

FELICIDAD, MERCADOS Y DEMOCRACIA:
AMÉRICA LATINA EN UNA PERSPECTIVA
COMPARADA*

Carol GRAHAM
Stefano PETTINATO

El hombre rico refunfuñante podría ser menos feliz que un campesino contento, pero sí tiene un nivel de vida mayor que el campesino.

Amartya SEN (1983)

SUMARIO: I. *Introducción*; II. *Felicidad en América Latina*; III. *Tendencias macroeconómicas, actitudes a favor del mercado y la felicidad*; IV. *Una mirada comparativa: algunas pruebas de Rusia y Estados Unidos*; V. *Conclusiones*; VI. *Apéndice*; VII. *Referencias*.

I. INTRODUCCIÓN

Uno de los objetivos más fundamentales de la política pública es reforzar el bienestar de cuantas personas sea posible, en un sector determinado y con limitación de recursos. Sin embargo, los debates académicos y de política pública, rara vez abordan el tema de lo que determina las mejoras en el bienestar o en la satisfacción con la vida. Tradicionalmente, los economistas,

* Este artículo fue originalmente publicado bajo el título “Happiness, Markets, and Democracy: Latin America in Comparative Perspective”, *Journal of Happiness Studies*, vol. 2, núm. 3, septiembre de 2001.

a diferencia de los psicólogos y sociólogos, han evitado los datos subjetivos de la satisfacción con la vida. La mayoría de los modelos económicos presuponen que riqueza y utilidad son casi sinónimos. Pero la investigación tanto de economistas como de psicólogos sobre la satisfacción con la vida o “felicidad” descubre una aparente paradoja que pone esta presuposición en tela de juicio: los niveles agregados de satisfacción con la vida no aumentan conforme las sociedades se vuelven más ricas, aunque dentro de los países, los individuos más ricos son, en su mayor parte, “más felices” que los más pobres.¹

Estos resultados destacan la importancia de las diferencias relativas, más que absolutas de riqueza, particularmente cuando las sociedades rebasan cierto nivel absoluto de ingreso. Esto; de ninguna manera desmiente la importancia fundamental del crecimiento económico para reducir la pobreza y lograr una amplia gama de otros objetivos de desarrollo. Sin embargo; sí sugiere que otros factores —aparte del crecimiento de ingresos— afectan las evaluaciones de los individuos de su propio bienestar, y que estos mismos factores pueden influir en sus respuestas a incentivos y políticas.²

Una preocupación por las diferencias relativas puede, bajo ciertas circunstancias, llevar a una conducta económica aparentemente “no racional”. Una preocupación por las diferencias relativas en el ingreso es susceptible de conducir a los individuos hacia un consumo muy visible (en vez de invertir en los estudios de sus hijos), por ejemplo: para demostrar una categoría de riqueza, o a emprender una conducta arriesgada, tal como los juegos de azar, para reforzar su prestigio, mediante las ganancias de riqueza al margen.³ Una preocupación por las diferencias relativas en el ingreso

¹ Las investigaciones económicas sobre la felicidad fueron iniciadas por Richard Easterlin a mediados de los setentas. Véase Easterlin (1974, 1995 y 2000). Para un estudio reciente sobre Estados Unidos y el Reino Unido, véase Blanchflower y Oswald (1999), y para Suiza véase Frey y Stutzer (1999). Sobre los temas de medición, véase Van Praag *et al.* (1999). Para un excelente resumen del trabajo psicológico sobre el tema, véase Kahneman, Diener y Schwartz (1999). Para una descripción de mucha de esta literatura, véase Veenhoven (1991) y Graham y Pettinato (2000).

² Hace décadas, Pigou (1920), escribió que lo que podía medirse con dinero, bienestar económico, era sólo un componente del bienestar del individuo, de tal suerte que nuestra capacidad para evaluar el bienestar, estaba principalmente determinada, por nuestra capacidad para medirlo.

³ Cole *et al.* (1995) desarrollan un modelo que captura la preocupación por el prestigio o posición social relativos, en el que los individuos no obtienen utilidad de su posición relativa, sino más bien se induce la preocupación porque la posición relativa afecta el consumo de productos normales. Muestran que una preocupación por relativa riqueza, puede generar

y su percepción del progreso económico anterior, también podría tener ramificaciones políticas y, en particular, producir actitudes duraderas hacia la redistribución.⁴ Aunque no es el enfoque usual de los análisis, es probable que los determinantes no de tipo ingreso del comportamiento económico y de las actitudes hacia las diferencias relativas en el ingreso, tengan alguna influencia sobre el futuro de las economías de mercado en países tanto desarrollados como los que están en vías de desarrollo.

No es de extrañarse que la cuestión de diferencias relativas en el ingreso, sea una de particular importancia, para los países de mercado emergente, donde los marcos macroeconómicos de políticas están en flujo, y hay un debate generalizado sobre quiénes sean los ganadores y quiénes los perdedores. Además, las nuevas oportunidades y la aumentada movilidad que implica el giro hacia el mercado, también conllevan a nuevas inseguridades.⁵ Nuestro trabajo preliminar en Perú, parece indicar que incluso los ganadores podrían ser renuentes a evaluar su situación de manera positiva, y siguiendo el sentido general de las conclusiones de la literatura sobre la felicidad, la relación entre la riqueza y la felicidad no es sencilla.⁶ Sin embargo, hasta la fecha sabemos muy poco acerca de la manera en que el giro hacia el mercado y las tendencias macroeconómicas relacionadas, afectan las percepciones individuales del bienestar o de la felicidad y, a su vez, cómo éstas se van sumando a nivel de país.

La mayoría de las investigaciones sobre “la felicidad” y otras medidas de bienestar subjetivo, han enfocado la riqueza individual y características demográficas en: edad, estado civil y escolaridad. Revisamos esta literatura de manera exhaustiva en estudios anteriores, y basta con notar aquí que ha habido poco análisis de la manera en que las tendencias macroeconómicas —por ejemplo, el desempleo o la inflación— afectan las evaluaciones de los individuos de su bienestar subjetivo. Una notable excepción es el re-

un consumo conspicuo, cuando la riqueza no es directamente visible. Hojman, en cambio, desarrolla un modelo de consumo impulsado por la desigualdad en Chile, donde las familias pobres toman decisiones no óptimas referentes al comportamiento, conducta que es manejada por consumo eminente entre los grupos más adinerados. Véase Hojman en Birdsall y Graham (2000). Robson (1992) desarrolla un modelo de utilidad que es cóncavo en riqueza, pero abomba en algún rango cuando los efectos indirectos vía Estado son incluidos. Schor (1998) advierte cómo el servicio de la deuda americano como un por ciento de ingreso disponible ha aumentado en la última década junto con un estampido del consumo mayor.

⁴ Véanse Benabou y Ok (1998), Piketty (1995) y Clifford y Brezo (1993).

⁵ Para una descripción de estas inseguridades y sus causas, véase Rodrik (1999).

⁶ Véase Graham y Pettinato (1999). También véase Webb (1999).

ciente trabajo innovador sobre la macroeconomía de la felicidad en Estados Unidos y el Reino Unido por Di Tella, MacCulloch y Oswald. Los autores descubren que, además de los determinantes demográficos usuales de la felicidad, como la edad, el género y el estatus laboral; el desempleo y la inflación producen efectos negativos.⁷ No sabemos de ningún conjunto de conclusiones similares para los países en vías de desarrollo.

La literatura sobre las reformas del mercado, en cambio, ha enfocado las medidas agregadas de apoyo a los mercados, evaluando el historial de los gobiernos en materia de implementación de reformas y luego la aprobación o desaprobación del público con respecto a estas reformas, usando los resultados electorales como variable sustitutiva.⁸

No se ha intentado evaluar las consecuencias de las reformas y de las tendencias macroeconómicas correspondientes en el bienestar subjetivo de los individuos ni, a su vez, la influencia de estas percepciones en el apoyo público a las políticas de mercado. Además, mientras que mucha de la literatura parece indicar que hay una conexión virtuosa y de autorrefuerzo entre los mercados y la democracia, no ha habido análisis, o muy poco, de esta conexión a nivel individual. En otras palabras, ¿existe una conexión directa entre el apoyo de los individuos al mercado y su apoyo (o falta de éste) a un gobierno democrático?

Intentamos esclarecer algunas de estas cuestiones a través de nuestro análisis de los nuevos datos de América Latina. Exploramos tres proposiciones generales. La primera es que los determinantes demográficos usuales de la felicidad en las economías industriales avanzadas, también son válidos para América Latina. La segunda es que las diferencias relativas son más importantes que las absolutas, lo cual produce una marcada brecha de percepción entre los niveles absolutos de ingresos de los individuos y sus evaluaciones subjetivas de su propio bienestar. En los países en vías de desarrollo, esta brecha puede ser motivada también por la volatilidad e inseguridad, que son más comunes en estas economías que en las industriales avanzadas. La tercera es que estas tendencias macroeconómicas, como la

⁷ Véase Di Tella, MacCulloch y Oswald (1997). Los autores calculan los niveles "residuales" de felicidad que no se explican mediante variables demográficas en su primera fase de regresiones, y ejecutan sus segundas regresiones de la segunda fase (que observan el efecto de inflación y desempleo) encontrando que los dos tienen efectos significantes y negativos en la felicidad.

⁸ Véanse, entre otros, Geddes (1995); Graham (1994); Graham (1998); y Macilento y Webb (1994).

inflación y el desempleo, producen efectos significativos en el bienestar subjetivo, incluso después de tener en cuenta los efectos demográficos. Además, en los países que emprenden reformas del mercado estos efectos son moderados por la conveniencia de tiempo y foro de reformas del mercado.

El análisis del presente trabajo se basa en datos de una encuesta realizada a nivel regional, el Latinobarómetro, que se ha levantado anualmente en 17 países, de 1997 hasta 2000.⁹ A menos que se especifique lo contrario, los resultados reportados aquí son del año más reciente de la muestra, 2000, que tiene el cuestionario más completo. Cuando fuera posible, usamos la muestra acumulada entera para verificar la robustez de los resultados. La muestra acumulada tiene la ventaja de ser una serie de tiempo, pero también la desventaja de que no todos los años incluyeron varias de las preguntas más pertinentes sobre la satisfacción con la vida.

Primero exploramos los determinantes demográficos de la felicidad para la región.

Segundo, buscamos evidencia de una brecha de percepción general por toda la región que corresponda a la que encontramos en nuestro trabajo anterior en Perú. En encuestas repetidas sobre unidades familiares, de un panel que duró una década, descubrimos que los individuos de más movilidad ascendente eran los más negativos en sus evaluaciones subjetivas de su progreso anterior. Exploramos los determinantes de esta brecha en forma detallada en un trabajo aparte.¹⁰ No tenemos datos del panel sobre los individuos de la muestra realizada a nivel regional que se analiza en el presente documento. Aún no tenemos información sobre el nivel de vida de quienes

⁹ Hay aproximadamente 1,000 entrevistas por país, lo cual nos da 17,000 observaciones al año en que basar nuestro análisis estadístico. Una empresa privada respetada, MORI, basada en Chile, levanta el sondeo con el apoyo de la Comunidad Europea y el Banco de Desarrollo Interamericano. El proyecto inició en 1995 con un subconjunto de países, y la cobertura completa, en 1997. Una clara limitación es que los datos no son representativos a nivel nacional en todos los países y, en general, hay un marcado sesgo urbano. Uno de los autores, Graham, participó en el esfuerzo para lanzar la encuesta al mismo tiempo que se ocupaba en una beca de investigación en el BID, y continúa dando aportaciones con respecto al diseño de la encuesta cada año, y por consiguiente tiene acceso al conjunto de datos MORI. Puesto que MORI todavía tiene que cubrir los costos, los datos más recientes sólo se ofrecen al público para compra. Los datos atrasados se consiguen sin costo del BID.

