

# MONITOR DE OPINIÓN PÚBLICA (MOP)

APLICACIÓN DEL **MODELO EMAP (EMOTIONAL AND ATTITUDINAL PROFILE)**  
PARA CARACTERIZAR A LA SOCIEDAD ARGENTINA



## INFORME

Marzo 2026



## A. SUMMARY EMAP



# Summary EMAP

- El Modelo EMAP (Emotional and Attitudinal Profile), alimentado por IA y sustentado en un robusto modelo neurocientífico, presenta la radiografía del consumidor argentino en 2026.
- Para conquistar el mercado, es vital entender que las decisiones se tamizan en un delicado equilibrio entre lo racional y lo emocional donde el tiempo es el recurso más escaso.

## ¿Cómo son hoy los argentinos?

### El Core del Mercado: "Sereno Racional" (44.8%)

Representan casi la mitad de la población y son el sueño del estratega: metódicos, estructurados y con capacidad de ahorro.

- Perfil: Equilibrados y analíticos, valoran la transparencia y la planificación.
- Oportunidad Comercial: Es un público que "pone la cabeza en el freezer" antes de comprar. Buscan previsibilidad y calidad respaldada por la lógica. Son la base más relevante y estable, con presencia federal y paridad de género.

### El Desafío de la Resiliencia: "Ansioso Reactivo" (35.5%)

Un grupo masivo y dinámico, compuesto mayoritariamente por mujeres y trabajadores activos en AMBA.

- Perfil: Viven bajo la presión de las deudas y la inflación, experimentando ansiedad y "loops" de preocupación.
- Oportunidad Comercial: Buscan soluciones que alivien su agotamiento. Es el segmento que más valora el refugio en los amigos y las pequeñas gratificaciones que ayudan a calmar la tensión.

### El Nicho del Placer: "Eufórico Impulsivo" (8.5%)

Segmento de mayor energía y potencial de consumo inmediato.

- Perfil: Centennials y Baby Boomers de NSE ABC1 que viven bajo el lema del *Carpe Diem*.
- Oportunidad Comercial: Actúan por impulso ante la felicidad y el entusiasmo. Son el público perfecto para lanzamientos exclusivos, experiencias de lujo en centros turísticos y productos que apelen al disfrute inmediato sin filtros reflexivos.

### El Silencio Estratégico: "Apático Desvinculado" (11.2%)

Un segmento que requiere una comunicación muy específica debido a su desconexión emocional.

- Perfil: Principalmente residentes del interior y de NSE D, escépticos y minimalistas en sus respuestas.
- Oportunidad Comercial: Utilizan la TV como compañía y la evasión como defensa. Para llegar a ellos, las marcas deben romper el muro de la indiferencia con mensajes de altísima relevancia funcional y baja complejidad cognitiva.

→ El mercado argentino no es monolítico. ¡Es hora de ajustar la estrategia al pulso del EMAP!.

## B. MODELO EMAP

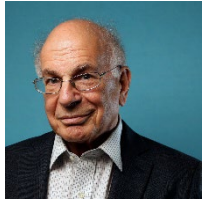


## ¿Qué es el Modelo EMAP?

- El avance de la digitalización sobre la vida cotidiana transforma la noción de tiempo.
- Nos falta tiempo para todo. Para trabajar, entretenernos, educarnos, informarnos, descansar y consumir.
- En este contexto, las emociones cobran una relevancia creciente. Las decisiones del consumidor tamizan aspectos racionales y metódicos, junto al plano emocional.
- Es clave entonces analizar las opiniones, consideraciones, expectativas y demandas del cliente comprendiendo en detalle su perfil emocional y actitudinal.
- El EMAP responde a este requerimiento. Se trata de un innovador modelo que, apelando a múltiples aportes teóricos de reconocidos investigadores y a herramientas de Inteligencia Artificial (IA), permite establecer de un modo ágil y dinámico el perfil emocional y actitudinal de la persona.

