



BIENESTAR SUBJETIVO, RENTA Y BIENES RELACIONALES

Los determinantes de la felicidad en España

SUBJECTIVE WELLBEING, INCOME AND RELATIONAL GOODS

The determinants of happiness in Spain

EMMA IGLESIAS VÁZQUEZ emma.iglesias@udc.es

Universidad de La Coruña. España

JOSÉ ATILANO PENA LÓPEZ atilano@udc.es

Universidad de La Coruña. España

JOSÉ MANUEL SÁNCHEZ SANTOS santos67@udc.es

Universidad de La Coruña. España

RESUMEN

En el presente trabajo se analizan los determinantes de la felicidad, entendida esta como satisfacción subjetiva revelada. El principal objetivo tiene un doble componente: por un lado, se trata de contrastar la paradoja de Easterlin para la sociedad española (ausencia de un vínculo directo entre el incremento de la renta per capita y la evolución del bienestar subjetivo revelado a nivel agregado) y, por otro, evaluar el papel que desempeñan los bienes relacionales como determinantes de la felicidad. El marco analítico adoptado se encuadra dentro de la denominada *happiness economics* y la evidencia empírica se deriva de la estimación de una función microeconómica de la felicidad aplicando un modelo Logit tanto en cortes temporales como en datos de panel. Los resultados obtenidos permiten concluir que en España el ingreso desempeña un papel secundario y subjetivo, mientras que se revelan como importantes las variables asociadas directa o indirectamente a los bienes relacionales.

PALABRAS CLAVE

Satisfacción subjetiva revelada; Paradoja de Easterlin; Relación ingreso-felicidad; Bienes relacionales.

ABSTRACT

In the present paper we analyze the determinants of happiness proxying by subjective welfare. The main objective is twofold: on the one hand, to put to the test the Easterlin's paradox (the lack of a direct relationship between income and subjective wellbeing at aggregate level) and, on the other hand, to weight influence of relational goods in determining happiness. The analytical framework adopts the perspective of happiness economics and the empirical evidence is derived from the estimation of a microeconomic function of happiness applying a Logit model both when using cross sectional and panel data. The results show that in Spanish society income plays a secondary and subjective role, while other variables that are associated directly or indirectly to relational goods are revealed to be very important.

KEYWORDS

Revealed Subjective Satisfaction; Easterlin Paradox; Income-Happiness Relationship; Relational Goods.



INTRODUCCIÓN¹

Desde la década de los setenta del pasado siglo las ciencias sociales han mostrado un interés creciente por el estudio de la felicidad en su acepción de bienestar subjetivo. La investigación sobre esta temática se ha desarrollado en los campos de la Psicología (Kahneman *et al.*, 1999), la Sociología (Venhoveen 1993) y muy particularmente de la Economía (Frey y Stutzer 2000 y 2002; Bruni 2004 y 2005). El trasfondo común a la mayoría de estos trabajos es la pretensión de explicar, partiendo de diversos enfoques metodológicos, las condiciones que permiten a los individuos desarrollarse como personas felices, socialmente implicadas y miembros de comunidades más prósperas y satisfechas.

Los imaginarios colectivos que caracterizaron el desarrollismo partían de la creencia de que mayores niveles de riqueza y de renta configuraban una realidad social con unas condiciones de vida mejores, mayor bienestar y, por extensión, mayor felicidad. En esta línea, la ciencia económica tendía a asumir que, por un lado, el bienestar material es una condición previa de la satisfacción subjetiva y, por otro, los cambios en la “felicidad” están directamente relacionados con las variaciones en el poder adquisitivo de los individuos. En última instancia, la aceptación de este supuesto tenía claras implicaciones en los planteamientos de las políticas económicas y sociales, de tal modo que la evolución del PIB constituía el objetivo prioritario de las mismas.

No obstante, un amplio conjunto de estudios desarrollados bajo la denominación genérica de “economía de la felicidad” ponen en duda la validez de dichas hipótesis. Concretamente, sería lógico pensar que la mejora del bienestar económico en términos diacrónicos no condujese a incrementos de la misma magnitud en los niveles de felicidad. Ahora bien, lo que resulta más llamativo es que ante aumentos en el bienestar económico, los niveles de felicidad permanezcan constantes o incluso disminuyan. La existencia de relaciones de *trade off* o intercambio entre renta y felicidad es lo que ha venido a denominarse “paradoja de Easterlin” (1973; 1974), y pone en cuestión buena parte de los supuestos tradicionales de la Economía.

Esta evidencia disonante subraya la necesidad de analizar la felicidad y sus determinantes desde una perspectiva más amplia, así como la incorporación de la misma a los fines últimos de la política económica².

¹ Esta investigación ha sido realizada con el apoyo económico del Ministerio de Ciencia e Innovación (CSO2009-08166) y de la Xunta de Galicia (10SEC100041PR). Los autores agradecen los oportunos comentarios de los dos evaluadores anónimos.

² El último ejemplo que constituye un claro exponente de los intentos de buscar alternativas a la medición del bienestar o incluso de la felicidad (una noción que en algún momento parecía absurdo cuantificar) es la publicación del *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, publicado el 14 de septiembre de 2009, coordinado por J. Stiglitz, A. Sen y J. P. Fitoussi y que fue

El presente trabajo se sitúa en el marco de esta línea revisionista de los vínculos entre renta, ingreso o crecimiento económico con desarrollo o bienestar; y el objetivo fundamental del mismo tiene un doble componente. Por un lado, se trata de contrastar si la evolución de la percepción de la felicidad por la sociedad española se ajusta a las predicciones de la paradoja de Easterlin y, por otro, de evaluar el papel que desempeñan los bienes relacionales como determinantes del bienestar subjetivo. Es decir, la pregunta que nos planteamos es cómo reaccionan los niveles de bienestar subjetivo percibidos ante incrementos en los niveles de renta y cuál es la importancia relativa del ingreso como determinante de dichos niveles.

Para ofrecer una respuesta a estas preguntas, planteamos una visión más holística de los factores que influyen sobre la felicidad, variable esta que identificamos con el bienestar subjetivo revelado. A nivel empírico y tomando como base los resultados de la Encuesta Mundial de Valores (EMV) para España proponemos la construcción de una función microeconómica que incorpore los factores explicativos de la felicidad. En particular, analizaremos el peso explicativo de los bienes relacionales sobre la satisfacción subjetiva revelada y la significatividad del ingreso, tanto en los cortes temporales como sobre los datos de panel. En este sentido, la vinculación de las diferencias interindividuales a las características sociodemográficas nos permitirá encontrar factores potencialmente explicativos de dicha experiencia. Más concretamente, nuestro planteamiento se centrará en el análisis de los determinantes biológicos (edad, personalidad, etc.), estructura social (posición en las jerarquías, redes de pertenencia, nivel de renta, etc.) y fuerzas sociales (libertad, capacidades, oportunidades vitales, etc.).

La estructura de este artículo se puede resumir como sigue. En el apartado 2 se procede a una delimitación del concepto de felicidad y se ofrece una justificación para la utilización del bienestar subjetivo revelado como indicador básico para el posterior análisis estadístico-económico. Junto a ello se aborda la naturaleza paradójica de la relación entre renta y felicidad, así como las posibles explicaciones de la misma, haciendo especial hincapié en el peso de los bienes relacionales en el apartado 3. En el apartado 4 se propone una función microeconómica que incorpora los principales determinantes de la felicidad y se procede a la estimación de la misma a partir de los datos extraídos de las diversas oleadas de la EMV en España. Finalmente, se resumen las principales conclusiones.

elaborado por una comisión formada por 25 destacados científicos sociales entre los que se incluyen cinco premios Nobel de Economía.



LA NATURALEZA PARADÓJICA DE LA RELACIÓN ENTRE FELICIDAD E INGRESOS

Felicidad y bienestar subjetivo revelado

Como punto de partida de nuestro análisis conviene realizar algunas precisiones conceptuales con el fin de evitar la confusión que se puede derivar de la plena equiparación de conceptos entre los que existe un vínculo evidente, pero que no son sinónimos: calidad de vida, bienestar y felicidad. En principio debemos distinguir dos vertientes: la presencia de las condiciones consideradas necesarias para una vida buena y la práctica del vivir en cuanto tal. Si bien la calidad de vida y el bienestar se sitúan dentro de la primera, la felicidad forma parte de la segunda acepción.

