

ANÁLISIS DE LA ASOCIACIÓN DE ÉXITO Y TRABAJO COMPULSIVO EN FUNCIÓN DE FACTORES DEMOGRÁFICOS

Judith Cavazos Arroyo - Igor Barahona Torres - Antonio Carlos Giuliani - Nadia Kassouf Pizzinatto - Andrea Kassouf Pizzinatto*

RESUMEN: Entre los comportamientos característicos de la sociedad de consumo se encuentran el materialismo y la adicción al trabajo. Este estudio analiza el éxito material y el trabajo compulsivo en relación a factores demográficos. Se realizó una investigación exploratoria, descriptiva y explicativa entre profesionales mexicanos, económicamente activos y de clase media y alta. Los resultados evidencian la relevancia del nivel socioeconómico, la existencia de hijos y el estado civil como inductores de la propensión al trabajo compulsivo.

Palabras clave: materialismo - adicción al trabajo - éxito - trabajo compulsivo

ABSTRACT: *Analysis of the Association of Success and Compulsive Work based on Demographic Factors*

Among the distinctive behaviors of the consumer society are materialism and work addiction. This study analyzes the material success and compulsive labor in relation to demographic factors. An exploratory, descriptive and explicative research was conducted among middle and upper class Mexican professionals. The results show the relevance of socioeconomic status, presence of children and marital status as key drivers for compulsive work.

Key words: materialism- work addiction - success - compulsive work

1. Introducción

La cultura de consumo involucra diferentes perspectivas teóricas que estudian las relaciones dinámicas entre consumidores, mercado y significados culturales, considerando un arreglo social influenciado por la cultura, los recursos sociales, los aspectos significativos de la vida y los recursos materiales simbólicos mediados a través de los mercados (Arnould y Thompson, 2005).

* *Judith Cavazos Arroyo:* Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla – UPAEP – Puebla/México, cavazosjudith01@gmail.com

Igor Barahona Torres: Centro Interdisciplinario de Posgrados de la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla - México, igor0674@gmail.com

Antonio Carlos Giuliani: Universidad Metodista de Piracicaba – UNIMEP -Brasil, cgiuliani@unimep.br

Nadia Kassouf Pizzinatto: Universidad Metodista de Piracicaba – UNIMEP -Brasil, nkp@nadiamarketing.com.br

Andrea Kassouf Pizzinatto: Universidad Metodista de Piracicaba – UNIMEP -Brasil, andrapizzinatto@hotmail.com

Históricamente las sociedades han empleado energía para acumular riqueza material (Sorensen, 2002) y este proceso ha sido estimulado a fin de incentivar el crecimiento económico de los países, por lo que en buena medida ha resultado positivo promover una cultura de consumo para los poseedores de los mecanismos de acceso a los bienes (Bauman, 2000). Esta es vista como una consecuencia tardía de la revolución industrial que ha traído consigo una sociedad predominantemente capitalista, diferenciada y utilizada como un elemento de competición y de posición social (Veblen, 1988).

Así, el mercado de consumo se vincula con el desarrollo de la cultura material. McCracken (1988) considera que la cultura material es la que ha atribuido propiedades simbólicas a los objetos de elaboración humana y con el desarrollo de las sociedades se destacan las posesiones físicas individuales vinculadas con la ostentación. La cultura de consumo se manifiesta a través de los patrones de conducta que expresan significados para los grupos sociales, educando a los individuos en la lectura de ciertos signos y su decodificación (Tomlinson, 1990), dando como resultado la configuración de estilos de vida que reflejan una cultura y una sociedad particular (Feldman y Thielbar, 1975).

La era del trabajo posindustrial y el capitalismo moderno promueve tanto el consumo (Bauman, 2000), como la adicción al trabajo (Burke, 2001). El materialismo ha incrementado su presencia en países emergentes como un valor deseable entre los individuos (Burke y Cooper, 2008; Burke, 2009; Kasser, 2002), sin embargo, estudios empíricos muestran consistentemente relaciones inversas respecto a la satisfacción con la vida, la felicidad, así como con la salud física y mental (Diener y Seligman, 2004). Trabajo y consumo se han convertido en el centro de la vida, por ejemplo, muchas personas disfrutan del trabajo y se enfocan en realizarlo poniendo demasiada energía en lo que hacen (Schaufeli y Bakker, 2004), así como algunos trabajan muchas horas porque aman sus trabajos (Hewlett y Luce, 2006), otros lo hacen por necesidad, por la recompensa financiera o por avanzar en su carrera profesional (Burke, 2009).

Sobre el materialismo hay una amplia investigación, la mayor parte de ella se ha desarrollado en ámbitos diferentes al contexto laboral (Kasser, Vanteenkiste y Dec-kop, 2006), por lo que hay una oportunidad para seguir investigando la relación y las características entre ambos aspectos. Estudios muestran que individuos altamente materialistas reportan sentimientos de presión externa para el logro de metas consistentes con valores materialistas (Sheldon y Kasser, 2001) y el éxito financiero es una aspiración fundamental en su escala de valores (Grouzet et al., 2005). El éxito en el trabajo puede ser altamente instrumental porque significa mejor ingreso y más oportunidad de promociones, mientras que la afiliación, el crecimiento personal y la comunidad son elementos menos importantes en la escala de valores (Grouzet et al., 2005; Burke, 2009).

Por otro lado, los comportamientos compulsivos involucran motivos o deseos incontrolables a fin de obtener, usar o experimentar un sentimiento, sustancia o ac-

tividad que conduce al individuo a participar repetidamente en un comportamiento que en última instancia causará un daño al individuo y/o a otros (O'Guinn y Faber, 1989). En el ámbito laboral, algunos empleados pueden llegar a trabajar entusiastamente, pero de forma poco saludable hasta perder el control del tiempo dedicado a estas actividades, convirtiéndose en adictos al trabajo. Además, es común encontrar que un comportamiento compulsivo contribuya al desarrollo de otras conductas similares (Jacobs, 1989; Krahn, 1991). Los objetivos de este estudio son: 1) sobre la base de una exhaustiva revisión de la literatura, validar una escala empírica para medir el éxito material y el trabajo compulsivo y 2) analizar la relación del éxito material y el trabajo compulsivo con respecto a los factores demográficos sexo, número de hijos, nivel socioeconómico y estado civil entre profesionales económicamente activos de clase media y alta en la ciudad de Puebla, en México.