# ¿Cuáles son los fundamentos del EMAP?

→ El modelo EMAP es una original metodología de medición sustentada en 4 pilares teóricos y la asistencia de la IA:



**Daniel Kahneman**  
Princeton University

Psicólogo israelí-estadounidense



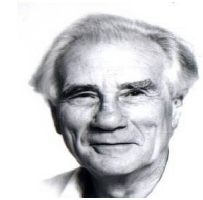
**James J. Gross**  
Stanford University

Psicólogo estadounidense



**Jaak Panksepp**  
Bowling Green State University

Psicólogo, psicobiólogo y neurocientífico estadounidense



**Jeffrey Alan Gray**  
Oxford University

Psicólogo británico

**Algoritmos de Inteligencia Artificial (IA)**



→ A través de una breve conversación por IA articulada en 7 preguntas, EMAP compone el perfil emocional y actitudinal del entrevistado.

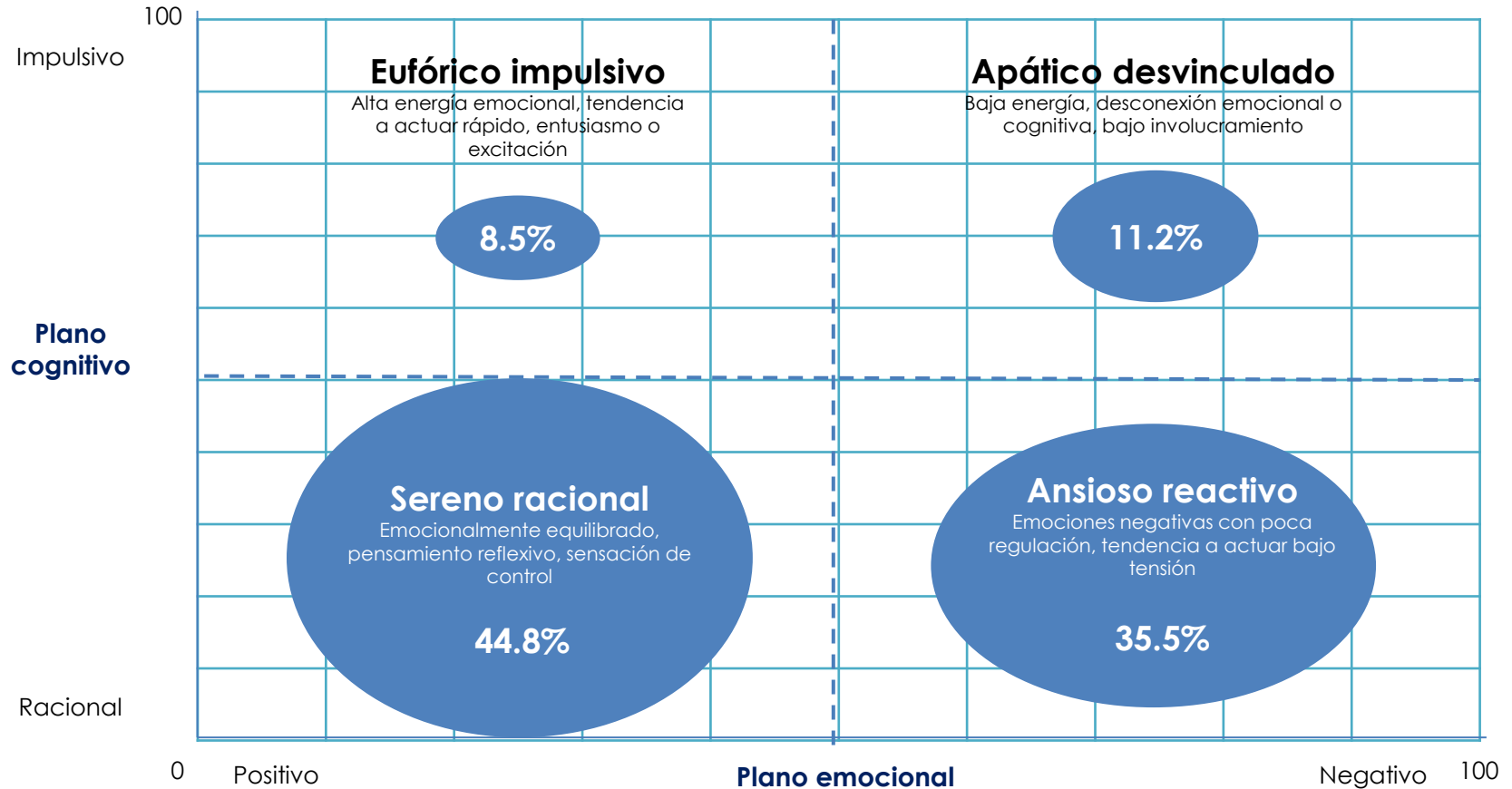
## C. CARACTERIZACIÓN DE LA SOCIEDAD ARGENTINA SEGÚN EL MODELO EMAP



# Caracterización de la sociedad argentina según el EMAP

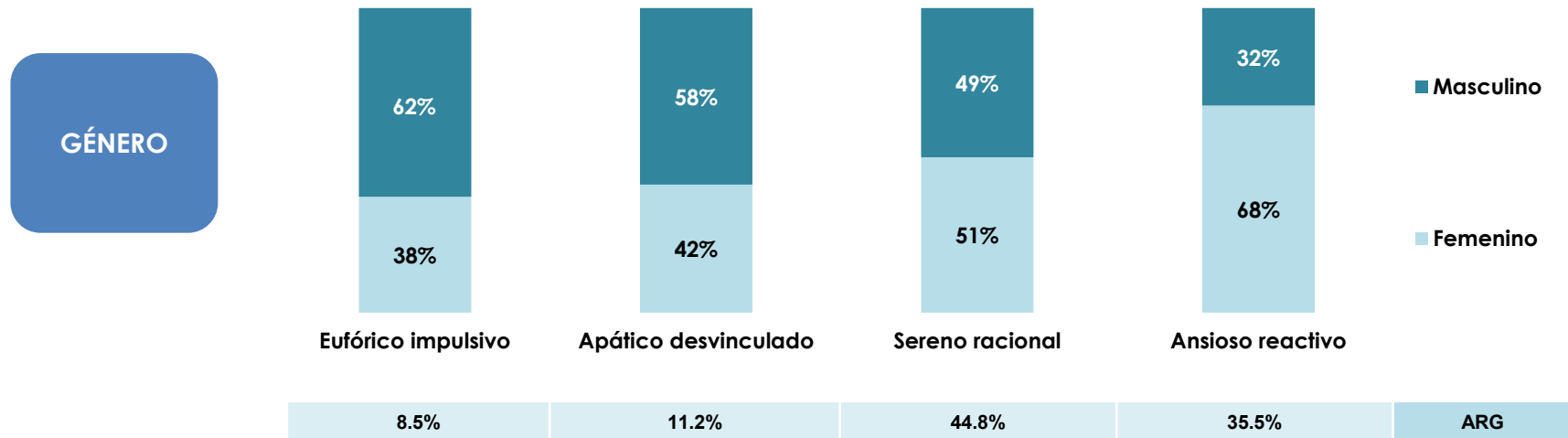


Del análisis de los resultados es posible presentar la distribución de la sociedad argentina en 2026 según el Modelo EMAP:



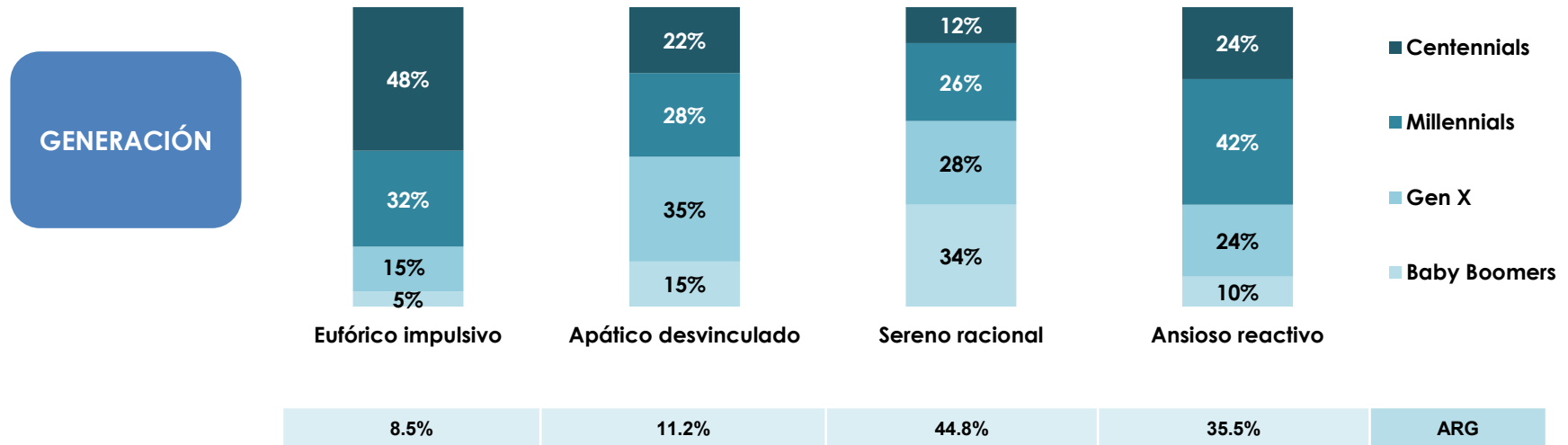
## El perfil socio-demográfico de cada segmento