La calidad de vida es un concepto apriorístico muy amplio que está influido por la salud física del sujeto, su estado psicológico, su nivel de independencia, sus relaciones sociales, así como su relación con los elementos esenciales de su entorno (World Health Organization Quality of Life Group 1995)³. El bienestar también es un constructo abstracto con connotaciones subjetivas, pero que está correlacionado con factores económicos objetivos. Así, el bienestar individual se refiere a la conciencia que tiene cada individuo de haber cubierto sus necesidades privadas. Por su parte, el bienestar social estaría asociado al hecho de que un elevado porcentaje de los individuos, que se integran en un determinado grupo social, satisfagan sus necesidades.

En cuanto a la caracterización de lo que constituye propiamente la felicidad, Easterlin (1995; 2001) establece, como vía de simplificación, una identidad entre la felicidad y el bienestar subjetivo revelado o satisfacción expresada. El bienestar subjetivo (*wellbeing*) alude a una valoración del bienestar personal de un sujeto obtenida a través de encuesta, lo que nos lleva de algún modo a la noción de felicidad. Para los economistas la felicidad o bienestar subjetivo no es más que una valoración de la propia vida en sí misma, al margen de los juicios psicológicos sobre el placer momentáneo, esto es, hace referencia a cómo el individuo evalúa la calidad global de su vida (Veenhoven 2000). Consecuentemente, el posicionamiento de los individuos dependerá íntegramente de una percepción individual⁴ y está ligado directamente a los dos conceptos previos de calidad de vida y bienestar, si bien incorpora dimensiones afectivas y cognitivas (Ahuvia y Friedman 1998).

³En esta línea, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) viene calculando el Índice de Desarrollo Humano, basado en los trabajos de A. K. Sen (1999). Este indicador estadístico, introduce variables en las tres dimensiones que se han revelado como esenciales: renta, educación y salud.

⁴Este punto la convierte en objeto de crítica por buena parte de los economistas neoclásicos e incluso algunos de orientación humanista (Sen).

En suma, la felicidad es un estado personal extremadamente difícil de concretar, pero tal y como plantean Nussbaum y Sen (1993), es recomendable evitar el relativismo absoluto para destacar aquellas dimensiones de la vida consideradas plenamente humanas (educación, salud, libertad...).

De acuerdo con las anteriores consideraciones podría pensarse que el estudio de la felicidad, en la medida en que se trata de una valoración individual y propia de las circunstancias de cada sujeto, solo correspondería tangencialmente a la investigación social. Sin embargo, si se reflexiona sobre los elementos intersubjetivos es posible delimitar un campo de análisis en donde los individuos son los mejores jueces sobre su situación personal. A estos efectos, la EMV ofrece una amplia serie de indicadores de bienestar subjetivo o de felicidad revelada que permiten una aproximación a la evaluación global que los individuos realizan de sus circunstancias personales y de la sociedad en su conjunto.

En la actualidad se dispone de una amplia base de datos a escala internacional (80 países) para un período superior a 25 años en oleadas de cinco años. Para el caso español, se han publicado los resultados de cinco oleadas de la EMV (1981, 1990, 1995, 2001, 2007) lo que nos permite tener una perspectiva temporal lo suficientemente amplia para analizar las transformaciones socioeconómicas habidas en dicho período⁵. En lo relativo a las variables en las que centraremos nuestro análisis empírico, la felicidad y satisfacción en sus diversos niveles queda recogida en un conjunto de cuestiones categóricas ordinales. Así, por ejemplo, los valores de la variable felicidad se obtienen a partir de las respuestas la cuestión v10 de la EMV: “¿Diría usted que es...”. A esta pregunta caben cuatro respuestas gradadas: muy feliz, bastante feliz, no muy feliz y nada feliz.

Al optar por este planteamiento, en nuestra investigación sobre las fuentes del bienestar individual revelado, asumimos el supuesto de que los individuos son capaces de evaluar su utilidad tomando en consideración sus circunstancias individuales, su posición respecto a otros, su experiencia pasada y sus expectativas de cara al futuro. Por lo tanto, frente a las tradiciones de imputación y apriorísticas, como es el caso del Índice de Desarrollo Humano (IDH)⁶, la nuestra es una alternativa en la que se prioriza la valoración que el propio individuo realiza de su vida. Se trata de un enfoque propio del individualismo metodológico ya que, tanto la concepción del bienestar, como la medición del mismo y los supuestos otorgan la primacía a la propia valoración individual del bienestar.

⁵ El universo de la EMV España es la población española mayor de 18 años. El tamaño muestral es de 1200 entrevistas (Error muestral del 2,9%).

⁶ En la imputación se recurre de modo apriorístico a una estimación a partir de indicadores objetivos externos del bienestar individual y social. En estos métodos se parte de un presupuesto sobre los determinantes de la felicidad e imputamos a los individuos un determinado nivel de bienestar subjetivo en razón de variables objetivas. Nuestro método, por el contrario, es inferencial, ya que a partir de las respuestas de los individuos derivamos la construcción de una función de bienestar subjetivo.

La relación ingreso-felicidad: la paradoja de Easterlin

El análisis económico tiende a asumir el axioma de la no saturación. Consecuentemente, los individuos con más renta real pueden acceder a paquetes de bienes superiores, lo que les permitiría mejorar en su nivel de bienestar. No obstante, la relación de la felicidad con la renta y el crecimiento económico ha resultado un tema controvertido. En términos generales, la evidencia empírica disponible sugiere una pérdida de significatividad del crecimiento económico y de la renta como variables determinantes de la felicidad (Kahneman, Diener y Schwarz 1999; Frey y Stutzer 2000; Easterlin 1974; 2001 y 2005; Oswald 1997 y Putnam 2000). De hecho, los estudios realizados para un amplio conjunto de países arrojan resultados un tanto contraintuitivos, al reflejar estancamiento e incluso retrocesos, unidos a una escasa significatividad estadística (DiTella *et al.* 1999). En general, las poblaciones de sociedades más ricas revelan niveles de bienestar subjetivo superiores, aunque se produce una considerable igualación de los mismos a partir de un determinado umbral de riqueza (Layard 2005)⁷. En este sentido, Layard concluye que los ingresos adicionales son significativamente valiosos cuando sirven para elevar a las personas por encima del umbral de la verdadera pobreza física. Sin embargo, aumentos sucesivos en los niveles de renta generan elevaciones progresivamente menores del bienestar subjetivo, hasta el punto de que se podrían justificar niveles de incremento cero o negativos (desutilidad).

Esta constatación sugiere que, una vez alcanzada la satisfacción material básica, las relaciones entre ingreso y felicidad se tornan notablemente más complejas. La paradoja de Easterlin alude al hecho de que en las sociedades desarrolladas las elevaciones de los niveles de renta no generan un incremento en los niveles generales de bienestar del colectivo, aunque persiste una relación directa entre niveles de bienestar individual e ingreso personal. Es decir, lo que es válido para el individuo no lo sería para la sociedad considerada en su conjunto.

Para explicar esta aparente paradoja se han avanzado una serie de hipótesis, entre las cuales destacan las ligadas a la renta relativa en sus dos versiones: comparaciones sociales y adaptación (Clark *et al.* 2008). A estas hipótesis cabría añadir las explicaciones que hacen especial hincapié en aspectos de orden axiológico o valorativo, psicológico

⁷ En esta línea, los estudios desarrollados por Layard (2005) ponen de manifiesto que, aunque existe una tendencia a que los países más ricos tengan índices de felicidad más altos ($R^2 = 0.72$), es posible identificar un numeroso conjunto de países con renta *per capita* más baja que se sitúan por encima de otros con rentas superiores. Asimismo, aquellos países con importantes crecimientos en sus niveles de renta han experimentado mejoras en sus niveles medios de felicidad (México, India, Brasil...) pero no directamente proporcionales sino sometidos a la "ley de rendimientos decrecientes". A título de ejemplo, se observa que a partir de los 20.000 dólares per cápita los incrementos sucesivos de renta no implican incrementos significativos en los niveles de felicidad.

y sociológico, los cuales también deben ser tenidos en cuenta a la hora de analizar la complejidad de este hecho.