2. Revisión de la literatura

Materialismo y éxito. La orientación materialista se define comúnmente como la mayor valoración de los ingresos y de las posesiones materiales (Burke, 2009). El materialismo se relaciona con el conjunto de creencias que una persona tiene acerca de la importancia de sus posesiones y su manifestación a través de los rasgos de personalidad propios (Belk, 1984). De acuerdo con Peter y Olson (1994), estas características constituyen al materialismo como un fenómeno multidimensional. En términos de Belk (1984, p.291), el materialismo puede entenderse como: “*la importancia que un consumidor atribuye a las posesiones*”. Por su parte, Richins y Dawson (1992) conceptualizan el materialismo como un valor central sustentado en la cultura de consumo, un valor personal que enfatiza la importancia de las posesiones personales es decir, las personas centran sus vidas en sus adquisiciones y posesiones materiales, valorando estos bienes materiales como medio para la felicidad y como un indicador de su éxito (Graham, 1999).

Las posesiones personales no suelen llegar solas en la sociedad de consumo, la satisfacción de las necesidades y los deseos humanos se centra en el consumo de bienes y/o servicios satisfactorios que se obtienen con base en el poder de compra (Esteban, 2008). Esto incentiva un ciclo ligado al estilo de vida actual donde se busca aspirar a más inmediatez, lujo, variedad y velocidad entre otros atributos, como presión al incremento del consumo (Geldof, 2008), ocasionando sobre-consumo, sobre-trabajo y sobre-endeudamiento (Jeurissen y van de Ven, 2008). Csikszentmihalyi (1982) considera que el materialismo no es necesariamente bueno o malo. Díaz (2002, p.41) considera que “*el consumo es bueno si lo es a la medida de la persona*”, no obstante el consumo desmedido puede llegar al extremo de un comportamiento compulsivo, generando una adicción en la que los consumidores pierden el control, e incluso sus acciones pueden tener consecuencias dañinas para su persona y para quienes les rodean (Schiffman y Kanuk, 2008).

Richins y Dawson (1992) estudian el materialismo como un sistema de valores personales que describen lo que la gente quiere para sí misma. Esta propuesta sostiene que el materialismo es un valor central que guía un número determinado de orientaciones de valor a través del consumo (Graham, 1999). Los valores son conceptos, creencias de estados o comportamientos finales deseables que guían la selección o evaluación del comportamiento o de eventos y que son ordenados jerárquicamente caracterizando a individuos, grupos y sociedades (Richins y Dawson, 1990). Para Richins y Dawson (1992) el materialismo individual está formado por tres valores: la adquisición como persecución del éxito, la felicidad y la centralización en la adquisición. En el primer caso, se mide el éxito de las personas respecto a la cantidad de bienes materiales acumulados, lo que lleva a la segunda orientación pues se considera que a mayor cantidad de bienes, mayor nivel de felicidad, por lo que se espera una tendencia a centralizar toda la energía y enfocar su vida a la adquisición de bienes materiales, la tercera orientación (Belk, 1984; Richins y Dawson, 1992; Ahuvia y Wong, 2002).

Para los materialistas, el éxito material es considerado como un criterio de apreciación de qué tan bien se está desempeñando en la vida. El bienestar obtenido a través de los bienes acumulados y el estilo de vida es un símbolo del éxito propio y al compararse con otros, también se refleja el de éstos (Sundie et al., 2011). En este sentido, el valor de los bienes o del dinero no solamente confiere status, sino también identifica al sujeto como participante de un estilo de vida particular (Richins y Dawson, 1992; Van Hiel, Cornelis y Roets, 2010). Algunos estudios (Rasool et al., 2012) sostienen que el nivel de éxito se diferencia entre sexos, ya que la mayor parte de las mujeres tienden a definir su éxito en términos de equilibrio y relaciones, mientras que los hombres tienden a definirlo más en términos del materialismo y suelen dar más importancia al éxito financiero que las mujeres (Kasser y Ryan, 1993). Sin embargo, no hay un consenso en relación a las variables demográficas y las conductas materialistas. Estudios comparativos como el de Eastman, Fredenberger, Campbell y Calvert (1997) no identificaron diferencias significativas entre hombres y mujeres en México y Estados Unidos. Al analizar los niveles socioeconómicos, algunos estudios han identificado correlaciones significativas entre conductas materialistas y bajos ingresos (Goldberg et al., 2003), mientras otras investigaciones no han encontrado asociación entre ellas (Christopher et al., 2004).

Adicción al trabajo y trabajo compulsivo. La adicción al trabajo suele analizarse más como un fenómeno negativo (Schaufeli, Taris y Bakker, 2006) aunque algunos autores han destacado varios efectos positivos, como el compromiso laboral que “jala o tira” al empleado al trabajo (Sprankle y Ebel, 1987) o la felicidad que produce hacer lo que se ama, es decir trabajar (Machlowitz, 1980). En general, la adicción al trabajo (“*Workaholism*”) describe a aquellas personas que trabajan muchas horas, con mucha dedicación, contribuyendo compulsivamente con altos niveles de esfuerzo laboral (Schaufeli et al., 2006). Un adicto al trabajo no suele disfrutar con

actividades que están fuera del ámbito laboral, por lo que el trabajo se convierte en un conductor interno que “empuja” irresistiblemente al colaborador al trabajo (Schaufeli, Taris y van Rhenen, 2008), aun cuando la adicción al trabajo suele asociarse con estrés, síntomas psicosomáticos, cansancio físico, “*burnout*” (estrés laboral prolongado o síndrome del quemado en el trabajo), problemas familiares e incluso con un desempeño pobre (Burke, Oberklaid y Burguess, 2004; Shimazu, Schaufeli y Taris, 2010).