¹⁰ Graham y Pettinato (2000) exploran los datos del panel peruano como también una brecha de percepción similar que se encontró en un panel de hogares rusos.

respondieron y sobre la noción de su progreso pasado, sus expectativas futuras y su posición en una escala perceptiva nacional de ingresos.

Tercero, exploramos las consecuencias de reformas del mercado y tendencias en cuanto a la satisfacción de los individuos con la vida. Enfocamos las consecuencias de la inflación y el desempleo en la satisfacción con la vida y en las actitudes hacia los mercados y la democracia. Examinamos las conexiones entre la satisfacción con la vida y las actitudes a favor del mercado, así como las relaciones entre la satisfacción con la vida y las actitudes hacia la democracia. Para un subconjunto de estas preguntas, podemos ofrecer evidencia comparable para Rusia de la Encuesta de Monitoreo Longitudinal de Rusia (RLMS) y para Estados Unidos de la Encuesta Social General (GSS).

Finalmente, una nota de cautela es obviamente necesaria cuando se interpretan y se sacan conclusiones de los datos de encuesta, basados en evaluaciones subjetivas. En tanto que reconocemos las limitaciones, sentimos que las tendencias encontradas son lo suficientemente coherentes e interesantes, que merecen llamar la atención, tanto a investigadores como a los políticos.

II. FELICIDAD EN AMÉRICA LATINA

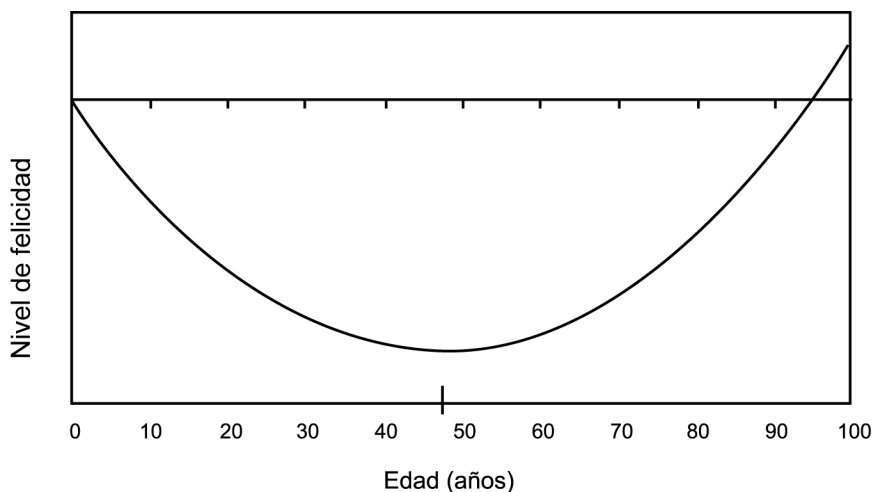
Hemos explorado las variables demográficas usuales que influyen en la felicidad, por ejemplo edad, ingresos, estatus laboral, estado civil y niveles de escolaridad, con un enfoque que otros han usado para las economías desarrolladas. Nuestra variable dependiente, la felicidad, se construye a partir de una pregunta de la encuesta Latinobarómetro acerca del grado de satisfacción en la vida de los individuos, con cuatro respuestas posibles: nada satisfecho, no muy satisfecho, satisfecho y muy satisfecho. Desarrollamos un modelo de la regresión estándar en el cual la felicidad es una función de varias variables demográficas, usando tanto regresiones de MCO (mínimos cuadrados ordinarios) como el método de *logit ordenado*, controlando tanto para efectos fijos por país (o usando *dummies* de país para el método de *logit ordenado*) y tratando la encuesta entera como una gran muestra a nivel regional (los resultados se encuentran en el apéndice, tabla 1).¹¹

¹¹ Las regresiones MCO con y sin efectos fijos por país y el método de *logit ordenado* rindieron virtualmente los mismos resultados. Véase apéndice A, tabla 1.

Descubrimos que América Latina no es muy diferente de las economías industriales avanzadas. Como era de esperarse, la felicidad mantiene una relación cuadrática con la edad, inicialmente decreciente, y luego monótona creciente a partir de la edad de 46 años¹² (véase la figura 1). Estudios de las economías industriales avanzadas descubren una relación similar, aunque el punto bajo, de la curva de felicidad, normalmente ocurre o ligeramente antes, o ligeramente después, según el país.¹³

Al igual que en los países industriales, estar casado producía efectos positivos y significativos, mientras que no se encontró ningún efecto de género significativo para América Latina, como en el de los países industriales avanzados (las mujeres están ligeramente más contentas que los hombres en Estados Unidos; por ejemplo).

Figura 1. Felicidad por grupo de edad.
América Latina, 2000



Al igual que en los países industriales, los coeficientes para el nivel de riqueza son fuertes, positivos y significativos para la felicidad. Cuando se

¹² Con MCO y efectos fijos por país, la edad a la cual la felicidad empieza a aumentar es alrededor de los 46 años; mientras que con el método de *logit ordenado* y *dummies* de país, es de 47 años.

¹³ DiTella, MacCulloch y Oswald (1997).

incluye la riqueza en las regresiones, el coeficiente para el nivel de educación es normalmente significativo y positivo, pero mucho más débil que los efectos de riqueza, o insignificante, según las regresiones usadas. Con una fuerte correlación entre los niveles de riqueza y de educación, los efectos de la riqueza son consistentemente dominantes en nuestras ecuaciones de felicidad. Cuando excluimos riqueza, los niveles de escolaridad producen efectos positivos y significativos en la felicidad. Cuando agregamos una variable basada en las respuestas de los individuos en cuanto a la satisfacción con su situación financiera, no es de extrañarse que los niveles más altos de tal satisfacción produzcan efectos positivos y significativos en la felicidad, además de los efectos de otras variables, incluyendo la riqueza.¹⁴

Tanto trabajar por cuenta propia como estar desempleado, producían efectos significativos y negativos para la felicidad. Cuando incluimos efectos fijos por país (o *dummies* de país para el método de *logit ordenado*), el coeficiente del trabajo por cuenta propia se volvió insignificante. Mientras que el desempleo también produce efectos negativos en la felicidad, para las economías industriales avanzadas, el trabajo por cuenta propia produce efectos positivos. La explicación más creíble es intuitiva: la mayoría de las personas que trabajan por cuenta propia en el segundo caso, lo hacen por decisión personal, mientras que en las economías en vías de desarrollo, muchas personas trabajan de manera independiente por falta de oportunidades de empleo más seguras y viven una existencia incierta en el sector informal.

1. Brecha de percepción

A petición nuestra, la encuesta Latinobarómetro incluyó varias preguntas pensadas para capturar hasta qué grado existía una brecha de percepción entre el lugar donde la gente se coloca en la escala de ingresos y el lugar donde realmente está ubicada, y hasta qué punto esa brecha está sesgada en sentido negativo. En nuestra encuesta peruana, los encuestados de movilidad ascendente dijeron que estaban peor que lo que realmente estaban, y la brecha era mayor para los de estratos medios que para los más pobres.

¹⁴ De hecho, cuando comparamos el impacto de las diferentes variables que usan coeficientes beta, la variable para la satisfacción con la situación financiera personal produjo un efecto mucho más fuerte que el nivel de riqueza de los individuos.

Construimos variables basadas en tres preguntas concebidas para medir la brecha entre las situaciones económicas objetivas y las evaluaciones subjetivas. La primera de éstas era de qué manera los individuos evaluaban su situación económica actual *versus* la del pasado: las percepciones de movilidad anterior (PPM).¹⁵ La segunda variable, las perspectivas de movilidad ascendente (POUM), se basaba en cómo los individuos pensaban que su situación económica estaría a lo largo de un año en comparación con la actual. La pregunta referente a la escala económica (ELQ) pedía que los encuestados calificaran en una escala de diez peldaños, que representaba su sociedad, en la que los pobres estaban en el primer peldaño y los ricos en el décimo. Una pregunta adicional pedía que los encuestados evaluaran a sus padres —cuando éstos tenían su misma edad— en la escala de ingresos de esa época.

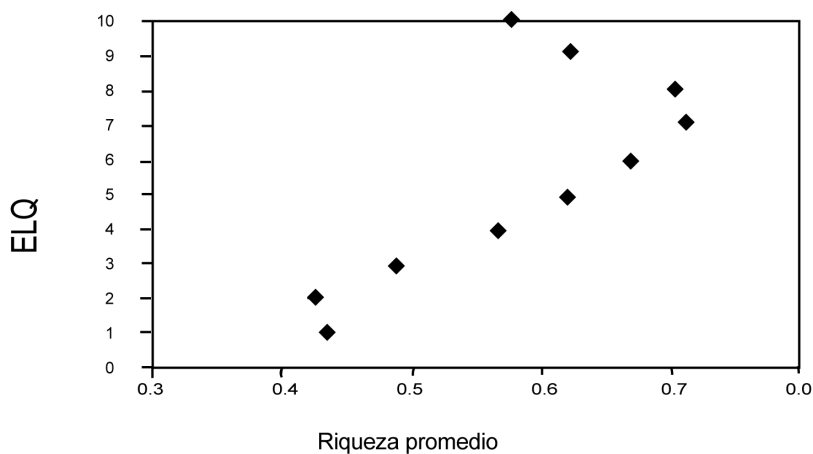
Existía una relación cuadrática con la edad para variables PPM y POUM, con respuestas que primero se volvían menos positivas con la edad y que luego aumentaban a partir de cierto punto (PPM a la edad de 61 y POUM a más de 80 años de edad; véase apéndice, tabla 3).¹⁶ El ser rico, aumentaba la probabilidad de que los individuos tuvieran un puntaje PPM alto, mientras que el estar desempleado la disminuía. La riqueza también aumentaba la probabilidad de tener perspectivas positivas de movilidad ascendente. De manera bastante sorprendente, el estatus laboral no tenía consecuencias significativas: los encuestados desempleados tenían la misma probabilidad de tener un valor POUM positivo que los que tenían empleos. POUM captura la esperanza y las expectativas, como también evaluaciones socioeconómicas realistas; es de suponerse que incluso la mayoría de la gente desempleada, esperaría que sus futuras perspectivas estuvieran mejor de lo que están en la actualidad.