→ La caracterización de cada segmento EMAP en términos sociodemográficos es la siguiente:



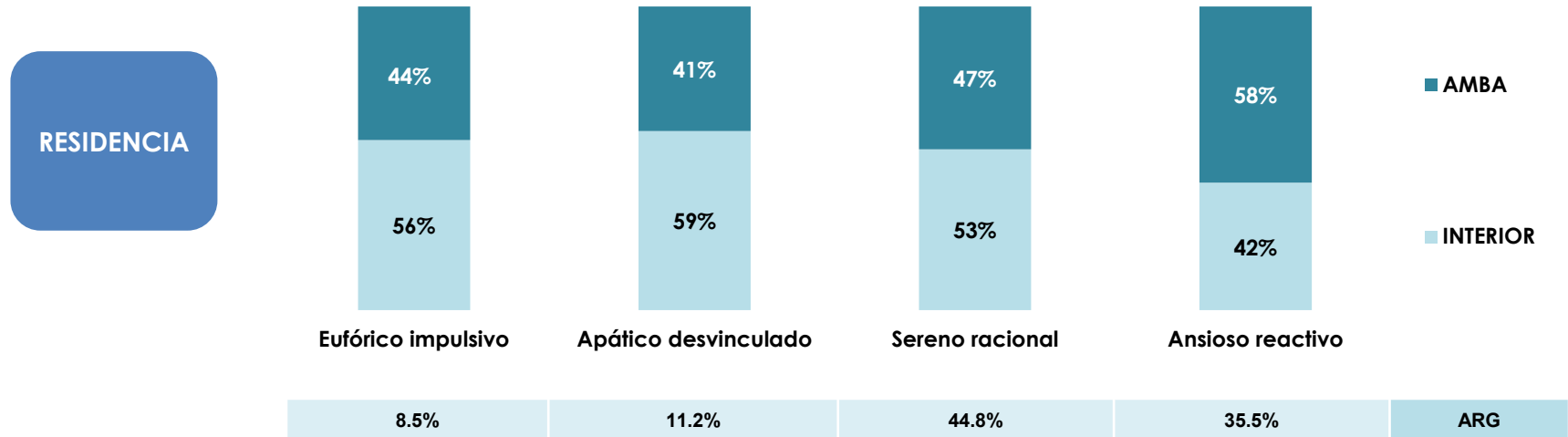
- Los hombres sobresalen entre los eufóricos-impulsivos y los apáticos-desvinculados, en tanto las mujeres se destacan con fuerza entre los ansiosos-reactivos.
- La mayor paridad por género se registra en el segmento poblacionalmente más relevante: el perfil sereno-racional.