Schaufeli et al. (2008) consideran tres componentes: adicción al trabajo, el trabajo excesivo y el trabajo compulsivo. Este último aspecto encuadra con la renuencia personal a desconectar del trabajo (McMillan et al., 2004) y la obsesión con las actividades laborales. Es decir, se trata de un componente del dominio cognitivo, ya que persistente y frecuentemente se piensa en el trabajo aun cuando se está fuera de él, mientras que el trabajo excesivo tiene una naturaleza conductual. Una tendencia compulsiva es considerada más tóxica que el trabajo fuerte y excesivo (Schaufeli et al., 2008). La adicción al trabajo se caracteriza por motivadores extrínsecos, se presume que los adictos al trabajo son estimulados para obtener prestigio, aprobación y admiración obteniendo con ello diferentes tipos de símbolos externos, aunque también puede existir una fuente interna como la autoestima, sentimientos de culpa, vergüenza o ansiedad (Van den Broeck et al., 2011).

Deckop, Jurkiewicz y Giancalone (2010) examinaron la asociación de valores materialistas relacionados con el trabajo bajo indicadores de bienestar personal, los resultados mostraron que el materialismo se asocia con niveles más bajos de compromiso afectivo, con la satisfacción intrínseca y extrínseca, con la satisfacción en el trabajo y la carrera, así como con niveles superiores de “*burnout*”. También el trabajo de Rasool et al. (2012) demuestra que el logro de éxito es el más involucrado en el materialismo en consumos compulsivos y que ambos incrementan el enfoque materialista. Finalmente, en relación a las variables demográficas, un estudio aplicado en Holanda (Taris et al., 2012) no encontró diferencias significativas por sexo, ni situación laboral en relación a la adicción al trabajo, pero los colaboradores con mayor edad presentaron adicción al trabajo en promedio ligeramente menor que los empleados más jóvenes y las profesiones con mayor adicción al trabajo fueron los directores y profesionales de alto nivel. En cambio enfermería, trabajadores sociales y paramédicos registraron menor adicción al trabajo.

3. Metodología

Se desarrolló una investigación empírica de tipo exploratorio, descriptiva y explicativa. Los sujetos de estudio fueron profesionales económicamente activos que pertenecían a las clases Alta (A/B) y media (C). Se aplicó una encuesta personal por intercepción (Hair, Bush y Ortinau, 2010) en dos parques industriales ubicados en el área metropolitana de la ciudad de Puebla y en la unidad de posgrado de una

universidad privada de la ciudad de Puebla, en México. Se realizó un muestreo no probabilístico por conveniencia (Hernández, Collado y Baptista, 2010), resultando 126 sujetos después de eliminar los valores perdidos en alguna variable. El perfil de los entrevistados se sintetiza en la tabla 1.

El instrumento se dividió en tres secciones: la primera contenía las preguntas filtro, la siguiente sección incluyó la dimensión de “éxito” de la escala de materialismo de Richins y Dawson (1992) medida con 6 ítems y la dimensión de “trabajo compulsivo” perteneciente a la escala reducida del Dutch Work Addiction Scale (DUWAS-10) y medida a través de 5 ítems. La tercera sección incluyó la solicitud de datos demográficos de los entrevistados.

Tabla 1. Características demográficas de los entrevistados

	Frecuencia	Porcentaje (%)		Frecuencia	Porcentaje (%)
Sexo (n=126)			Situación laboral (n=126)		
Femenino	63	50	Trabaja	78	61.9
Masculino	63	50	Trabaja y Estudia	28	22.2
			Autoempleo	19	15.1
			Trabaja y se autoemplea	1	0.8
Estado Civil (n=126)			Educación (n=125)		
Soltera/o	60	47.6	Lic./Ing. Completada	87	69.6
Casada/o	55	43.7	Estudiante de maestría	8	6.4
Divorciada/o	6	4.8	Maestría completada	16	12.8
Unión libre	3	2.4	Estudiante de doctorado	3	2.4
Viuda/o	2	1.6	Doctorado completado	11	8.8

4. Análisis de resultados

Para tomar una decisión sobre el número de variables latentes que debieran conformar el modelo cuantitativo, se llevó a cabo un Análisis de Componentes Principales, reteniéndose los primeros dos eligen valores, dado que se consideraron

dos escalas, éxito y trabajo compulsivo y ambos componentes cuentan con propios mayores o iguales a 1 (Hair et al., 2006). Adicionalmente, la prueba de esfericidad de Bartlett verificó que la matriz de correlaciones tuviera un buen ajuste a la matriz de identidad. Esto para evaluar el grado adecuación de los datos al análisis factorial, con H_0 : existe ausencia de correlación significativa entre las variables y por lo tanto es factible realizar el análisis factorial. El estadístico resultó igual a $\chi^2=44.66$ con 26 grados de libertad y con un p-valor=0.0128. Por lo tanto se falló en rechazar H_0 y tiene sentido realizar un análisis factorial. Adicionalmente, el coeficiente Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), el cual es de gran utilidad con muestras pequeñas, fue calculado como medida complementaria de adecuación. Un KMO=0.67 permitió confirmar la aplicabilidad del análisis.

Habiendo realizado las pruebas de aplicabilidad, se calculó un factorial con rotación varimax y bajo el método de Bartlett. De acuerdo con Hershberger (2005) el método de Bartlett ofrece ventajas con respecto a Anderson-Rubin (1956), en el sentido de que el primero obtiene una estimación con menor sesgo sobre el valor real de los factores. Lo anterior es posible mediante el uso de estimaciones de máxima verosimilitud, las cuales son la base en el método de Bartlett. En la Tabla 2 se muestra el análisis factorial y las respectivas cargas de cada ítem. Como medida complementaria de confiabilidad, se reporta el coeficiente estandarizado de Cronbach para los 10 ítems que conforman el instrumento, el cual es igual a $\alpha=0.7074$.