¹⁵ A diferencia de nuestro estudio peruano (véase Graham y Pettinato 1999 y Graham y Pettinato 2000), donde teníamos datos de panel y por lo tanto información económica precisa, a nivel individual, durante un tiempo extendido, para poder comparar con las evaluaciones subjetivas, para el Latinobarómetro tenemos información en corte transversal sobre dónde la gente se ubica en una escala de cinco categorías socioeconómicas, evaluación hecha por el entrevistador; como también un índice de riqueza, basado en una serie de preguntas en la encuesta sobre la posesión en el hogar de bienes de consumo, que varían desde la instalación de agua hasta automóviles y refrigeradores. Se encuentran detalles sobre el índice de riqueza en Graham y Pettinato (1999).

¹⁶ Estas cifras de edad resultaron cuando usamos el método de *logit ordenado* para las regresiones (ya que las variables son categóricas). Obtenemos cifras ligeramente diferentes cuando usamos regresiones MCO.

Las respuestas a la pregunta ELQ revelaban cierta indicación de una brecha de percepción. Los niveles principales de riqueza, de los que se colocaban en el peldaño más bajo de la escala, estaban en realidad más altos, que aquellos encuestados que se colocaban en el segundo peldaño. Y en el extremo superior de la escala, los niveles promedio de riqueza de los que se colocaban en los dos peldaños más altos de la escala, eran más bajos que los niveles promedio de riqueza, de aquellos encuestados que se colocaban en los peldaños 6 hasta 8 (véase la figura 2).

Figura 2. Riqueza promedio por respuesta ELQ.
América Latina, 2000



Aunque no es precisamente comparable con nuestro estudio anterior, el cual está basado en datos de panel, la figura 2 sugiere brechas parecidas: los que se colocan en lo más bajo de la escala ELQ normalmente infravaloran su riqueza real, y los que se colocan en lo más alto de la escala, supervaloran su riqueza.¹⁷ Los factores de dónde se ubican los encuestados en la escala de ingresos, y cuál sea su grupo de referencia, parecen influir en su manera de evaluar su situación económica.¹⁸

¹⁷ Es posible que parte de los resultados esté motivada por la desviación estándar, es decir que es más probable que los encuestados que dan respuestas extremistas también estén equivocados en sus evaluaciones.

¹⁸ Al igual que en el conocido “efecto túnel” de Hirschman, las evaluaciones que asigna el individuo a su propio progreso parecen ser muy afectadas por cuánto está progresando

Estas evaluaciones subjetivas, mientras tanto, afectan la felicidad. Las evaluaciones positivas en las tres variables del bienestar subjetivo producían efectos positivos y significativos para la satisfacción con la vida que se reportó¹⁹ (apéndice, tabla 1). Evaluar en un nivel más alto en la escala de ingresos de la que uno asigna a sus padres, también producía efectos positivos y significativos para la felicidad. Una salvedad es que el sentido de causalidad no está claro, ya que las personas más felices también tienen mayor tendencia a asignar evaluaciones positivas en todas las tres variables.

Independientemente de la causalidad, tales brechas de percepción, además de ser de interés académico, también pueden tener implicaciones para la futura conducta económica de los individuos. Varios estudios psicológicos en Australia y Estados Unidos, por ejemplo, descubrieron que hay efectos positivos de la felicidad en ingresos futuros.²⁰ Y por lo menos en teoría, una preocupación por las diferencias relativas de ingresos puede llevar a una conducta “no racional” o a una conducta no óptima, por ejemplo, un consumo evidente, en vez de una inversión en la educación de los hijos. En la práctica, tenemos solamente pruebas anecdóticas de este tipo de conducta en la región.²¹

la gente a su alrededor, y surge una frustración cuando parece que todos los demás están avanzando más rápidamente que él. Hirschman (1973) establece una analogía con los carriles de un embotellamiento.

¹⁹ Una regresión normal usando coeficientes beta determinó que la variable ELQ producía efectos más significativos que la variable IPM, aunque los efectos en los dos casos eran positivos y significativos.

²⁰ En los Estados Unidos estos efectos están moderados por los ingresos de los padres, es decir; que los efectos son más relevantes para individuos de familias económicamente favorecidas. Véase Diener y Biswas-Diener (1999) también Argyle (1999) y Kenny (1999).

²¹ Varios estudios aislados han concluido que los estudiantes de bachillerato —y muchas veces los mejores— están abandonando la escuela antes de terminar porque no tienen los recursos necesarios para asistir a la universidad, y con un certificado de preparatoria no pueden superar la categoría de oficio de sus padres. Al mismo tiempo, ellos fácilmente encuentran un empleo y compran bienes de consumo, sin un certificado de preparatoria. Entrevista del autor con Marta Lagos, quien llevó a cabo una encuesta de escolaridad para UNICEF en Chile, y para Brasil, véase Perlman (1999).

III. TENDENCIAS MACROECONÓMICAS, ACTITUDES A FAVOR DEL MERCADO Y LA FELICIDAD

La conexión entre las políticas macroeconómicas y la satisfacción con la vida o felicidad de los individuos es compleja, debido a la fuerte influencia de variables demográficas y otras variables de micronivel. Como se comenta arriba, Oswald y sus colegas descubrieron que, más allá de los efectos de las variables demográficas usuales, como la edad, el género y el estatus laboral; la inflación y el desempleo producen efectos negativos en la felicidad lo mismo en Estados Unidos que en el Reino Unido.²² Es muy creíble que las tendencias macroeconómicas produzcan efectos significativos en la satisfacción con la vida de la gente de países de mercado emergentes (dónde los cambios de gran alcance en el marco de política económica y en los resultados macroeconómicos, como la estabilización de altos niveles de inflación), forman parte íntegra del proceso de reforma.

Es más difícil evaluar los efectos de las reformas del mercado en general en la satisfacción con la vida, que capturar los efectos aislados de la inflación o del desempleo, principalmente a causa de las dificultades para evaluar el progreso de los países individuales en materia de reforma. Los índices de reforma compilados en momentos particulares, como los de Lora y Londoño (1998) y de Morley *et al* (1999), son herramientas útiles para medir hasta qué punto el marco de política económica, ha cambiado durante un periodo fijo de tiempo. Estos son mucho menos eficaces, sin embargo, para medir la efectividad de las políticas implementadas. También tienen un problema de desfase de tiempo. Por ejemplo Chile, que ha avanzado más que la mayoría de los países de la región en la implementación de reformas, normalmente obtiene un puntaje bastante bajo en estos índices, puesto que ya había implementado la mayoría de sus reformas antes del periodo usual para evaluar el historial de reformas de la región (1985-1995).

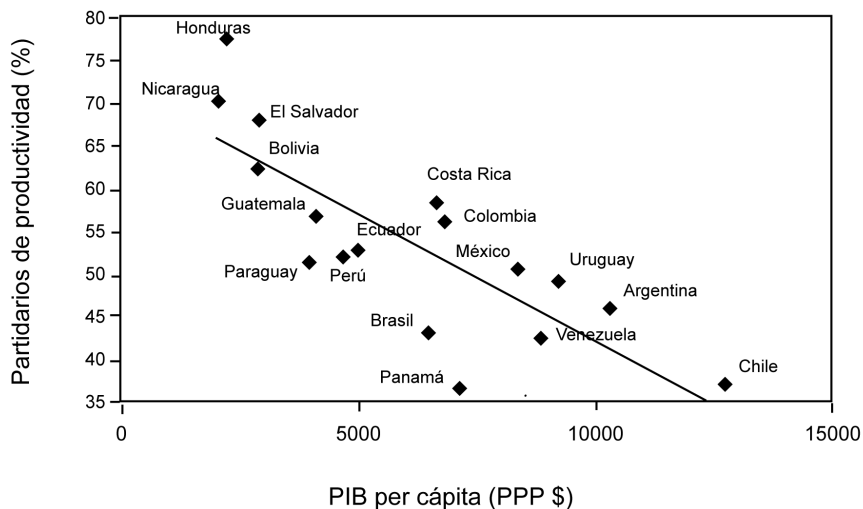
Este problema de desfase temporal es particularmente pertinente para nuestro análisis de la opinión pública. Varios estudios concluyen que los ciudadanos tienden a estar a favor de la reforma con mayor fuerza a principios del periodo de reforma, cuando la memoria colectiva de las crisis económicas, y de la alta inflación en particular, es fuerte.²³ Conforme las refor-

²² Véase Di Tella, MacCulloch, y Oswald (1997).

²³ Véase, por ejemplo, Graham y Pettinato (1999); Stokes (1996); Graham, Grindle, Lora y Seddon (1999).

mas se van consolidando, y esta memoria se desvanece, es más probable que el público preste más atención a cuestiones de distribución. En un trabajo anterior, basado en una pregunta del Latinobarómetro de 1998 sobre la cuestión de si los encuestados favorecían mayor productividad o mayor redistribución, como la clave para que su país avanzara, encontramos que era más probable que los encuestados de países pobres (la mayoría de los cuales estaban en una etapa más temprana de su proceso de reforma), favorecieran la productividad. En los países más ricos, donde las reformas están más consolidadas (y donde las instituciones de bienestar social están más desarrolladas), es más probable que los encuestados favorezcan la redistribución (véase la figura 3). En forma global, el 44% de los encuestados de la muestra favorecían la redistribución, mientras que la mayoría, el 53%, favorecía la productividad.²⁴

Figura 3. Partidarios de productividad vs. PIB per cápita.
América Latina, 1998

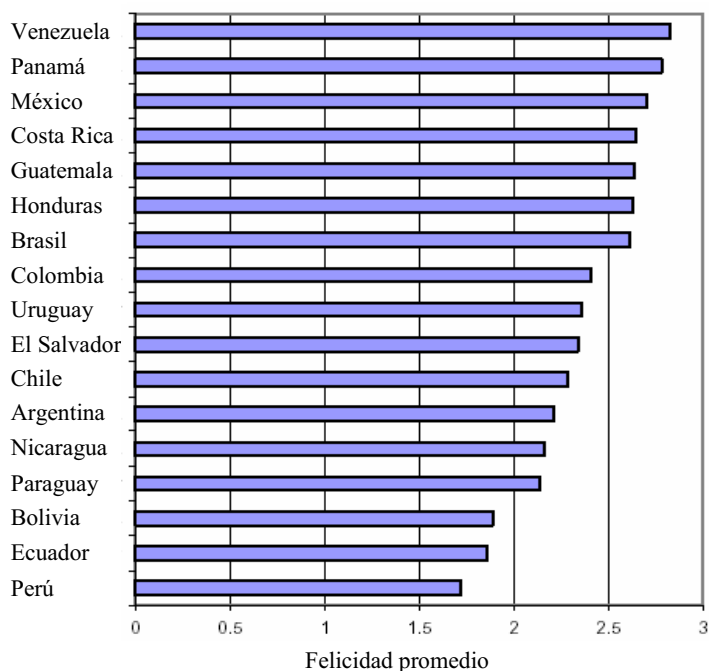


Estos factores en combinación podrían explicar nuestros resultados estadísticos, algo variados. Descubrimos que los efectos tanto de nuestro índice de reformas (estatus de reformas en 1995) como del cambio del índice

²⁴ Esto contrasta en forma marcada con Rusia, donde el 75% de los encuestados estaban a favor de restringir los ingresos de los ricos (el comentario sigue abajo).

de reforma (cambio de reformas 1985-95) fueron negativos y significativos para la felicidad.²⁵ Sin embargo; si se revisan los niveles promedio de felicidad por país, los resultados no demuestran ninguna relación discernible con el progreso de reforma. Tal como se muestra en la figura 4, algunos de los países más reformadores, como Perú, tienen niveles promedio de felicidad muy bajos, y otros, por ejemplo México, tienen niveles promedio altos. Y países con los peores historiales de reforma de la región, Venezuela sería un caso, tienen los niveles de felicidad más altos, mientras que otros, con un historial malo, como es Ecuador, tienen niveles de felicidad muy bajos. Los niveles de felicidad de algunos de los países reformadores más exitosos, Chile y Uruguay serían referencia, varían entre niveles mediano y alto.