La teoría de la renta relativa por comparación social sostiene que la satisfacción que una persona obtiene de sus ingresos no depende del nivel absoluto de los mismos, sino de su nivel relativo. Las raíces de esta propuesta se remontan hasta Veblen (1899) y Duesenberry (1949) y en su versión más reciente pueden encontrarse en las aportaciones de Frank (1985) y Elster (1991). Para todos estos autores, la satisfacción o bienestar subjetivo de una persona está positivamente relacionada con su nivel de ingresos y negativamente con los ingresos de los demás. Es decir, la utilidad total de un individuo será función de su renta (Y) y de la renta de un grupo de referencia Y^* .

$$U_t = (u_1(Y_t) + u_2(Y_t / Y_t^*)) \quad (1)$$

Por lo tanto, en un determinado contexto, los efectos de una elevación de la renta personal podrían disminuir e incluso desaparecer, si estos fuesen asociados a una elevación general del nivel de renta, puesto que el status es un juego de suma cero.

La principal predicción que se deriva de este modelo es que la relación entre ingreso y felicidad será más acusada en un análisis de sección cruzada que en un análisis a lo largo del tiempo o de panel. En este sentido, los resultados aportados por Layard (2005) ponen de manifiesto que si los ingresos generales se incrementan a la par que los individuales, la felicidad del individuo ascendería, pero solo dos tercios de lo que lo hubiese hecho si únicamente se incrementase su renta individual (Layard 2005; Di Tella *et al.* 2003).

Si ligamos esta explicación con la idea de la noria hedónica (*hedonic treadmill*) o el binomio logros-aspiraciones (Diener *et al.* 2009) surge la hipótesis de la adaptación, según la cual la felicidad de un individuo dependerá fundamentalmente de sus ingresos en relación a sus aspiraciones y estas, a su vez, dependen de los ingresos medios de las personas de su entorno. Así, a medida que aumentan los logros del individuo también lo hacen sus aspiraciones, con lo cual el nivel de satisfacción se mantendría inalterado.

No obstante, conviene aclarar que este efecto no solo es fruto de las comparaciones de “sesgo envidioso”, sino también de la pugna por el logro de bienes posicionales, es decir, bienes de lujo con oferta inelástica en el largo plazo y elevada elasticidad renta (automóviles de lujo, obras de arte, etc.). La demanda de estos bienes escasos, cuya posesión marca las jerarquías sociales, se incrementa exponencialmente con el crecimiento económico.

Tal y como ha sido señalado anteriormente, estas hipótesis explicativas de la paradoja de Easterlin pueden complementarse con otras más próximas a la psicología y a la sociología.

Si se adopta la perspectiva del bienestar psicológico, los datos vienen a confirmar que, cuanto más importancia se le confiere a los objetivos materiales o financieros,

menor es el bienestar subjetivo; mientras que, por el contrario, el progreso en el logro de objetivos de índole más intrínseca (relacionados con el desarrollo personal) lo aumenta (Ryan y Deci 2001).

Inglehart (1996), por ejemplo, ha avanzado como explicación la hipótesis de que las sociedades que presentan esta paradoja están en una fase de transición entre dos visiones del mundo: la materialista y la postmaterialista. Detrás de esta sustitución en los sistemas de valores se encuentra la combinación de elevadas tasas de crecimiento económico y los notables progresos en el estado del bienestar. Tal y como afirma este autor, para una nueva generación el crecer con la conciencia de que la supervivencia está garantizada se traduce en una sensación de seguridad existencial que, unida a la disposición de mayores niveles de renta, constituye la variable clave a la hora de explicar la emergencia del postmaterialismo. Este fenómeno se ha venido evidenciando en las economías desarrolladas desde los años setenta del siglo pasado, cuando se incorporaron a la edad adulta las primeras generaciones que vivieron estos nuevos contextos. Para este grupo social las mejoras económicas adicionales no generan incrementos significativos en el bienestar si este aumento conlleva caídas en los componentes no-materiales de la calidad de vida.

En una línea similar, Hirschman (1982) sugiere la idea de la existencia de un ciclo generacional de carácter pendular. La generación siguiente asume como naturales los niveles de bienestar y logros materiales de la precedente, por consiguiente, las aspiraciones surgen en otros ámbitos (por ejemplo, lo político o lo social). No obstante, los progresos en estas áreas tropiezan con el mismo problema de rendimientos decrecientes, de forma que las generaciones futuras pueden retornar sobre objetivos de corte materialista, abandonando pretensiones de índole política o social.

A modo de síntesis, lo que se desprende de las hipótesis más arriba mencionadas es la decreciente capacidad de la renta en términos agregados para proporcionar mayores cotas de bienestar.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, podríamos afirmar que cada individuo tiene unas características más o menos innatas y que en función de las mismas alcanza un determinado nivel de felicidad que experimenta leves variaciones a lo largo de toda su vida. Cuando el nivel de renta aumenta se produce un incremento de bienestar subjetivo durante algún tiempo para, una vez adaptados a la nueva situación, retornar al nivel de satisfacción de referencia. Así, tal y como señala Easterlin (2001), aunque en el corto plazo los que poseen más ingresos son más felices, si consideramos el ciclo vital en su conjunto, la felicidad media de un grupo permanece constante, aunque exista un incremento notable en su nivel de ingresos. Layard (2005), llega a concretar que el grado de adaptación puede llegar a alcanzar el 40% del incremento de satisfacción generado por una elevación de la renta. Consecuentemente, el ingreso a que se aspira, el que podría ser considerado como suficiente para satisfacer las necesidades de la familia, es endógeno al ingreso del que se disfruta y se incrementa conforme este aumenta. De

este modo, la brecha aspiracional no se reduce conforme el ingreso se eleva, más allá de un período de adaptación (Stutzer 2004).

En suma, los sujetos no dejan de percibir que, a causa de la adaptación hedónica y de la pugna social, las aspiraciones se modifican en función de las circunstancias efectivas de cada momento. Por consiguiente, se dedica una cantidad de tiempo desproporcionada a la obtención de objetivos monetarios, a expensas de otros bienes de carácter no material (por ejemplo, la vida familiar y la salud) disminuyendo el bienestar subjetivo respecto del nivel esperado. Los “otros bienes” no ligados estrictamente al bienestar material pueden estar desempeñando una función mayor de la esperada, con lo cual, un cambio de asignación del tiempo que diera preeminencia a la vida familiar y a la salud aumentaría el bienestar subjetivo. Dicho de otro modo, los bienes relacionales pueden entrar en un modelo explicativo de la paradoja de Easterlin, cuestión ésta que analizamos más pormenorizadamente en el siguiente apartado.

UNA PERSPECTIVA HOLÍSTICA. LA IMPORTANCIA DE LOS BIENES RELACIONALES

La práctica totalidad del pensamiento filosófico clásico premoderno desde Aristóteles sostuvo el carácter de la felicidad, entendida como “vida buena”, como fin último de la acción humana. Ahora bien, la felicidad no era concebida como una realidad estática, sino como una actividad (E.N. 9) o, tal y como lo interpreta MacIntyre (1988), como la condición del estar bien y del hacer estando bien. Es claro que esta definición tiene un evidente componente ético y no puede identificarse con el reduccionismo hedonista. De acuerdo con esta aproximación clásica, la felicidad presenta al menos dos rasgos paradójicos: la calidad de la felicidad y la “socialidad”.

En lo que respecta al primero, tal y como planteaba Stuart Mill (1851), la felicidad guarda relación con el desarrollo cultural y, en particular, con el capital humano⁸. La idea de felicidad que está proponiendo Stuart Mill podría quedar recogida en la hipótesis de que la felicidad depende de un complejo conjunto de variables extraeconómicas que van desde la religión y el problema del sentido de la vida hasta las relaciones personales, por tanto, es un fenómeno de naturaleza social. No obstante, aunque la extrema pobreza no significa automáticamente la infelicidad, dificulta de hecho las condiciones objetivas

⁸ Consecuentemente, la felicidad puede variar tanto en cantidad como en calidad en función del tipo de experiencia individual. En la medida en que la calidad y la cantidad de felicidad no son perfectamente sustituibles, ambas han de tenerse en consideración. De hecho, menor cantidad de una clase más elevada es preferible a una mayor cantidad de una clase más baja y la determinación del grado de calidad queda establecida por la preferencia de quienes tienen conocimiento de ambas. Recogiendo el ejemplo de Mill, Sócrates preferiría ser un Sócrates insatisfecho a un cerdo satisfecho; el cerdo probablemente no; pero el cerdo solo conoce un lado de la cuestión, y Sócrates conoce ambos.

que hacen posible desarrollar aquellas dimensiones vitales de las que depende. Este supuesto elemental junto con la orientación eminentemente cuantitativista propia del paradigma predominante en la economía, derivaron en enfoque que se circunscribía a las cuestiones materiales marginando otras más difícilmente cuantificables como las que hemos mencionado previamente.