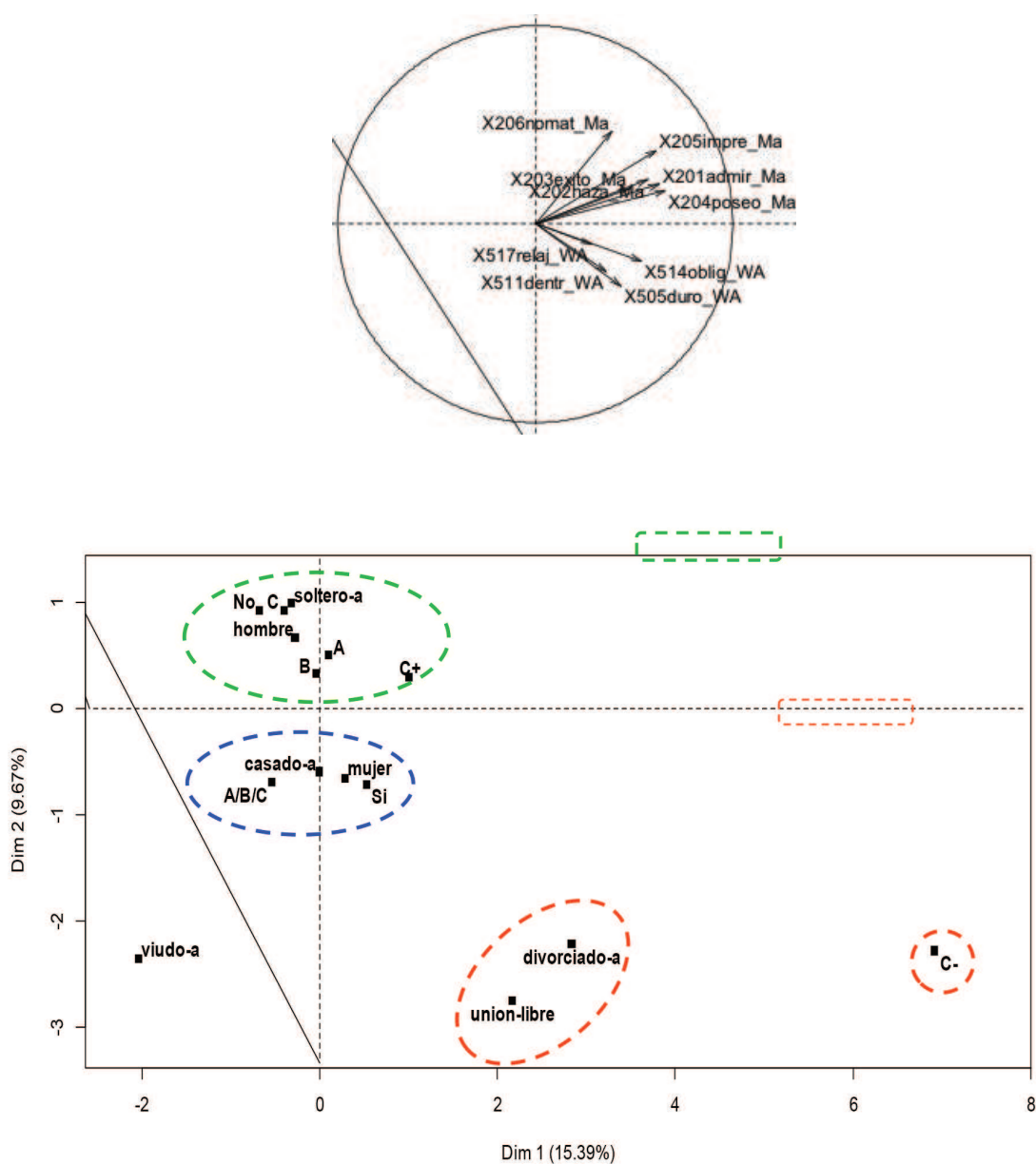
Tabla 2. Matriz de cargas en análisis factorial con rotación Varimax

ITEM	Éxito	Trabajo compulsivo
X201admir_Ma	0.7200	0.1835
X202haza_Ma	0.6795	0.1525
X203exito_Ma	0.5860	0.2186
X204poseo_Ma	0.7568	0.2434
X205impre_Ma	0.6548	0.1438
X206nomat_Ma	0.4115	0.0636
X505duro_WA	0.1196	0.7059
X511dentr_WA	0.1774	0.5512
X514oblig_WA	0.2650	0.8461
X517relaj_WA	0.1301	0.4951

Una importante característica del análisis de correspondencias (AC) es la capacidad para generar tablas de contingencia, con la finalidad de identificar “*asociaciones visuales*” entre variables (Greenacre y Hastie, 1987). En este caso, se aplicó un AC con la finalidad de identificar relaciones entre cuatro variables categóricas: estado civil, sexo, la existencia de hijos y el nivel socioeconómico. Para llevar a

cabo el análisis, dichas variables fueron codificadas. Es decir, si en la presente investigación se incluyen Q variables categóricas, se dice que el conjunto de datos es del orden $Z(I \times J)=[Z_1 \dots Z_Q]$, donde cada q -variable tiene J_q diferentes categorías. Por lo tanto Z_Q es igual a $I \times J_q$, y además es el número total de categorías a estudiar. Con categorías, existen $J_1 \times \dots \times J_q$ diferentes combinaciones posibles para llevar a cabo el análisis de correspondencias.

Figura 1. Análisis de correspondencias para las categorías nivel socioeconómico, sexo, estado civil y la existencia de hijos.