Figura 4. Niveles promedio de felicidad por país



²⁵ Debido a la naturaleza variada y en gran parte insignificante de estos resultados, no los reportamos en el apéndice. Se recomienda que los lectores interesados se comuniquen directamente con los autores.

En contraste con los índices agregados de reforma a nivel de país, las actitudes de encuestados individuales hacia el mercado tuvieron una correlación positiva con la felicidad.²⁶ En otras palabras, controlando para variables como ingresos y edad, y usando efectos fijos o *dummies*, los individuos que tenían actitudes a favor del mercado eran, en promedio, más felices que los que no favorecían las políticas de mercado (véase apéndice, tabla 2). No es de extrañarse que los niveles de riqueza y los niveles de escolaridad hayan producido efectos positivos y significativos para las actitudes a favor del mercado, como también lo hacía la satisfacción de los individuos con su situación económica (apéndice, tabla 4).

Cuando vemos la relación inversa, también descubrimos que es más probable que las personas más felices estén a favor del mercado, por lo que tenemos el problema usual de establecer la dirección de causalidad. Es factible que los individuos más felices tengan mayor tendencia a ver de manera favorable cualquier ambiente de política económica en que vivan. Una breve mirada a los efectos de las tendencias macroeconómicas en las actitudes a favor del mercado, no obstante, sugiere que existe cierta discrepancia en las actitudes que los atributos personales o rasgos de carácter no explican.

Controlando para las variables demográficas usuales: edad, ingresos y escolaridad, descubrimos que el índice de inflación produjo efectos positivos y significativos para las actitudes a favor del mercado, mientras que los efectos del índice de desempleo eran insignificantes. Así que es más probable que las personas que viven en países con altos índices de inflación (en el momento de la encuesta Venezuela y Ecuador eran los dos países con un índice de inflación de dos dígitos), expresen actitudes favorables hacia el mercado.²⁷ Esto apoya nuestra hipótesis de la conveniencia de tiempo de reformas: es decir, que es más probable que la gente esté a favor de reformas cuando los costos de no reformar sean inmediatamente obvios, o todavía prevalecen en la memoria colectiva.²⁸

²⁶ El índice a favor del mercado se construyó a partir de la forma en que los individuos respondieron a tres preguntas sobre su apoyo a la privatización, liberalización de precios y la economía de mercado. Cada pregunta tenía cuatro respuestas posibles con el mismo peso y que se normalizaron en una escala de 0 a 1 para construir el índice.

²⁷ Respuestas promedio a favor del mercado son mayores en la región de Venezuela, y también entre las más altas en Ecuador.

²⁸ Kurt Weyland utiliza la teoría de la perspectiva para evaluar la tolerancia de los electores, por medidas de reforma difíciles, y concluye que es mucho más probable que sean to-

No deja de ser interesante que mientras el índice de desempleo era insignificante, las preocupaciones por el desempleo (que se capturaron en una pregunta por separado sobre qué tanto los encuestados temían perder su trabajo en el futuro), produjeron efectos positivos y significativos en las actitudes a favor del mercado. El índice de desempleo puede producir efectos débiles, porque los índices de desempleo evidente son bastante bajos para la mayoría de los países latinoamericanos. A falta de un seguro de desempleo, muy pocas personas pueden “permitirse el lujo” de estar desempleadas; más bien están subempleadas y/o en el sector informal. Así que los efectos de las preocupaciones sobre el desempleo son más relevantes que los índices reales. La preocupación por la inflación, mientras tanto, fue insignificante. Es probable que los efectos de los índices de inflación reales pesen más que los efectos de la preocupación por la inflación en los pocos países donde la inflación es alta.

Como en el caso de actitudes a favor del mercado, la preocupación por la inflación y el desempleo y los índices reales, produjeron efectos distintos en la felicidad. Mientras que el estar desempleado produce efectos significativos y negativos en la felicidad, el expresar preocupación sobre el desempleo no produce efectos significativos. El índice real de inflación producía efectos significativos y negativos en la felicidad, de manera similar a lo que Oswald y colegas concluyen para Estados Unidos y el Reino Unido. Esto contrasta con los efectos positivos que producía la inflación en las actitudes a favor del mercado. Lo cual tiene sentido desde el punto de vista intuitivo: vivir con la inflación alta, conlleva considerables costos, en lo que se refiere al bienestar de la mayoría de las personas, y por consiguiente es probable que esto haga que los individuos estén a favor de las políticas de mercado, como una manera de reducir la inflación. Al mismo tiempo, es probable que la inflación, mientras continúe, disminuya el bienestar subjetivo de la gente. Las preocupaciones por la inflación no produjeron efectos significativos.

lerantes cuando las perspectivas futuras parecen mejores que las condiciones actuales, y que se vuelven mucho más conservadores y apegados al *statu quo* en cuanto se establecen condiciones mejores. Véase Weyland (1998).

Actitudes hacia el mercado y la democracia

Una de las preguntas más difíciles que enfrentan los científicos sociales en una época de transición dual, hacia la democracia y hacia el mercado, es la relación entre estas dos tendencias. Un extenso conjunto de literatura ha explorado las mismas relaciones, con algunos defensores, argumentando que el progreso en una área (democracia o reformas del mercado) debe lógicamente preceder al progreso en la otra; mientras que otros argumentan que las dos tendencias se refuerzan mutuamente.²⁹ De ninguna manera intentaremos abordar estas preguntas tan difíciles aquí. Nuestros resultados, creemos, podrían ofrecer algunos descubrimientos para el debate.

Nuestra muestra de Latinobarómetro tenía dos preguntas pertinentes, relativas a la democracia. Una preguntaba si la democracia era preferible a cualquier otra forma de gobierno o no (PRODEMO), y la otra era qué tan satisfecho estaba el encuestado con la democracia, con cuatro posibles respuestas: nada satisfecho, no muy satisfecho, satisfecho y muy satisfecho (SATDEMO). Cuando examinamos los efectos de estas dos variables en la felicidad, controlando para las variables demográficas usuales y efectos fijos por país, descubrimos que la satisfacción con la democracia se puso en correlación con niveles mayores de felicidad, mientras que la preferencia por la democracia por encima de otras formas de gobierno no era significativa.³⁰ Entonces incluimos las actitudes a favor del mercado en la regresión, y los efectos del SATDEMO permanecieron positivos y significativos. Los efectos positivos, compuestos por actitudes a favor del mercado y la democracia, en satisfacción con la vida; nos dan motivo para un cauteloso optimismo, con respecto a un círculo virtuoso reforzado.

Al examinar más de cerca los determinantes de actitudes a favor de la democracia y la satisfacción con la democracia, obtenemos resultados bastante contrastantes. Mientras que la riqueza y la satisfacción con la situación económica individual no tienen correlación significativa con las actitudes a favor de la democracia, éstas tienen una correlación positiva y significativa con la satisfacción hacia la democracia. Tanto el índice de in-

²⁹ Para una variedad de puntos de vista y enfoques del tema, véase Przeworski (1991); Haggard y Webb (1995); Haggard y Kaufman (1995); Graham (1998), y Carothers (1999).

³⁰ Puesto que usamos el método de *logit* ordenado y no pudimos usar los controles normales para efectos fijos, incluimos *dummies* de país para cada cual en la muestra, menos uno. Véase apéndice, tabla 1 para detalles.

flación como el miedo al desempleo, en cambio, tienen efectos relevantes y negativos en ambas variables de democracia. El índice de desempleo produce efectos positivos y significativos en la preferencia por la democracia, pero ningún efecto significativo en la satisfacción con la democracia (posiblemente porque la riqueza y la satisfacción con las situaciones económicas individuales producen efectos positivos más significativos en este último, y pesan más que los de otras variables). Trabajar por cuenta propia produce efectos positivos y significativos en la preferencia por la democracia, pero produce efectos negativos y significativos en la satisfacción con la democracia. Se imagina uno que un individuo con un empleo precario en el sector informal bien podría preferir la democracia como sistema, pero no estar particularmente satisfecho con el desempeño del gobierno (o de la economía).

De manera paralela, los efectos tan fuertes de la riqueza en la satisfacción con la democracia sugieren que la brecha entre preferir la democracia como sistema y expresar satisfacción con su actual manera de funcionar, tiene mucho que ver con la situación económica de los encuestados individuales, bajo un gobierno en particular. Mientras que el nivel de escolaridad produce efectos positivos y significativos en la preferencia por la democracia, también produce efectos negativos y significativos en la satisfacción con la democracia, efectos que se mantienen con o sin la inclusión de la variable de riqueza. Las personas con mayor escolaridad, aunque prefieren la democracia, también podrían tener expectativas mayores de cómo ésta debe funcionar.

IV. UNA MIRADA COMPARATIVA: ALGUNAS PRUEBAS DE RUSIA Y ESTADOS UNIDOS

Para algunas de las preguntas planteadas, pero de ninguna manera todas, pudimos conseguir algunos datos comparables con Rusia y para Estados Unidos. El RLMS, que proporciona datos de panel para aproximadamente 2000 casas en Rusia, en 1995-1998, tiene información comparable para abordar algunos de los problemas señalados arriba. El estudio incluyó, entre otras, una pregunta acerca de la satisfacción con la vida, comparable a la de Latinobarómetro. Descubrimos que los determinantes de la felicidad en Rusia eran muy similares a los de América Latina (véase apéndice, tabla 5). No es de extrañarse que los ingresos produzcan efectos positivos y signifi-

cativos en la felicidad que, como en el caso de Latinobarómetro, parecen pesar más que los efectos del nivel de escolaridad. Es bastante sorprendente, y en contraste con América Latina y los países industriales avanzados, que el estar casado no haya producido efectos significativos de la felicidad en Rusia. Mientras tanto, los hombres estaban más contentos que las mujeres en Rusia, a diferencia de América Latina, donde no existía algún efecto de género. El miedo a perder el trabajo producía efectos significativos y negativos, mientras que el estar empleado no producía efectos significativos en ninguno de los dos sentidos. (El porcentaje de la muestra formalmente registrado como desempleado fue menos del 1%.)

También vimos los efectos de la variación de ingresos (movilidad de ingresos) entre 1995 y 1998 en la felicidad. Aunque en general las variaciones en los ingresos no producían efectos significativos en la felicidad, cuando usamos el cambio porcentual en el *log ingreso* en vez de niveles absolutos de ingresos en las regresiones, descubrimos efectos fuertemente positivos y significativos (véase apéndice, ejemplo y tabla 6). Este efecto logarítmico sugiere que los cambios de ingresos producen un mayor efecto en el bienestar subjetivo, para los que están en la parte inferior de la escala de ingresos; es decir, que los cambios absolutos de ingresos son más importantes para los pobres, mientras que después de cumplir con cierta norma absoluta, las diferencias relativas de ingresos son más importantes.