Frente a este reduccionismo cuantitativista, la perspectiva de las *capabilities* de Sen opta por distinguir, en el más puro sentido aristotélico, entre felicidad, como equivalente a satisfacción material, y eudemonía como cumplimiento de la naturaleza humana (*human flourishing*) (Nussbaum y Sen 1993 y 1999). A partir de este planteamiento, este autor cuestiona el verdadero contenido informativo de los indicadores económicos tradicionales como reveladores del nivel de vida. Consecuentemente, la concepción del desarrollo evoluciona desde una identificación del mismo con los ingresos hacia una visión que lo asocia a la ampliación de capacidades o posibilidades al alcance de los ciudadanos, lo cual puede ser interpretable incluso en términos de libertades.

Con arreglo a este punto de vista, el desarrollo humano posee una doble dimensión⁹: la formación de las capacidades humanas (renta, salud y conocimientos) y el uso que la población hace de esas capacidades adquiridas (descanso, producciones y actividades culturales, sociales y políticas). Por lo tanto, el análisis del desarrollo a través de la renta es una posible vía de aproximación pero no excluyente. En una línea similar, Rawls (1971) analiza y define los “bienes primarios” como aquellos que precisan los individuos cualesquiera que sean sus fines. Concretamente, se trata de medios de uso general que ayudan a todos los miembros a promover sus objetivos vitales y comprenden las libertades, las oportunidades, la renta y las bases sociales del respeto a uno mismo.

Por otra parte, desde la perspectiva aristotélica, el hombre es esencialmente un ser social, con lo que la felicidad tiene una dimensión relacional. El ser humano depende también de relaciones sociales, lo que denominaremos bienes relacionales (Nussbaum 1993). Consecuentemente, este objetivo vital (la felicidad) no puede lograrse de modo instrumental, sino que surge como resultado indirecto de acciones que se apartan de la necesidad estricta. Es decir, aunque el objetivo esencial de ser feliz es de carácter individual, el logro del mismo no es resultado exclusivo de una actividad del individuo orientada a tal efecto. Este problema podría ser enunciado como la fragilidad de la eudemonía¹⁰, puesto que depende de los otros (bienes relacionales) y de la libertad.

⁹ Realmente, Sen participa de una amplia tradición de pensamiento que puede remontarse hasta Aristóteles y en la que la prosperidad se identifica con capacidades y posibilidades más que con la renta. La vertiente más reciente de esta tradición es el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, (PNUD) en sus informes desde 1990.

¹⁰ El término “eudemonía” es central en la ética aristotélica al plantear que el único objetivo de la vida humana es el logro de una “vida buena”.

Concretando más el término, por bienes relacionales entendemos la dimensión expresivo/afectiva, no instrumental de las relaciones interpersonales (relaciones familiares, amistad, solidaridad, aprobación social, vínculos comunitarios, identidad...). Si bien, la práctica totalidad de los estudios sobre los determinantes de la felicidad toman en consideración los factores sociodemográficos, los específicamente relacionales, salvo los matrimoniales (Stutzer y Frey 2006), apenas han sido considerados¹¹ (Gui y Sugden 2005). Dado el carácter esencial de dichas interdependencias, las conclusiones de cualquier análisis pueden verse severamente limitadas, en particular cuando pueden darse relaciones de expulsión o *crowding out* entre los ámbitos de mercado y no-mercado.

En último término, la función de utilidad esbozada anteriormente en la ecuación (1) debería redefinirse incorporando una nueva subfunción que recoja la influencia de aquellas actividades no directamente ligadas a la obtención de ingresos. Entre estos factores, la importancia y uso del ocio, así como variables de tipo sociocultural y demográfico, se han mostrado especialmente relevantes (DeLeire y Khalil 2010).

$$U_t = (u_1(Y_t) + u_2(Y_t/Y_t^*) + u_3(T - l_t, Z_t)) \quad (2)$$

Donde l es el tiempo destinado al trabajo y Z un vector que incluye variables socioeconómicas y demográficas.

Nuestra hipótesis es que aquellos individuos que consumen más bienes relacionales o que son capaces de solventar los problemas que conlleva la producción de los mismos manifestarán mayores niveles de satisfacción subjetiva revelada.

UNA APROXIMACIÓN EMPÍRICA A LA FUNCIÓN DE FELICIDAD DE LOS ESPAÑOLES

Con la finalidad de contrastar la paradoja de Easterlin y de estimar el peso explicativo de los bienes relacionales sobre la satisfacción subjetiva, revelada así como la significatividad del ingreso, nos basamos en la estimación de función microeconómica de bienestar o felicidad, que incorpora determinantes de muy diverso carácter: sociales, individuales, económicos, políticos, etc. Esta es usualmente modelizada empíricamente como una expresión matemática aditiva donde el bienestar subjetivo revelado (BSR) es determinado por factores sociales, económicos, culturales (X_{it} ...) y las diferencias individuales serían capturadas por el término de error ε :

$$BSR = \alpha + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \dots + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

¹¹ No obstante, no deja de resultar sorprendente que el primer autor que aborda este tema es A. Smith (1756) en su "Teoría de los Sentimientos Morales" (Pena y Sánchez 2007).

En concreto, la literatura teórica sobre el tema (Frey y Stutzer 2000 y 2002; Layard, 2003 y 2005; Veenhoven 1993; 2000 y 2001; Easterlin 1974) ha identificado los siguientes determinantes socioeconómicos de la felicidad de los individuos:

- La salud individual y del entorno familiar, cuya relación de esta variable con la felicidad es claramente de carácter bidireccional.
- La existencia de una red de relaciones sociales o el capital social y los bienes relacionales. En concreto el estado civil parece guardar una relación fuertemente directa con el nivel de bienestar.
- La situación laboral, esto es, la incorporación o no al mercado de trabajo. Esta variable ha resultado determinante, tanto por su capacidad de generación de ingresos como por el desarrollo de las capacidades creativas y sociales.
- La edad. La felicidad no es constante a lo largo de la vida, la interrelación con otras variables como la salud y los ingresos apunta a un decrecimiento de la felicidad con la edad.
- La estabilidad y desarrollo político de la sociedad. Se trata de un factor que puede influir de forma decisiva en la generación de redes de participación y confianza ciudadana, las cuales repercuten directamente en el bienestar subjetivo revelado.
- Los valores. Detrás del problema de la felicidad se encuentra también un cierto problema de cultura vital o de primacía de un determinado tipo de valores.
- La renta y su distribución. El nivel de renta está asociado positivamente con el grado de felicidad, en tanto que la desigualdad económica lo está negativamente.

Hasta el momento y en lo que respecta a la evidencia empírica sobre la paradoja de Easterlin, cabe señalar que esta no es concluyente. Algunos trabajos ponen en cuestión los resultados empíricos que la sustentan y reconocen la existencia de un importante peso relativo, aunque no concluyente, de la variable ingreso y, en todo caso, matizado por la influencia del ingreso relativo (Stevenson y Wolfers 2008). En una línea similar, Clark *et al.* (2008) aportan evidencia de una relación positiva del ingreso con la felicidad que tiende a presentar rendimientos decrecientes). No obstante, en estos análisis no es considerada la evolución temporal de los ingresos ni su incidencia en la satisfacción subjetiva revelada. Blanchflower y Oswald (2004) por su parte, señalan la evolución negativa de la satisfacción subjetiva pese a los incrementos de la renta, incluso cuando se controlan las características individuales. Más recientemente, Frey y Stutzer (2010) reconocen que, para el estado actual de los datos empíricos, no es posible rechazar la existencia de esta paradoja en una secuencia temporal.