Un total de 126 personas proporcionaron información sobre su estado civil, nivel socioeconómico, si tenían hijos o no y su sexo. Esto es $Q=4$, que representa el número total de variables a estudiar, mientras $J=15$ es el total de categorías diferentes. Como se explicó anteriormente, la matriz es del orden 126×15 . En la Figura 1 aparece una representación del análisis de correspondencias. Los ejes se formaron con las variables más contributivas a la inercia total. Nótese que el eje horizontal acumula el 15% de la inercia, mientras que el eje vertical retiene un 9.67%. Cada punto negro representa una categoría diferente. Adicionalmente, se proporciona el círculo de correlaciones de los ítems sobre el mismo plano factorial, y que sirve de apoyo en la interpretación de los resultados.

La primera correspondencia identificada la componen las personas divorciadas y en unión libre, quienes muestran la mayor propensión a trabajar duro, aunque no les guste lo que hacen (ítem X505duro_WA). Lo anterior es igualmente aplicable para el segmento socioeconómico C-. Ambos grupos aparecen resaltados en color rojo. En cuanto a la segunda correspondencia, se identifica un grupo conformado por hombres solteros, pertenecientes a los segmentos C+, A y B, el cual no presta demasiada atención a los objetos materiales que pertenecen a otras personas (ítem X206nomat_Ma) y aparecen resaltados en color verde en la figura 1. El grupo resaltado en color azul se compone por mujeres casadas, que tienen hijos y pertenecientes al segmento A/B/C. De acuerdo con la posición en el plano factorial, este grupo es más propenso al trabajo compulsivo en contraste con los hombres solteros y que no tienen hijos. Es importante resaltar que el segmento socioeconómico C- es el grupo con la mayor propensión al trabajo compulsivo (Ver Figura 1).

Se recomienda que al realizar un análisis de correspondencias, los ejes factoriales retengan al menos el 60% de la varianza (Hair et al., 2006). En este caso en particular, la varianza acumulada fue de 25% ($F1=15.39\% + F2=9.67\%$). Por lo anterior es necesario conducir un análisis complementario con la finalidad de asegurar la confiabilidad de los resultados. En las siguientes líneas se explica el análisis de la varianza (ANOVA por sus siglas en inglés).

El método estadístico ANOVA es ampliamente utilizado para dividir la varianza de la variable dependiente en dos o más componentes. Lo anterior permite identificar la contribución de cada factor a la varianza total. En este caso en particular, se propone un modelo con cuatro factores: nivel socioeconómico, sexo, estado civil y la existencia de hijos. El punto es verificar si estas variables son contributivas o significativas en la propensión al trabajo compulsivo. Dicho lo anterior, se define el modelo de la siguiente forma:

$$Y_{ijk} = \mu + \alpha_i + \beta_j + \gamma_k + \theta_l + \varepsilon_{ijkl} \quad (1)$$

Con:

$$L(\varepsilon_{ijk}) = N(0, \sigma) \quad \text{y} \quad \text{cov}(\varepsilon_{ijk}, \varepsilon_{i'j'k'}) = 0$$

Dónde:

μ =propensión media al trabajo compulsivo

α_i = sexo

β_j =la existencia de hijos

γ_k =estado civil

θ_l = nivel socioeconómico

ε_{ijkl} =error del modelo

Los factores sexo y la existencia de hijos tienen 2 niveles cada uno. El segmento socioeconómico y el estado civil tienen 6 y 5 niveles respectivamente. Todos los factores son definidos como fijos, en principio por la misma naturaleza de las variables estudiadas (por ejemplo si es hombre o mujer, con hijos o no). Así también, al tratarse de factores fijos, los resultados y conclusiones derivadas del estudio se limitan a ser generalizables solo para la población de la cual es extraída la muestra. En la Tabla 3 aparecen los resultados obtenidos.

Tabla 3. Tabla ANOVA de la propensión al trabajo compulsivo.

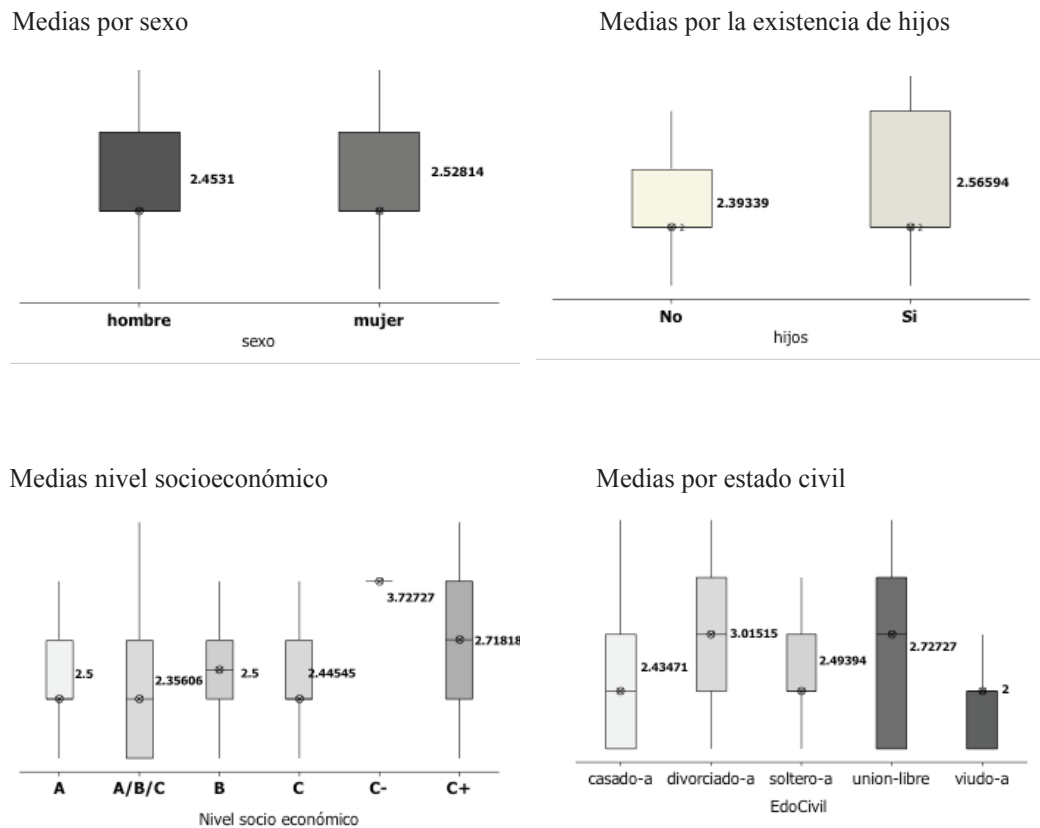
	Gl	Sum Sq	Mean Sq	F	Pr(>F)
Sexo	1	2	1.951	1.538	0.21506
Hijos	1	9.1	9.098	7.174	0.00748**
Edo. Civil	4	43.4	10.854	8.559	8.03e-07 ***
Nivel Soc.	5	41.5	8.298	6.543	5.02e-06 ***
Residuales	1374	1742.4	1.268		