Estos resultados tienden en el mismo sentido que los de nuestra encuesta peruana, en la cual los individuos que estaban más arriba en la escala de ingresos, estaban menos satisfechos con sus aumentos de ingreso, que los que estaban más abajo en la escala, y cuyos aumentos eran menores. De hecho, cuando comparamos las evaluaciones de los encuestados de su progreso anterior a partir de los paneles peruano y ruso, descubrimos que un porcentaje muy similar de los individuos, con mayor movilidad ascendente en ambas muestras —caracterizados por tener un aumento del 100% o más en ingresos totales (sin *log ingreso*)— evaluó su progreso como “negativo” o “muy negativo” (58% en Perú y 65% en Rusia).³¹

Vimos los efectos de percepciones del progreso anterior, expectativas para el futuro y estatus social nocional, en la felicidad. Al igual que en América Latina, el evaluar la situación presente de manera positiva a comparación con el pasado (PPM), el tener perspectivas positivas para el futuro (POUM) y el colocar a sí mismo, más arriba en la escala social de ingresos

³¹ Estos resultados se tratan con mucho más detalle en Graham y Pettinato (2000).

de 9 peldaños (ELQ), producían efectos positivos y significativos en la felicidad.³² Estas percepciones, a su vez, parecen afectar actitudes hacia la redistribución. Las investigaciones de Ravallion y Loshkin deducen que hay menos apoyo a la redistribución entre aquellos encuestados que tienen evaluaciones positivas de su bienestar subjetivo, e inversamente: el apoyo a la redistribución es alto entre los que temen que sus ingresos bajen en el futuro.³³

También encontramos evidencia de una brecha de percepción en Rusia. Por ejemplo, los niveles promedio de felicidad para 1998-1999 fueron considerablemente mayores para los del decil más pobre que para los de deciles 2 a 7.³⁴ Una curva similar en forma de U describe dónde las personas se colocan en la escala de ingresos (pregunta ELQ). ¡Era más probable que los del primer decil (más pobre) de ingresos se colocaran más arriba en la escala de ingresos que los del segundo al sexto deciles! (figura 5).³⁵ Al igual que en América Latina, era más probable que la gente un poco mejor que los muy pobres, se considerara menos, que los que estaban en lo más bajo, lo cual parece indicar la importancia de diferencias relativas de ingresos, grupos de referencia y ganancias de ingresos reales y percibidas por los que están en la parte superior de la distribución. Lo anterior está apoyado por nuestras conclusiones sobre los efectos logarítmicos de las variaciones de ingresos en la felicidad.

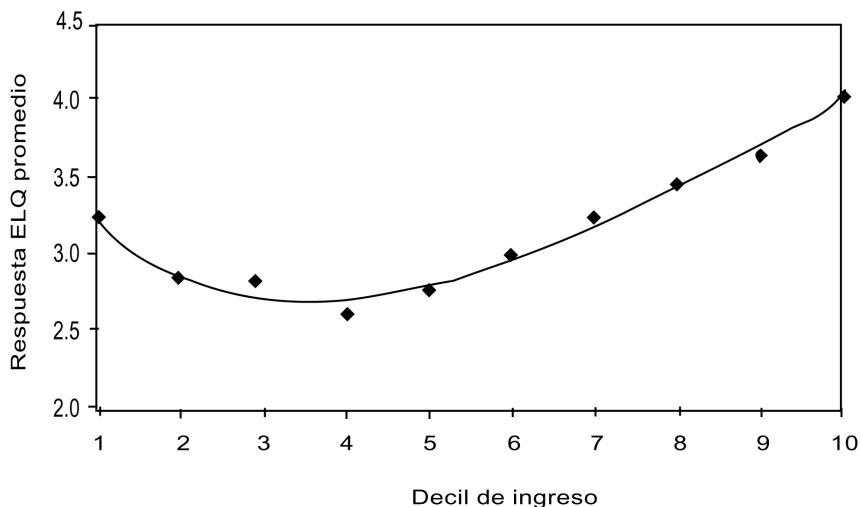
³² Usando una regresión estándar MCO y normalizando las variables con pesos beta, los pesos beta de los tres indicadores subjetivos: IPM, POUM y ELQ fueron todos mayores que el de *log ingreso* o el miedo al desempleo. El ELQ para Rusia, en cambio, tiene 9 pasos. Para detalles véase apéndice, tabla 5.

³³ Ravallion y Loshkin (1999).

³⁴ Esta curva en forma de U para la felicidad y los ingresos describe todos los años de la encuesta, pero es más marcada para 1998-1999.

³⁵ A diferencia de América Latina, en Rusia no hay sesgo en la cima de la escala.

Figura 5. ELQ promedio por decil de ingreso*
Rusia, 1999



* Ingreso individual declarado, ganado en el último mes.

Es factible que otros dos factores que afectan las evaluaciones en diferentes sentidos podrían estar en juego aquí. El primero, que está reportado por Milanovic y Jovanovic (1999), es que las expectativas en Rusia están bajando, y que la línea subjetiva de pobreza, es decir, el nivel de ingresos, que la gente cree que necesita para que “les alcance”, ha bajado incluso desde 1995.

Así que es “normal” considerarse pobre o casi pobre. En segundo lugar, es muy creíble que los que pertenecen al decil de menores ingresos vivan principalmente en lo que Gaddy e Ickes han llamado la economía virtual: el gran sector de la población rusa que vive en buena parte fuera de la economía monetaria, subsiste cultivando su propia comida y recibiendo sueldos en especie, en vez de efectivo. Esto probablemente hace difícil colocarse en una escala nacional de ingresos o de riqueza.³⁶

Al igual que en América Latina, tener una actitud a favor del mercado produjo efectos positivos y significativos de la felicidad en Rusia, lo cual

³⁶ Véase Milanovic y Jovanovic (1999) y Gaddy e Ickes (por aparecer).

parece indicar que la gente de las dos regiones que son partidarias del giro hacia el mercado, esté en general más satisfecha. En Rusia había también una pregunta sobre si los encuestados estaban de acuerdo o no con restringir los ingresos de los ricos. No es de extrañarse que el tener una actitud a favor del mercado, haya producido efectos significativos y negativos en la probabilidad de que los encuestados apoyaran la redistribución, como también tener perspectivas positivas para el futuro (un puntaje alto de POUM). La edad, en cambio, era positiva y significativa en restringir a los ricos, sin relación cuadrática, lo cual parece indicar que el apoyo a la restricción de los ricos crece en forma monótona con la edad en Rusia.³⁷

No teníamos información acerca de las actitudes democráticas para Rusia que se pudiera comparar con lo que tenemos para Latinobarómetro.³⁸ Una pregunta en el RLMS cuestiona a los entrevistados si quieren o no, regresar a la época pre-Gorbachev (pre-perestroika).

Mientras se reconoce que esto es, como mucho, un indicador muy rudimentario, incluimos la pregunta en algunas de nuestras regresiones como indicador sustitutivo de la preferencia de los encuestados hacia la democracia por encima del comunismo, y descubrimos que el no querer regresar al comunismo, al igual que el tener una actitud a favor del mercado, producía efectos positivos y significativos en la felicidad. De nuevo, el sentido de la causalidad no está claro, y es factible que las personas felices estén a favor de cualquier ambiente de política económica en que vivan.

Aun así, existen indicaciones sobre un círculo virtuoso de felicidad, a favor de la democracia y del mercado en Rusia, de la misma manera que en América Latina. En Rusia, ese círculo parece ser menor: el 45% de los encuestados querían regresar a los días de antes de la perestroika, mientras que el 75% de todos los encuestados está de acuerdo con restringir a los ricos. Ravaillion y Lokshin descubrieron que un porcentaje similar a los rusos —el 72%— están a favor de la redistribución, y que no sólo los ricos se oponen la redistribución, sino también los pobres de movilidad ascendente. A pesar de esto, ya que la movilidad de ingresos descendente era la situación predominante, el apoyo a la redistribución permanece muy alto en

³⁷ Para detalles sobre las regresiones no reportadas en el apéndice, por favor comuníquese directamente con los autores.

³⁸ Por supuesto que hay trabajos más detallados sobre las actitudes democráticas en Rusia, basados en otros datos de la encuesta.

Rusia.³⁹ En América Latina, sólo el 44% de los encuestados prefiere la redistribución a la productividad, y el 63% de todos los encuestados opina que la democracia es preferible a cualquier otro sistema político. En contraste con Rusia, ha habido mucha movilidad de ingresos ascendente, además de descendente en América Latina, lo que explica en parte las diferencias en las actitudes hacia la redistribución.

Estados Unidos

En un intento que es incompleto pero que proporciona una referencia comparativa útil, de una economía industrial avanzada, vimos algunas cuestiones similares para Estados Unidos en la Encuesta Social General (GSS por sus siglas en inglés), que abarca a 30,000 individuos durante los años 1972-1991, y también incluye preguntas sobre la satisfacción con la vida y la satisfacción de los individuos con su situación actual de ingresos.⁴⁰ De igual forma que el Latinobarómetro, el GSS no es un panel.

Como en la mayoría de los demás países, la felicidad en Estados Unidos muestra una relación cuadrática con la edad, con el punto bajo de la curva en los 47.5 años, y con una felicidad monótona creciente, a partir de entonces (incluimos efectos fijos por año puesto que la muestra combinada es una serie de tiempo). El estar casado produce efectos positivos y significativos en la felicidad, y el estar desempleado produce efectos negativos y significativos. No es de extrañarse que la gente al estar satisfecha con su situación económica personal, produjera efectos fuertes y positivos. Cuando ya añadimos una variable que explicaba la percepción de cambios en la situación económica personal (PPM), descubrimos que también producía efectos significativos y positivos (véase apéndice, tabla 6)

Puesto que sólo se encuestaron los ingresos en parte de la muestra de cada año, sólo pudimos examinar los efectos de los ingresos para segmentos específicos de la muestra al mismo tiempo. Pero cuando restringimos la muestra únicamente a los años en que los ingresos están incluidos, descubrimos, como es lógico, efectos positivos y significativos de los ingresos en la felicidad, estando constantes los efectos y la dirección de las demás variables.

³⁹ Ravallion y Loshkin (1999).

⁴⁰ Éste es el conjunto de datos usado por Oswald y colegas para analizar la felicidad en Estados Unidos.

También vimos los determinantes de la “satisfacción con la situación económica personal” (SATFIN), y descubrimos que existía una relación cuadrática con la edad, siendo ésta de 29 años, el punto crítico. No es de extrañarse que los efectos de la felicidad en SATFIN fueran significativos y positivos. Aquí de nuevo se presenta la pregunta inevitable sobre la causalidad: ¿hay mayor probabilidad que las personas más felices evalúen su situación de manera positiva o que una situación económica positiva haga más feliz a la gente? Es probable que la respuesta abarque ambos factores. Como se indicó arriba, hay varios estudios que concluyen que la felicidad tiene ciertas conexiones con el éxito.⁴¹ El estar casado también produjo efectos significativos y positivos en la satisfacción con la propia situación económica, aunque sus efectos en la felicidad fueron más significativos.

