Pobreza, recursos psicológicos y bienestar subjetivo

Pobreza, recursos psicológicos y bienestar subjetivo

Dra. Joaquina Palomar Lever

LA VERDAD NOS HARA LIBRES

UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA

1ª edición, 2004
Clasificación JEL: 130, 131, 132
D.R. © Universidad Iberoamericana, A.C.
Prol. Paseo de la Reforma 880
Col. Lomas de Santa Fe
01210 México, D.F.

Impreso y hecho en México
Printed and made in México

La serie documentos de investigación tiene como propósito difundir el trabajo realizado por el personal académico asociado o adscrito al Instituto, con el fin de explorar conocimiento útil para el diseño de políticas públicas y la toma de decisiones en organizaciones sociales.
Comentarios a esta serie son bienvenidos.
Para más información sobre esta serie, comunicarse a la siguiente dirección electrónica: Arcelia.castillo@uia.mx

Pobreza, recursos psicológicos y bienestar subjetivo

Joaquina Palomar Lever, Nuria Lanzagorta Piñol y Jorge Hernández Uralde

RESUMEN

El presente estudio se realizó con el fin de explicar el efecto mediatorio que tienen distintas variables psicológicas (estrategias de afrontamiento del estrés, competitividad, maestría, locus de control, depresión y autoestima) en la relación que existe entre la pobreza y el bienestar subjetivo de las personas. En su realización se utilizó un muestreo estratificado no probabilístico en el que participaron 918 personas de tres niveles socioeconómicos: pobres extremos, pobres moderados y no pobres, residentes en la Ciudad de México. Para el análisis y tratamiento de los datos se recurrió a un modelo estructural, con base en el cual se comprobó que existen distintas trayectorias (mediaciones) por las que la pobreza influye en el bienestar subjetivo. Se discuten los hallazgos a la luz de la literatura.

Palabras Clave: Pobreza, bienestar subjetivo, calidad de vida.

INTRODUCCIÓN

La pobreza está presente en todas las regiones geográficas del mundo, en todos los grupos étnicos y en personas de todas las edades. Uno de cada cinco habitantes del planeta vive con menos de un dólar por día y el 56% de la población de los países en vías de desarrollo carece de los servicios de salud más elementales (PNUD, 2002). Boltvinik (2002) asegura que en el año 2000, la proporción de personas pobres en México era de 86.7% de la población nacional, mientras que la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH, 2000) señaló un 76.3%; a pesar de las diferencias que se observan en las cifras reportadas por estas fuentes, en ambos casos se trata de indicadores indudablemente alarmantes.

La pobreza se ha definido de distintas formas y se han atribuido múltiples causas a su producción y reproducción. El diccionario de la lengua española la define como la falta de magnanimidad, de gallardía, de nobleza, de ánimo; mientras que se refiere al pobre como el que no tiene (o que tiene con mucha escasez) lo necesario para vivir, o como infeliz, desdichado y triste. Como se ve, dicha definición alude tanto a carencias materiales como emocionales (Diccionario General de la Lengua Española Vox, 1997).

Desde el punto de vista científico se ha definido a la pobreza como una forma de vida específica (Lewis, 1968; Wilson, 1987, en Monreal, 1999); por ejemplo, se ha hablado de la "cultura de la pobreza" (perspectiva culturalista) y la "cultura del gueto o aislamiento social" (perspectiva estructuralista). El primer término, acuñado por Lewis (1968, Monreal, 1999), refiere a un conjunto integrado de valores, normas y comportamientos característico de aquellos que viven en condiciones de pobreza. Desde esta perspectiva, los valores, normas y com-portamientos de los pobres son, en buena medida, los causantes de que no aprovechen las oportunidades que la sociedad les ofrece y, por tanto, de su situación de pobreza. Por otro lado, desde la perspectiva estructuralista, se concibe a la pobreza como un problema social en el que los afectados viven así, (en condiciones de pobreza) debido a la segregación, las limitadas oportunidades y los obstáculos exteriores que constriñen sus vidas (Monreal, 1999).

Ambas posturas se refieren a un "estilo o forma de vida" específica de los pobres, sin embargo, la primera da un carácter autónomo y autorreproductivo al contexto cultural, mientras que la estructuralista considera esta forma de vida como un producto de las estructuras económicas y políticas de la sociedad y por tanto, supone que la pobreza podría atenuarse o desaparecer, una vez que las causas que la generan se modifiquen.

En todo caso, estas y otras posturas coinciden en que la pobreza implica la ausencia de bienestar por el conjunto de carencias que amenazan la integridad física y psicológica de quienes la padecen. La pobreza no sólo se reduce a la estrechez económica, sino que contempla la insatisfacción de necesidades de otro orden (psicológicas y psicosociales), que de ser cubiertas, elevarían el bienestar de la población (Palomar, en prensa).

Aunque, en términos generales, los seres humanos tienen relativamente las mismas necesidades, los satisfactores con que las cubren dependen y varían de acuerdo con la cultura y el contexto; así, lo que es benéfico para un grupo de gente puede no serlo para otro y viceversa (Headey, Holmstrom y Wearing, 1984; Olsen y Merwin, 1977). Por ello, los estudios sobre la calidad de vida de las personas y las colectividades deben basarse en su propia concepción de bienestar.

El concepto de calidad de vida, como un indicador subjetivo, ha sido utilizado de maneras diversas: bienestar, bienestar subjetivo ó psicológico, felicidad o satisfacción en la vida. Aún cuando estos términos tienen, en sentido estricto, distintos significados, en la mayoría de los estudios se utilizan como sinónimos.

Algunos autores han optado por concebir el bienestar como un constructo definido por el nivel de satisfacción en diferentes áreas de la vida como las relaciones familiares, la salud familiar, la educación de los hijos, la personalidad, las relaciones de pareja, los amigos cercanos, la socialización, las actividades cívicas y sociales, el desarrollo y conocimiento personal, las actividades políticas, el trabajo, las actividades de recreación activa y pasiva, la expresión personal y la creatividad, entre otros (Flanagan, 1978; Pullium, 1989). En el presente estudio se parte de que el bienestar subjetivo se refiere a la satisfacción que cada sujeto le confiere a distintas áreas de su vida, por lo que se considera como un constructo multidimensional.

Los estudios que han vinculado la pobreza con el bienestar subjetivo se han orientado, básicamente, en dos vertientes. Algunos autores han encontrado una fuerte relación positiva entre ambos constructos, señalando que a medida que la población empobrece, su bienestar disminuye (Inglehart y Klingemann, 2000, en Diener y Biswas-Diener, 2001, Belle, 1990; Cantril, 1967; Diener y Biswas-Diener, 2001; Diener, Sandvik, Seidlitz y Diener, 1993; Easterlin, 2001; Furnham y Arglyle, 1998; Mayer, 1997; McLoyd, 1998, Veenhoven, 1991; Wilkinson, 1996). Por su lado, otros han señalado que la asociación entre la situación material de la vida y el bienestar subjetivo es limitada, afirmando que gran parte de la varianza del bienestar no es explicada en forma directa por las variables económicas, sino por variables psicológicas y sociales, tales como, la personalidad, las aspiraciones, la adaptación al medio y la motivación entre otras (Abbey y Andrews, 1985; Andrews y Withey, 1976; Benedikt, 1999; Brickman, Coates y Janoff-Bulman, 1978; Csikszentmihalyi, 1999; Csikszentmihalyi y Schneider, en prensa, en Csikszentmihalyi, 1999; Davis, Fine-Davis y Meehan, 1982; Diener, Diener y Diener, 1995; Fuentes, 2001; Michalos, 1985; Schyns, 1998a, en Diener y Biswas-Diener, 2001).

El presente estudio pretende explorar el peso específico de distintas variables intervinientes de carácter psicosocial (estrategias de afrontamiento del estrés, locus de control, motivación al logro, autoestima y depresión) en la relación que existe entre la pobreza y el bienestar subjetivo. Dado que se ha demostrado que existen algunas variables psicológicas (estrategias de afrontamiento del estrés, locus de control, motivación al logro, autoestima, depresión) que se relacionan de manera importante tanto con el bienestar subjetivo como con el nivel adquisitivo y de consumo de las personas, se puede hipotetizar que dichas variables modulan o matizan la relación entre éstas.

En concreto, en el presente estudio se plantea la hipótesis de que la pobreza es una condición de vida que promueve la presencia de patrones y estrategias psicosociales, los cuales inciden diferencialmente en el bienestar subjetivo de las personas. De comprobarse esta hipótesis, podría plantearse la posibilidad de que la modificación de estos patrones de comportamiento, pudiera no nada más generar mejores estadios de bienestar subjetivo en las personas, sino incluso, condiciones más favorables para que éstas luchen por transformar sus condiciones materiales de vida.

A continuación se describen cada una de las variables psicosociales que se consideran en la investigación, así como distintos estudios en los que se aborda la relación de estas variables con los fenómenos de la pobreza y el bienestar subjetivo y el modelo del que se partió, a manera de hipótesis, para explicar el valor mediacional de estas variables en la relación pobreza-bienestar subjetivo.

ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO DEL ESTRÉS

Cuando se habla de Estrategias de Afrontamiento del Estrés, generalmente se entiende por Estrés el estado emocional resultante de una relación particular entre el individuo y el entorno, que se produce cuando este último es evaluado por la persona como amenazante, es decir, que pone en peligro su seguridad. De esta forma, se asume que en el individuo se sigue un proceso que parte de la aparición de un agente causal externo o interno (situación o estímulo estresante), el cual genera una evaluación con base en la cual distingue los aspectos amenazantes o potencialmente nocivos de la misma (proceso de evaluación cognitiva) y produce una alternativa de solución para disminuir o eliminar el estado de tensión emocional resultante (estrategia de afrontamiento) la cual, a su vez, finalmente, conduce a las reacciones específicas del individuo ante la situación estresante (Lazarus y Folkman, 1984).

Miller (1980, en Lazarus y Folkman, 1984) definió las estrategias de afrontamiento como el conjunto de respuestas conductuales aprendidas que resultan efectivas para disminuir el grado de estrés mediante la neutralización de una situación potencialmente nociva o peligrosa. Según este autor, dichas estrategias varían dependiendo de las continuas evaluaciones que se van produciendo a través del proceso de interacción individuo-entorno, de los cambios en la situación y de los cambios en la persona.