0.01, *0.001

De acuerdo a la Tabla 3 la existencia de hijos, el estado civil y el nivel socioeconómico resultan significativos en la propensión hacia trabajar compulsivamente. En contraste, el sexo es identificado como no significativo. Es decir, para el sexo, fallamos en aceptar H_0 = no existen diferencias significativas entre las medias con un intervalo de confianza $\alpha=0.05$. Estos resultados son congruentes con el análisis de correspondencias de la Figura 1, en la cual la pequeña distancia entre los grupos de hombres y mujeres sugería la ausencia de diferencias. Con lo anterior, dos métodos estadísticos diferentes conducen a los mismos resultados. La parte final de

esta sección se complementa con las gráficas de medias de las variables estudiadas (Ver Figura 2). Esto con la finalidad de brindar al lector herramientas adicionales, las cuales permitan un mejor entendimiento de los factores que inducen al trabajo compulsivo.

Figura 4. Medias por sexo, existencia de hijos, niveles socioeconómicos y estado civil.



De acuerdo a la Figura 4, la diferencia de medias entre el grupo de hombres y mujeres es igual a 0.0750. Este número es significativamente pequeño para que H_0 haya sido rechazada en la ANOVA de la Tabla 3. En lo que respecta al nivel socioeconómico, la existencia de hijos y el estado civil, las diferencias son evidentes y por lo tanto estos factores son considerados como inductores de la propensión al trabajo compulsivo.

5. Discusión y conclusiones

Si bien los valores materialistas se han acentuado en varios países emergentes, es el denominado culto a la sobrecarga de trabajo (Baer, 2014) el factor que parece impactar más profundamente en la vida de los profesionales. Al profundizar

el análisis del trabajo compulsivo respecto a diversas variables demográficas, los resultados de esta investigación no evidenciaron diferencias por sexo, al igual que lo reportado por Taris et al. (2012) en su estudio aplicado en Holanda. Sin embargo, se encontró que quienes pertenecen al nivel medio bajo (C-) son más propensos al trabajo compulsivo, al igual que quienes reportaron tener hijos y cuyo estado civil se reportó como divorciado o en unión libre.

Parece que ciertas condiciones de la vida conducen a las personas a dedicar mucho tiempo a las actividades laborales (Sheldon y Kasser, 2001) sea para obtener dinero, posesiones, estatus, ascenso o permanencia en el lugar de trabajo; tal es el caso de migrantes ilegales (Harrison y Lloyd, 2012), ejecutivos (Taris et al., 2012) y estudiantes de bajos ingresos insertados en universidades de élite (Reay, Crozier y Clayton, 2009), entre otros. También, acorde con lo encontrado en este estudio, ciertas características demográficas de los profesionales económicamente activos, como el nivel socioeconómico, tener hijos o no y el estado civil hacen más propensa la condición de vulnerabilidad al trabajo compulsivo, aunque estas variables pueden estar rodeadas por una serie de factores y condiciones particulares que atenúan o detonan la compulsión laboral.

Sea que un profesional disfrute excesivamente del trabajo o que enfrente presiones omnipresentes propias de sus responsabilidades, temores, obsesiones o anhelos, la propia dinámica de la adicción al trabajo presenta una condición dañina que provoca alteraciones tanto en la vida personal como en las relaciones interpersonales (p. e. miembros de la familia, subalternos, etc.), produciendo estados que afectan y ponen en conflicto la satisfacción y el bienestar. Estas discrepancias amenazan la representación simbólica del profesional ideal, el cual es competente, eficiente, flexible, permanentemente actualizado y conectado, capaz de mantener los diferentes planos de su vida en equilibrio, a la vez que logra insertarse en la dinámica de la sociedad de consumo.

Las principales limitaciones de este estudio se relacionan con la naturaleza exploratoria de la investigación, la recolección de datos a través de una muestra no probabilística y el análisis a partir de un diseño transversal, por lo que los resultados no pueden ser generalizados a la población. Consideramos que investigaciones futuras deben ser orientadas a contribuir a una mayor comprensión de las motivaciones y el comportamiento de los grupos vulnerables identificados tanto hacia el trabajo compulsivo como al trabajo excesivo. Por lo anterior, sería valiosa tanto la réplica, como la extensión del estudio en otros sujetos de estudio y contextos.

Recibido: 10/02/14. Aceptado: 21/08/14.

