c) **La Distancia Cuadrática Media**: se obtiene cuando  $\alpha = 2$ . Es un indicador de la “Severidad de la Pobreza”<sup>10</sup>.

$$P_2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \left[ \frac{Z - Y_i}{Z} \right]^2 \quad \text{donde} \quad 0 \leq \left[ \frac{Z - Y_i}{Z} \right]^2 \leq 1 \quad \text{y} \quad 0 \leq P_2 \leq H$$

Si el ingreso de los pobres está muy cercano a la línea de pobreza,  $P_2$  tiende a tomar el valor 0. Por el contrario, si el ingreso de los pobres es muy bajo,  $P_2$  tiende a tomar valores cercanos a H. Para los menos pobres  $(Z - Y_i)/Z$  tendrá valores más cercanos a cero, mientras que para los más pobres tendrá valores cercanos a 1. Al elevar al cuadrado los valores más cercanos a 1, estos tomarán valores mayores que cuando se eleva al cuadrado los valores cercanos a cero, dando de esta forma mayor ponderación a los ingresos menores. Esto quiere decir que cuando la pobreza se hace más crítica  $P_2$  tiende a aumentar, aunque la media de los ingresos de los pobres permanezca constante.

#### 1.1.4 La Pobreza Subjetiva

Después de conocer la importancia relativa que ha adquirido la medición de la pobreza en términos objetivos, se vuelve importante también para este estudio destacar la importancia de la dimensión subjetiva de la pobreza. Poco se sabe sobre la percepción de los montos mínimos para vivir que percibe de manera subjetiva la población. La ausencia

---

<sup>10</sup>  $P_2$  soluciona la debilidad que presenta  $P_1$  asignando un mayor peso a los ingresos de los más pobres.

de preguntas relativas a la dimensión subjetiva del bienestar ha impedido analizar sus determinantes socioeconómicos y sus vínculos con las otras dimensiones de la pobreza.

Como señalan Ravallion y Lokshin (1999), es una paradoja que los economistas asuman por un lado que los individuos son los mejores jueces para apreciar el impacto de las políticas económicas sobre su bienestar, y por otro lado, se resistan a preguntarles a dichas personas si su bienestar ha mejorado o no.

Las acciones de las personas están motivadas por sus percepciones aunque estas no necesariamente corresponden a la misma realidad para todos. Así, individuos no pobres, según criterios objetivos (ingreso o gasto observado), pueden sentirse pobres; del mismo modo que hogares que salen de la pobreza, medida a través de una línea de pobreza objetiva, pueden seguir considerándose a sí mismos como pobres, al tener como referente una línea de pobreza subjetiva. Entonces, el rechazo o la incomprensible aceptación de los logros objetivos de las políticas económicas para la lucha contra la pobreza pueden ser entendidos cuando consideramos la dimensión subjetiva del bienestar. De acuerdo con Herrera (2002), el análisis del perfil de la pobreza subjetiva y de sus determinantes puede constituir preciosos aportes para entender mejor las políticas económicas. Sin embargo menciona que muy pocos países en desarrollo han abordado la dimensión subjetiva de la pobreza<sup>11</sup>. Los métodos de estimación de líneas subjetivas de pobreza representativas, así como la interpretación de las mismas, se ve limitada tanto por la exclusiva consideración de hogares pobres extremos y por la baja cobertura geográfica de la muestra de hogares. El análisis subjetivo de la pobreza, al dotar de información adicional sobre las

---

<sup>11</sup> Estudios empíricos realizados para Madagascar y Jamaica por Razafindrokoto, M., F. Roubaud (2000). "Les Multiples facettes de la pauvreté: le cas de la capitale malgache" y Ravallion, M., M. Pradhan (1998). "Measuring poverty using qualitative perceptions of welfare" respectivamente, citados por Herrera (2002).

características de los pobres, puede ayudar a diseñar políticas de alivio a la pobreza mejor enfocadas (Lokshin et. al, 2004).

## 1.2 LA POBREZA EN MÉXICO

México es un país en donde mucha gente sigue siendo víctima de la pobreza, la pobreza en nuestro país se ha caracterizado por ser un problema estructural lejos de ser resuelto. Para su análisis es necesario contextualizar en el tiempo los resultados de algunos estudios hasta ahora analizados.