La relación entre las estrategias de afrontamiento y la pobreza ha sido estudiada desde distintos ángulos encontrándose, en general, que la pobreza promueve estrategias de afrontamiento del estrés pasivas (formas que utilizan las personas esperando que las circunstancias por si solas u otras personas resuelvan el problema), emocionales (las personas se centran en las emociones que produce la situación, más que en evaluar y afrontar la situación de manera racional) y evasivas (las personas evitan enfrentarse con el problema o situación que las estresa).

Así, por ejemplo, Greenlee y Lantz (1993), realizaron un estudio con una población Apalache en condiciones de pobreza, en el que se encontró que el estrés causado por la escasez de recursos económicos genera sentimientos de depresión, ansiedad y preocupación, así como el uso de estrategias de afrontamiento emocionales. Por su parte, Banyard y Graham-Bermann (1998) al comparar las estrategias de afrontamiento entre madres de familia pobres con o sin casa, observaron que las madres que no tenían casa, utilizaban con mayor frecuencia estrategias de afrontamiento evasivas que aquellas que si tenían casa. Asimismo, Weiss, Goebel, Page, Wilson y Warda (1999) estudiaron el impacto que tienen las estrategias de afrontamiento de los padres sobre el riesgo de desórdenes emocionales y conductuales en niños pobres de origen latino en los Estados Unidos, encontrando que los niños provenientes de familias que aplicaban estrategias de afrontamiento internas, como la resignación pasiva, eran más propensos a padecer desórdenes emocionales y conductuales que el resto de la muestra.

Por último, en algunos estudios como el realizado por Clement y Nilsson-Schonnesson (1998), se ha observado que las estrategias de afrontamiento explican un 85% de la varianza del estado de ánimo depresivo y un 53% de la satisfacción general de la vida, así como que los estilos de afrontamiento evasivos (por ejemplo, la autoculpa) no ayudan a combatir el sufrimiento, mientras que estrategias de afrontamiento positivas, activas y de autoconfianza promueven el bienestar psicológico.

LOCUS DE CONTROL

El término *locus de control* refiere al lugar dónde, desde la óptica del propio individuo, se origina la fuerza motivadora que lo lleva a actuar de una determinada manera y determina los eventos de la vida. El individuo puede explicar los acontecimientos de su vida básicamente como una consecuencia de su conducta (*locus de control* interno) o como resultado de circunstancias sin relación con sus actos, como el destino, la suerte o la determinación divina (*locus de control* externo). Se le refiere también como la medida de qué tan lejos se ven a sí mismos los individuos en cuanto al control y la responsabilidad acerca del

curso de los acontecimientos, tanto deseables como no deseables, que han tenido lugar en su vida. Si bien se utilizan términos distintos en la literatura: locus, foco, control de causalidad, lugar de control, entre otros, la esencia del concepto no se ve alterada (Durán-Ramos, 2001).

Los individuos con un *locus* de control interno creen que su situación depende de su propio esfuerzo y habilidades; toman decisiones sobre su futuro y se responsabilizan de ellas, ejecutan mejor sus tareas, están más preocupados por sus fracasos, son más resistentes a la manipulación, su aprendizaje es más intencional, tienen un mejor funcionamiento académico y su actividad se conduce al logro. Por su parte, los individuos con un *locus* de control externo creen que la suerte, el destino o el poder de otros influye en su vida y que la casualidad resolverá sus problemas, son menos productivos, buscan tareas fáciles, sus fracasos los atribuyen a la mala suerte, sus éxitos los atribuyen a la buena suerte, muestran una mayor preocupación por el bienestar del grupo y son más conservadores (Parkes, 1984, en Góngora y Reyes, 2000; Phares, 1971, en Gómez y Valdés, 1994).

Se ha demostrado que los bajos ingresos, los bajos niveles de logro, la discriminación racial y el bajo nivel educativo están asociados con un locus de control externo (Gunin y Brim, 1984, en Lachman y Weaver, 1998; Lachman y Weaver, 1998; Valentine, Silver y Twigg, 1999).

No obstante que algunos modelos han conceptuado a la felicidad como un rasgo estable que depende de la personalidad (Costa y McCrae, 1980, 1984, en Lu, 1999), Lu (1999) encontró que el locus de control interno puede contribuir a una disposición interna para disfrutar la vida, aunque no parece explicar los cambios en el nivel de felicidad por sí solo, ya que dicha explicación se complementa con factores del entorno. En el mismo sentido, Young (2001) señaló que el locus de control funge como mediador entre el estrés y el bienestar psicológico, concluyendo que un *locus* de control interno influye positivamente en los niveles de satisfacción y calidad de vida.

Motivación al Logro

La motivación al logro se ha concebido como un rasgo de personalidad (el cual se desarrolla más en unos individuos que en otros como resultado de la presión social temprana y la carga afectiva que la acompaña) relacionado con la búsqueda de independencia y la maestría (Atkinson, 1958; Atkinson y Feather, 1966; Atkinson y Raynor, 1974; McClelland, 1961; McClelland, Atkinson, Clark y Lowell, 1953; McClelland, Baldwin, Bronfenbrenner y Strodtbeck, 1958, en McInerney, 1995), así como con el deseo de la gente de alcanzar la excelencia y de fijarse y cumplir metas personales (Clark, Varadajan y Pride, 1994). Las personas con alta motivación al logro buscan tareas de reto, compiten por hacer las cosas mejor que los demás y derivan satisfacción de la maestría personal (Maehr, 1978, en Salili, 1996); dichas personas, se caracterizan por ser ejecutantes enérgicos, con alta concentración en el trabajo (Barling y Boswell, 1995), prosperan en la competitividad (Ward, 1995), están orientados al cumplimiento de metas (Johnson y Perlow, 1992), tienen un buen potencial de mando (Fletcher, 1991) y son proactivos y, por lo tanto, líderes en potencia (Baterman y Crant, 1993).

Respecto a la relación de esta variable con la pobreza y el bienestar, se ha encontrado una fuerte asociación entre el nivel socioeconómico de las personas y su nivel de motivación al logro. Por ejemplo, se ha visto que los niños que crecen en familias pobres lo hacen con sentimientos de fatalismo, indefensión, dependencia e inferioridad y comienzan la escuela con habilidades académicas significativamente más pobres que los niños de un mayor nivel socioeconómico (Bryant, Burchinal, Lau y Sparling, 1994; Goldenberg, Reese y Gallimore, 1992; Griffin, Case y Siegler, 1994; Jordan, Huttenlocker y Levine, 1992; Kim, Hong y Rowe, 2000; Starkey y Klein, 1992). Asimismo, se ha comprobado que el nivel socioeconómico y educativo de los padres, así como el poseer un hogar propio, son factores que influyen positivamente en la motivación al logro; además, se ha demostrado que los individuos que viven en familias con un mejor nivel económico, tienen mayores niveles de optimismo, autoestima y necesidad de logro, así como mayores aspiraciones educativas y de maestría (Aston y McLanahan, 1991; Cassidy y Lynn, 1991).

En contraparte, se ha reportado que la evitación de metas y la baja competitividad están relacionadas, en forma negativa, con la satisfacción personal y la adaptación personal (Elliot y Sheldon, 1997), así como con una baja autoestima, poco control personal, menor satisfacción en la vida, menor vitalidad y menores niveles de

bienestar subjetivo (Elliot y Sheldon, 1997). Así, puede decirse, que las personas motivadas al logro y altamente competitivas, reflejan mejores niveles de bienestar subjetivo.

AUTOESTIMA

La autoestima ha sido definida como "el grado en el cual uno se da valor, se aprueba o se gusta" o como "la evaluación afectiva que de manera global hacemos sobre nuestra propia importancia o valor" (Blascovich y Tomaka, 1991, p. 115, en Twenge y Campbell, 2002). Una alta autoestima se basa, fundamentalmente, en un sentimiento incondicional de afecto por uno mismo, independientemente de la percepción particular que uno tenga sobre sí mismo (Rogers, 1951, en Dutton y Brown, 1997).

A través de los años, la autoestima ha sido asociada con una amplia variedad de fenómenos psicológicos y sociales, incluyendo el bienestar subjetivo (Diener y Diener, 1995) y los procesos de comparación social, entre otros (Aspinwall y Taylor, 1993; Gibbons y Gerrard, 1991; Wood, Giordano-Beech, Taylor, Michela y Gaus, 1994). De acuerdo con Twenge y Campbell (2002), existen tres modelos teóricos que son relevantes para explicar la relación entre el nivel socioeconómico y la autoestima: *a) el modelo del indicador social o la centralidad psicológica*: el cual propone que, dado que el nivel socioeconómico es un indicador de *estatus* en los grupos sociales, una alta autoestima puede ser resultado de un alto nivel socioeconómico en la medida en que el individuo le otorgue importancia a este *estatus*; *b) el modelo de la evaluación reflejada*: en el cual se propone que el nivel socioeconómico de los individuos influye en la percepción que otros tienen sobre ellos, y por consiguiente, en el trato que reciben. Así, los individuos internalizan las percepciones de los demás, lo que afecta su autoestima, y *c) el modelo de los mecanismos autoprotectores*: según el cual los individuos poseen un rango de estrategias autoprotectoras que sirven como escudos ante la retroalimentación externa relacionada con el nivel socioeconómico, de ahí que los individuos de estratos bajos puedan culpar a factores externos de su situación económica manteniendo su autoestima a través de la comparación de sí mismos con personas menos afortunadas.

Algunos hallazgos observados en la literatura al respecto de la relación entre el nivel socioeconómico y la autoestima, sugieren la existencia de poderosas variables mediadoras que inciden en la relación de estos dos aspectos que producen diferencias en el tamaño del efecto entre los grupos que se comparan. Algunas de esas variables mediadoras son la edad, el género, la raza y la cultura, entre otras, que dan cuenta de experiencias sociales y significados psicológicos diferentes de los sujetos en los cuales se miden la autoestima y el nivel socioeconómico (Rosenberg y Pearling, 1978).

DEPRESIÓN

El individuo que experimenta un desorden depresivo se caracteriza por tener sentimientos de poca esperanza, poco o excesivo apetito, insomnio o exceso de sueño, baja energía o fatiga, baja autoestima, poca concentración y dificultades para tomar decisiones. Los individuos deprimidos pierden el interés en sus actividades diarias normales, lo que los inhabilita en su funcionamiento (APA, 1994; Beck, Rush, Shaw y Emery, 1979, en Mizel, 1999). De acuerdo con la Asociación Psiquiátrica Americana (APA, 1994) y autores como Beck (1967, en Mizel, 1999) e Ingram y Holle (1992), la depresión es el resultado de estresores psicosociales que incluyen tanto componentes bioquímicos como sociales. Si bien la mayoría de las personas llega a experimentar algún incidente aislado de depresión en su vida, realmente sólo se puede catalogar como depresivas a aquellas personas que experimentan episodios frecuentes de depresión (Gallanger-Thompson, Hanley-Peterson y Thompson, 1990).