BIBLIOGRAFÍA

- Ahuvia, Aaron; Wong, Nancy. "Personality and Values Based Materialism: Their Relationship and Origins" en *Journal of Consumer Psychology*, 2002, Vol.12, No. 4, pp. 389-402.
- Anderson, Theodore W.; Rubin, Herman. "Statistical Inference in Factor Analysis" en *Proceedings of the Third Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability*, 1956, Vol. 5, No. 1, p.1.
- Arnould, Eric J; Thompson, Craig J. "Consumer Culture Theory (CCT): Twenty Years of Research" en *Journal of Consumer Research*, 2005, Vol. 31, No.4, pp. 868-882.
- Baer, Drake. "The complete guide to your insane working hours" en *Leadership now Fast Company*, desde: <http://www.fastcompany.com/3026296/leadership-now/the-complete-guide-to-your-insane-working-hours>
- Bauman, Zygmunt. *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Barcelona, Gedisa, 2000.
- Belk, Russell W. "Three scales to measure constructs related to materialism: Reliability, validity, and relationships to measures of happiness" en *Advances in Consumer Research*, 1984, Vol. 11, No.1, pp. 291-297.
- Burke, Ronald J. "Workaholism Components, Job Satisfaction and Career Progress" en *Journal of Applied Social Psychology*, 2001, Vol. 31, No.11, pp. 2339-2356.
- Burke, Ronald J. "Working to Live or Living to Work: Should Individuals and Organizations Care?" en *Journal of Business Ethics*, 2009, Vol. 84, No.2, pp. 167-172.
- Burke, Ronald J.; Cooper, Cary L. *The Long Work Hours Culture. Causes, Consequences and Choices*. UK, Emerald Group Publishing, 2008.
- Burke, Ronald J.; Oberklaid, Fay; Burguess, Zena. "Workaholism among Australian women psychologists: antecedents and consequences" en *Women in Management Review*, 2004, Vol.19, No. 5, pp. 252-259.
- Christopher, Andrew N.; Marek, Pam; Carroll, Stephen M. "Materialism and attitudes toward money: An exploratory investigation". *Individual Differences Research*, 2004, Vol. 2, No.2, pp.109-117.
- Csikszentmihalyi, Mihaly. "Learning, flow, and happiness" en Gross, R (Ed.), *Invitation to life-long learning* (pp.167-187). New York, Fowlett, 1982.
- Deckop, John R.; Jurkiewicz, Carole L.; Giacalone, Robert A. "Effects of materialism on work-related personal well-being" en *Human Relations*, 2010, Vol. 63, No. 7, pp. 1007-1030.
- Diener Ed; Seligman, Martin EP. "Beyond money: Toward an economy of well-being" en *Psychological Science in the Public Interest*, 2004, Vol.5, No.1, pp. 1-31.
- Díaz, Carlos. *La virtud de la templanza*. México, Trillas, 2002.
- Eastman, Jaqueline K.; Fredenberger, William B.; Campbell, David; Calvert, Sandra L. "The relationship between status consumption and materialism: A cross-cultural comparison of Chinese, Mexican, and American Students". *Journal of Marketing: Theory and Practice*, 1997, Vol. 5, No. 1, pp. 52-66.
- Esteban, Rafael. "Frugality and the Body" en *Frugality. Rebalancing Material and Spiritual Values in Economic Life*. Bouckaert, Luk; Opdebeeck, Hendrik; Zsolnai Laszlo. (eds.). Germany, Peter Lang, 2008.
- Feldman, Saul D; Thielbar, Gerald W. *Life Styles: diversity in American society*. USA, Little, Brown and Company, 1975.
- Geldof, Dirk. "Over consumption" en *Frugality. Rebalancing Material and Spiritual Values in Economic Life*. Bouckaert, Luk; Opdebeeck, Hendrik; Zsolnai, Laszlo (eds.). Germany, Peter Lang, 2008.
- Graham, Judy. Materialism and Consumer Behavior: Toward a Clearer Understanding en *Journal of Social Behavior & Personality*, 1999, Vol. 14, No. 2, pp. 241-259.
- Greenacre, Michael; Hastie, Trevor. "The geometric interpretation of correspondence analysis" en *Journal of the American Statistical Association*, 1987, Vol. 82, No. 398, pp.437-447.
- Goldberg, Marvin E., Gorn, Gerald Joseph, Peracchio, Laura A., Bamossy, Gary. "Understanding materialism among youth" en *Journal of Consumer Psychology*, 2003, Vol. 13, No.3, pp. 278-288.
- Grouzet, Frederick M E; Kasser, Tim; Ahuvia, Aaron C; Fernández Dols, J. M. F.; Kim, Youngmee, Lau; Sing; Richard, Ryan M., Saunders, Shaun; Schmuck, Peter; Sheldon, Kennon M. "The structure of goal contents across 15 cultures" en *Journal of Personality and Social Psychology*, 2005, Vol. 89, No.5, pp. 800-816.
- Hair, Joseph F.; Black, William, Anderson, Rolph, E.; Tatham, Ronald, L. *Multivariate Data Analysis*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Education, 2006.
- Hair, Joseph F.; Bush, Robert P.; Ortinau, David J. *Investigación de Mercados en un ambiente de información digital*. México, Mc Graw Hill, 2010.
- Harrison, Jill Lindsey; Lloyd, Sarah E. "Illegality work: deportability and the productive new era of immigration enforcement en *Antipode*, 2012, Vol. 44, No.2, pp. 365-385.