Boltvinik y Hernández Laos<sup>12</sup> proceden a estudiar la evolución del fenómeno a partir de 1963 y hasta 1988, en donde encuentran que entre 1963 y 1981 la incidencia de pobreza en México fue disminuyendo, durante ese periodo se presentó un mayor alivio a la pobreza, mientras que para 1981 hasta 1984 se da un retroceso acentuado a consecuencia de los choques externos<sup>13</sup> sobre la economía, como se aprecia en la *Tabla 1*. Esto permite suponer que las crisis económicas impactan en la incapacidad de los mexicanos en general, y de los pobres en particular, a manera que revierten las tendencias y profundizan el problema de la pobreza en nuestra sociedad.

**Tabla 1.**  
**Evolución de la incidencia de la pobreza en México 1963-1988**

	1963	1968	1977	1981	1984	1988
<b>Población*</b>	40.8	47.9	63.8	71.4	76.5	83
<b>Pobreza total**</b>	77.5	72.6	58	48.5	58.5	59

\*Millones de personas, \*\* Porcentaje de la población

<sup>12</sup> Boltvinik, J. (1992). "El método de medición integrada de la pobreza. Una propuesta para su desarrollo" y Hernández Laos, E.(1991). "Nota sobre la incidencia de la pobreza y de la pobreza extrema en México", estudios citados por Barrón y Trejo (1995).

<sup>13</sup> La caída de los precios internacionales del petróleo que desembocó en una crisis económica en 1982.

Fuente: Barrón y Trejo (1995) en base a datos proporcionados por Banamex: México social 1990-91, Estudios Sociales, Banamex, México, 1992 y Julio Boltvinik y Enrique Hernández Laos.

Más recientemente, desde 1993, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) presentó su estudio conjunto con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) *“Magnitud y evolución de la pobreza en México, 1984-1992”*, ya que el gobierno manejaba discrecionalmente, diversas y poco fundadas cifras de pobreza. Cifras más recientes proporcionadas por la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) arrojaron que para el año 2000, casi dos terceras partes (65%) de la población del país es pobre, la definición de pobreza en el país está dada, solamente, por la línea de pobreza más alta (52.17 pesos al día por persona en el medio urbano) y ésta establece el nivel de ingresos necesarios para adquirir “todos los bienes y servicios indispensables” (Boltvinik y Damián, 2003: Pág.112). Finalmente, es muy importante el reconocimiento oficial de este problema, no sólo porque afecta a más de la mitad de la población, sino que además la medición de la pobreza en México se vuelve una herramienta básica para evaluar no sólo las políticas, programas y acciones públicas de desarrollo social, sino también el desarrollo general del país.

### **1.3 BIENESTAR SUBJETIVO**

Calidad de vida, felicidad, satisfacción y bienestar son conceptos muy amplios que incluyen no sólo logros tangibles, sino además otros aspectos como la salud, trabajo y el amor. La satisfacción que cada individuo tenga de su vida es un concepto multidimensional, esto implica que el nivel de ingreso recibido por los hogares puede explicar sólo parcialmente el bienestar económico de las personas.

El tema del bienestar subjetivo puede analizarse desde distintas perspectivas como la económica o la psicológica. En el área de la psicología, Argyle (1987) la concibe como la apreciación cognoscitiva de la calidad de vida del individuo y Veenhoven (1997) la define como el grado en el que una persona evalúa la calidad de su vida en general. Así, las definiciones pueden seguir ampliándose hasta llegar a un concepto puramente filosófico.

Este estudio se enfocará principalmente en el aspecto económico, por lo tanto se basa en un enfoque utilitarista, aunque hay que reconocer que gran parte del utilitarismo se formó mediante bases filosóficas.

En economía, la teoría de la utilidad es normalmente la más usada para explicar y predecir el comportamiento de los individuos. Sin embargo, la mayoría de los economistas se niegan a utilizarla en investigaciones empíricas, se niegan a medir y comparar los niveles de utilidad entre diferentes personas. En lugar de eso utilizan el ingreso como una aproximación (*proxy*) para medir el bienestar “material”. El ejemplo más común es utilizar el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita como indicador de desempeño. Los científicos y economistas se rehúsan a utilizar conceptos subjetivos como felicidad y bienestar, ya que es difícil definirlos y medirlos. Sin embargo, para crear políticas de desarrollo, los gobiernos y organizaciones necesitan indicadores que tomen en cuenta estos factores, para evaluar y comparar el desempeño socioeconómico de los países.

Los indicadores de bienestar que están basados en indicadores objetivos del ingreso, por lo general no toman en cuenta los factores socio-económicos que puedan afectar el nivel de bienestar de los individuos y de sus hogares. En los últimos 30 años, ha crecido

el interés en el estudio de las percepciones subjetivas sobre el bienestar. La complementariedad entre el análisis objetivo y subjetivo del bienestar y la pobreza ha ocasionado diversos intentos por integrar estos dos enfoques<sup>14</sup>.

