

Neue Zürcher Zeitung

Temas y tesis de la economía

Sábado / viernes 27./28. noviembre 1999

No.: 277

Página : 101

## **Envidia, estatus y mercado**

**Contemplaciones económicas de las emociones  
poderosas**

**Ernst Fehr**

Traducción Johanna Eberl

# **Envidia, estatus y mercado**

## **Reflexiones económicas de las emociones poderosas**

Ernst Fehr

Traducción Johanna Eberl

La economía ha sido desde siempre una ciencia del ser humano y de sus motivaciones e incentivos. Por esta razón, se ha ocupado siempre de la idiosincrasia y de las emociones humanas. El siguiente artículo trata de aclarar dos emociones muy importantes dentro del debate político-económico que son la envidia, como sufrimiento por el éxito de los demás, y el sentimiento hacia una categoría social en el sentido del placer por la superioridad propia. (La redacción)

La envidia y los sentimientos hacia un estatus social son emociones poderosas que a veces las propias personas se ven invadidas por estos sentimientos, algunos incluso de forma reiterada. La envidia es el sufrimiento por el éxito de los demás o dicho de otra forma, el sufrimiento por nuestro propio fracaso al comparar los resultados ajenos, implica siempre una aversión contra la desigualdad, contra el éxito desigual. La envidia y el sentimiento de estatus están estrechamente relacionados. Si alguien tiene un estatus inferior en comparación con otra persona y esta situación le hace sufrir, es muy probable que halla también un sentimiento de envidia. Por otro lado existe también la otra cara de la moneda de este sufrimiento por un estatus inferior, la alegría por un estatus superior. Las personas que le dan mucha importancia al estatus destacan a veces por dos fenómenos: Sufren por un estatus inferior pero a su vez disfrutan del sentimiento de superioridad que les proporciona una ventaja de estatus. Estas características generan en muchos seres humanos una curiosa conducta ambivalente hacia los motivos de un estatus determinado a los que estamos sometidos y al mismo tiempo detestamos. Como consecuencia de esto, los motivos de un estatus son desprestigiados por la sociedad y para muchas personas es difícil admitir que los tienen.

### **La envidia y la baja por maternidad**

Existen pruebas empíricas que demuestran la trascendencia de la envidia y del estatus. ¿Quién no ha visto un niño pequeño que ha sentido celos hacia su hermano recién nacido al recibir éste más cuidado y atención por parte de sus padres? ¿Quién no ha palpado en compañeros de trabajo o vecinos algún tipo de envidia por el éxito de otro? ¿Y no hemos conocido a aquellas personas para las que no es suficiente hacer una cosa bien sino hacerla mejor que los demás? El deseo de ser mejor que los demás es una prueba de la existencia de la competencia por el estatus. El significado de envidia y de la orientación del estatus no siempre está limitado a una localidad, también juega un papel importante en la vida política, como por ejemplo, en la fijación de impuestos o en la adjudicación de derechos a un grupo determinado. Asimismo, la oposición de las mujeres mayores contra la baja por maternidad no se aleja de los sentimientos de envidia como puede reflejarse en el “nosotros tampoco tuvimos baja por maternidad”.

Aparte de las experiencias de la vida cotidiana también hay evidencias científicas convincentes para el significado de envidia y de orientación de estatus. Dos economistas británicos Andrew Clark y Andrew Oswald, han demostrado que la satisfacción de los empleados con sus puestos de trabajo disminuye significativamente cuando sube el salario de otros empleados, hasta el punto de hacer comparaciones, por lo que no solo es el propio salario el que influye en la satisfacción del puesto de trabajo sino más bien la cantidad del sueldo de aquellas personas de referencia relevante que tienen una influencia negativa en la satisfacción con el propio trabajo. Con ayuda de experimentos llevados a cabo por los psicólogos Loewenstein , Bazermann y Thompson, se ha podido demostrar que, por norma general, las personas tienen una acentuada aversión contra el hecho de que las personas de referencia relevante reciban ingresos más elevados. Los participantes de un experimento tenían que manifestar que repartición de los ingresos de un proyecto colectivo les parecían más adecuados y contra que distribución sentían un rechazo. Aquí también se ha demostrado que un aumento de ingreso relativo de las personas de referencia relevante crea un fuerte rechazo hacia esta distribución.

### **Cuando el corazón late más rápido**

Una prueba empírica y convincente del significado de la orientación del estatus aporta experimentos socio-fisiológicos de Long y sus colaboradores. Ellos demuestran que las interacciones de individuos con personas que tienen un estatus elevado provocan a estos individuos un desagradable estado de excitación en el sistema nervioso, tanto la presión sanguínea como la velocidad del ritmo cardíaco suben significativamente. Los experimentos neurofisiológicos de McGuire y su equipo con monos y humanos muestran que ventajas del estatus van acompañadas de elevadas concentraciones del neurotransmisor serotonina. La serotonina tiene unas funciones importantes en el organismo animal y humano, una falta de la misma causaría en las personas trastornos emocionales, insomnio, fácil irritabilidad y aumento de la agresividad.