Por último, intentamos también encontrar evidencia de una brecha de percepción. Aunque no hay ninguna pregunta relacionada con la escala económica en el GSS, hay una pregunta que pide a los encuestados, se coloquen en una clase particular. El 5% de la muestra se colocó en la clase baja, el 45% en la clase obrera, el 45% en la clase media, y el 3% en la clase alta. Aunque un análisis sociológico de la composición de clases de los Estados Unidos está más allá del alcance del presente estudio, los datos objetivos en las tendencias de ingresos en años recientes parecen indicar una verdadera reducción de números en las categorías de ingresos medianos y un sesgo hacia la cola superior.⁴²

Según una medida basada en ingresos de la clase media —el grupo de población con ingresos entre el 75 y el 125% de los ingresos promedio— sólo el 24% de la población estadounidense se encontraba en esta categoría en 1999, y ese grupo retenía sólo el 17.6% de los ingresos nacionales. Las participaciones tanto en la población como en el ingreso nacional eran menores que al principio de los años noventa.⁴³ El sesgo de las respuestas con respecto a qué clase o categoría se asignan las personas, parece ser hacia el centro en vez de hacia los extremos.

Aunque la comparación resulta muy elemental, hay un aparente contraste con América Latina y Rusia, donde los encuestados tienden a infravalorar

⁴¹ Diener y Biswas-Diener (1999).

⁴² Véase por ejemplo McMurrer y Sawhill (1998); Burtless (1999); Krugman (1992), y Solon (1992).

⁴³ La participación en la población nacional cayó en 9.2% a partir de 1992, mientras que la participación en el ingreso nacional cayó 11.6%. Véase Birdsall, Graham y Pettinato (2000).

rar sus ingresos y su posición en la escala nacional de ingresos y/o considerarse pobres. Una explicación posible por la tendencia estadounidense es el grado al cual el mito de los Estados Unidos como tierra de la oportunidad, todavía es válido para la mayoría de los estadounidenses, incluso los que están muy por debajo de los ingresos promedio. De hecho, hace muchos años, Tocqueville postuló que la preponderancia de este mito era uno de los sustentos importantes de la democracia estadounidense.⁴⁴

Recientemente, Benabou y Ok postulan que la preponderancia continuada de este mito es el motivo por el cual los estadounidenses han sido reacios a votar por la redistribución (aunque los datos empíricos muestran que es cada vez menos una realidad).⁴⁵ Demuestran teóricamente cómo (incluso cuando una gran mayoría está por debajo del ingreso promedio), no votarán por la redistribución si creen que en un futuro ellos estarán arriba. De manera general, Piketty analiza cómo las experiencias de movilidad del pasado pueden generar actitudes persistentes hacia la redistribución a los ingresos actuales.⁴⁶

Lindert, en cambio, descubre que las diferencias entre las tendencias políticas de países industriales avanzados a gastar en transferencias y seguro sociales (el gasto social como porcentaje del PIB), se explican principalmente mediante el sesgo de los ingresos: el tamaño de la brecha entre ricos y medianos *versus* la que existe entre medianos y pobres. Una brecha baja mayor significa menos afinidad de la clase media con los pobres y, por consiguiente, menos gasto social. El sesgo de los ingresos (a diferencia de la desigualdad de ingresos), por lo tanto, sube el gasto total en el estudio de Lindert. Los Estados Unidos, que tienen una brecha grande entre los medianos y los pobres, cuentan con el menor nivel en gasto social de entre todos los países de la muestra.⁴⁷

En América Latina, donde ni el mito ni la realidad de la movilidad social está tan extendida como en Estados Unidos, donde la brecha entre los medianos y los pobres es muy pequeña, y la volatilidad e incertidumbre macroeconómicas se agregan a la desigualdad, impulsada por ingresos muy altos, en la cima de la distribución, una implicación de economía política

⁴⁴ Tocqueville citado en Mayer, ed. (1969).

⁴⁵ Para información sobre tendencias en movilidad y oportunidad en Estados Unidos, véase McMurrer y Sawhill (1998). Sobre redistribución y votación, véase Benabou y Ok (1998).

⁴⁶ Piketty (1995). Véase también Clifford y Heath (1993).

⁴⁷ Lindert (1996).

factible es que el apoyo a la redistribución debería de ser muy alto.⁴⁸ No obstante, el apoyo reportado a la redistribución creciente en América Latina es inferior a la productividad creciente (el 53% de los encuestados de la muestra optaron por este último); el apoyo a la redistribución es superior en los países más ricos que en los más pobres (figura 3); y no hay ninguna tendencia electoral sistemática en la región a favor de una aumentada redistribución. En Rusia, en contraste, donde hay un sesgo negativo similar en las percepciones, un porcentaje mayor de encuestados (el 75%) estuvo a favor de una aumentada redistribución.⁴⁹

Mientras que esto no implica que no hubiera apoyo a la redistribución en América Latina, ni que la región no pudiera sacar provecho de políticas redistributivas más eficaces y eficientes, sugiere que la brecha de percepción no necesariamente se traduce en apoyo a la redistribución. Las ramificaciones de estas brechas de percepciones, para la conducta económica futura, son tema para una próxima fase de investigación. Esta fase implicará la colección de nuevos tipos de datos, así como el refuerzo de métodos para analizar la felicidad y otras condiciones y tendencias subjetivas.

V. CONCLUSIONES

En el presente estudio exploramos tres proposiciones generales. Reconociendo las limitaciones que implica trabajar con datos de encuesta subjetivos, encontramos pautas constantes en los efectos de tendencias, tanto demográficas como macroeconómicas, en las evaluaciones individuales del bienestar subjetivo y, a su vez, de esas evaluaciones en una gama de otras actitudes públicas. En mayor parte estas pautas respaldan nuestras proposiciones.

⁴⁸ Para la poca evidencia que existe sobre la movilidad de ingresos en América Latina, véase Behrman, Birdsall y Szekely (1999); y Birdsall, Graham y Pettinato (2000). Véase también Dahan y Gaviria (1999). Esta literatura naciente sugiere que las reformas podrían reforzar la movilidad y reducir los fuertes efectos de los antecedentes familiares en los resultados ocupacional y académico de los hijos, en particular al mejorar los mercados financieros y las escuelas. Aunque existe evidencia que sugiere que hay mucho movimiento subiendo y bajando la escala de ingresos, todavía no queda claro cuánto movimiento representa mejoras permanentes en los ingresos y cuánto representa el fenómeno de “*churning*”, es decir, movimientos de corto plazo. Para una descripción de la persistencia de los antecedentes familiares en los resultados académicos, véase CEPAL (2000).

⁴⁹ Tal como se comenta arriba, las preguntas sobre la redistribución no son exactamente las mismas en los dos estudios.

La primera proposición fue que la demográfica latinoamericana de la felicidad, era similar a los de los países industriales avanzados. Nuestros resultados concluyeron que esto sí era cierto y que América Latina se parece notoriamente a las economías industriales avanzadas. Rusia también demuestra tendencias similares, aunque tanto género como matrimonio producían efectos ligeramente diferentes que en América Latina. A pesar de que estos resultados no son precisamente sorprendentes, sí contribuyen a la investigación naciente en la felicidad que, hasta la fecha, no han cubierto con detalle los países en vías de desarrollo.

Nuestra segunda proposición: que las diferencias relativas son más importantes que las absolutas, y que hay una marcada brecha de percepción entre la situación económica objetiva de los individuos y sus evaluaciones subjetivas de dicha situación. Descubrimos que semejante brecha existe de hecho tanto en América Latina como en Rusia, y que era más probable que los encuestados, ligeramente mejor que los más pobres (los del primero decil), se consideraban menos que aquellos que realmente estaban en la parte inferior de la escala de ingresos.

La naturaleza logarítmica de los efectos de variaciones de ingreso en la felicidad en Rusia también apoya la importancia de diferencias relativas. Los aumentos de ingresos absolutos refuerzan la satisfacción con la vida, para los que están en lo más bajo de la escala de ingresos, pero no para la muestra en su conjunto. Cuando la gente sube y obtiene un mayor ingreso absoluto, los efectos parecen impulsados más por la manera en que los cambios de ingreso se comparan con los de otra gente, en su grupo de referencia, que por las disminuciones o aumentos absolutos de ingreso.⁵⁰ Los resultados de nuestro estudio peruano anterior también respaldan esta conclusión.

Las percepciones, a su vez, parecían producir efectos en la felicidad: hubo una correlación positiva entre el tener un puntaje alto en cada uno de nuestros indicadores de percepciones en América Latina y Rusia —movilidad anterior percibida, perspectivas de movilidad ascendente y posición con respecto a la ELQ— y la felicidad. Varios estudios demuestran conexiones positivas entre la felicidad y el futuro desempeño económico. Nuestras propias investigaciones demuestran que es más probable que las personas más felices tengan actitudes a favor del mercado y de la democracia.

⁵⁰ Las conclusiones de nuestros datos de panel y encuesta de percepciones peruana también tienden en el mismo sentido general. Véase Graham y Pettinato (1999).

Así que parece creíble postular que, el fuerte sesgo negativo en las percepciones de muchos encuestados, tiene por lo menos algunas implicaciones para la sustentabilidad del apoyo a las políticas del mercado y, posiblemente, a la democracia en estos países.

Nuestra tercera proposición: que, además de las variables demográficas usuales, las tendencias macroeconómicas como la inflación y el desempleo producen efectos significativos en el bienestar subjetivo, y que estos efectos están mediados por la conveniencia de tiempo y foro de reformas del mercado, en países particulares. Descubrimos que tanto en América Latina como en Rusia, al igual que en Estados Unidos y el Reino Unido, la inflación y el desempleo produjeron efectos significativos y negativos en la felicidad. La preocupación por el desempleo producía efectos significativos, mientras que no fue así para los verdaderos índices de desempleo en América Latina y Rusia. Una posible explicación por esta tendencia es la alta frecuencia de trabajos en el inseguro sector informal y la baja frecuencia de desempleo abierto en estos países. Mientras tanto, los índices de inflación, más que la preocupación por la inflación, dominaron los efectos en la felicidad en América Latina.⁵¹

No encontramos ninguna evidencia discernible de los efectos generales de las reformas del mercado en la felicidad. Entre otras cosas, la evaluación del progreso de reforma de los países es sumamente difícil y está lleno de problemas de inconsistencia de tiempo. Descubrimos que tener una actitud a favor del mercado efectivamente produjo efectos significativos y positivos en la felicidad de los individuos en América Latina y Rusia. La satisfacción individual con la democracia produjo un efecto adicional y positivo en la felicidad en América Latina. En Rusia, el no querer regresar al socialismo —que es una versión muy débil de actitudes democráticas— produjo un efecto positivo y significativo en la felicidad. Como cautos optimistas, postulamos que podría haber un círculo virtuoso para algunos de los encuestados en el cual las actitudes a favor del mercado, la satisfacción con la democracia y la satisfacción con la vida, se refuerzan mutuamente.