Sólo recientemente, algunos economistas han puesto su atención en el análisis del bienestar subjetivo, estudiando el grado de bienestar económico o satisfacción en la vida que las personas reportan cuando se les pregunta directamente a través de encuestas<sup>15</sup>. Las preguntas de bienestar subjetivo han sido utilizadas en encuestas y cuestionarios durante muchos años. Por lo tanto, como una alternativa a los métodos tradicionales, se pueden utilizar preguntas subjetivas como *proxy* para medir el bienestar. Una crítica a estos modelos es que algunos consideran que conceptos como utilidad y bienestar no pueden ser medidos, pero hay otros que han defendido a esta alternativa. Simon (1974) demostró que para utilizar variables *proxy* no se necesita una definición de utilidad, y por lo tanto se pueden utilizar variables subjetivas para medir el bienestar. Si utilizamos las respuestas de los individuos, ya no es necesario definir formalmente lo que significa bienestar ya que cada persona crea una definición individual. Una vez que cada individuo ha definido su nivel de bienestar, la relación entre variables objetivas y subjetivas puede ser analizada y estimada.

### **1.3.1 Preguntas subjetivas para medir el bienestar**

La psicología y la economía han tratado de averiguar de qué depende que las personas reporten altos niveles de bienestar o satisfacción, mientras que otras no.

---

<sup>14</sup> Por ejemplo, Lokshin et. al (2004) analizan percepciones subjetivas de pobreza y su relación con indicadores objetivos en Madagascar. Estimando una línea subjetiva de pobreza basada en preguntas de adecuación del consumo, encuentran que esta medida es robusta con otras medidas de pobreza basadas en líneas de pobreza objetivas.

<sup>15</sup> Vease Ravallion y Lokshin (2000a, 2000b)

Los determinantes del bienestar pueden ser divididos en dos grupos:

1. *Variables Objetivas*: como ingreso y edad.
2. *Variables Subjetivas*: como satisfacción personal, estado de salud reportado o nivel de bienestar percibido.

Las preguntas que tratan acerca del nivel de bienestar subjetivo piden a los individuos que evalúen qué tan bien o mal se sienten respecto a diferentes aspectos de su vida, por ejemplo: su nivel de ingreso actual, su situación financiera o económica en general, el grado de satisfacción que tienen respecto a su salud; empleo; o clase social. Una característica clave es que las variables subjetivas toman en cuenta el punto de vista individual, y esto supone una ventaja contra las variables objetivas, por ejemplo; el bienestar subjetivo puede no mejorar necesariamente con un ingreso más alto, si el ingreso de las demás personas dentro de su mismo entorno aumenta también. Por lo tanto, un incremento nominal del ingreso que supondría un incremento del bienestar, puede no tener ningún impacto sobre el bienestar percibido de las personas.

Ferrer-i-Carbonell (2002) menciona que el bienestar o grado de satisfacción ha sido medido con anterioridad utilizando preguntas subjetivas por distintos psicólogos, empezando por Cantril en 1965, Wilson en 1967 y Bradburn en 1969. Más recientemente un gran número de economistas lo han hecho también, por mencionar algunos se encuentran Clark (1997,1999, 2000) Clark y Oswald (1994, 1996), DiTella (2001), Easterlin (1999, 2000), Frijters (2000), Frijters y van Praag (1998), Kapteyn (1994), Pradhan y Ravallion (2000), Ravallion y Lokshin (1999, 2000), Van Praag y Plug (1995) y Van Praag (2000)<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Estos estudios aparecen citados en Ferrer-i-Carbonell, (2002)

El psicólogo Hadley Cantril, fue el primero en realizar un estudio utilizando preguntas de bienestar subjetivo (PBS) en 1965. Su pregunta es conocida hoy como “*la pregunta de Cantril*”, en ella se utilizaba una escalera donde el décimo escalón representa lo que las personas consideran su mejor vida posible y 0 la peor. Los encuestados debían decir en qué escalón estaban en el presente. Cantril interrogó a una muestra proveniente de 12 países, de ingresos altos y bajos, acerca de lo que constituía su bienestar personal. Las respuestas fueron casi idénticas en todos los países, culturas y niveles de ingreso: la salud ocupó el tercer lugar, después del ingreso y seguido de una buena vida familiar.

Las PBS han sido utilizadas también en estudios econométricos para estimar la relación entre el bienestar de un individuo junto con variables objetivas como el ingreso y la edad. Como las PBS toman valores discretos, las formas más comunes para estimarlas han sido modelos de regresión binaria. Algunos investigadores como Ravallion y Lokshin (2000b) incluso han utilizado datos panel en *probit* o *logit* ordenados (*ordered probit*) con efectos individuales, ya que las variables de bienestar subjetivo eran en esos casos discretos y ordenados.