Varios autores (Holzer, Shea, Swanson, Leaf, Myers, George, Weissman y Bednarsky, 1986, en Eaton, Muntaner, Bovasso y Smith, 2001; Bijl, Ravelli y Van Zessen, 1998; McLeod y Sanahan, 1993; Turner, Wheaton y Lloyd, 1995) han señalado que existe una fuerte relación negativa entre la depresión y el nivel socioeconómico. Los individuos de bajo nivel socioeconómico se culpan de su condición, se estresan y, por consiguiente, se deprimen más (Matza, 1967, en Eaton, Muntaner, Bovasso y Smith, 2001; Turner, Wheaton y Lloyd, 1995). Se ha observado también que la negligencia parental, la falta de recursos cognitivos y psicológicos de los padres, la mala calidad del ambiente familiar, la baja autoestima de la madre y las malas relaciones vecinales, son variables que se ven fuertemente

afectadas directamente por la pobreza y promueven en los hijos estados de ánimo depresivos (Duncan y Rodgers, 1999, en McLeod y Nonemaker, 2000). En la relación existente entre la pobreza y la depresión se ha encontrado influencia de la edad, el género, la educación, el empleo y el rol social (Acharya, 2001; Brown y Moran, 1997; Dooley, Prause y Ham-Rowbotlom, 2000; Hammarstroem y Janlert, 1997; Mirowsky y Ross, 2001; Muntaner y Lynch, 1999).

Por otro lado, aunque la asociación entre la depresión y el bienestar subjetivo puede parecer obvia, lo cierto es que, aunque existe una clara relación negativa entre estas dos variables, dicho vínculo se ve fuertemente influenciado por los estados de ánimo momentáneos que presenten las personas, es decir, una persona que padece depresión puede referir un nivel más o menos elevado de bienestar, dependiendo del estado de ánimo que presente que en el momento de la evaluación (Schneier, 1997, en Lenz y Demal, 2000).

Establecer el peso específico que todas estas variables (estrategias de afrontamiento, *locus* de control, motivación al logro, autoestima y depresión) tienen en la relación pobreza–bienestar subjetivo, implica explicar, al mismo tiempo la relación que éstas guardan entre sí. En el presente estudio, se propone un modelo teórico que incluye ambos aspectos (véase la figura No. 1 en la sección de resultados, en la cual se representa este modelo).

METODO

SUJETOS

En la presente investigación participó un total de 918 sujetos de los cuales 346 (37.7%) eran *pobres extremos*, 260 (28.3%) *pobres moderados* y los restantes 312 (34%) eran *no pobres.* Sujetos de sexo femenino fueron 456 (49.7%) y 462 (50.3%) de sexo masculino. La edad de los sujetos osciló entre 19 y 50 años, con una media de 36 y una desviación estándar de 8.5 años. Los sujetos fueron agrupados de acuerdo a la edad como jovenes (n=462; 50.3%) y maduros (n=456; 49.7%).

Entre los participantes, 91 (9.9%) eran solteros, casados 604 (65.8%), divorciados o separados 68 (7.6%), 21 (2.3%) viudos y 134 (14.6%) vivían en unión libre. Por otra parte, 3 (.3%) eran estudiantes, 215 (23.4%) eran amas de casa, 421 (45.9%) eran empleados, 104 (11.3%) eran dueños de un negocio, 158 (17.2%) trabajaban por su cuenta, 11 (1.2%) eran pensionados, jubilados o estaban incapacitados, y 6 (.7%) desempleados.

En la muestra total, la escolaridad varió entre ninguna y posgrado. En cada uno de los estratos estudiados, las medias de años de escolaridad fueron las siguientes: pobres extremos (x=7.19; s=4), pobres moderados (x=10.57; s=4.48) y no pobres (x=13.08; s=4.10). El ingreso familiar mensual osciló entre $21.04 y $9,468.60 dólares americanos y en cada estrato las medias y desviación estándar fueron las siguientes: pobres extremos: x=$316.01; s=$246.66, pobres moderados: x=$864.33; s=$546.07 y no pobres: x=$1,476.57; s=$1,227.25.

Para la selección de la muestra se utilizó un método estratificado, no probabilístico en el que se eligieron al azar distintas colonias de las 16 delegaciones políticas del Distrito Federal y de 16 de los 22 municipios conurbados del Estado de México (conglomerado que se conoce con el nombre de "Ciudad de México"), cuidando que existiera el mismo número de colonias por cada delegación o municipio, así como por estrato socioeconómico (baja, media-baja, media-media y media-alta-, según Ortega, 1993). Cuando las colonias se constituían solo por habitantes de uno o dos de los estratos socioeconómicos, las viviendas asignadas al estrato faltante se ubicaron en colonias de la misma delegación seleccionadas también al azar. Una vez elegidas las colonias, se visitaron distintos hogares y se realizó la encuesta a las personas que cubrían los criterios de la muestra. En este sentido se logró que existiera el mismo número de sujetos de cada sexo, grupo de edad (jóvenes y maduros) y estrato socioeconómico. Las visitas se iniciaron estableciendo un clima de confianza, explicando los objetivos de la investigación y realizando algunas preguntas de tipo económico (particularmente las relacionadas con el consumo de la canasta básica) para asegurar que los sujetos cubrían con el criterio de estrato socioeconómico referido a la línea de la pobreza.

Para la clasificación de los sujetos de la muestra, según su estrato socioeconómico, se utilizó el método de la línea de la pobreza propuesta por CEPAL-INEGI (*Comisión Económica para América Latina e Instituto Nacional de Estadística, Geografía y e Informática,* (1993). Este método consiste en: a) definir los requerimientos básicos que necesita un individuo para vivir, b) definir una canasta que satisfaga las necesidades

esenciales, c) calcular el costo mensual de la canasta y d) clasificar como pobres extremos a los hogares que tengan un ingreso o consumo mensual inferior al costo de la canasta. La canasta básica de alimentos propuesta por CEPAL-INEGI (1993), contiene los siguientes grupos alimenticios: 1) cereales y derivados 2) carnes 3) leches y derivados 4) huevo 5) aceites y grasas 6) tubérculos y raíces 7) leguminosas 8) verduras 9) frutas 10) azúcar 11) alimentos procesados 12) bebidas. El costo mensual de la canasta básica en el momento en que se hizo el levantamiento de datos (julio de 2000) fue de $265.83 dólares americanos, para una familia compuesta por 4.4 personas en promedio. De acuerdo con lo anterior, un hogar que tiene un consumo mensual de $265.83 dólares americanos o inferior se considera que vive en *pobreza extrema*.

Asimismo, CEPAL-INEGI (1993), establecen que el precio de la canasta para los hogares que viven en *pobreza moderada*, puede obtenerse al multiplicar por dos la línea de la pobreza extrema; por lo que se considera un hogar en *pobreza moderada,* cuando su consumo mensual en alimentos es mayor a la línea de la pobreza extrema y menor al producto de dicha multiplicación, es decir, mayor a $265.83 y menor a $531.66 dólares americanos. Finalmente, de acuerdo con esta metodología, se considera *no pobres,* a aquellos hogares que tienen un consumo mensual mayor al de los pobres moderados, es decir, superior a $531.66 dólares.

INSTRUMENTOS

Para recabar la información sociodemográfica, económica y educativa de los sujetos, se aplico un cuestionario cerrado que fue diseñado *ex profeso.*

Pobreza

Como ya se mencionó la pobreza fue medida a través de la línea de la pobreza. Esta se obtuvo dividiendo el monto del consumo mensual de los alimentos de la canasta básica, entre el número de personas del hogar que la consumen. Posteriormente se clasificó a los sujetos de acuerdo con su nivel de consumo (y con base en la línea de la pobreza) en pobres extremos, pobres moderados y no pobres.

Los instrumentos que se utilizaron para medir las variables psicológicas se describen a continuación.

Escala de Depresión de Zung y Durham

Para medir la depresión se utilizó la escala de Zung y Durham elaborada en 1965, que fue adaptada para poblaciones mexicanas por Calderón (1987). Consta de 20 reactivos que corresponden a los síntomas más frecuentes de la depresión en nuestro medio socio-cultural. El instrumento está construido de acuerdo al método de rangos sumarizados de Likert con 4 opciones de respuesta (no, poco, regular, mucho), que se califican del 1 al 4, según su intensidad, abarcando desde el nivel normal hasta la depresión severa. De acuerdo con Calderón la confiabilidad del cuestionario es de .86, lo cual indica una alta consistencia interna.

Para confirmar la validez de constructo de la escala, se realizó un análisis factorial exploratorio que arrojó dos factores: uno relacionado con conductas asociadas a la depresión (ej. Le ha disminuido el apetito, le cuesta trabajo concentrarse, llora o tiene ganas de llorar, etcétera) cuya confiabilidad fue de .89 y otro relacionado con estados emocionales depresivos (ej. Se siente cansado o decaído, se siente pesimista, piensa que las cosas le van a salir mal, ha sentido deseos de morirse, etcétera) cuyo índice de confiabilidad también fue de .89. Ambos factores explicaron el 53.42% de la varianza.

Para el presente estudio se seleccionaron los reactivos con las cargas factoriales más altas a través de un análisis factorial estructural, con el fin de construir los mejores indicadores, en términos de riqueza conceptual, y con el objetivo de utilizarlo en el análisis estructural de covarianzas. Dicho constructo quedo constituido por cuatro ítems: a) le cuesta trabajo concentrarse, b) considera que su rendimiento en el trabajo es menor, c) se siente pesimista, piensa que las cosas le van a salir mal, d) se siente inseguro, con falta de confianza en sí mismo), cuyas cargas factoriales oscilan entre .68 y .76.

Escala de Autoestima de Andrade

Esta escala de autoestima fue elaborada por Andrade en 1998. Consta de once afirmaciones con 4 opciones de respuesta (nunca, pocas veces, muchas veces y siempre). La autora de la escala reportó tres factores: 1) rechazo personal 2) autoestima social y 3) autoestima laboral negativa, que explican el 23.1%, 11.1% y el 8.2% de la varianza, y tienen índices de confiabilidad de .70, .71 y .69, respectivamente.