En cuanto a la evidencia empírica disponible sobre el peso de los bienes relacionales como determinantes de la felicidad, lo más destacable es la importancia de variables de tipo relacional (estabilidad de las relaciones familiares, falta de contactos sociales...) y las vinculadas a la valoración de la propia salud (Dolan *et al.* 2008). En esta misma línea, los estudios que relacionan el consumo y los niveles de felicidad, hallan relaciones

significativas solo con aquellos modos de consumo que implican una mayor “socialidad”. De hecho solo la preferencia por el tiempo libre muestra capacidad explicativa a nivel internacional (Deleire y Kalil 2010).

En suma, en la medida en que la naturaleza última del ser humano es su carácter social o relacional es lógico pensar que la felicidad o infelicidad va a depender, en buena parte, de la cantidad y calidad de las relaciones establecidas con los otros. Es precisamente en este punto, donde se hacen más evidentes las limitaciones del enfoque tradicional de la ciencia económica centrado en la existencia de un agente individual separado (*in-dividuum*) y que considera la dimensión relacional de la existencia humana como algo extrínseco o instrumental (Peiro 2004).

En nuestro caso, la estimación econométrica de una función explicativa de la felicidad o satisfacción subjetiva revelada se realiza mediante un análisis de regresión Logit en dos bloques¹². En el primer bloque analizaremos los factores explicativos en un modelo de sección cruzada sobre los datos de la última oleada 2007 del WVS, en el segundo bloque será sobre un *pool* de datos de panel recogiendo mediante efectos fijos la influencia temporal y de la variación de los ingresos entre la primera oleada 1981, y la última homogénea para la que disponemos de datos, la del 2000. En ambos bloques optamos por considerar exclusivamente las variables significativas relativas al grupo de aquellos que se autodefinen como muy felices frente a los restantes grupos (en el caso español en torno al 20% de los 1200 entrevistados)¹³. Tanto en la sección cruzada como en el análisis de los datos de panel, dada la particular importancia de la variable autovaloración del estado de salud y sus singularidades, hemos optado por considerarla como dicotómica agrupada para hacer la estimación más flexible (Salinas-Jiménez *et al.* 2011). Junto a ello, el peso de la variable satisfacción financiera, nos ha llevado a realizar un análisis pormenorizado de sus determinantes.

Análisis de sección cruzada

Los resultados del análisis de regresión para la última de las oleadas tienen una buena capacidad explicativa (0,312 pseudoR² de Nagelkerke¹⁴) y los coeficientes estimados

¹² Hemos optado por el modelo Logit de análisis de datos binarios dada su mayor capacidad explicativa. Paralelamente hemos desarrollado estos modelos mediante estimaciones OLS y probit y los resultados son consistentes.

¹³ Controlar por variables como el sexo, la edad o el nivel educativo es imprescindible, para evitar cualquier sesgo. Resultaron no significativas salvo en aquellos casos en los que se incluyen en el modelo.

¹⁴ Teniendo en cuenta las características de la regresión logística y la propia complejidad de la muestra este pseudoR² resulta considerablemente elevado. Es importante tener en cuenta que este no es interpretable como porcentaje de la varianza explicada, sino como mejoría predictiva respecto a un modelo naïve. Es común la aceptabilidad de resultados por encima del 0,15 (Bo *et al.* 2006).

son altamente significativos¹⁵ (modelo I, Tabla 1). Concretamente, los resultados de la estimación sugieren que existen tres bloques de factores que influyen de forma decisiva: salud, entramado social de referencia y percepción de los individuos de su situación económica.

Por un lado, aunque existe una influencia bidireccional entre ambas variables, aquellos individuos que valoran muy positivamente su estado de salud tienden a manifestarse como más felices. En segundo lugar, se puede delimitar un conjunto de tres variables axiológicas o valorativas vinculadas con la red de relaciones sociales de la que disponen los individuos y sus actitudes vitales. Aquellos sujetos que le conceden una mayor importancia a la familia y a la red social de pertenencia y que estiman esencial la disposición de un tiempo libre para su desarrollo personal se manifiestan considerablemente más felices. En este mismo sentido la estabilidad de la situación familiar (casados y parejas estables) ejerce una influencia positiva y significativa. Las creencias religiosas y el reconocimiento de la importancia de esta dimensión vital también afecta directamente al bienestar subjetivo revelado. Finalmente, aunque el nivel de ingresos guarda una relación directa, la variable más explicativa no es el ingreso en cuanto tal, sino la valoración subjetiva del nivel de renta. Esta variable que está obviamente relacionada con el nivel de ingresos, es notablemente más compleja al integrar aspectos como las aspiraciones y acomodación a los mismos y expulsa del modelo cualquier otra variable ligada directa o indirectamente al nivel de ingresos.

El modelo I podría considerarse cuestionable en la medida en que la variable salud (salud muy buena) expulsa a otras potencialmente significativas al existir una relación evidente y bidireccional con aquellos que se manifiestan muy felices. De ahí que procedamos a la estimación del modelo II en el que se suprime dicha variable. En los resultados de la estimación de este nuevo modelo el único cambio que se produce es que la variable edad pasa a ser significativa en su forma cuadrática¹⁶. Un problema semejante tiene lugar con la denominada satisfacción financiera¹⁷. El nivel de satisfacción declarada por un individuo es una valoración subjetiva compleja del nivel de ingresos que analizaremos detalladamente más adelante. Si suprimimos esta variable altamente explicativa, los resultados presentan una notable estabilidad en lo relativo a las dimensiones valorativas, sin embargo, en este caso la variable ingreso se hace moderadamente significativa (modelo V, Tabla 3).

¹⁵ Los signos negativos de los coeficientes se deben a que las variables en la encuesta están definidas de forma descendente tanto en la variable autoevaluación del estado de salud como en las variables axiológicas en las que se pregunta por la prioridad de un valor.

¹⁶ Esta variable presenta una fuerte multicolinealidad con la variable salud.

¹⁷ A los encuestados se les pregunta sobre su satisfacción con la situación económica personal en el momento de realizar la entrevista (valorada en una escala de 1 a 10). Como es lógico, esta valoración está mediatizada por factores como el contexto, los valores personales, las aspiraciones individuales y, obviamente, el nivel de ingresos. No obstante, resulta especialmente interesante dado que se trata de la percepción personal del nivel de ingresos.

Tabla 1.
Determinantes de los que se declaran muy felices en España.

Variables explicativas	Mod. I	Mod. II	Mod.III
Salud muy buena	2,082**	-	-
Satisfacción financiera	,179**	,232**	-
Nivel de ingresos	-	-	,143*
Importancia de la familia	,721*	,864**	,883**
Importancia del tiempo libre	,593**	,717**	,758**
Importancia de la religión	,206**	,230**	,209*
Edad	-	-,087**	-,088**
Edad ²	-	,001*	,001*
C	-8,977	-7,297**	-6,716**
PseudoR ² Nagelkerke	0,312	0,210	0,144

Fuente: Elaboración propia, a partir de la EMV 2007.

* significativo al 0,05.

** significativo al 0,01.

Un análisis más pormenorizado de la variable satisfacción financiera pone en evidencia que esta se encuentra ligada fuertemente a otras variables presentes en la ecuación previa. Así, en el modelo IV (Tabla 2) observamos que aquellos individuos más satisfechos con su situación financiera disponen, como es lógico, de un mayor nivel de ingresos. No obstante, hay también un importante factor de acomodación generado por variables de carácter axiológico como son la relativización de la importancia del trabajo, y la presencia de valores de tipo postmaterialista¹⁸. En consecuencia, la satisfacción financiera depende directamente de los ingresos y de la acomodación a los mismos o del reconocimiento de su capacidad limitada para generar felicidad o satisfacción subjetiva revelada, de forma que también se encuentra ligada a la capacidad para ahorrar.

¹⁸ Con el término postmaterialismo, acuñado en los trabajos de Inglehart (1997), se alude a la presencia de una tendencia en las sociedades contemporáneas en las que se ha alcanzado un considerable nivel de seguridad material y económica, hacia la generalización de ideas de autorrealización y participación. Este indicador se construye sobre las respuestas afirmativas a un conjunto de doce preguntas presentes en la encuesta sobre afirmaciones ligadas a estos valores.