En los experimentos con monos se han podido demostrar que las concentraciones elevadas de serotonina son una consecuencia de las ventajas del estatus. Si se aparta a los animales del estatus superior del grupo, las concentraciones de serotonina bajan, mientras que los animales que ocupan seguidamente la posición dominante en el grupo obtienen concentraciones de serotonina más elevadas que antes. Si finalmente se llevan de nuevo a esos animales al grupo del que habían estado separados y ocupan otra vez su posición anterior de estatus, suben los valores de serotonina al nivel de antes.

### **Coches de prestigio...**

El significado de los motivos de envidia y del estatus plantea la pregunta de qué efectos tienen estos motivos en el funcionamiento de los mercados. El efecto más importante consiste en que perjudica gravemente a los mercados de competencia. Ésto se puede ilustrar muy bien en el ejemplo de dos vecinos que compiten por el prestigio y el estatus a través de la compra de coches. Para que sea más fácil supongamos que solamente hay dos categorías de coches: el coche estándar y el coche caro de prestigio. La utilidad neta para los dos vecinos es 5. El coche de prestigio no solamente es un

objeto de prestigio; también tendrá una utilidad extra de 2 unidades a causa del elevado confort de conducción. No obstante el coche de prestigio es más caro y vale unas 5 unidades más, esto quiere decir que cuando los dos vecinos compren este coche, reducirán la utilidad neta a 3 unidades. Por lo tanto, podríamos suponer que nadie se comprará el coche de prestigio. Sin embargo, esto no es así porque no solamente existe la utilidad normal y el coste de la compra del coche de prestigio sino que también habrá que sumar los beneficios y los costes del estatus.

Supongamos que la ventaja del estatus le proporciona a la persona en cuestión una utilidad adicional de 5 unidades, una desventaja del estatus con respecto al perjudicado de una pérdida de utilidad de 4 unidades. Si entonces el vecino A tiene el coche de prestigio y el vecino B el coche estándar, el vecino A obtendrá un beneficio de estatus de 5 por el prestigio superior mientras que el vecino B pierde 4 unidades por la pérdida de estatus. Es muy fácil comprender que el vecino A tiene un incentivo de comprar el coche de prestigio en vez del coche estándar, ya que por unos gastos extras de 5 consigue comodidad de conducción de 2 y un beneficio de estatus de 5. El incremento neto de utilidad del vecino A es de 2 unidades.

### **... y las pérdidas de eficiencia**

Existe el mismo incentivo para el vecino B, independientemente de que coche se va a comprar A. El vecino B también obtiene un incremento neto de beneficio, si en vez del coche estándar compra el coche de prestigio. En el caso de que A ya se haya comprado el coche de prestigio el incremento asciende a 1 unidad (+2 por el alto nivel de comodidad de conducción, +4 porque el coche de prestigio previene una desventaja de estatus, y -5 por el coste mayor del coche de prestigio). Como los dos actores tienen un incentivo de comprar el coche de prestigio porque les proporciona una ventaja de estatus o les previene de una desventaja de prestigio, el resultado final es peor para los dos. El coche de prestigio del otro neutraliza el logro del estatus y solamente quedaría el incremento del beneficio por el confort en la conducción. En vez de un nivel de utilidad de 5, a los dos la compra del coche de prestigio les proporciona un nivel de utilidad de 2.

Se deja ver entonces que las decisiones de compra de consumidores con orientación por el estatus demuestran una estructura de consumo ineficiente. Por esta razón hay que tener en cuenta que el mercado no es la causa de esta ineficiencia, pero sin embargo, no previene el efecto de eficiencia negativa de la envidia y del estatus. La lógica de nuestro argumento no se limita a este ejemplo, ya se puede emplear en diferentes ámbitos. En el mercado laboral competitivo totalmente incontrolado, los empleados orientados hacia un estatus trabajarían demasiado y aceptarían condiciones laborales malas e ineficientes. Puesto que por norma general los ahorros para la jubilación no traen ninguna ventaja para el estatus, el consumo demostrativo en la actualidad si lo hace, y es de esperar que personas con orientación hacia el estatus tomen precauciones para su vejez. La lista de aquellos ejemplos podría seguir infinitivamente pero el lector interesado puede encontrar en el libro de Robert Frank *Choosing the right pond* muchos ejemplos más.

## **La salida de la trampa de la envidia**

Ahora nos podemos hacer la pregunta de a través de que mecanismos podrían evitar esta ineficiencia. Una posible solución sería en que los dos vecinos se ponen de acuerdo de no comprar el coche de prestigio pero esta solución no se lleva a la práctica pues los motivos de envidia y de estatus son socialmente proscritos. No se habla de estos motivos y menos aun se admite que estés inducido por ellos. Sin embargo, un acuerdo sobre una renuncia mutua a la compra del coche de prestigio tiene como condición previa la comunicación.