#### **1.3.1.1 Principales supuestos en el análisis de preguntas subjetivas**

Para poder utilizar variables subjetivas en el análisis del bienestar es necesario hacer al menos dos supuestos: Asumir que los individuos son capaces de evaluar lo que se les pregunta (por ejemplo, su bienestar, satisfacción, grado de pobreza) y además poder evaluarla utilizando “calificadores verbales” (como “bueno” o “malo”). También



debemos asumir que las respuestas individuales, son comparables entre las personas (Van Praag, 1991). A continuación se analizan los supuestos con mayor detalle.

**Primer supuesto: Las personas son capaces de juzgar y evaluar su propia situación**

Durante más de tres décadas, psicólogos, sociólogos y economistas han utilizado un amplio rango de técnicas estadísticas y econométricas para analizar las respuestas a las preguntas de bienestar subjetivo. Estos estudios encontraron que en general los resultados son consistentes con el sentido común, lo cual indica que los individuos comprenden y son capaces de contestar preguntas subjetivas (Ferrer-i-Carbonell, 2002).

La mayoría de los economistas se han enfocado en el comportamiento observado en los mercados, un ejemplo es la *preferencia revelada*<sup>17</sup>. Actualmente el concepto de utilidad se utiliza para predecir el comportamiento económico. Sin embargo, dado el escepticismo hacia las variables subjetivas, la noción de utilidad ha pasado de representar el nivel de satisfacción o de bienestar, al expresar únicamente preferencias individuales. El comportamiento observado ignora el hecho de que la conducta individual no se basa únicamente en alcanzar mayores niveles de utilidad, también se basa en sentimientos, normas sociales, instituciones, etc. Esto significa que ciertas preferencias jamás serán reveladas, por lo tanto las preferencias reveladas son una imagen incompleta de las preferencias individuales (Ferrer-i-Carbonell, 2002). Si pensamos que la utilidad es un concepto subjetivo, podemos pensar que las PBS pueden capturar y medir la utilidad adecuadamente.

**Segundo supuesto: Es posible comparar entre distintas personas**

---

<sup>17</sup> Para una explicación de la teoría de la preferencia revelada consultar Varian (1999).

Para el análisis de preguntas subjetivas es necesario que las respuestas de los individuos sean mutuamente comparables, para eso es necesario asumir que los individuos comprenden y responden a las preguntas de la misma manera.

El concepto de utilidad fue utilizado por primera vez por Jeremy Bentham en 1789, como un instrumento para predecir el comportamiento para el análisis normativo (en este caso, comparación interpersonal). Aunque la comparación interpersonal no era considerada imposible, varios economistas del siglo XIX como Marshall, Menger y Walras, no estaban totalmente de acuerdo. Junto con el concepto de eficiencia de Pareto, y al establecer la diferencia entre utilidad cardinal y ordinal, la comparación interpersonal fue perdiendo aceptación. Sin embargo, hoy ha sido demostrado que la comparación interpersonal puede ser llevada al campo empírico, ya sea comparando indicadores objetivos<sup>18</sup> o utilizando indicadores subjetivos. Ilder y Kasl (1995) realizaron un estudio donde encontraron que la correlación entre preguntas subjetivas sobre salud y variables objetivas sugiere que en general, los individuos son capaces de comprender, evaluar y reportar correctamente su estado de salud. Por su parte, Sen (1999) se pregunta ¿qué es entonces lo que debe ser comparado? logros materiales (objetivos) o logros subjetivos como el bienestar.

Es un hecho que este tipo de comparaciones ya han sido realizadas con anterioridad. Por ejemplo, muchas políticas de redistribución del ingreso han realizado comparaciones interpersonales utilizando el ingreso como unidad de comparación; de hecho en muchas situaciones comunes, los individuos realizan comparaciones interpersonales para realizar distintos tipos de elección.

---

<sup>18</sup> (Por ejemplo: Atkinson y Bourgonion, 1982; Jorgenson, 1990; Pollak y Walles, 1979) citados en Ferrer-i-Carbonell (2002).

### 1.3.2 Evidencia Empírica (Marco Descriptivo)

Dado que las variables objetivas no pueden explicar por completo el bienestar, ya que este incluye también un componente subjetivo,<sup>19</sup> a continuación se presenta evidencia empírica que relaciona el bienestar subjetivo con diversas variables. Los estudios muestran que dos de las variables objetivas más relevantes a la hora de explicar el bienestar son el ingreso y el empleo.