Se aplicó la escala completa y, posteriormente, se seleccionaron los reactivos de la escala que tuvieran las cargas factoriales más altas, a través de un análisis factorial estructural, que permitió tener indicadores robustos que explicaran la autoestima, quedando así dos variables latentes: rechazo personal y autoestima laboral negativa, cuyos indicadores tuvieron cargas factoriales entre .67 y .80. La primera variable quedo constituída por cuatro ítems: a) odio como soy, b) me gustaría poder cambiar muchas cosas de mi, c) muchas veces me gustaría ser otra persona, d) me choca mi manera de ser. La segunda variable se compuso de dos reactivos: a) me disgusta el trabajo, b) me aburre el trabajo.

Escala Revisada de Estilos de Afrontamiento de Folkman y Lazarus

Esta escala, elaborada por Folkman y Lazarus en 1985, (citados en Aldwin y Revenson, 1987) ha sido utilizada y validada con sujetos de muy diversas características sociodemográficas (Collins, Baum y Singer, 1982; Folkman y Lazarus, 1986; McCrae, 1984 y Quayhagen, Quayhagen, y Flaming, 1980 citado en Aldwin y Revenson, 1987, entre otros). La escala original consta de 70 ítems, con 4 opciones de respuesta (en las que 1 significa que la persona no ha utilizado la estrategia de afrontamiento y 4 que la utiliza con mucha frecuencia). Aldwin y Revenson (1987) utilizaron la escala (con algunas modificaciones) con una muestra de un rango de edad y estatus socioeconómico muy amplio y realizaron un análisis factorial exploratorio, encontrando ocho factores que explicaban el 44% de la varianza y una consistencia interna de los factores que osciló entre .65 y .80. Los factores que emergieron son los siguientes: 1) escapismo 2) precaución 3) acción instrumental 4) minimización 5) apoyo para enfrentar 6) autoculpabilización 7) negociación y 8) búsqueda de significado.

Para la presente investigación se aplicaron solamente los tres ítems que cargaron más alto en cada uno de los factores reportados por Aldwin y Revenson (1987), los cuales en total suman 24 reactivos. Una vez realizado el levantamiento de datos, se seleccionaron los mejores indicadores (aquellos con cargas factoriales de .70 o mayores), a través de un análisis estructural factorial, resultando del análisis dos variables latentes. Una de ellas relacionada con el afrontamiento directo y otra con el apoyo social como un recurso para afrontar el estrés. Los ítems de la primera variable son: a) reflexionó acerca de lo que diría o haría b) trato de tener otras opciones abiertas c) sabía lo que tenía que hacer y se esforzó más para hacer que las cosas le saliera bien y d) hizo un plan y lo llevo a cabo. Las cargas factoriales oscilan entre .69 y .77. Los reactivos de la segunda variable son: a) le contó a alguien como se estaba sintiendo, b) habló con alguien para tener más información sobre la situación y c) recibió la comprensión de alguien. Las cargas factoriales van de .78 a .86.

Escala de Locus de Control de La Rosa
Internalidad

En su forma original, es una escala multidimensional que fue elaborada por La Rosa en 1986 (La Rosa, 1991). Consta de 53 reactivos tipo likert con 5 opciones de respuesta (completamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni en acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, completamente de acuerdo). El autor sometió la escala a un análisis factorial exploratorio, el cual arrojó cinco factores que explican el 40.7% de la varianza e índices de confiabilidad que van desde .78 a .89. Los factores que emergieron son los siguientes: 1) fatalismo/ suerte 2) internalidad 3) afectividad 4) poderosos del macrocosmos y 5) poderosos del microcosmos.

Después de aplicar la escala completa, se decidió utilizar solamente los tres items que cargaban más alto en cada uno de los cinco factores reportados por La Rosa con el fin de generar un indicador más robusto, y una vez realizado el levantamiento de datos en el presente estudio, se llevó a cabo un análisis factorial estructural que permitió la selección de los mejores ítems (aquellos con cargas factoriales de .70 o mayores), para llevar a cabo el análisis de modelamiento estructural de covarianzas. Por el contenido de los ítems que resultaron con las cargas más altas, se decidió tratarlo como un factor de "Internalidad". Los ítems que componen este factor son los siguientes: a) el éxito en el empleo depende de mis capacidades, b) mejorar mis condiciones de vida es una cuestión de esfuerzo personal, c) el que yo llegue a tener éxito depende de mi, d) tener dinero suficiente depende de mi y d) que yo obtenga las cosas que quiero depende de mi. Las cargas factoriales van de .76 a .90.

Escala de Motivación al Logro de La Rosa

Fue elaborada por La Rosa en 1986 (La Rosa, 1991). Consta de 21 reactivos tipo Likert con 5 opciones de respuesta (completamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni en acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, completamente de acuerdo). Un análisis factorial exploratorio realizado por el autor arrojó tres factores (trabajo, maestría y competitividad) que explicaron el 47.4% de la varianza total de la prueba con índices de consistencia interna de .77, .82 y .78 respectivamente.

De la misma forma que con la escala de Locus de Control y estilos de afrontamiento, solamente se utilizaron tres ítems por factor (los que cargaban más alto) para medir la motivación al logro, y se realizó un análisis factorial estructural, dando como resultado dos variables latentes (competitividad y maestría) con indicadores robustos que explican estas variables. Los ítems que componen la variable de maestría son: a) es importante para mi hacer las cosas cada vez mejor, b) me gusta que lo que hago quede bien hecho, c) me siento bien cuando logro lo que me propongo d) me causa satisfacción mejorar mis intentos anteriores e) si hago un buen trabajo me causa satisfacción. Las cargas factoriales oscilaron entre .83 y .93. Los reactivos de la segunda variable son: a) disfruto cuando puedo ganarle a otros, b) me gusta trabajar en situaciones en las que tengo que competir con otros y c) me esfuerzo más cuando compito con otros. Las cargas factoriales van de .86 a .95.

Escala de Bienestar Subjetivo de Palomar

Para medir el Bienestar Subjetivo se utilizó el instrumento realizado por Palomar (2000), en el cual se concibe el bienestar subjetivo como un constructo multidimensional subjetivo que se refiere al grado de satisfacción de un individuo en distintas áreas o aspectos de su vida.

Este instrumento consta de 60 reactivos que se agrupan en 11 factores, a saber: 1) trabajo, 2) hijos, 3) bienestar económico, 4) pareja, 5) familia en general, 6) desarrollo personal, 7) sociabilidad, 8) percepción personal, 9) recreación, 10) entorno social, 11) familia de origen.

El instrumento de Bienestar Subjetivo incluye afirmaciones que están relacionadas con la satisfacción de los sujetos respecto a las distintas áreas de la vida consideradas y tiene una escala de respuesta tipo Likert con 4 opciones de respuesta (nada satisfecho, poco satisfecho, satisfecho y muy satisfecho). Algunas de las preguntas consideradas son: ¿Qué tan satisfecho se siente con el dinero que tiene para cubrir sus necesidades básicas? ¿Qué tan satisfecho se siente con el reconocimiento que tiene en su trabajo? ¿Qué tan satisfecho se siente con las diversiones que tiene? ¿Qué tan satisfecho se siente con la seguridad que tiene en si (usted) mismo? ¿Qué tan satisfecho se siente con el apoyo que tiene de parte sus amigos?

En total, estos factores explican el 73.62% de la varianza del bienestar y presentan una consistencia interna que oscila entre .79 y .96.

Para el análisis estructural de covarianzas, se utilizó el puntaje global de bienestar subjetivo obtenido por los sujetos. Este fue construido sumando los reactivos que componen cada uno de los factores (los que fueron obtenidos en el factorial exploratorio) y dividiéndo esta suma entre el número de reactivos que compone cada factor. Una vez obtenido este puntaje, se multiplicó por la varianza explicada de cada factor; con el fin de dar un peso diferencial a cada uno. Finalmente, se obtuvo la suma del puntaje obtenido en cada factor, constituyéndose ésta en el puntaje global del bienestar subjetivo.

TRATAMIENTO DE LOS DATOS

Primeramente se obtuvieron las medias y desviaciones estándar de los factores de todas las variables que fueron medidas. Seguidamente se compararon las medias de los factores de todos los constructos (a través de un análisis de varianza simple), según el estrato socioeconómico (pobres extremos, pobres moderados y no pobres) y finalmente se realizó un análisis de modelamiento estructural de covarianzas con la finalidad de estimar la bondad de ajuste que existe entre los supuestos teóricos especificados en el modelo que se propone en el presente estudio y los datos recolectados.

RESULTADOS

En primer lugar se analizan las medias obtenidas por los tres grupos socioeconómicos de referencia en las variables psicológicas que se incluyeron en el modelo estructural, y el resultado de las comparaciones entre las medias de los grupos en estas mismas variables. Finalmente, se presentan los resultados del modelamiento estructural de covarianzas realizado.

Tabla 1
Medias y desviaciones estándar de las variables del modelo

VARIABLES DEL MODELO	TODA LA MUESTRA			POBRES EXTREMOS			POBRES MODERADOS			NO POBRES		
	N	MEDIA	DESV. EST	N	MEDIA	DESV. EST	N	MEDIA	DESV. EST	N	MEDIA	DESV. EST
Estrategia directa de afrontamiento	887	2.66	0.729	329	2.44	0.791	251	2.74	0.726	307	2.84	0.588
Apoyo Social para afrontar	883	2.60	0.834	326	2.43	0.931	254	2.72	0.789	303	2.68	0.724
Internalidad	897	3.14	0.684	334	3.06	0.687	254	3.15	0.701	309	3.21	0.659
Rechazo Personal (autoestima)	902	1.66	0.614	339	1.66	0.657	253	1.67	0.615	310	1.66	0.563
Autoestima Laboral Negativa	903	1.54	0.665	340	1.45	0.618	251	1.54	0.685	312	1.63	0.687
Maestría	905	3.39	0.582	337	3.36	0.587	256	3.42	0.601	312	3.40	0.561
Competencia	779	2.63	0.932	257	2.20	0.986	227	2.71	0.840	295	2.94	0.801
Depresión	899	1.75	0.558	339	1.76	0.547	253	1.75	0.572	307	1.75	0.560
Bienestar Subjetivo	887	210.22	29.135	126	193.55	28.704	129	211.83	24.125	115	226.02	25.079

Como se puede apreciar en la tabla No. 1, las medias de las variables de afrontamiento directo, internalidad, competitividad y bienestar subjetivo, muestran la dirección esperada, es decir, los pobres extremos presentan las medias más bajas, siguiéndoles los pobres moderados y finalmente los no pobres.