Tabla 2.
Determinantes de la satisfacción financiera.

VARIABLES EXPLICATIVAS	MOD. IV
Salud muy buena	1,466**
Salud buena	1,097**
Salud bastante buena	,582**
Importancia del trabajo	-,147**
Índice de postmaterialismo	,086*
Nivel de ingreso	,375**
Ahorros familiares el pasado año	,453**
C	1,972**
R ²	0.301

Fuente: Elaboración propia, a partir de la EMV 2007.

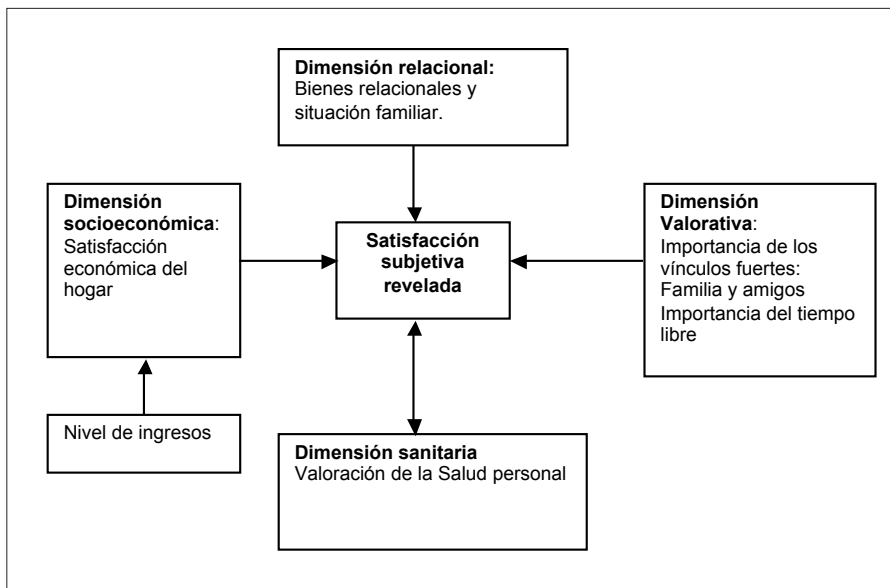
* significativo al 0,05.

** significativo al 0,01.

Los resultados de las estimaciones econométricas realizadas también son interpretables en términos de dominios de vida. La satisfacción vital depende de la satisfacción en ámbitos concretos de la propia vida: dominio laboral, dominio económico, dominio familiar, dominio de tiempo libre. Algunos estudios previos (Rojas 2007) han puesto de manifiesto que el dominio con mayor peso en la satisfacción vital es el de la familia, y le siguen en importancia el de la salud y el tiempo libre. De menor importancia, aunque estadísticamente significativos, son los dominios laboral y económico. Este último muestra una clara relación con la satisfacción económica, pero una influencia menor en la satisfacción vital. Los dos primeros, en cambio, están vinculados con los bienes relacionales, esto es, aquellas acciones desinteresadas de las relaciones humanas y guiadas por motivaciones intrínsecas que producen bienestar al generar experiencias afectivas positivas. Estos bienes tienen la particularidad de no guardar relación con el ingreso y ser tiempo-intensivos, con lo cual contribuyen a explicar que la relación entre ingresos y felicidad no sea tan directa.

En definitiva, la evidencia obtenida para España viene a corroborar la obtenida en otros estudios realizados a nivel general (Layard 2005). Los factores determinantes de la felicidad más destacables son: la situación financiera y el trabajo, las relaciones sociales con la comunidad de referencia, la salud y libertad personal y los valores personales (ver Esquema 1). Los resultados de nuestra estimación a partir de los resultados de la EMV ponen de relieve junto a la limitada capacidad explicativa del ingreso, el papel crucial desempeñado por las variables ligadas a los bienes relacionales (importancia de la familia, tiempo libre...) y, junto a ellas, las variables de tipo axiológico como la importancia de la familia.

Esquema 1.
Dimensiones determinantes de la percepción de Felicidad en España.



Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la paradoja de Easterlin, el papel explicativo del ingreso es secundario en la regresión, de hecho, no supera los *test* básicos de significatividad, y es desplazado por la variable satisfacción financiera subjetiva. Esta variable implica una interpretación mediatizada por valores personales, evolución personal y acomodación de los ingresos familiares y no se ajusta directamente al perfil optimizador que caracteriza el enfoque más economicista. No obstante, este análisis no puede corroborar la paradoja de Easterlin, dado que sería preciso contrastar cómo afecta un crecimiento del nivel de renta a los niveles de bienestar a lo largo de un período de tiempo.

Análisis de datos de panel

Nuestro segundo bloque de modelos empíricos pretende contrastar la significatividad del ingreso en el período 1981-2000 para el que existen resultados de la EMV¹⁹. Concretamente, buscamos repetir el análisis previo para una base o *pool* de datos que

¹⁹ En este caso se trata de un conjunto de 4800 encuestas en cuatro oleadas (1981, 1990, 1995 y 2000).

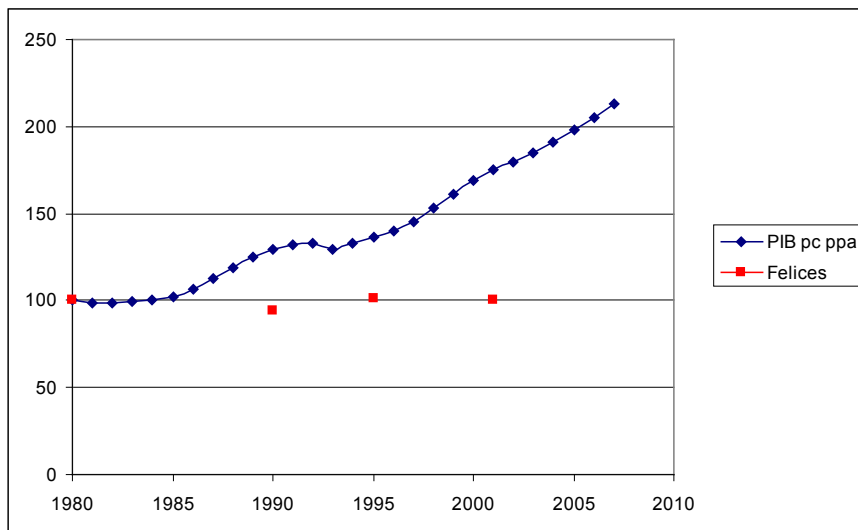
integra los resultados de las cuatro oleadas de encuestas del período; y, junto a ello, analizar mediante “efectos fijos” las repercusiones de la variación del ingreso sobre los resultados de la encuesta.

Como punto de partida, en la secuencia temporal estudiada el porcentaje de entrevistados que se declara en cada uno de los diversos grados de felicidad para cada una de las oleadas se mantiene prácticamente constante (Gráfico 1). Este dato es relevante si tenemos en cuenta que durante este período (1980-2000) la renta *per capita* en paridad de poder adquisitivo (PPA) se incrementó en tasas próximas al 75%.

Esta invariabilidad podría considerarse un soporte de la paradoja de Easterlin, no obstante, la contrastación debe realizarse a través de un estudio de la estabilidad de la función de felicidad en las diversas oleadas de la encuesta, recogiendo los efectos fijos existentes en cada una de las oleadas y de los ingresos en cada una de las oleadas.

El resultado del análisis conjunto (Tabla 3, modelo V) presenta una considerable semejanza con los modelos previos y es coincidente con alguno de los resultados de los modelos planteados para los EE.UU. Así, aplicando una regresión logística a este *pool* de datos, las variables explicativas de los individuos que se declaran muy felices son nuevamente el estado de salud y las variables axiológicas (importancia del tiempo libre y

Gráfico 1.
Evolución del PIB per cápita en España (precios constantes ppa) y niveles de satisfacción subjetiva revelada.



Fuente: Elaboración propia, a partir de EMV 1981-2000.

la estabilidad de las relaciones familiares). Singularmente en este modelo la variable que recoge la importancia de la religión resulta notablemente significativa.