Por lo general, el ingreso es la variable más utilizada para explicar cambios en el bienestar. El ingreso puede tener un impacto particularmente importante sobre el bienestar de las personas más pobres, un aumento en el ingreso se vería reflejado en un aumento directo en el consumo por los bienes más básicos. Por lo tanto, podemos suponer que el aumento en el ingreso incrementa el nivel de bienestar hasta llegar a cierto punto (utilidad marginal decreciente). Sin embargo, los resultados obtenidos sugieren que el ingreso no tiene mucho poder explicativo sobre el bienestar percibido de las personas. Diversos estudios han encontrado una correlación positiva del bienestar con el ingreso individual o de los hogares, pero esta correlación no es muy fuerte; DeNeve y Cooper (1999)<sup>20</sup> mencionan que la correlación media entre ingreso y bienestar subjetivo es .17 (de entre 85 muestras independientes). Por otro lado, Ravallion y Lokshin (2000b) encuentran una correlación entre bienestar económico subjetivo e ingreso de .11 para 1994, y de .20 en 1996.

---

<sup>19</sup> Kahneman (1999) encontró que las variables objetivas, socioeconómicas y demográficas explicaban únicamente entre 8% y 20% del bienestar subjetivo de las personas.

<sup>20</sup> Citado por Ravallion y Lokshin (2000b): De Neve, Kristina M., and Harris Cooper (1999) "The Happy Personality: A Meta Analysis of 137 Personality Traits of Subjective Wellbeing", *Psychological Bulletin* 125: 197- 229.

Tratando de explicar estos resultados, diversos autores han mencionado que en realidad es el ingreso relativo (relativo un grupo de referencia), y no el ingreso absoluto, lo que determina las percepciones de bienestar (Clark y Oswald, 1996). Por su parte Lokshin et al. (2004) utilizaron información para Madagascar en el 2001, y encontraron una fuerte correlación positiva entre bienestar económico subjetivo e ingreso del hogar.

A partir de la evidencia empírica, respecto a la relación entre ingreso y el bienestar subjetivo se puede concluir:

- 1. Más importante que el ingreso en términos absolutos, resulta la percepción subjetiva del ingreso.** La satisfacción en la vida depende de que los individuos consideren que su ingreso es adecuado para satisfacer sus necesidades. Lo anterior es sustentado por una mayor correlación entre bienestar subjetivo e ingreso subjetivo, que entre bienestar subjetivo e ingreso absoluto. Schyns (2000) también encontró que para Rusia, el bienestar estaba más correlacionado con la satisfacción del ingreso que con el “ingreso en términos absolutos.”
- 2. El nivel de ingreso relativo tiene influencia sobre el bienestar subjetivo.** El bienestar subjetivo varía directamente con el ingreso personal e inversamente con el ingreso de los demás.
- 3. La percepción individual respecto al ingreso depende de eventos ocurridos en el pasado.** Las personas parecen adaptarse a los aumentos en los niveles de ingreso cambiando sus expectativas. Esto sugiere que el aumento en la satisfacción debido a un aumento en el ingreso es sólo temporal.

Otra variable altamente relacionada con el bienestar en estudios anteriores es el empleo. Tener trabajo está correlacionado positivamente con el bienestar subjetivo y estar desempleado lo está negativamente (Clark y Oswald, 1994); ya sea controlando o no por la variable de ingreso.

El desempleo tiene 2 efectos principales sobre las personas. Primero afecta su estabilidad económica y segundo, afecta la estabilidad emocional y su autoestima. Clark y Oswald (1994) encontraron que los efectos negativos del desempleo varían entre distintos grupos, siendo menor para los jóvenes, para los que viven en áreas con altas tasas de desempleo y para la gente que ha permanecido desempleada por mucho tiempo. Ravallion y Lokshin (2000b) encuentran sin embargo, que el efecto del desempleo no es robusto, de manera que regresar a trabajar no aumenta el bienestar, a menos que se traduzca en una ganancia en el ingreso.

Existen otras variables que influyen sobre el bienestar, conocidas como efectos socio-demográficos, por ejemplo el tamaño de la familia o el estado civil. Los primeros estudios indicaban que la felicidad disminuía con la edad. Varios estudios han encontrado esta relación negativa, pero este efecto se da hasta los 30 o 40 años y luego la relación se vuelve positiva<sup>21</sup>.

El efecto de género es por lo regular muy pequeño. La evidencia empírica es contradictoria, algunos estudios encuentran que los hombres tienen mayor nivel de satisfacción que las mujeres; controlando otras variables, y otros estudios muestran lo contrario, sin embargo estas diferencias son muy pequeñas.