Por otra parte, se advierte que quienes recurren más al apoyo social para enfrentar el estrés son los pobres moderados, seguidos de los no pobres y finalmente los pobres extremos. Asimismo, se observa que quienes presentan el puntaje más alto en autoestima laboral negativa son los no pobres, siguiéndoles los pobres moderados y finalmente los pobres extremos.

En relación con las variables de autoestima y depresión, se observa que las medias son muy similares en los tres grupos; mientras que en la variable de maestría quienes puntúan más bajo son los pobres extremos y después los no pobres, siendo los pobres moderados quienes presentan el mayor puntaje.

Para conocer si existían diferencias estadísticamente significativas entre las variables, de acuerdo con el grupo socioeconómico al que pertenecen los sujetos, se utilizó un análisis de varianza simple. En la tabla No. 2, se presentan los resultados.

De acuerdo con la tabla No. 2, existen diferencias estadísticamente significativas entre los grupos socioeconómicos, en todas las variables, excepto en las de maestría, depresión y en el componente de rechazo personal de la variable autoestima. Como puede observarse, el grupo de pobres extremos es el que afronta el estrés de la manera menos directa (utiliza estrategias como la evasión, el escapismo, la minimización, etcétera), atribuye frecuentemente a eventos o factores externos sus acciones o conductas, disfruta menos de competir con otros para lograr sus metas y reporta menos bienestar subjetivo que los grupos restantes. En el caso del apoyo social para afrontar el estrés, se observa que las diferencias se encuentran entre el grupo de pobres extremos y los grupos de pobres moderados y no pobres, siendo los pobres moderados quienes más utilizan este recurso. Por otra parte, pudieron encontrarse diferencias estadísticamente significativas en el factor de autoestima laboral negativa, en la dirección antes señalada. Esto es, los no pobres se sienten más disgustados y aburridos con su trabajo que los pobres extremos.

Modelamiento Estructural de Covarianzas

El modelamiento estructural de covarianzas fue utilizado para identificar la relación entre las variables de interés y para evaluar el modelo teórico que se presentó como hipótesis. La bondad de ajuste del modelo fue realizada utilizando "Amos 3.6" (Arbuckle, 1996). Como índices de ajuste de modelo se utilizaron la "Chi Cuadrada", (X^2), el Índice de Ajuste Normalizado (NFI), el Coeficiente de *Tucker-Lewis* (TLI) y el *Root Mean Square Error of Aproximation* (RMSEA), ya que son algunos de los índices de ajuste del modelo más ampliamente utilizados y más comúnmente aceptados (Schumacker y Lomax, 1996). La figura No. 1 muestra el modelo que sirvió como punto de partida para el análisis.

Tabla 2
Diferencias estadisticamente significativas en las variables del entraron al modelo

VARIABLES DEL MODELO	GRUPOS	MEDIA	DIFERENCIAS ENTRE LOS GRUPOS	F	GL	P
Estrategia directa de afrontamiento	1=Pobres Extremos	2.44	1,2 1,3	27.4751	886	0.0000
	2=Pobres Moderados	2.74				
	3=No Pobres	2.84				
Apoyo Social para afrontar	1=Pobres Extremos	2.43	1,2 1,3	11.4175	882	0.0000
	2=Pobres Moderados	2.72				
	3=No Pobres	2.68				
Internalidad	1=Pobres Extremos	3.06	1,3	4.0714	896	0.0174
	2=Pobres Moderados	3.15				
	3=No Pobres	3.21				
Rechazo Personal (autoestima)	1=Pobres Extremos	1.66	No hay diferencias	0.0235	901	0.9768
	2=Pobres Moderados	1.67				
	3=No Pobres	1.66				
Autoestima Laboral Negativa	1=Pobres Extremos	1.45	1,3	5.7454	902	0.0033
	2=Pobres Moderados	1.54				
	3=No Pobres	1.63				
Maestría	1=Pobres Extremos	3.36	No hay diferencias	0.6568	904	0.5187
	2=Pobres Moderados	3.42				
	3=No Pobres	3.4				
Competencia	1=Pobres Extremos	2.20	1,2 1,3	50.9363	778	0.0000
	2=Pobres Moderados	2.71	2,3			
	3=No Pobres	2.94				
Depresión	1=Pobres Extremos	1.76	No hay diferencias	0.0609	898	0.9409
	2=Pobres Moderados	1.75				
	3=No Pobres	1.75				
Bienestar Subjetivo	1=Pobres Extremos	193.55	1,2 1,3	47.1577	369	0.0000
	2=Pobres Moderados	211.83	2,3			
	3=No Pobres	226.02				

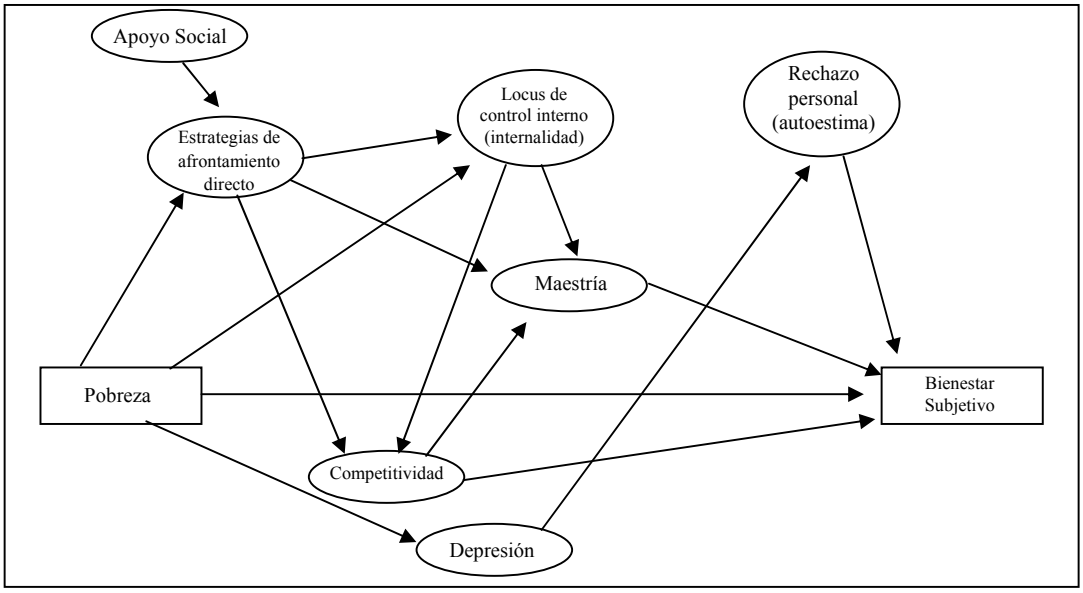
En la figura No. 1, se representa el modelo estructural hipotético que orientó la investigación. En dicho modelo, la pobreza se identifica como variable predictora directa de de tres variables mediadoras: estrategias de afrontamiento directas, internalidad y depresión y de la variable consecuente (bienestar subjetivo). La variable de apoyo social se asume como un mecanismo de soporte que promueve formas directas de afrontamiento del estrés, las cuales favorecen un locus de control interno. La conjunción de estas dos variables, a su vez, facilita la orientación de las personas hacia la maestría y la competitividad, (también la competitividad tiene un efecto sobre la maestría) lo cual, finalmente, mejora el bienestar subjetivo. Por otra parte, se asume que la depresión promueve una baja autoestima en las personas la cual, a su vez, afecta negativamente el bienestar subjetivo.

La figura No. 2 muestra el ajuste que sufrió el modelo hipotético a partir de los datos obtenidos en la investigación. En primer término, debe destacarse que todas las variables consideradas en el modelo hipotético, tienen efectos directos o indirectos sobre la variable dependiente, sin embargo, su efecto específico y, por tanto, su ubicación en el modelo, cambia. De esta forma, puede advertirse que la pobreza predice de manera directa, y con un peso específico importante[1], el bienestar subjetivo de los sujetos (.54), así como la capacidad del sujeto para afrontar de manera directa las situaciones estresantes (.16). Esta última, sin embargo se ve influenciada de manera más importante por el apoyo social (.40). El estilo de afrontamiento influye en el locus de control interno (.31) el cual, a su vez, tiene un importante efecto directo sobre la orientación hacia la maestría (.52); variable que incide también, aunque en forma modesta, en una mejora del bienestar subjetivo (.16).

Por otra parte, se observa que la pobreza incide en forma directa en el nivel de competitividad de los sujetos (.26), el cual, a su vez, tiene influencia (aunque escasa) en la orientación hacia la maestría (.16), variable que también incide, aunque en forma modesta, en la mejora del bienestar subjetivo (.16). Asimismo, puede observarse, que una baja orientación hacia la maestría, así como una baja

[1] La pobreza fue medida como el nivel de consumo, de ahí que mientras mayor es el puntaje obtenido por los sujetos en esta variable, es menor la pobreza. Es importante considerar esto en el signo que tienen los pesos estandarizados de regresión (véanse figuras 1 y 2).

Figura 1. Modelo estructural inicial



El modelo sirvió como punto de partida para estudiar la relación entre la pobreza y el bienestar subjetivo a través de la mediación de algunas variables psicosociales (afrontamiento directo del estrés, *locus* de ontrol (internalidad), competitividad, maestría, rechazo personal (autoestima) y depresión).

autoestima hace más probable la presencia de actitudes depresivas en las personas (-.33 y .30) lo cual impacta negativamente el bienestar subjetivo (-.36). Curiosamente, la baja autoestima aparece como una variable explicada, en buena medida, a partir de la valoración negativa de la situación laboral en la que se encuentra el sujeto (.31).

Los indicadores de bondad de ajuste del modelo muestran que aun cuando la Chi Cuadrada fue significativa, se trata de un modelo de relación entre las variables, razonablemente bueno. Esto se puede concluir por el valor de los índices de ajuste que fueron obtenidos (NFI mayor a .95, TLI mayor a 90 y RMSEA de 0.50 o menor) (véase Figura No. 2).