Al igual que ocurría en la sección cruzada, el ingreso en este modelo es desplazado por la satisfacción financiera y no se aprecian efectos significativos asociados al tiempo ni a la evolución del ingreso. Además, al eliminar la variable salud la edad se vuelve significativa (modelo VI Tabla 3). Finalmente, la eliminación de la variable satisfacción financiera, convierte en moderadamente significativa la variable ingreso referida a la oleada 1990 (modelo VII Tabla 3), vinculada esta a un período en el que se había producido un importante incremento de la renta disponible.

Por otra parte, la complejidad inherente a la variable satisfacción financiera nos aboca a estudiar sus determinantes mediante datos de panel (Tabla 4, modelo VIII). En este caso, las variables explicativas son la autovaloración de su estado de salud, la estabilidad de las relaciones familiares, las de carácter axiológico (importancia de los amigos, la religión), así como la confianza generalizada cuya influencia es recurrente en todos los modelos. En lo que respecta al ingreso, los niveles de ingreso reconoci-

Tabla 3.
Determinantes de los que se declaran muy felices en España 1981-2000.

VARIABLES explicativas	Mod. V	Mod. VI	Mod. VII
Estado de salud muy buena	1,521**		
Estado de salud buena	,313**		
Satisfacción financiera	,176**	,209**	
Importancia del tiempo libre	,236**	,251**	,285**
Importancia del trabajo	,166**	,181**	,225**
Importancia de la religión	,245**	,271**	,293**
Estado marital	-,098**	-,150**	-,156**
Confianza general			,292**
Edad		-,077**	-,085**
Edad ²		,001**	,001**
Ingreso 1990			,071**
Ingreso 1995			,079*
Ingreso 2000			,083**
C	-4,732**	-2,587**	-1,923**
PseudoR ² Nagelkerke	0,156	0,120	0,09

Fuente: Elaboración propia, a partir de la EMV 1981-2000.

* significativo al 0,05.

** significativo al 0,01.

dos para la oleada 1990 y 2000 resultan significativos. Ambos casos se corresponden con etapas de fuerte crecimiento en la renta real. Este hecho sería explicable bajo las hipótesis de la adaptación y la noria hedónica, según las cuales, el ingreso solo es significativo en períodos de crecimiento para posteriormente experimentar un proceso de adaptación.

De este modo, podría hablarse de un efecto generado por la elevación general del nivel de ingresos, pero tras un período de acomodación, tal y como predice la propia paradoja de Easterlin, los efectos generados desaparecen y los niveles de satisfacción subjetiva retornan a los previos.

Teniendo en cuenta la elevada consistencia temporal de los modelos de regresión estimados podemos derivar una serie de implicaciones básicas. La variable estado de salud, de naturaleza endógena, resulta fuertemente significativa en todos los casos. En lo relativo al punto central de nuestro análisis, las variables significativas, tanto desde una perspectiva sincrónica como diacrónica, están directamente ligadas a bienes relacionales (importancia de la familia, de tiempo libre, estado marital...). Además, el peso explicativo de la variable ingreso es limitado y desplazado por una variable con mayor carga subjetiva como es la satisfacción financiera. Esta última, aunque lógicamente rela-

Tabla 4.
Determinantes de la satisfacción financiera en España 1981-2000.

Variables explicativas	Mod. VIII
Estado de salud muy buena	1,207**
Estado de salud buena	,874**
Estado de salud bastante buena	,599**
Importancia de los amigos	,160**
Importancia de la religión	,106**
Confianza general	,150**
Estado civil	-,042**
Edad	,005**
Edad de finalización de estudios	,060**
Capacidad de ahorro	,536**
Ingreso 1990	,113**
Ingreso 2000	,074**
C	1,419**
R ²	0,121

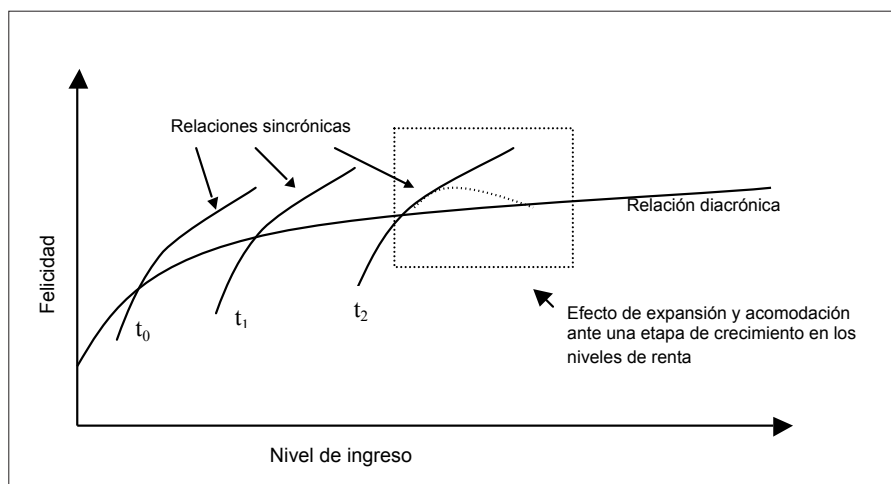
Fuente: Elaboración propia.

cionada con el ingreso, se encuentra igualmente explicada por variables axiológicas y relacionales sobre la interpretación de la propia vida como el no reconocimiento de la importancia del trabajo, la importancia de las relaciones personales o la confianza general.

En definitiva, el análisis de la evolución temporal de los factores explicativos del bienestar subjetivo de los individuos que se declaran muy felices viene a relativizar el papel del ingreso. Concretamente, solo resulta significativo el ingreso para aquellos modelos en que se suprime la variable satisfacción financiera. Por otro lado, en la determinación de la satisfacción financiera, el ingreso solo es significativo para aquellas oleadas en las que se habría experimentado una elevación sustancial del mismo. Tras este aumento del ingreso tiene lugar un proceso de acomodación y retorno a la posición inicial. Por lo tanto, aunque se deriva una relación entre ingreso y felicidad, tanto en las estimaciones de sección cruzada como en las de datos de panel, el mecanismo de acomodación y el carácter subjetivo de la satisfacción financiera limitan el peso específico del ingreso como factor determinante de la felicidad (Gráfico 2).

Gráfico 2.

Relación ingreso-felicidad a nivel individual y agregado, sincrónica y diacrónica.



Fuente: Elaboración propia, a partir de Clark *et al.* (2008).

CONCLUSIONES

En el presente trabajo se replantea el problema de la felicidad en el ámbito de la Socioeconomía y se revisan las principales aportaciones de la denominada "*Happiness Economics*" con el objeto de contrastarlas con los resultados de la *Encuesta Mundial de Valores en España*. En concreto, la investigación llevada a cabo viene a confirmar algunos de los presupuestos básicos de dicho paradigma.

Por una parte, el concepto de felicidad, entendido como la satisfacción subjetiva revelada por los propios individuos, es una aproximación válida para valorar la evolución de un ámbito socioeconómico concreto.

Por otro lado, la felicidad responde a cambios más complejos que los originados por la simple elevación de los niveles de renta. Esta constatación, entre otras cosas, cuestiona las perspectivas centradas en el binomio ingreso-bienestar que caracterizan buena parte de las propuestas de la política económica que sitúan al crecimiento económico como prioridad absoluta en sus agendas.

En este sentido, la paradoja de Easterlin (la ausencia de un vínculo entre incremento de la renta per cápita y evolución de la satisfacción subjetiva global), pone de manifiesto el carácter complejo de los determinantes de esta variable, en la que los bienes relacionales (redes de relaciones sociales), las dimensiones axiológicas (valores personales) y el desarrollo humano en general parecen ser más determinantes que el mismo ingreso.

El análisis de regresión realizado sobre los datos de la EMV para España recoge los factores explicativos de la satisfacción subjetiva revelada que superan ampliamente la causalidad derivada de la evolución del ingreso, tanto en sección cruzada, como sobre datos de panel. En términos generales, se puede concluir que la sociedad española se acomoda parcialmente a la paradoja de Easterlin de que la capacidad explicativa del ingreso en la función de felicidad de los españoles es limitada y desempeña un papel secundario y subjetivo, al tiempo que se revelan como muy importantes las variables asociadas directa o indirectamente a los bienes relacionales y, junto a ellas, las variables de tipo axiológico como es la importancia de la familia.