Estar casado o tener pareja tiene un efecto positivo. El número de hijos tiene un efecto negativo aunque pequeño, sobre la satisfacción en la vida (Clark y Oswald, 1994).

---

<sup>21</sup> Para un estudio más detallado ver Clark y Oswald (1994).

Estar sano tiene un efecto positivo, aunque esta correlación es menor si la salud es medida por variables objetivas, que si es medida por variables subjetivas (por ejemplo: cómo reportan los individuos su estado de salud<sup>22</sup>).

El nivel de escolaridad también tiene un efecto positivo, aunque pequeño sobre el bienestar subjetivo. Sin embargo, Ferrer-i-Carbonell (2000) menciona que es difícil saber si el efecto se debe únicamente a la escolaridad o a otros factores correlacionados con un mayor nivel de educación, como el prestigio social o tener un mejor trabajo.

### **1.3.3 Percepción del Bienestar Subjetivo: Aplicaciones**

El uso de variables subjetivas permite realizar estudios empíricos para evaluar el bienestar. El alcance y aplicación de las preguntas subjetivas puede ser muy amplio, a continuación se sugieren tres aplicaciones que pueden llevarse a cabo para el caso de México:

- 1. Las preguntas subjetivas pueden ayudar a identificar qué variables son determinantes del bienestar.** Es decir, se pueden estudiar las preferencias individuales. Para esto es necesario asumir que el comportamiento individual se basa en alcanzar un mayor nivel de bienestar. Las preguntas de carácter subjetivo pueden ayudar a comprender mejor el comportamiento y las preferencias individuales.

---

<sup>22</sup> Cita en Ferrer-i-Carbonell: Argyle, M., (1999). "Causes and correlates of happiness" En: D. Kahneman, E. Diener, and N. Schwarz (eds.). *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*. Russell Sage Foundation, New York. Capítulo 18.

2. **Los determinantes del bienestar o la satisfacción pueden ser utilizados para evaluar el impacto de las políticas sociales.** Con base a los resultados, las políticas sociales pueden ser rediseñadas tomando en cuenta la percepción del impacto en el bienestar de los propios beneficiarios.
3. **El análisis de preguntas subjetivas puede servir para diseñar políticas redistributivas.** Normalmente las políticas redistributivas se han enfocado en mejorar la redistribución del ingreso. Mediante la aplicación de preguntas acerca del bienestar subjetivo, se puede definir el concepto de pobreza de acuerdo a como las personas lo entienden y perciben. Por lo tanto, la pobreza “subjetiva” puede ser estimada utilizando variables subjetivas para explicar el bienestar de las personas.

#### **1.3.4 Problemas en la Estimación del Bienestar Subjetivo al Utilizar Encuestas**

Después de revisar brevemente las aplicaciones del análisis subjetivo mediante la aplicación de encuestas, ahora es necesario revisar los principales problemas que se presentan al momento de realizar el análisis. La investigación en el área de la psicología sugiere que los rasgos personales tienen influencia en las respuestas de las personas respecto a las preguntas de bienestar subjetivo. Al utilizar información subjetiva para el análisis del bienestar es necesario tomar en cuenta estos rasgos psicológicos. Ravallion y Lokshin (2000b) argumentan que no controlar estos factores crea un sesgo al medir el bienestar, ya que estas diferencias tienen influencia sobre ciertas características

socioeconómicas. La alternativa que ellos proponen es realizar una encuesta longitudinal (re-entrevistar a los mismos individuos a través del tiempo), ya que esto permite controlar las diferencias individuales en la personalidad.

### **Causas de Sesgo en la estimación del bienestar al utilizar variables subjetivas**

Para estimar el bienestar subjetivo, típicamente se utilizan preguntas que emplean una escala que lleva un orden natural, por ejemplo de pobre a rico, o de muy malo a muy bueno. Ravallion y Lokshin (2000b) identifican diversos factores que pueden ocasionar un sesgo.

El sesgo puede ser causado por utilizar variables agregadas. Si lo que importa es el ingreso relativo, y por ejemplo el crecimiento en ingreso es el mismo en todos los niveles, el crecimiento económico puede no afectar el nivel de bienestar.

Otra causa puede ser el error de medida en el ingreso reportado por las personas. Por lo general, el ingreso de las personas es obtenido mediante preguntas muy simples tal como: ¿A cuánto asciende el ingreso mensual de todos los miembros de su hogar? Esta respuesta puede variar bastante dependiendo en qué tan detallada sea la encuesta aplicada de ingreso y gasto de los hogares, si es así, podemos esperar que el error de medida ocasione que el efecto del ingreso resulte subestimado.