Las posibilidades de semejante círculo virtuoso, sin embargo, dependerá de su tamaño global y su aplicabilidad a una gran mayoría de la población. Puntajes positivos en todos los indicadores están íntimamente ligados a los niveles de ingresos y/o riqueza, y hubo un muy fuerte sesgo negativo en las percepciones de movilidad anterior de los que están cerca, pero no

⁵¹ El RLMS no incluyó ninguna pregunta sobre la inflación.

completamente en la parte inferior de la escala de ingresos. Varios estudios teóricos y empíricos parecen indicar que las experiencias de movilidad anteriores pueden producir actitudes políticas persistentes. Esto parece indicar que existe un uso para aquellas políticas económicas que pueden reforzar la movilidad y facilitar el progreso en las escalas nacionales de ingresos, para los que están en los peldaños medianos y bajos, y que puedan generar una creencia más generalizada de que la movilidad ascendente es una probabilidad en vez de una remota posibilidad.

En este momento no tenemos ninguna evidencia concreta de los efectos a largo plazo de la brecha de percepción que encontramos. Una interpretación más definitiva de los efectos de retroalimentación de estas brechas de percepción en el comportamiento económico y político es el tema de una siguiente etapa de esta investigación que requerirá, entre otras cosas, nuevos tipos de datos. Una siguiente etapa también necesitará abordar el problema del sentido de causalidad. También era más probable en nuestras encuestas que las personas más felices también tuvieran puntajes altos en la mayoría de nuestros indicadores de percepciones, y es muy posible que un cierto porcentaje de encuestados tendrá percepciones negativas (o positivas) en forma consistente independientemente de su situación económica y del marco macroeconómico y político de mayor amplitud. Qué tan fuertes sean estos efectos con respecto a los de las tendencias macroeconómicas y del marco económico político, está por verse, y es una pregunta que tendrán que abordar también los psicólogos, además de los científicos sociales.

VI. APÉNDICE

El análisis empírico de las percepciones

Para evaluar los determinantes de la felicidad en la muestra latinoamericana, usamos un modelo que se usa comúnmente en la literatura sobre felicidad y bienestar.

$$\text{FELIZ} = f(\text{EDAD, GÉNERO, CIVIL, RIQUEZA, ESCOL, OCUP, FJ_PAÍS}) (1)$$

Los resultados se presentan en la tabla 1. Examinamos este modelo inicialmente con una regresión lineal usando efectos fijos por país (columna

1). Aunque los resultados respaldan la literatura empírica sobre la felicidad y satisfacción, un modelo normal de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) no es la manera adecuada de hacer la estimación ya que nuestra variable dependiente es categórica.⁵² Para resolver este problema, hemos adoptado un estimador de *logit* ordenado, el cual produjo los resultados indicados en columna 2.

Se introducen entonces los *dummies* de país para capturar algunos de los determinantes de la felicidad no advertidos y que surgen del vivir físicamente en un país particular (la columna 3). Los resultados —coeficientes, significado y signo— son similares a los que se obtienen con la regresión de efectos fijos.

Tabla 1. Felicidad y características demográficas y percepciones económicas

Variables Indep.	OLS		Ologit		Ologit (CD)	
	Coeff.	t-stat	Coeff.	z-stat	Coeff.	z-stat
edad	-0.007	-2.376	0.006	-1.014	-0.014	-2.329
edad ²	0.000	2.950	0.000	1.216	0.000	2.795
varón	0.015	0.884	0.058	1.797	0.033	1.002
log(riqueza)	0.138	6.838	0.463	12.618	0.264	6.645
escolaridad	0.007	1.198	0.055	-5.337	0.011	0.983
casado	0.054	3.123	0.087	2.617	0.103	3.043
Estatus laboral*						
cuenta propia	-0.021	-0.831	0.098	-2.075	-0.040	-0.836
empleado público	-0.020	-0.620	0.013	0.218	-0.034	-0.545
empleado privado	0.010	0.355	0.019	0.367	0.025	0.468
desempleado	-0.150	-4.099	0.323	-4.599	-0.312	-4.355
jubilado	-0.059	-1.503	0.074	-0.999	-0.088	-1.160
estudiante	0.020	0.568	0.039	-0.592	0.030	0.457
PPM	0.197	16.225	0.418	17.917	0.380	16.010
POUM	0.173	15.128	0.345	15.838	0.341	15.263
ELQ	0.078	14.595	0.174	16.705	0.159	15.043
Intercepto	1.418	17.546	—	—	—	—
<i>R</i> ² o pseudo- <i>R</i> ²		15804		0.041		0.07
Número de obs.		0.08		15804		15804

Comentarios:

El primer modelo se calcula usando una regresión MCO con efectos fijos por país;

El segundo es una estimación de Logit Ordenado; el tercero es un Logit Ordenado con *dummies* de país (no mostrado).

⁵² FELIZ puede asumir cuatro categorías ordenadas para responder a la pregunta “¿Qué tan satisfecho es usted con su vida?”: nada satisfecho, no muy satisfecho, satisfecho y muy satisfecho. Los valores de FELIZ para estas cuatro respuestas son 1, 2, 3 y 4 respectivamente.

Se corrieron más estimaciones basadas en (1). Las más notables se resumen en la tabla 2, donde, junto con las variables demográficas usuales, se consideran las actitudes hacia la economía de mercado y la democracia.

Tabla 2. Felicidad, mercados y democracia

Var. Dep. Felicidad	Ologic (CD)	
<u>Variables Indep.</u>	<u>Coeff.</u>	<u>t-stat</u>
edad	-0.017	-3.053
edad ²	0.000	2.388
varón	0.004	0.121
log(riqueza)	0.393	9.561
escolaridad	0.034	3.081
casado	0.106	3.052
PROMKT	0.546	8.791
PRODEMO	-0.033	-1.002
SATDEMO	0.317	16.787
<i>R</i> ² o <i>pseudo-R</i> ²	0.059	
<i>Número de obs.</i>	14,161	

Tabla 3. Percepciones económicas en el pasado, presente y futuro

Variables Indep.	PPM		ELQ		POUM	
	Coeff.	z-stat	Coeff.	z-stat	Coeff.	z-stat
edad	-0.045	-7.523	-0.033	-6.010	-0.025	-4.097
edad ²	0.000	5.526	0.000	5.105	0.000	2.021
varón	0.040	1.207	-0.128	-4.200	0.030	0.883
log(riqueza)	0.258	6.708	1.112	30.335	0.253	6.441
escolaridad	0.002	0.192	0.181	17.984	0.028	2.481
casado	0.040	1.192	0.062	2.004	-0.021	-0.606
Estatus laboral						
cuenta propia	0.020	0.418	-0.022	-0.504	-0.016	-0.319
empleado público	0.102	1.638	0.023	0.410	-0.113	-1.752
empleado privado	0.066	1.227	0.024	0.477	-0.009	-0.170
desempleado	-0.052	-0.724	-0.060	-0.904	0.091	1.216
jubilado	-0.009	-0.113	-0.026	-0.367	-0.056	-0.714
estudiante	-0.024	-0.353	0.202	3.258	-0.116	-1.670
Felicidad	0.365	23.600	0.291	20.573	0.335	21.172
<i>pseudo-R</i> ²	17,515		0.060		16,015	
<i>Número de obs.</i>	0.048		17,539		0.051	

Comentario: Se calculó usando estimadores logit ordenado y dummies de país (no mostrado) PPM es Percepciones de movilidad anterior, ELQ es Pregunta de la escala económica, POUM es Perspectivas de movilidad ascendente.

Para la tabla 4 usamos un modelo de regresión lineal con efectos fijos por país para capturar los determinantes de las actitudes a favor del mercado.⁵³

Tabla 4. Determinantes de actitudes a favor del mercado

Variables Indep.	PPM	
	Coeff.	t-stat
edad	-0.002	-1.975
edad ²	0.000	2.218
varón	0.017	3.600
log(riqueza)	0.047	8.395
escolaridad	0.006	3.615
casado	-0.004	-0.844
Estatus laboral		
cuenta propia	0.005	0.781
empleado público	-0.012	-1.372
empleado privado	0.003	0.338
desempleado	-0.007	-0.640
jubilado	-0.009	-0.828
estudiante	-0.028	-2.997
Satisfacción económica	0.035	12.014
Felicidad	0.017	7.672
Intercepto	0.379	16.978
R^2	0.036	
Número de obs.	14,411	

⁵³ La variable “a favor del mercado” es un índice construido promediando la respuesta a tres preguntas sobre las preferencias de mercado.

Movilidad y felicidad. Un ejemplo

Para esta sección evaluamos el impacto de cambios de ingreso en la felicidad del individuo. Los datos usados para este análisis son de la Encuesta de Monitoreo Longitudinal de Rusia (RLMS) de 1999. La variación de ingresos se calcula usando el cambio de ingreso per cápita de la unidad familiar observado entre 1995 y 1999. La variación usada no es el cambio porcentual normal de ingresos, sino el cambio porcentual de ingresos log. El siguiente ejemplo es un intento por aclarar los diferentes efectos que resultan del uso de los ingresos log *versus* los ingresos:

Cuatro individuos con diferentes niveles de ingresos quienes experimentan un porcentaje idéntico aumento de ingresos (50%) en dos momentos diferentes en el tiempo:

	#1 Pobre		#2 de Ingresos Medianos		#3 Rico		#4 Muy Rico	
	y	log(y)	y	log(y)	y	log(y)	y	log(y)
Tiempo 0	2	0.30	20	1.30	200	2.30	2000	3.30
Tiempo 1	3	0.48	30	1.48	300	2.48	3000	3.48

Presuponemos que el cambio experimentado por #1 tiene un impacto mayor en la utilidad que el de #4. Entonces sugerimos una formulación que permite capturar esta diferencia: el cambio porcentual en el ingreso log.

La medida de ingreso-movilidad para individual i , de tiempo 0 a 1 =

Aunque el cambio porcentual simple de ingresos produjo un valor del 50% general, nuestra nueva medida produce el 58%, 14%, 8% y 5% respectivamente, para individuos 1, 2, 3 y 4, reflejando el impacto decreciente del cambio de utilidad como el ingreso inicial, nivelado de los aumentos individuales. Los resultados de nuestra regresión de variación log ingreso en la felicidad, abajo, refleja este efecto logarítmico.⁵⁴

⁵⁴ En nuestros cálculos el impacto del cambio porcentual de ingresos en la felicidad era insignificante, mientras que el cambio porcentual de ingresos logarítmicos efectivamente, tiene un impacto positivo pertinente y significativo en la felicidad.

La tabla 5 muestra tres estimaciones de *logit* ordenado en la felicidad: la demográfica y el miedo a perder el trabajo, la movilidad —usando la variación (2) explicada arriba—, y las actitudes políticas.