## El perfil socio-demográfico de cada segmento



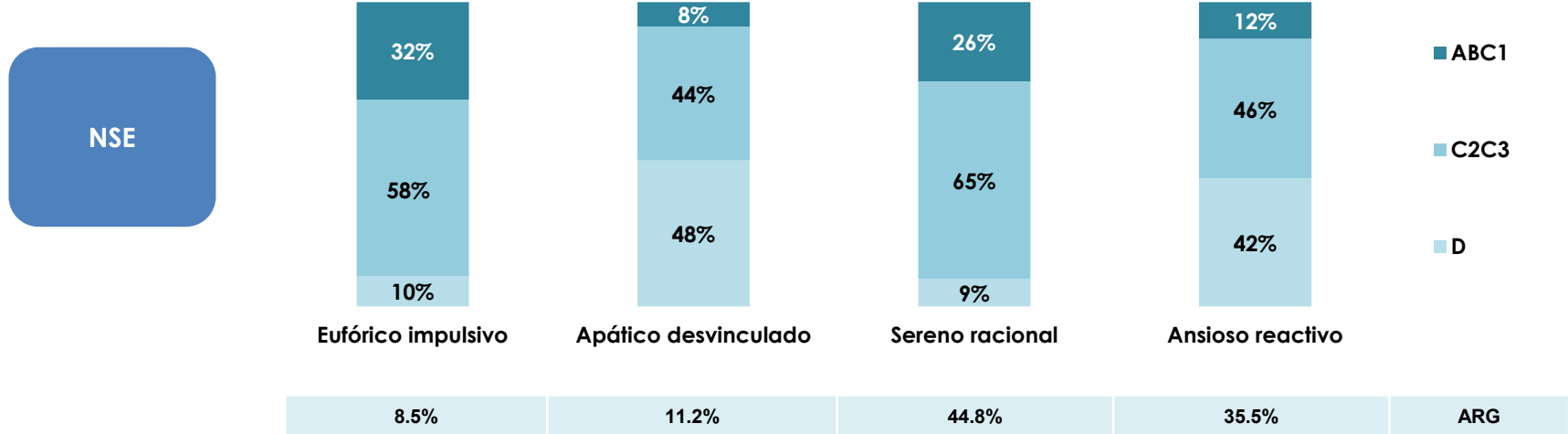
- Los Centennials (16 a 25 años) sobresalen entre los eufóricos-impulsivos.
- Los Millennials (26 a 40 años) se encuentran fragmentados en los 4 segmentos:
  - Eufóricos-impulsivos (32%)
  - Apáticos-desvinculados (28%)
  - Serenos-rationales (26%)
  - Ansiosos-reactivos (42%)
- Los X (41 a 57 años) conforman la otra generación que se encuentra dividida entre los 4 segmentos emocionales y actitudinales.
- Los Baby Boomers (58 y más años) se destacan entre los serenos-rationales.

## El perfil socio-demográfico de cada segmento



- Los residentes en el interior del país sobresalen en los 2 segmentos con menor participación social (los eufóricos-impulsivos y los apáticos-desvinculados) y alcanzando el 53% de los serenos-rationales.
- Los residentes en AMBA, por su parte, son mayoritarios entre los ansiosos-reactivos.

## El perfil socio-demográfico de cada segmento



- El NSE ABC1 cobra relevancia entre los eufóricos-impulsivos y, en un segundo plano, en el segmento de serenos-rationales.
- Los C2C3 presentan una performance inversa: mayoritarios entre los serenos-rationales y los eufóricos-impulsivos.
- La apatía sobresale entre los de NSE D, en tanto que también gana terreno entre los ansiosos-reactivos.

# Un doble-click sobre el perfil emocional y actitudinal de cada segmento

→ Se presenta a continuación un perfil socio-demográfico, actitudinal y emocional de cada uno de los segmentos:

## Eufórico impulsivo

Alta energía emocional,  
tendencia a actuar rápido,  
entusiasmo o excitación

- **Población:** Representa el 8.5% de la población.
- **Demografía:** Se observa tanto en jóvenes (Centennials/Millennials) como en adultos mayores que atraviesan situaciones excepcionales. Geográficamente se encuentra distribuido en puntos como Neuquén y centros turísticos de PBA, Mendoza y Córdoba.
- **NSE:** Predominio de niveles ABC1, con mayor capacidad de consumo y/o ahorro.
- **Características:** Poseen una alta energía emocional positiva. Su tendencia es actuar de inmediato ante la felicidad o el entusiasmo, sin mediar un proceso de reflexión profundo. Priorizan el disfrute del momento y el bienestar personal.
- **Lineamientos emocionales y actitudinales:**
  - Emociones: Sienten felicidad, entusiasmo y alegría constante.
  - Reacción: Su primera respuesta ante la emoción positiva es actuar de inmediato. No postergan el disfrute.
  - Calma: Recuperan el eje con la respiración profunda o dejando fluir la energía.
  - Fuera de Control: Se dejan llevar en momentos de alta gratificación, como festejos deportivos o logros laborales no previstos.
  - Actitud: Son personas divertidas, espontáneas y prácticas que priorizan el bienestar inmediato y "vivir el momento" (*carpe diem*).