Aunque el ingreso no explica por completo el bienestar o la satisfacción económica, es natural pensar que su efecto sea importante. Una mala especificación de la variable relevante para ingreso puede ser un problema, todavía no queda claro si debe tomarse en cuenta el ingreso o el consumo, qué debe ser incluido, qué deflatores deben ser utilizados, etc.



Existen además características en las variables subjetivas que deben ser tomadas en cuenta. Veenhoven (1996)<sup>23</sup> escribe que “el prefijo subjetivo; significa que el criterio para juzgar puede variar de persona a persona”, esto significa que diferentes personas pueden tener distintas percepciones de lo que significan niveles altos o bajos de satisfacción o bienestar. Sin embargo, otros investigadores han defendido la consistencia y estabilidad de las escalas utilizadas (Diener et al., 1999). Resulta deseable controlar estas características al hacer comparaciones interpersonales. No habría necesidad de controlarlos, únicamente si estos factores psicológicos no estuvieran correlacionados con otras variables; el modelo explicaría menos pero los resultados no estarían sesgados.

### **1.3.5 Bienestar Subjetivo y Solidez del Análisis**

Es importante saber qué tan robustos son los resultados del análisis subjetivo respecto a los análisis de bienestar convencionales, qué métodos de análisis son más informativos y qué tanto corresponden estos resultados con los obtenidos mediante métodos de estimación objetivos. Lokshin et al. (2004) demuestran que el análisis de bienestar basado en preguntas de adecuación en el consumo (PAC<sup>24</sup>), produce resultados robustos que corresponden a los del análisis (objetivo) convencional de la pobreza. Al analizar información para Madagascar en 2001, encontraron que los hogares con un ingreso per cápita más alto son más propensos a considerar el gasto de sus hogares como adecuado, y a estar en general más satisfechos con diversos aspectos de su vida. Además encontraron que el ingreso sólo puede explicar una parte de la variación del bienestar

---

<sup>23</sup> Citado por Ravallion y Lokshin (2000b): Veenhoven, Ruut (1996) “Developments in Satisfaction Research”, *Social Indicators Research* 37: 1-46.

<sup>24</sup> Las PAC preguntan a las personas, qué tanto se adecua el consumo en alimentos, vestido, vivienda y salud, con respecto a las necesidades de los hogares. El consumo de cada uno de los bienes, está por debajo, es en promedio comparable, o excede a las necesidades del hogar.

subjetivo de los hogares. La posición relativa en el nivel de ingreso del hogar respecto a los de la comunidad afecta fuertemente la percepción del bienestar.

#### **1.4 EL EFECTO TÚNEL**

Ya se ha mencionado que el análisis de bienestar subjetivo puede servir para evaluar y diseñar políticas sociales, así como identificar los determinantes del bienestar. Para el diseño de políticas sociales, es importante entender la manera en que las personas (p.e. beneficiarios) actúan y toman sus decisiones. El “efecto túnel” es un caso particular de cómo las expectativas afectan las decisiones de las personas en el presente, por lo que es de particular relevancia para el estudio de políticas públicas.

Es posible encontrar tolerancia a la desigualdad entre sectores y clases, ésta tolerancia a la desigualdad es permitida siempre y cuando exista la idea de que en algún momento disminuirá. Por lo general existe tolerancia a la desigualdad durante las primeras etapas de crecimiento económico. Albert Hirschman (1973) lo explica con la siguiente analogía:

*“Suponga que manejo a través de un túnel de 2 carriles, los dos carriles van en el mismo sentido y el tráfico esta muy congestionado. Tan lejos como puedo ver (que no es demasiado lejos), ningún automóvil se mueve en ninguno de los dos carriles. Yo me encuentro en el carril izquierdo y me siento abatido. Después de un rato los automóviles del carril derecho comienzan a moverse. Naturalmente mi estado de ánimo mejora notablemente porque se que el estancamiento ha terminado y que el momento en que mi carril avance vendrá pronto. Pero suponga que esa alegría termina, únicamente el carril derecho es el que sigue avanzando: en ese caso yo, junto con los demás desafortunados del carril izquierdo*

*pensamos que nos están haciendo trampa, y muchos de nosotros en algún momento estaremos muy furiosos y listos para corregir ésta muestra de injusticia...” (Hirschman, 1973: Pag. 545).*

Dicho de una manera más adecuada al contexto, el bienestar de un individuo depende de su estado de satisfacción actual y también del estado de satisfacción que espera en el futuro. Según Hirschman (1973), si el individuo tiene poca información de su futuro, y al mismo tiempo el bienestar de otros individuos mejora; el bienestar del individuo puede aumentar, al menos durante algún tiempo. El individuo obtendrá satisfacción del avance de otros individuos, lo que él llama: “efecto túnel”.