DISCUSIÓN

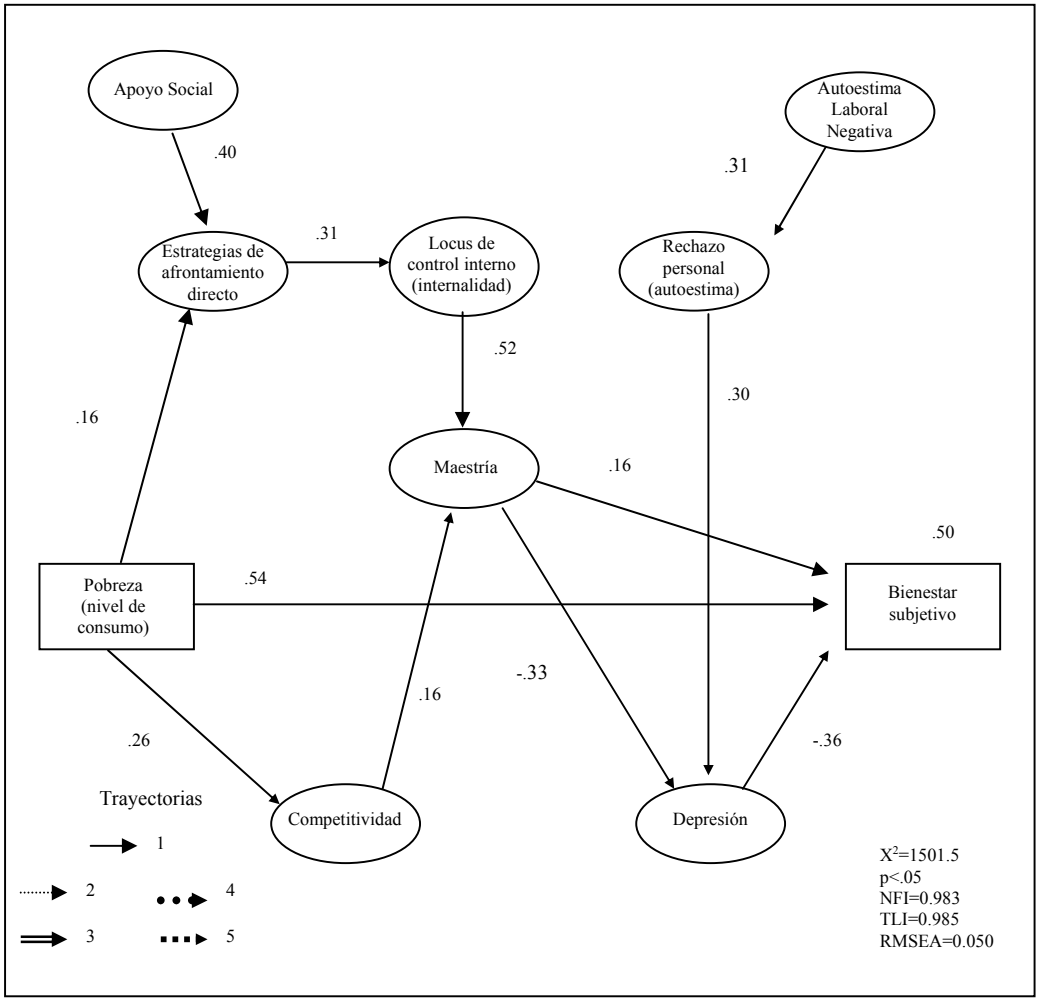
El presente estudio tuvo como objetivo fundamental comprobar un modelo estructural que pretende explicar la forma como diversas variables psicosociales (estrategias de afrontamiento del estrés, locus de control, motivación al logro, autoestima y depresión) impactan la relación entre el nivel de pobreza (variable antecedente) y el bienestar subjetivo (variable consecuente).

El análisis de varianza realizado no muestra diferencias estadísticamente significativas entre los grupos socioeconómicos en las variables de autoestima, depresión y maestría. Dichos hallazgos se contraponen con algunos estudios que afirman que el estrato económico se relaciona en forma positiva con la depresión, la maestría y la autoestima.

Por otro lado, los resultados muestran que, efectivamente, la pobreza afecta el bienestar subjetivo de las personas tanto en forma directa, como a través de otras variables, sobre las cuales ésta ejerce una influencia directa o indirecta; asimismo, muestran que sobre algunas de estas variables mediadoras, existe una influencia importante de variables no ligadas con la pobreza como lo son el apoyo social y autoestima laboral negativa.

De esta forma, el modelo explicativo propuesto inicialmente se modifica de manera importante. Contrario a lo esperado, la pobreza no tuvo efectos directos significativos ni sobre el locus de control interno (internalidad), ni sobre la depresión, pero sí sobre la competitividad. Tampoco, las estrategias de afrontamiento mostraron influencia directa sobre la maestría y la competitividad, así como ésta última sobre la maestría. Un efecto no previsto es que la maestría mostró una incidencia directa sobre la depresión y que ésta, a su vez, influyó en forma directa sobre el bienestar subjetivo. Aunque el modelo inicial plantea un efecto directo de la depresión sobre la autoestima, finalmente se comprobó que la influencia es inversa. La autoestima tampoco

Figura 2. Modelo estructural final



El modelo sirvió como punto de partida para explicar la relación entre la pobreza y el bienestar subjetivo a través de la medición de algunas variables psicosociales (afrontamiento directo del estrés, *locus* de control (internalidad), competitividad, maestría, rechazo personal (autoestima) y depresión). La pobreza fue medida como el nivel de consumo, de ahí que mientras mayor es el puntaje obtenido por los sujetos en esta variable, es menor la pobreza. Es importante considerar esto en el signo que tienen los pesos estandarizados de regresión.

influye directamente el bienestar subjetivo, como se planteó en un principio.

Según el modelo ajustado resultante, existen básicamente tres rutas o trayectorias a través de las cuales la pobreza influye sobre el bienestar subjetivo. La primera de ellas es una trayectoria directa que implica que el hecho de ser pobre conlleva una serie de carencias de todo tipo que generan una importante insatisfacción de las personas en diversos sectores de la vida. No obstante que se ha manifestado constantemente en la literatura que variables como el ingreso, el nivel de escolaridad y el estatus ocupacional raramente explican más del 12% de la varianza de la calidad de vida (Abbey y Andrews, 1985; Andrews y Withey, 1976; Campbell, Converse y Rodgers, 1976; Davis, Fine-Davis y Meehan, 1982; Headey, 1981; Leelakulthanit y Day, 1992; Michalos, 1985), en la presente investigación se demostró que la pobreza explica aproximadamente el 29.16% de la varianza del bienestar subjetivo, es decir, los pobres reflejan menores niveles de satisfacción en diferentes áreas de sus vidas en comparación con gente de mayores ingresos económicos.

La segunda trayectoria, se da a partir del efecto que tiene la pobreza sobre las estrategias de afrontamiento del estrés (peso estandarizado de regresión = .16) que, con la importante influencia de los mecanismos de apoyo social (peso estandarizado de regresión = .40) incide en el locus de control interno (peso estandarizado de regresión = .308) variable que, a su vez, tiene un importante efecto directo sobre la orientación hacia

la maestría (.525), la cual, influida simultáneamente, auque en forma somera, por la competitividad (.155), incide modestamente en una mejora del bienestar subjetivo (.163).

Esta segunda trayectoria se puede interpretar de la forma siguiente: A medida que las personas bajan en su nivel de consumo, tienen condiciones menos favorables para reflexionar acerca de lo que de lo que les conviene hacer ante una situación estresante (principalmente aquellas que no reciben la comprensión y apoyo de sus familiares y amigos), por lo que les es muy difícil ponderar distintas opciones de solución y, por tanto, tomar decisiones y llevarlas a cabo (y, cuando esto ocurre, asumir las consecuencias de sus actos). Al mismo tiempo, más temen y evitan enfrentarse a situaciones en las que haya que competir con otras personas. Entre menos competitivos sean y menos centrados estén los individuos en sus actos y sus consecuencias, menos orientados estarán a realizar las cosas de la mejor manera posible y a alcanzar niveles de excelencia o maestría, todo lo cual, hace muy poco probable el logro de objetivos personales y, en consecuencia, de altos niveles de satisfacción.

En concordancia con estos hallazgos pueden citarse numerosas investigaciones que han destacado que existe una fuerte relación entre la carencia de recursos económicos y el uso de estrategias de afrontamiento pasivas y evasivas (Ahluwalia, Dodds y Baligh, 1998; Aronson, 2000; Banyard y Graham-Bermann, 1998; Dodds, Ahluwalia y Baligh, 1996; Greenlee y Lantz, 1993; Radimer, Olson, Greene, Campbell y Habicht, 1992, Weiss, Goebel, Page, Wilson y Warda, 1999), así como la importancia del soporte social como mecanismo para afrontar el estrés en forma directa (Cohen, 1988 en Ahluwalia, Dodds y Baligh, 1998; y Gianakos, 2002). Asimismo, Parkes (1984, en Petrosky y Birkimer, 1991) y Petrosky y Birkimer (1991) encontraron que las personas con un locus de control interno utilizan estrategias de afrontamiento directas y los que se orientan por la externalidad utilizan estrategias de afrontamiento de evasión. Por su parte, Gianakos (2002) encontró que las estrategias de afrontamiento orientadas a pedir ayuda y a tener un pensamiento positivo se dieron en personas con un locus de control interno, lo cual implica que el uso de las redes de apoyo social pueden predecir la utilización de estrategias de afrontamiento orientadas a la acción instrumental.

De forma semejante, en cuanto a la relación entre el locus de control interno y la maestría, Rotter (1966, en La Rosa, 1986) señaló que los individuos con altos puntajes de internalidad, hacen más esfuerzos por alcanzar sus objetivos, que las personas que sienten tener poco control sobre su medio ambiente. Por su parte, La Rosa (1986) encontró una relación positiva entre la internalidad (percepción de que los resultados se relacionan con el esfuerzo y/o capacidades del individuo) y la maestría. Finalmente, entre los investigadores que han referido una asociación entre la maestría y el bienestar, se encuentran Elliot y Sheldon (1997) quienes pudieron concluir que la evitación del logro de las metas personales se relaciona en forma negativa con la satisfacción personal (Elliot, Sheldon y Church, 1997).

La tercera trayectoria se presenta al considerar que una baja autoestima, junto con una escasa orientación hacia la maestría (condicionada, como ya se vio en la segunda trayectoria, por una escasa internalidad y un bajo nivel de competitividad) conducen a actitudes depresivas en las personas (-.328 y .298) lo cual impacta negativamente su bienestar (-.356). La baja autoestima, sin embargo, aparece como una variable explicada, no tanto por la condición de pobreza de las personas, sino a partir de la valoración negativa que ellas hacen de su situación laboral (.310).