Tabla 5. Felicidad en Rusia, 1999

	PPM	ELQ	POUM	
Variable Dep. Felicidad				
edad	-0.141	-3.685 -0.052	-2.697 -0.040	-2.027
edad ²	0.002	3.684 0.001	3.040 0.000	2.132
varón	0.396	3.079 0.438	4.365 0.346	3.439
log(riqueza)	0.455	7.261 0.425	8.096
Movilidad* 1.054	3.299	
escolaridad	-0.025	-0.522 0.054	2.360 0.005	0.209
casado	0.030	0.251 0.100	1.063 0.008	0.082
Estatus laboral				
cuenta propia	0.430	1.025 0.525	1.228 0.111	0.301
empleado	-0.066	-0.264 -0.137	-0.722 -0.28	-1.540
desempleado	0.965	1.317 -0.737	-2.956 -0.768	-3.244
jubilado	-0.725	-0.462 -0.630	-2.898 -0.802	-3.837
estudiante -0.209	-0.246 -0.033	-0.047
Miedo a perder el trabajo	-0.232	-5.672
A favor de la democracia 0.308	3.354
A favor del mercado 0.283	3.171
<i>pseudo-R</i> ²	0.049	0.017	0.041	
Número de obs.	1,195	2,003	1,942	

* Calculado como el cambio porcentual en log ingresos per cápita de la unidad familiar desde 1995 hasta 1999.

Tabla 6. Felicidad en los Estados Unidos, años noventa

Var. Dep. Felicidad		
Variables Indep.	Coeff.	z-stat
edad	-0.023	-2.601
Edad ²	0.000	2.524
categoría de ingresos en 1991	0.016	2.712
escolaridad	0.034	3.850
casado	0.765	14.510
Estatus laboral		
desempleado	-0.467	-3.233
jubilado	0.097	0.956
estudiante	0.036	0.642
PPM	0.265	7.808
SATFIN	0.606	16.357
Pseudo-R ²	0.077	
Número de obs.	7,939	

Fuente: Cálculos de los autores usando una submuestra de la Encuesta Social General.

VII. REFERENCIAS

- ARGYLE, Michael, "Causes and Correlates of Happiness", en KAHNEMAN, Daniel *et al.* (eds.), *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1999.
- BEHRMAN, Jere *et al.*, "Intergenerational Mobility in Latin America: Deeper Markets and Better Schools Make a Difference", en BIRDSALL, Nancy y GRAHAM, Carol, *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World*, Washington, Brookings and Carnegie, 2000.
- BENABOU, Roland y OK, Efe, "Social Mobility and the Demand for Redistribution: The POUM Hypothesis", *NBER Working Paper*, núm. 6795, 1998.
- BIRDSALL, Nancy y GRAHAM, Carol, *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World*, Washington, Brookings and Carnegie, 2000.

- , *Beyond Tradeoffs: Market Reforms and Equitable Growth in Latin America*, Washington, The Brookings Institution and the Inter American Development Bank, 1998.
- BLANCHFLOWER, David G. y OSWALD, Andrew J., “Well Being Over Time in Britain and the USA”, mimeo, Warrick University, noviembre de 1999.
- BURTLESS, Gary, “Effects of Growing Wage Disparities and Changing Family Composition on the U.S. Income Distribution”, Center on Social and Economic Dynamics Working Paper, núm. 4, The Brookings Institution, Washington, julio de 1999.
- CAROTHERS, Thomas, *Aiding Democracy Abroad: The Learning Curve*, Washington, The Carnegie Endowment for International Peace, 1999.
- CLIFFORD, P. y HEATH, A. F., “The Political Consequences of Social Mobility”, *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 156, primera parte, 1993.
- COLE, Harold L. *et al.*, “Incorporating Concern for Relative Wealth into Economic Models”, *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, vol. 19, núm. 3, verano de 1995.
- DAHAN, Momi y GAVIRIA, Alejandro, “Sibling Correlations and Social Mobility in Latin America”, mimeo, Office of the Chief Economist, InterAmerican Development Bank, Washington, febrero de 1999.
- DIENER, Ed y BISWAS-DIENER, Robert, “Income and Subjective Well-Being: Will Money Make Us Happy?”, mimeo, Department of Psychology, University of Illinois, diciembre de 1999.
- DI TELLA, Rafael *et al.*, “The Macroeconomics of Happiness”, Oxford University, Centre for Economic Performance, Discussion Paper Series, núm. 19, 1997.
- EASTERLIN, Richard A., “Does Economic Growth Improve the Human Lot?”, en DAVID, Paul A. y REDER, Melvin W., *Nations and Households in Economic Growth*, Nueva York, Academic Press, 1974.
- , “Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All?”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 27, núm. 1, junio de 1995.
- , “Where is Economic Growth Taking Us?”, ponencia presentada en la “Conference on the World Economy in the 21st Century: Challenges and Opportunities”, Mount Holyoke, 18 y 19 de febrero de 2000.
- ECLAC, *The Equity Gap: A Second Assessment*, Santiago, Economic Commission for Latin America, 2000.

- “Economic Reform Approval, 1989-1993”, *Political Research Quarterly*, vol. 51, núm. 2, junio de 1998.
- FREY, Bruno y STUTZER, Alois, “Happiness, Economics, and Institutions”, mimeo, Univeristy of Zurich, 1999.
- , “Measuring Preferences by Subjective Well-Being”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 155, 1999b.
- GADDY, Clifford G., e ICKES, Barry W., “Russia’s Virtual Economy”, *Foreign Affairs*, vol. 77, núm. 5, septiembre-octubre de 1998.
- , *Russia’s Virtual Economy*, Washington, The Brookings Institution Press (en prensa).
- GEDDES, Barbara, “The Politics of Economic Liberalization”, *Latin American Research Review*, vol. 30, núm. 2.
- GRAHAM, Carol, *Private Markets for Public Goods: Raising the Stakes in Economic Reform*, Washington, The Brookings Institution, 1998.
- , *Safety Nets, Politics, and the Poor: Transitions to Market Economies*, Washington, The Brookings Institution, 1994.
- y PETTINATO, Stefano, “Assessing Hardship and Happiness: Mobility Trends and Expectations in the New Market Economies”, Center on Social and Economic Dynamics Working Paper Series, núm. 7, The Brookings Institution, octubre de 1999.
- , “Frustrated Achievers: Winners, Losers, and Public Perceptions in the New Global Economy”, mimeo, Center on Social and Economic Dynamics, The Brookings Institution, agosto de 2000.
- GRAHAM, Carol *et al.*, *Improving the Odds: Political Strategies for Institutional Reform*, Washington, Inter-American Development Bank, 1999.
- HAGGARD, Stephan y KAUFMAN, Robert, *The Political Economy of Democratic Transitions*, Princeton, Princeton University Press, 1995.
- HAGGARD, Stephan y Webb, STEVEN B., *Voting for Reform: Democracy, Adjustment, and Political Liberalization*, Nueva York, Oxford University Press, 1994.
- HIRSCHMAN, Albert O., “Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, núm. 4, noviembre de 1973.
- HOJMAN, David, “Inequality, Growth, and Political Stability: Can Income Mobility Really Provide the Answers?”, en BIRDSALL, Nancy y GRAHAM, Carol, *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World*, Washington, Brookings and Carnegie, 2000.

- KAHNEMAN, Daniel *et al.* (eds.), *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1999.
- KENNY, Charles, “Does Growth Cause Happiness, or Does Happiness Cause Growth?”, *Kyklos*, vol. 52, núm. 1, 1999.
- KRUGMAN, Paul, “The Rich, the Right, and the Facts: Deconstructing the Income Distribution Debate”, *The American Prospect*, núm. 11, Fall 1992.
- LINDERT, Peter, “What Limits Social Spending?”, *Explorations in Economic History*, vol. 33, núm. 1, enero de 1996.
- LORA, Eduardo y LONDOÑO, Juan Luis, “Structural Reforms and Equity in Latin America”, en BIRDSALL, Nancy *et al.* (eds.), *Beyond Tradeoffs: Market Reforms and Equitable Growth in Latin America*, Washington, The Brookings Institution and the Inter American Development Bank, 1998.
- MCMURRER, Daniel y SAWHILL, Isabel, *Getting Ahead: Economic and Social Mobility in America*, Washington, Urban Institute Press, 1988.
- MILANOVIC, Branko y JOVANOVIĆ, Branko, “Change in the Perceptions of the Poverty Line During the Times of Depression: Russia, 1993-1996”, *World Bank Economic Review*, vol. 13, núm. 3, septiembre de 1999.
- MORLEY, Samuel *et al.*, “Indexes of Structural Reform in Latin America,” *Serie Reformas Económicas de la CEPAL*, LC/L.1166, enero de 1999.
- OSWALD, Andrew, “Happiness and Economic Performance”, *Economic Journal*, noviembre de 1997.
- PERLMAN, Janice, *The Myth of Marginality*, Berkeley, University of California Press, 1976.
- , “Method Notes and Exploratory Interviews for Repeat Study of Rio Favelas”, documento presentado al Banco Mundial, septiembre de 1999.
- PIGOU, A. C., *The Economics of Welfare*, Londres, MacMillan, 1920.
- PIKETTY, Thomas, “Social Mobility and Redistributive Politics”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CX, núm. 3, agosto de 1995.
- PRZEWORSKI, Adam, *Democracy and the Market*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.
- RAVALLION, Martin y LOKSHIN, Michael, “Who Wants to Redistribute? Russia’s Tunnel Effect in the 1990’s”, Policy Research Working Paper núm. 2150, Washington, The World Bank, julio de 1999b.
- RICHARD H., Thaler, “From Homo Economicus to Homo Sapiens”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, núm. 1, invierno de 2000.

- RODRIK, Dani, "Why is There so Much Insecurity in Latin America", mimeo, Harvard University, octubre de 1999.
- ROBSON, Arthur J., "Status, The Distribution of Wealth, Private and Social Attitudes Towards Risk", *Econometrica*, vol. 60, núm. 4, julio de 1992.
- ROSE, Richard, y MCALLISTER, A., "Is Money the Measure of Welfare in Russia", *Review of Income and Wealth*, vol. 42, núm. 1, marzo de 1996.
- SCHOR, Juliet, *The Overspent American*, Nueva York, Basic Books, 1998.
- SEN, Amartya, "Poor, Relatively Speaking", *Oxford Economic Papers*, vol. 35, 1983.
- SOLON, Gary, "Intergenerational Mobility in the United States", *American Economic Review*, vol. 82, 1992.
- STOKES, Susan, "Public Opinion and Market Reforms: The Limits of Economic Voting", *Comparative Political Studies*, vol. 29, núm. 5, octubre de 1996.
- TOCQUEVILLE, Alexis de, *Democracy in America*, Nueva York, Anchor Books, J. P. Mayer (ed.), 1969.
- VAN PRAAG, Bernard M. S. y FRIJTERS, Paul, "The Measurement of Welfare and Well-Being: The Leyden Approach", en KAHNEMAN, Daniel *et al.* (eds.), *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1999.
- VEENHOVEN, R., "Is Happiness Relative?", *Social Indicators Research*, vol. 24, 1991.
- WEBB, Richard, "Household Perceptions of Mobility in a New Market Economy: Peru 1998", BIRDSALL, Nancy y GRAHAM, Carol, *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World*, Washington, Brookings and Carnegie, 2000.
- WHITEFIELD, S. y EVANS, G., "Support for Democracy and Political Opposition in Russia, 1993-95", *Post-Soviet Affairs*, vol. 12, 1996.