El efecto túnel no surge por que la persona sea altruista, sino por sus expectativas. Cuando una persona recibe información de que otros individuos están mejorando, él puede pensar que en general la situación mejorará para todos, incluyéndolo a él. Estas expectativas deben superar el sentimiento de envidia que pueda existir, es decir; si un individuo mejora mientras otro permanece igual, éste puede sentirse peor y su situación relativa ha empeorado. Por lo tanto, el grupo que permanece estancado debe tener cierta empatía con el grupo que sí está avanzando, al menos durante algún tiempo. Si se cree que el mejoramiento económico se debe a cuestiones aleatorias, y no a causas individuales o particulares, el éxito de otras personas ocasionará el efecto túnel.

El punto principal de manera resumida es: Cambios en el ingreso de B generan cambios en el bienestar de A, no sólo porque la posición relativa de A ha cambiado, además porque los cambios de B afectan las expectativas de A sobre su bienestar en el futuro. Particularmente para el efecto túnel, una mejora de B, ocasiona que A espere una mejora en su bienestar.

Mientras exista un efecto túnel, todos se sentirán mejor: los que se hacen más ricos y los que esperan que su situación mejore. Se puede pensar que al lograrse un nuevo crecimiento en el ingreso, cierto grado de desigualdad es preferido por todos los miembros de una sociedad en lugar de una distribución igualitaria. Por lo que se puede concluir que un aumento en la desigualdad del ingreso no solamente sería políticamente aceptable, también sería deseable desde el punto de vista del bienestar social.

Si la política de desarrollo va acompañada de un crecimiento en la desigualdad, pueden ocurrir dos tipos de “desastres”. El primero ha ocurrido en sociedades que han intentado desarrollarse mediante estrategias que implican el aumento en la desigualdad, pero que debido a su estructura, estas sociedades nunca lo debieron haber hecho, tal es el caso de Nigeria y Pakistán. El segundo tipo de desastre ocurre cuando la estrategia que implica desigualdad, es justificada en principio por el efecto túnel, pero los grupos de poder y políticos no se dan cuenta que este efecto terminará en algún momento, este es el caso de México. Como consecuencia, los países donde el efecto túnel tiene lugar y su efecto es fuerte, son relativamente fáciles de gobernar. Después de pasado algún tiempo, el efecto túnel irá disminuyendo y la injusticia social dejara de pasar desapercibida (Hirschman, 1973).

El efecto de la movilidad social es importante para la estabilidad política y la integración social porque las expectativas de movilidad de los individuos afectan su bienestar actual. La importancia de la unidad familiar dentro la sociedad tiene un efecto importante para que prevalezca el efecto túnel, las expectativas de que los hijos tendrán una mejor situación económica, deberían mejorar el bienestar actual de las personas. Esto sucederá siempre y cuando las personas esperen que los hijos vivan con ellos una vez que

son adultos, que compartan los gastos del hogar y que eventualmente apoyen a los padres cuando sean viejos (Hirschman 1973). La movilidad positiva, a pesar de lo que se podría pensar a primera vista; también puede generar problemas, ya que los individuos que están mejorando económicamente pueden encontrar diversos obstáculos y discriminación mientras lo hacen.

El autor habla de una situación paradójica, por una parte la frustración en el proceso de aceptación y adaptación de los que mejoraron, mientras que los que no experimentaron cambio alguno obtienen satisfacción al esperar que su situación mejore pronto. Esta situación se mantendrá siempre y cuando los individuos que no están mejorando no estén concientes de los problemas de adaptación de las personas con movilidad positiva. Finalmente, en una segunda etapa, las personas que mejoraron terminan por adaptarse; mientras que los que no mejoraron pierden la esperanza de mejorar, generando descontento. La justicia social esperada por los que no mejoraron desaparece y se convierte en enojo. Si las expectativas no se cumplen, en algún momento puede volver furiosas a las personas. En sociedades donde existen diferencias marcadas entre distintos grupos, y el crecimiento económico se observa únicamente en algún grupo particular, no es probable que se observe el efecto túnel por los que quedan rezagados.

Como conclusión para este tema, de acuerdo con Hirschman (1973) “si el crecimiento e igualdad son considerados el principal objetivo de un país; entonces, estas dos tareas pueden ser resueltas subsecuentemente si el efecto túnel está presente, si no lo está; ya sea por razones sociales, políticas, etc.; entonces las dos metas deben ser resueltas de manera simultánea”.