Lo anterior significa que mientras menor es el nivel de consumo de las personas, éstas tienden a ser menos competitivas, más inseguras y dependientes y, en consecuencia, menos persistentes y exigentes en las tareas que realizan, lo cual produce estados de frustración y tristeza, que se acrecientan si las personas tienen una baja autoestima. Finalmente, la frustración y la tristeza tienen un efecto negativo sobre el bienestar.

Coinciden con lo anterior, algunos estudios como el de Kim, Hong y Rowe, (2000) en el que se encontró que los niños que provienen de familias pobres expresan sentimientos de indefensión y dependencia, los cuales son incompatibles con actitudes y conductas que se exigen en situaciones en las que hay que competir con otros. Incluso algunos autores como La Rosa (1986), han considerado a la competitividad y la maestría como componentes de un mismo constructo al que dan por nombre "motivación al logro"; variable, esta última, que ha sido relacionada con la satisfacción personal, una alta autoestima y mayor vitalidad y control personal (Elliot y Sheldon, 1997).

Si bien la literatura ha reportado una asociación entre el nivel socioeconómico y la depresión, en este estudio se encontró que dicha asociación está mediada por otras variables (afrontamiento, internalidad, maestría y competitividad) lo cual significa que la estrechez económica no es condición suficiente para que las personas se culpen de su situación y se depriman (Turner, Wheaton y Lloyd, 1995). Por otra parte, la asociación entre la depresión y el bienestar subjetivo ha sido explorada ampliamente en diversas investigaciones en las que, en términos generales, se ha encontrado una fuerte asociación entre ellas (Schneier, 1997, en Lenz y Demal, 2000).

Algo similar ocurre con la autoestima; si bien la literatura reporta una poderosa influencia del nivel socioeconómico sobre la autoestima, debido a que el nivel socioeconómico es un indicador de estatus en los grupos sociales y a que la situación económica influye en la percepción que otros tienen sobre uno mismo, en el modelo resultante no se identificó una relación de esta variable con el nivel de consumo y, si en cambio, que ésta se relaciona directamente con la depresión.

Como puede apreciarse, el modelo estructural propuesto permite ver que la pobreza es una condición de vida que afecta directamente el bienestar subjetivo de las personas, pero también, de forma indirecta, al promover la presencia de actitudes y conductas, que inciden en éste de manera importante. Dicho de otra forma, la pobreza determina una baja satisfacción subjetiva debido, en buena medida, al impacto que tiene en una serie de variables psicosociales que inciden sobre ella. Las preguntas que se abren, entonces, son las siguientes: ¿La modificación de ciertas formas de pensar y actuar en las personas pobres puede mejorar su nivel de bienestar subjetivo? Y, lo que es más importante, ¿puede ayudar esta modificación a que las personas pobres luchen más clara y decididamente por promover cambios en sus condiciones objetivas de vida?

La hipótesis de que condiciones psicológicas menos desfavorables ayuden a las personas a superar la pobreza, debe estudiarse en futuras investigaciones, evaluando qué variables psicológicas y sociales pueden llegar a jugar un papel significativo en este sentido, lo cual, en cierta forma, implicaría probar un modelo en el cual la variable antecedente sea el bienestar subjetivo y la consecuente, la pobreza.

CONCLUSIONES

El estudio comprobó que la relación que existe entre la pobreza y el bienestar subjetivo está mediada por la intervención de distintas variables psicosociales, como las estrategias de afrontamiento del estrés, el locus de control, la orientación a la maestría y la competitividad, el rechazo personal (baja autoestima) y la depresión. Aun más, se pudo demostrar que estas variables tienen pesos específicos diferenciados en el bienestar subjetivo de las personas.

No obstante lo anterior, algunas variables que resultaron útiles para conformar el modelo estructural explicativo que derivó de la presente investigación, no produjeron diferencias entre los grupos socioeconómicos que fueron comparados (pobres extremos, pobres moderados y no pobres). Este fue el caso de las variables de rechazo personal (baja autoestima), depresión y maestría.

Se pudo concluir que según el modelo que se obtuvo, existen básicamente tres rutas o trayectorias a través de las cuales la pobreza influye sobre el bienestar subjetivo. La primera de ellas es una ruta directa entre la pobreza y el bienestar subjetivo, indicando que condiciones de vida precarias tienen un impacto negativo en la percepción del bienestar subjetivo. La segunda trayectoria propone que la pobreza incide sobre el bienestar a través de la influencia de estrategias de afrontamiento pasivas y evasivas, de un locus de control externo y de una falta de orientación hacia la competitividad y la maestría; y la tercera trayectoria, se presenta al considerar que el rechazo personal (una baja autoestima) y orientación hacia la maestría se traduce en actitudes depresivas en las personas que impactan directamente su percepción subjetiva de bienestar.

Finalmente, se pudo concluir que las variables psicológicas y sociales son variables relevantes en la comprensión de un fenómeno multidimensional y complejo como el de la pobreza, lo cual hace necesario profundizar la investigación en la línea marcada en esta investigación, así como respecto del papel que pueden jugar distintas variables psicológicas y sociales en la promoción de condiciones que ayuden a los pobres a modificar situación económica.

REFERENCIAS

Abbey, A. y Andrews, F. (1985) Modeling the psychological determinants of life quality. *Social Indicators Research, 16*, 1-34.

Acharya, K. (2001) Poverty and mental health in the developing world. *Contemporary Review, 279,* 1628, 136-137.

Ahluwalia, I.B., Dodds, M. y Baligh, M. (1998) Social support and coping behaviors of low-income families experiencing food insufficiency in North Carolina. *Health Education and Behavior, 25,* 5, 599-612.

Aldwin, C. y Revenson, T. (1987). Does coping help? A reexamination of the relation between coping and mental health. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 2, 237-348.

Andrade, P. (1998). *El ambiente Familiar del Adolescente*. Tesis de Doctorado en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Andrews, F.M. y Withey, S.B. (1976). *Social indicators of well-being: American's perceptions of life quality*, N.Y.: Plenum Press.

American Psychiatric Association (APA). (1994) Diagnostic and statistical manual for psychiatric disorders (4° ed.) Washington, DC.: Author.

Arbuckle, J. (1996) AMOS (Versión 3.6) [Computer software] Chicago: Smallwaters Corporation.

Aronson, R. (2000) Social pioneers: Resilience among working-class achievers in American schools. *Dissertation Abstracts International Section A: Humanities and Social Sciences, 61*, 6-A, 2248.

Aspinwall, L.G. y Taylor, S.E. (1993) Effects of social comparison direction, threat, and self-esteem on affect, self-evaluation, and expected success. *Journal of Personality and Social Psychology, 64,* 708-722.

Aston, N.M. y McLanahan, S.S. (1991) Family structure, parental practices and high school completion. *American Sociological Review, 56,* 309-320.

Banyard, V.L. y Graham-Bermann, S.A. (1998) Surviving poverty: Stress and coping in the lives of housed and homeless mothers. *American Journal of Orthopsychiatry, 68*, 3, 479-489.

Barling, J. y Boswell, R. (1995) Work performance and the achievement-strivings and impatience-irrability dimensions of Type A behaviour. *Applied Psychology: An International Review, 44,* 2, 143-153.

Baterman, T.S. y Crant, J.M. (1993) The proactive component of organizational behavior. A measure and correlates. *Journal of Organizational Behavior, 14*, 2, 103-118.

Belle, D. (1990) Poverty and women's mental health. *American Psychologist, 54*, 821-827.

Benedikt, M. (1999) *Values*. Austin: The University of Texas Press.

Bijl, R. J., Ravelli, A. y Van Zessen, G. (1998) Prevalence of psychiatric disorder in the general population: results of the Netherlands Mental Health Survey and Incidence Study (NEMESIS). *Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology, 33*, 587-595.

Boltvinik, J. (2002, 20 de agosto) Geografía de la pobreza en México. *La Jornada.* Recuperado en: *http://www.jornada.unam.mx/2002/ago02/020830/032a1eco.php?origen=index.html*

Brickman, P., Coates, D. y Janoff-Bulman, R. (1978) Lottery winners and accident victims: Is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 917-927.

Brown, G.W. y Moran, P.M. (1997) Single mothers, poverty, and depression. *Psychological Medicine, 27,* 21-33.

Bryant, D., Burchinal, M., Lan, L. y Sparling, J. (1994) Family and classroom correlates of Head Start children's developmental outcomes. *Early Childhood Research Quarterly, 9,* 289-309.

Calderón, G. (1987). *Depresión. Un Libro para Enfermos Deprimidos y Médicos en General* México: Trillas.

Campbell, A. Converse, P. y Rodgers, W. (1976). *The quality of American life: perceptions, evaluations and satisfactions*, N.Y.: Russell Sage Foundation.

Cantril, H. (1967). *The pattern of human concerns*, New Brunswick, NJ: Rutgers Univ. Press.

Cassidy, T. y Lynn, R. (1991) Achievement motivation, educational attainment, cycles of disadvantage and social competence: some longitudinal data. *British Journal of Educational Psychology, 61*, 1-12.

CEPAL-INEGI (1993) Magnitud y Evolución de la Pobreza en México, 1984-1992. Informe Metodológico, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Clark, T, Varadajan, P.R. y Pride, W.M. (1994) Environmental management: The construct and research propositions. *Journal of Business Research, 29,* 23-38.

Clement, U y Nilsson-Schonnesson, L. (1998) Subjective HIV attribution theories, coping and psyshological functioning among homosexual men with HIV. *AIDS Care, 10*, 355-363.

Collins, D.L., Baum, A., y Singer, J.E. (1982). Coping with chronic stress at Three Mile Island: Psychological and biochemical evidence. *Health Psychology, 2*, 149-166.

Csikszentmilhalyi, M. (1999), If we are so rich, why aren't we happy? *American Psychologist, 54*, 10, 821-827.

Davis, E.E. Fine-Davis, M. y Meehan, G. (1982) "Demographic determinants of perceived well-being in eight european countries". *Social Indicators Research*, 10, 4, pp. 341-350.

Diccionario General de la Lengua Española Vox (1997) Recuperado en: *http://www.diccionarios.com*

Diener, E. y Biswas-Diener, R. (2001) Will money increase subjective well-being? *Social Indicators Research, 00*, 1-51.

Diener, E. y Diener, M. (1995) Cross-cultural correlates of life satisfaction and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 68,* 653-663.

Diener, E., Diener, M. y Diener, C. (1995) Factors predicting the subjective well-being of nations. *Journal of Personality and Social Psychology, 69,* 851-864.