- Hernández, Roberto; Fernández, Carlos; Baptista, Lucio. *Metodología de la Investigación*. México, McGraw-Hill, 2010.
- Hershberger, Scott L. "Factor score estimation" en *Encyclopedia of statistics in behavioral science*, 2005.
- Hewlett, Sylvia Ann; Luce, Carolyn Buck. "Extreme Jobs: The Dangerous Allure of the 70-Hour Work Week", *Harvard Business Review*, 2006, Vol. 84, No. 12, pp.49-59.
- Jacobs, Durand F. "A General Theory of Addictions" en *Compulsive Gambling: Theory, Research and Practice*. Shaffer, Howard J; Stein, Sharon A; Gambino, Blase E., Cummings, Tom N. (Eds.). Lexington, MA, Heath, 1989.
- Jeurissen, Ronald; van de Ven, Bert. "Frugal Marketing: Can Selling Less Make Business Sense?" en *Frugality. Rebalancing Material and Spiritual Values in Economic Life*. Bouckaert, Luk; Opdebeeck, Hendrik; Zsolnai, Laszlo (eds.). Germany, Peter Lang, 2008.
- Kasser Tim. *The High Price of Materialism*. Cambridge. USA, MIT Press, 2002.
- Kasser, Tim; Ryan, Richard M. "A dark side of the American dream: Correlates of financial success as a central life aspiration" en *Journal of Personality and Social Psychology*, 1993, Vol. 65, No.2, pp.410-422.
- Kasser, Tim; Vansteenkiste, Maarten; Deckop, John R. "The ethical problems of a materialistic value orientation for businesses (and some suggestions for alternatives)" en Deckop, John Raymond (Ed.), *Human resource management ethics* (pp. 283-306). Greenwich, CT, Information Age, 2006.
- Krahn, Dean D. "The Relationship of Eating Disorders and Substance Abuse" en *Journal of Substance Abuse*, 1991, Vol.3, No.2, pp.239-259.
- Machlowitz, Marilyn. *Workaholics. Living with them, working with them*. Reading, MA, Addison-Wesley, 1980.
- McCracken, Grant. *Culture and Consumption*. USA, Indiana, 1988.
- McMillan, Lynley H. W.; O'Driscoll, Michael, P. "Workaholism and health: Implications for organizations" en *Journal of Organizational Change Management*, 2004, Vol. 17, No. 5, pp. 509-519.
- O'Guinn, Thomas; Faber, Ronald J. "Compulsive Buying: A Phenomenological Exploration" en *Journal of Consumer Research*, 1989, Vol. 16, No. 2, pp. 147-157.
- Peter, Paul; Olson, Jerry Corrie. *Understanding Consumer Behavior*. Boston, Irwin, 1994.
- Rasool, Shahid; Kiyani, Asif; Khan Khattak, Jamshed; Ahmed, Ahsan; Ahmed, Mah-a-Mobeen. "The impact of materialism on compulsive consumption in Pakistan" en *African Journal of Business Management*, 2012, Vol. 6, No.49, pp.11809-11818.
- Reay, Diane; Crozier, Gill; Clayton, John. "Strangers in paradise? Working-class students in Elite Universities" en *Sociology*, 2009, Vol. 43, No. 6, pp. 1103-1121.
- Richins, Marsha; Dawson, Scott. "Measuring Material Values: A Preliminary Report of Scale Development" en *Advances in Consumer Research*, 1990, Vol.17, No.1, pp. 169-175.
- Richins, Marsha; Dawson, Scott. "A Consumer Values Orientation for Materialism and its Measurement: Scale Development and Validation" en *Journal of Consumer Research*, 1992, Vol. 19, pp. 303-316.
- Schaufeli, Wilmar B.; Bakker, Arnold B. "Job demands, job resources, and their relationship with burnout and engagement: a multi-sample study" en *Journal of Organizational Behavior*, 2004, Vol. 25, No. 3, pp. 293-315.
- Schaufeli, Wilmar B; Taris, Toon W; Bakker, Arnold B. "Doctor. Jekyll or Mr. Hyde? On the differences between work engagement and workaholism" en Burke, Ronald J (ed.) *Research companion to working time and work addiction* (pp. 193-217). Cheltenham, UK and Northampton, MA, Edward Elgar Publishing, 2006.
- Schaufeli, Wilmar B.; Taris, Toon, W.; Van Rhenen, Willem. "Workaholism, Burnout, and Work Engagement: three of a kind or three different kinds of employee well-being" en *Applied Psychology*, 2008, Vol.57, No.2, pp.173-203.
- Schiffman, Leon; Kanuk, Leslie Lazar. *Comportamiento del consumidor*, México, Prentice Hall, 2008.
- Sheldon, Kennon, M.; Kasser, Tim. "Getting older, getting better? Personal strivings and psychological maturity across the life span" en *Developmental Psychology*, 2001, Vol. 37, No. 4, pp. 491-501.
- Shimazu, Akihito; Schaufeli, Wilmar B.; Taris, Toon W. "How does workaholism affect worker health and performance?" en *International Journal of Behavioral Medicine*, 2010, Vol. 17, No. 2, pp.154-160.
- Sorensen, Asger. "Value, Business and Globalization – Sketching a Critical Conceptual Framework" en *Journal of Business Ethics*, 2002, Vol.39, No. 1-2, pp.161-167.
- Sprankle, Judith K.; Ebel, Henry. *The workaholic syndrome*. New York, Walker, 1987.
- Sundie, Jill M.; Kenrick, Douglas T.; Griskivicius, Vladas; Tybur, Joshua M.; Vohs, Kathleen D.; Beal, Daniel J. "Peacocks, Porsches, and Thorsten Veblen: Conspicuous Consumption as a Sexual Signaling System" en

Análisis de la asociación de éxito y trabajo compulsivo en función de factores demográficos

- Journal of Personality and Social Psychology*, 2011, Vol. 100, No. 4, pp. 664-680.
- Taris, Toon W.; Van Beek, Iona; Schaufeli, Wilmar B. "Demographic and occupational correlates of workaholism" en *Psychological reports*, 2012, Vol. 110, No. 2, pp. 547-554.
- Tomlinson, Alan. *Consumption, Identity and Style*. London, Routledge, 1990.
- Van den Broeck, Anja; Schreurs, Bert; De Witte, Hans; Vansteenkiste, Maarten; Germeys, Filip; Schaufeli, Wilmar. "Understanding Workaholics' Motivations: A Self-Determination Perspective" en *Applied Psychology*, 2011, Vol. 60, No.4, pp.600-621.
- Van Hiel, Alain; Cornelis, Ilse; Roests, Arne. "To Have or To Be? A Comparison of Materialism-Based Theories and Self-Determination Theory as Explanatory Frameworks of Prejudice" en *Journal of personality*, 2010, Vol. 78, No 3, pp. 1037-1070.
- Veblen, Thorstein. *Teoría de la clase ociosa*, Barcelona, 1988.