# Un doble-click sobre el perfil emocional y actitudinal de cada segmento

## Apático desvinculado

Baja energía, desconexión emocional o cognitiva, bajo involucramiento

- **Población:** Representa el 11.2% de la población.
- **Demografía:** Presente en diversos rangos etarios, con casos detectados en el Interior (ej. Salta, Resistencia, Santa Fe).
- **NSE:** Suele asociarse a segmentos con baja expectativa de ahorro o desencanto con el sistema (niveles D1D2).
- **Características:** Se define por una baja energía y desconexión emocional o cognitiva. Sus respuestas son minimalistas ("no siento nada", "maso") y muestran un bajo involucramiento con la realidad política o social. Utilizan la distracción o la evasión como mecanismos habituales.
- **Lineamientos emocionales y actitudinales:**
  - Emociones: Predomina la indiferencia y la apatía.
  - Reacción: Su tendencia es la inercia. Ante una alteración suelen "no hacer nada" o responder con evasivas.
  - Calma: Se refugian en el silencio, en "no pensar" o en distracciones pasivas como ver TV sin foco. La TV como "compañía".
  - Fuera de Control: Declaran que nunca pierden el control, debido a una desconexión emocional profunda con el entorno.
  - Actitud: Perfiles minimalistas, reservados y escépticos. Utilizan la evasión como mecanismo de protección ante la realidad del país.

# Un doble-click sobre el perfil emocional y actitudinal de cada segmento

## Sereno racional

Emocionalmente equilibrado,  
pensamiento reflexivo,  
sensación de control

- **Población:** Representa el 44.8% de la población.
- **Demografía:** Muy balanceado en género. Incluye una alta proporción de Baby Boomers (50+ años) y Gen X, destacándose casos en GBA oeste, Salta y Tucumán.
- **NSE:** Mayoritariamente niveles C2C3 (clase media) y ABC1; perfiles que logran ahorrar un 10% ó más de sus ingresos.
- **Características:** Son personas emocionalmente equilibradas que priorizan el pensamiento reflexivo antes de actuar. Valoran la planificación, la familia y la fe como pilares de control. Se autodefinen como "metódicos", "analíticos" y "transparentes".
- **Lineamientos emocionales y actitudinales:**
  - Emociones: Tranquilidad, paz mental y satisfacción.
  - Reacción: Su regla es pensar antes de actuar ("poner la cabeza en el freezer").
  - Calma: Se apoyan en la fe/oración, la familia, el análisis lógico y la planificación metódica.
  - Fuera de Control: Es inusual. Solo ocurre ante injusticias graves hacia terceros vulnerables o agresiones directas.
  - Actitud: Se definen como metódicos, estructurados, analíticos y responsables. Valoran el ahorro y la previsibilidad.

# Un doble-click sobre el perfil emocional y actitudinal de cada segmento

## Ansioso reactivo

Emociones negativas con poca regulación, tendencia a actuar bajo tensión

- **Población:** Representa el 35.5% de la población.
- **Demografía:** Predominio de mujeres y trabajadores activos (Millennials y Gen X) afectados por la carga de responsabilidades familiares. Alta concentración en AMBA.
- **NSE:** Principalmente C3 y D1, muy impactados por la inflación y las deudas; perfiles que no logran ahorrar y presentan dificultades para llegar a fin de mes.
- **Características:** Experimentan emociones negativas (angustia, bronca, tristeza) con poca regulación espontánea. Tienden a entrar en "loops" de preocupación por la incertidumbre económica. Suelen recurrir a la terapia, la medicación o el refugio en amigos para evitar perder el control bajo tensión.
- **Lineamientos emocionales y actitudinales:**
  - Emociones: Ansiedad, angustia, preocupación y bronca.
  - Reacción: Intentan pensar, pero a menudo actúan bajo presión o caen en "loops" de incertidumbre.
  - Calma: Recurren a la terapia psicológica, medicación (clonazepam), caminar extensamente o refugiarse en sus hijos/amigas.
  - Fuera de Control: Se activan por la incertidumbre económica, deudas impagables y la percepción de corrupción gubernamental.
  - Actitud: Son personas resilientes pero agotadas, con una visión pesimista del futuro económico y dificultades para conciliar el sueño.