### **¿Las normas sociales o regulaciones?**

Una solución mejor sería la existencia de normas sociales que aislarían socialmente el consumo demostrativo de bienes de prestigio. Estas normas se encuentran en comunidades como los pueblos o entre la gente del campo. En la ciudad estas normas suelen ser escasas. El problema de esta solución consiste en que no podemos contar con estas normas sociales favorables. El cuándo y el por qué de las normas sociales es un problema bastante incomprensible para las ciencias sociales, por lo que, es una errónea esperanza, creer que estas normas surgen donde sean especialmente más útiles. Si suponemos que existen estas normas sociales, que proscriban el consumo de prestigio demostrativo, los dos vecinos no comprarían el coche de prestigio. En este caso la norma social completaría el mecanismo del mercado que interviene en los actos individuales de los particulares. La proscripción social del consumo por prestigio limitaría los actos de los particulares que sería para todos una solución mejor.

Para los casos descritos de largas jornadas laborales ineficientes, las malas condiciones laborales ineficientes y insuficientes ahorros para la jubilación, hay otras soluciones. No es casualidad que en la mayoría de los países desarrollados se han establecido por ley jornadas que han regulado en cierta medida las condiciones laborales y que se subvencionan los subsidios de la jubilación o se sustituyen por ciertas medidas coercitivas. Estas regulaciones impiden el efecto negativo de la competencia del estatus y no son obstáculos para la asignación eficiente de los recursos sino que aumentan la eficacia. Esto no quiere decir que tengan que ser aprobadas todos los detalles de esta regulación y que no haya ningún margen de desregulación. Esto no significa también que cada desregulación es deseable ya que acaba con una intervención en el mercado.

### **La elección del estanque adecuado**

#### **Encontrar la horma de su zapato**

Hay un ámbito muy importante en la economía del mercado que no es controlado directamente por el mecanismo de los precios como los procesos internos y pasos a seguir dentro una empresa. Si un empleado lleva una acta del departamento A al departamento B no ocurre porque los precios relativos le motiven a hacerlo sino porque, por ejemplo, se lo ha ordenado un jefe. La integración de las actividades en una empresa significa que se sustituye el mecanismo de los precios por la organización jerárquica y la planificación de la misma. Esto tiene muchas ventajas sino la empresa no lo haría de esta manera. Sin embargo también tiene una desventaja ya que los efectos de incentivos

positivos se han debilitado mucho o anulado totalmente. Uno de los problemas fundamentales de cualquier empresa es animar a los empleados para que se esfuercen para el bien de toda la empresa.

La competencia de estatus puede mejorar los incentivos de resultados dentro de la empresa. Actúa positivamente si hay un nivel de trabajo bajo y ineficiente sin incentivos con respecto al estatus. Estos hacen que los resultados alcancen más al nivel de trabajo de forma eficiente. No sorprende que las empresas intenten de favorecer la competencia del estatus entre los empleados creando explícitamente alicientes para el ascenso.

Donde existe la necesidad de alcanzar un determinado estatus también existirá cierta disposición de pagar para conseguir este estatus. Por lo tanto se plantea la pregunta si se puede comerciar el producto estatus en el mercado aunque no quiera decir que se pueda ir a una tienda y comprar una ración de estatus. Un estatus comprado explícitamente es una contradicción en sí. Robert Frank tuvo la genial idea de interpretar indirectamente las decisiones de movilidad privadas de los empleados como mercado por estatus. Si un empleado con una productividad X decide trabajar en una empresa determinada, esto refleja también la posición del estatus en esta empresa. Si los demás trabajadores de esta empresa tienen una productividad menor que X entonces el empleador va a tener una posición de estatus bastante alta. En caso contrario, los demás empleados tendrán una productividad mayor por lo que nuestro empleado va a conseguir una posición de estatus relativamente baja.

## **Distribución de ingresos y estatus**

El empleado orientado en el estatus siempre va a preferir la empresa que le proporcione el estatus elevado pero, ¿qué motiva a los demás empleados de aquella empresa a aceptar la pérdida de beneficios que se produce por una posición de estatus baja? En el mercado competitivo estas pérdidas de beneficio se tienen que compensar con salarios que sobrepasen la productividad. Estos salarios elevados se pueden financiar porque todos aquellos que ocupan un estatus mejor están dispuestos a pagar por ello. Por eso estos reciben relativo a su productividad un salario bajo. Este mecanismo hace que la distribución de ingresos en una empresa se comprima relativamente con respecto a la distribución de la productividad. Las posiciones altas ganan más que las posiciones bajas, sin embargo, a través del mercado implícito del estatus se atenúan estas diferencias de ingresos, relativos a las diferencias de productividad.

## **No solamente hay consecuencias económicas**

La envidia y los motivos por alcanzar un estatus determinado tienen diferentes efectos económicos. Producen una grave reducción en la eficacia de los mercados de competencia y por lo tanto pueden ser una justificación para intervenir en los acontecimientos del mercado. Sin embargo también pueden tener efectos positivos cuando mejoran los incentivos dentro de las empresas. Además los motivos de envidia y de estatus tienen efectos fuertes sobre la distribución de ingresos. Seguramente el proceso político de las sociedades democráticas está influido por motivos de envidia y de estatus incluso si en este artículo se tratara exclusivamente los efectos económicos.