Diener, E., Sandvik, L. Seidlitz y Diener, M. (1993) The relationship between income and subjective well-being: Relative or absolute? *Social Indicators Research, 28*, 195-223.

Dodds, J., Ahluwalia, I. y Baligh, M. (1996) Experiences of families using food assistanceand welfare programs in North Carolina: Percieved barriers and recommendations for improvement. *Journal of Nutrition Education, 28*, 101-108.

Dooley, D., Prause, J. y Ham-Rowbotlom, K.A. (2000) Underemployment and depression: Longitudinal relationships. *Journal of Health and Social Behavior, 41,* 4, 421-436.

Durán-Ramos, T. (2001) El constructo locus de control en la toma de decisiones educativas. *Paedagogium, 1,* 3, 8-11.

Dutton, K.A. y Brown, J.D. (1997) Global self-esteem and specific self-views as determinants of people's reactions to success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 1, 139-148.

Easterlin, R. (2001) Income and happiness: Toward a unified theory'. *The Economic Journal, 111*, 465-484.

Eaton, W.W., Muntaner, C., Bovasso, G. y Smith, C. (2001) Socioeconomic status and depressive syndrome: the role if inter- and intra-generational mobility, government assistance, and work environment. *Journal of Health and Social Behavior, 42*, 277-294.

Elliot, A.J. y Sheldon, K.M. (1997) Avoidance achievement motivation: a personal goals analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 73,* 1, 171-185.

Elliot, A.J., Sheldon, K.M. y Church, M.A. (1997) Avoidance personal goals and subjective well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 915-927.

ENIGH (2000) Base de datos de la *Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares*. México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática INEGI.

Flanagan, J. (1978) A research approach to improving our quality of life. *American Psychologist, 33*, 2, 138-147.

Fletcher, C. (1991) Candidates' reactions to assessment centers and their outcomes. A longitudinal study. *Journal of Occupational Psychology, 64*, 117-127.

Folkman, S., y Lazarus, R.S. (1986). Stress processes and depressive symptomatalogy. *Journal of Abnormal Psychology, 95*, 107-113.

Fuentes, N. (2001) Economic theory and subjective well-being: Mexico. *Social Indicators Research, 53*, 3, 289-314.

Furnham, A. y Arglyle, M. (1998) *The Psychology of Money* London: Routledge.

Gallanger-Thompson, D., Hanley-Peterson, P. y Thompson, L.W. (1990) Maintenance of gains versus relapse following brief psychotherapy for depression. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 58,* 3, 371-374.

Gianakos, I. (2002) Predictors of coping with work stress: The influences of sex, gender role, social desirability, and locus of control. *Sex Roles, 46*, 5/6, 149-158.

Gibbons, F.X. y Gerrard, M. (1991) Downward comparison and coping with threat. En J. Suls y T.A. Wills (Eds.) *Social comparison: Contemporary theory and research* (317-345) Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Gómez, A. y Valdés, R. (1994) El locus de control en el sexo femenino y su influencia en la deserción escolar universitaria. *La Psicología Social en México, 5,* 424-430.

Góngora, E. y Reyes, I. (2000) El enfrentamiento a los problemas y el locus de control. *La Psicología Social en México, 8*, 165-172.

Greenlee, R. y Lantz, J. (1993) Family coping strategies and the rural Appalachian working poor. *Contemporary Family Therapy: An International Journal, 15*, 2, 121-137.

Hammarstroem, A. y Janlert, U. (1997) Nervous and depressive symptoms in a longitudinal study of youth unemployment. Selection or exposure? *Journal of Adolescence, 20,* 293-305.

Headey, B. (1981). The quality of life in Australia. *Social Indicators Research, 9*, 115-182.

Headey, B. Holmstrom, E. y Wearing, A. (1984). Well-being and ill-being: Different dimensions?, *Social Indicators Research, 14*, 115-139.

Ingram, R.E. y Holle, C. (1992) Cognitive science of depression. En D.J. Stein y J.E. Young (Eds.) *Cognitive Science and Clinical Disorders* (187-209) San Diego, CA: Academic Press.

Johnson, D.S. y Perlow, R. (1992) The impact of need for achievement components on goal commitment and performance. *Journal of Applied Psychology, 22,* 1711-1720.

Kim, S.Y., Hong, G.S. y Rowe, B.R. (2000) The impact of the family economic hardship and parental commitment on children's outcomes. *Consumer Interest Annual, 46.*

La Rosa, J. (1986) *Escalas de locus de control y autoconcepto: Construcción y validación.* Tesis de doctorado. Universidad Nacional Autónoma de México.

La Rosa, J. (1991) Locus de controle: Uma escala de avaliaçao. *Psicología: Teoría y Pesquisa, 7*, 3, 327-344.

Lachman, M. y Weaver, S. (1998) The sense of control as a moderator of social class differences in health and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 763-773.

Lazarus, R.S. y Folkman, S. (1984) *Estrés y procesos cognitivos* New York: Springer Publishing Company Inc.

Leelakulthanit, O. y Day, R.L. (1992). Quality of life in Thailand. *Social Indicators Research, 27*, 41-57.

Lenz, G. y Demal, U. (2000) Quality of life in depression and anxiety disorders: An exploratoy followup study after intensive impatient cognitive behaviour therapy. *Psychopathology, 33*, 6, 297-302.

Lu, L. (1999) Personal or environmental causes of happiness: A longitudinal analysis. *The Journal of Social Psychology, 139*, 1, 79-90.

Mayer, S.E. (1997) *What Money Can't Buy: Family Income and Children's Life Chances*, Cambridge: Harvard University Press.

McCrae, R. (1984). Situational determinants of coping responses: Loss, threat, and challenge. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 919-928.

McInerney, D. M. (1995) Achievement motivation and indigenous minorities: Can research be psychometric? *Cross-Cultural Research, 29*, 3, 211-239.

McLeod, J.D. y Nonemaker, J.M. (2000) Poverty and child emotional and behavioral problems: Racial/ethnic differences in processes and effects. *Journal of Health and Social Behavior, 41,* 2, 137-161.

McLeod, J.D. y Shanahan M.J. (1993) Poverty, parenting and children's mental health. *American Sociological Review, 58,* 3516.

McLoyd, V.C. (1998) Socioeconomic disadvantage and child adjustment. *American Psychologist, 53*, 184-204.

|Michalos, A.C. (1985). Multiple discrepancies theory (MDT). *Social Indicators Research, 16*, 347-414.

Mirowsky, J. y Ross, C.E. (2001) Age and the effect of economic hardship on depression. *Journal of Health and Social Behavior, 42,* 2, 132-150.

Mizel, C.A. (1999) Life course inlfuences on African men's depression: Adolescent parental composition, self-concept, and adult earnings. *Journal of Black Studies, 29,* 4, 467-490.

Monreal, P. (1999) ¿Sirve para algo el concepto de cultura de la pobreza? *Revista de Occidente*, 215, 75-88.

Muntaner, C. y Lynch, J. (1999) Income inequality, social cohesion, and class relations: a critique of Wilkinson's Neo-Durkheimian Research Program. *International Journal of Health Services, 29,* 1, 59-81.

Olsen, M.E. y Mervin, D.J. (1977). Toward a methodology for conducting social impact assessments using quality of social life indicators, en K. Finsterbusch y C.P. Wolf (Eds.), *Methodology of Social Impact Assessment*, Stroudsburg, Pennsylvania: Dowden, Hutchinson y Ross, Inc.

Ortega, C. (1993) *Mapa Mercadológico de la Mega Ciudad de México*. México: Buró de Investigación de Mercados, S.A. de C.V.

Palomar, J. (2000) The development of an instrument to measure quality of life in Mexico City. *Social Indicators Research, 50*, 187-208.

Palomar, J. (en prensa) Poverty and well-being in Mexico. *Social Indicators Research*.

Petrosky, M.J. y Birkimer, J.C. (1991) The relationship among locus of contol, coping styles, and psychological symptom reporting. *Journal of Clinical Psychology, 47*, 3, 336-345.

PNUD (2002) Informe anual. Recuperado en: *http://www.undp.org/currentALRPT_S/IAR02spaComplete.pdf*

Pullium, R.M. (1989). What makes good families: Predictors of family welfare in the Philippines. *Journal of Comparative Family Studies, 20*, 47-66.

Radimer, K., Olson, C., Greene, J., Campbell, C. y Habicht, J. (1992) Understanding hunger and developing indicators to assess it in women and children. *Journal of Nutrituon Education, 24,* 36-44.

Rosemberg, M. y Pearlin, L.I. (1978) Social class and self-esteem among children and adults. *American Journal of Sociology, 84*, 1, 53-77.

Salili, F. (1996) Achievement motivation: a cross-cultural comparison of British and Chinese students. *Educational Psychology, 165*, 3, 271-280.

Schumacker, R.E. y Lomax, R.G. (1996) *A beginners guide to structural equation modeling*. Mahwah, N.J.: Erlbaum.

Turner, R.J., Wheaton, B. y Lloyd, D.A. (1995) The epidemiology of social stress. *American Sociological Review, 60,* 104-125.

Twenge, J.M. y Campbell, W.K. (2002) Self-esteem and socioeconomic status: A meta-analytic Review. *Personality and Social Psychology Review, 6,* 1, 59-71.

Valentine, S., Silver, L. y Twigg, N. (1999) Locus of control, job satisfaction and job complexity: The role of perceived race discrimination. *Psychological Reports,* 84, 1267-1273.

Veenhoven, R. (1991) Is happiness relative? *Social Indicators Research, 24*, 1-34.

Ward, E.A. (1995) Correlates of motivation for competitive or cooperative strategy achievement motivationing employed adults. *Journal of Organizational Behavior, 16,* 1, 93-100.

Weiss, S.J., Goebel, P., Page, A., Wilson, P. y Warda, M. (1999) The impact of cultural and familial context on behavioral and emotional problems of preschool Latino children. *Child Psychiatry and Human Development, 29*, 4, 287-301.

Wilkinson, R.G. (1996) *Unhealthy Societies: The Afflictions of Inequality*. London: Routledge.

Wood, J.V., Giordano-Beech, M., Taylor, K.L., Michela, J.L. y Gaus, V. (1994) Strategies of social comparison among people with low self-esteem: Self-protection and self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology, 67,* 713-731.

Young, M.Y. (2001) Moderators of stress in Salvadoran refugees: The role of social and personal resources. *International Migration Review, 35*, 3, 840-869.