## D. LA OPINIÓN PÚBLICA ANTE LA COYUNTURA SOCIO-POLÍTICA Y ECONÓMICA DE 2026



# La opinión pública ante la coyuntura socio-política y económica de 2026

En general, ¿crees que las cosas en Argentina están yendo en la dirección correcta o incorrecta?

SEGMENTO EMAP	TOTAL	En la dirección correcta	En la dirección incorrecta
Sereno Racional	44.8%	78%	22%
Ansioso Reactivo	35.5%	15%	85%
Apático Desvinculado	11.2%	45%	55%
Eufórico Impulsivo	8.5%	82%	18%

En relación a la política, dirías que sos una persona: ¿de derecha, de centro ó de izquierda?

SEGMENTO EMAP	TOTAL	Derecha	Centro	Izquierda
Sereno Racional	44.8%	55%	35%	10%
Ansioso Reactivo	35.5%	12%	40%	48%
Apático Desvinculado	11.2%	15%	60%	25%
Eufórico Impulsivo	8.5%	65%	25%	10%

# La opinión pública ante la coyuntura socio-política y económica de 2026

De aquí a 1 año, ¿cómo crees que estará la economía en Argentina?

SEGMENTO EMAP	TOTAL	Mejor	Igual	Peor
Sereno Racional	44.8%	72%	18%	10%
Ansioso Reactivo	35.5%	12%	15%	73%
Apático Desvinculado	11.2%	20%	55%	25%
Eufórico Impulsivo	8.5%	85%	10%	5%

De aquí a 1 año, ¿cómo crees que estará el consumo en Argentina?

SEGMENTO EMAP	TOTAL	Mejor	Igual	Peor
Sereno Racional	44.8%	75%	15%	10%
Ansioso Reactivo	35.5%	10%	15%	75%
Apático Desvinculado	11.2%	15%	60%	25%
Eufórico Impulsivo	8.5%	88%	8%	4%

## E. METODOLOGÍA



## OBJETIVOS

→ **EL MONITOR DE OPINIÓN PÚBLICA (MOP)** es un tracking cuantitativo online realizado en todo el país para caracterizar el clima de la opinión pública con respecto a los principales escenarios político, económico y social de la Argentina.

→ Una radiografía integral de las opiniones, evaluaciones y expectativas de los ciudadanos.

→ Un estudio llevado adelante junto al Instituto de Monitoreo de Tendencias (IMOT) de UCES.



## METODOLOGÍA

**TIPO DE ESTUDIO:** Encuesta por muestreo.

**TARGET:** Hombres y Mujeres, 16 y más años, NSE AB-C-D, residentes en Amba e Interior, usuarios de Internet.

**INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN:** Cuestionario estructurado con preguntas abiertas, cerradas y escalas de opinión. Duración (media) del cuestionario: 10 minutos.

**TÉCNICA DE RECOLECCIÓN:** Entrevista online, utilizando la Plataforma OH! y operando sobre la Comunidad OH! y RS.

**MUESTRA:** 600 casos.

### SEGMENTACIÓN:

- **SEXO:** 45% Hombres, 55% Mujeres
- **EDAD:** 30% de 16-34 años, 35% de 35-49 años y 35% de 50 y más años
- **RESIDENCIA:** AMBA y PBA (50%), CENTRO (Córdoba, La Pampa, Santiago del Estero) (15%), MESOPOTAMIA (Santa Fe, Entre Ríos) (15%), NOA (Tucumán, Salta, Jujuy) (5%), NEA (Formosa, Chaco, Corrientes, Misiones) (5%), CUYO (Mendoza, San Juan, San Luis, Catamarca, La Rioja) (5%), PATAGONIA (Neuquén, Chubut, Río Negro, Santa Cruz, Tierra del Fuego) (5%)
- **NSE:** 20% ABC1, 50% C2C3, 30% D1D2

**CAMPO:** 26 de febrero al 16 de marzo de 2026.



Research Evolution

[www.ohpanel.com](http://www.ohpanel.com)

WORLD  
**ESOMAR**  
RESEARCH

**SAIMO**  
SOCIEDAD ARGENTINA DE INVESTIGADORES DE MARKETING Y OPINION

**cace**  
CAMARA ARGENTINA DE  
COMERCIO ELECTRONICO  
[www.cbce.org.ar](http://www.cbce.org.ar)