En definitiva, los resultados de la presente investigación permiten afirmar que, en consonancia con el señalado por Ryan y Deci (2001), evitar la pobreza, vivir en un país desarrollado y tener objetivos vitales no directamente relacionados con logros materiales está directamente asociado a mayores niveles de felicidad y que, a partir de cierto umbral, los incrementos de renta tienen escasa traducción en los niveles de bienestar subjetivo revelado.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ahuvia, A. and D. A. Friedman 1998. "Income, consumption, and subjective well-being." *Journal of Macromarketing* 2:53-168.
- Argyle, M. 2002. *The psychology of happiness*. London: Routledge.
- Becchetti, L., A. Pelloni y F. Rossetti. 2008. "Relational goods, sociability and happiness." *Kyklos* 3:43-363.
- Blanchflower, D. y A. Oswald. 2004. "Wellbeing over time in Britain and the USA." *Journal of Public Economics* 8:1359-1386.
- Bo, H., J. Shao y M. Palta. 2006. "pseudo R² in logistic regressions model." *Statistica Sinica* 16:847-860.
- Bruni, L. 2004. *History of Happiness in Economics*. London: Routledge.
- Bruni, L. y P. Porta. 2005. *Economics and happiness. Framing the analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Clark, A., P. Frijters y M. Shields. 2008. "Relative income, happiness and utility: an explanation for the Easterlin paradox and other puzzles." *Journal of Economic Literature* 46:91-144.
- DeLeire, T. y A. Kalil. 2010. "Does consumption buy happiness? Evidence from the United States." *International journal of economics* 57:163-176.
- Di Tella, R., R. Macculloch y A. Oswald. 1999. "The macroeconomics of happiness." Working paper, Center for European Integration Studies: Center for European Integration Studies: University of Bonn.
- Diener, Ed., R. Scollon y Ch. Napa. 2009. Beyond the Hedonic Treadmill: Revising the adaptation theory of well-being. Pp. 103-118 en *The Science of Well-Being: The Collected Works of Ed Diener*, edited by Ed Diener. Dordrech: Springer.
- Dolan, P., T. Peasgood y M. White. 2008. "Do we really know what makes us happy? A review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being." *Journal of Economic Psychology* 29:94-122.
- Duesenberry, J. S. 1949. *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Easterlin, Richard A. 1973. "Does Money Buy Happiness?." *The Public Interest* 30:3-10.
- Easterlin, Richard A. 1974. "Does Economic Growth Improve the Human Lot?." Pp.89-125 en *Nations and Households in-Economic Growth: Essay in Honor of Moses Abramovitz*, editado por Paul A. David and Melvin W. Reder. Nueva York: Academic Press, Inc.
- Easterlin, R. A. 1995. "Will raising the incomes of all increase the happiness of all?." *Journal of Economic Behavior and Organization* 27:35-47.
- Easterlin, R. A. 2001. "Income and happiness: towards a unified theory." *Economic Journal* 111:465-484.
- Easterlin, R. A. 2002. *Introduction to Happiness in Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Elster, J. y J. E. Roemer. 1991. *Interpersonal comparison of well-being. Studies in rationality and social change*. Cambridge: Cambridge University Press.



- Esteve Mora, F. 2000. "Bienestar y crisis del Estado del Bienestar. Elementos para una economía de la felicidad." Pp.351-398 en *El Estado de Bienestar en el cambio de siglo*, editado por R. Muñoz de Bustillo. Madrid: Alianza.
- Frank, R. 1985. *Choosing the right pond: Human behaviour and the quest for status*. Oxford: Oxford University Press.
- Frey, B. y A. Stutzer. 2000. "Happiness, economy and institutions." *Economic Journal* 110:918-938.
- Frey, B. y A. Stutzer. 2001. *Happiness and Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Frey, B. y A. Stutzer. 2002. "What can economists learn from happiness research?." *Journal of Economic Literature* 40:402-435.
- Frey, B. y A. Stutzer. 2010. "Recent advances in the economics of individual subjective wellbeing." Faculty of business and economics, wwz, Discussion paper 04/10. University of Basel.
- Gui, B. y R. Sugden. 2005. "Why interpersonal relations matter for economics." Pp. 1-22 en *Economics and social interactions, Accounting for Interpersonal Relations*, editado por B. Gui and R. Sugden. Cambridge: Cambridge University Press.
- Herrero, C., A. Soler y A. Villar. 2004. *Capital humano y desarrollo humano en España, sus comunidades autónomas y provincias*. Valencia: Bancaja.
- Hirschman, A. O. 1982. *Shifting involvements, Private interest and Public Action*. Princeton, Princeton University Press.
- Hirschman, A. O. 1989. *Having opinions-one of the elements of wellbeing*, *American Economic Review. Papers and proceedings* 2:75-79.
- Inglehart, R. 1996. "The diminishing utility of economic growth." *Critical review* 4:509-531.
- Inglehart, R. 1997. *Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic and Political Change in 43 societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart, R. 2004. *Subjective Well-Being Rankings of 82 Societies* (<http://www.worldvaluessurvey.org>) Fecha consulta 3 de junio 2011.
- Kahneman, D. 1999. "Objective happiness." Pp.3-25 en *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, edited by D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz. New York: Russell Sage Foundation.
- Kahneman, D., E. Diener y N. Schwarz. 1999. *Well-being: The foundations of hedonic psychology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Layard, R. 2003. *Happiness: Has social science a clue? Three Lectures*. First lecture: What is Happiness?; Second lecture: Income and Happiness: Rethinking Economic Policy; Third lecture: What Would Make a Happier Society. Lionel Robbins Memorial Lectures. Londres: London School of Economic.
- Layard, R. 2005. *Happiness. Lessons from a New Science*. London: Penguin Books.
- MacIntyre, A. 2001. *Tras la virtud*. Barcelona: Crítica.
- Mill, J. S. [1859] 1991. *On Liberty*. ed. J. Gray and G. W. Smith. London: Routledge.
- Nussbaum, M. C. y A. K. Sen. 1993. *The Quality of Life*. Oxford: Clarendon Press.



- Putnam, R. D. 2000. *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Nueva York: Simon & Schuster.
- Oswald, A. J. 1997. "Happiness and Economic Performance." *Economic Journal*, 445:815-31.
- Peiró Jiménez, A. 2004. "Condiciones socioeconómicas y felicidad de los españoles." *ICE* 816:179-194.
- Pena López, J. A. y J. M. Sánchez Santos. 2007. "Los fundamentos morales de la economía: una lectura del problema de Adam Smith." *Revista de Economía Institucional* 9:63-87.
- Rawls, J. 1971. *A Theory of Justice*. Cambridge (Ma.): Harvard U. P.
- Rojas, M. 2007. "The complexity of well-being: A life satisfaction conception and a domains-of-life approach." Pp.259-280 en *Researching wellbeing in developing countries*, compilado por I. Gough and A. MacGregor. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rojas, M. 2009. "Economía de la felicidad. Hallazgos relevantes respecto al ingreso y bienestar." *El Trimestre Económico* 303:537-573.
- Ryan, R. and E. Deci. 2001. "On happiness and human potentials: A review of research on hedonic and eudaimonic wellbeing." *Annual Review of psychology* 52:141-166.
- Salinas-Jiménez, M.ª del Mar, J. Artés y J. Salinas-Jiménez. 2011. "Education as a positional good: a life satisfaction approach." *Social Indicators Research* 103:409-426.
- Sen, A. K. 1999. *Development as freedom*. A. Knopf, Inc./Random House Inc.: Nueva York (edición en castellano: *Desarrollo y Libertad*. 2000. Ed. Planeta: Barcelona).
- Stevenson, B. y J. Wolfers. 2008. "Economic Growth and subjective wellbeing; Easterlin Paradox revisited." *Brokings papers on economic activity*, Spring.
- Stutzer, A. 2004. "The role of income aspirations in individual happiness." *Journal of Economic Behavior and Organization* 54:89-109.
- Veblen, Th., 1899. *The theory of leisure class*. London: Macmillan.
- Veenhoven, R. 1984. *Conditions of happiness*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Veenhoven, R. 1993. *Happiness in nations: Appreciation of life in 56 nations*. Rotterdam: Erasmus.
- Veenhoven, R. 2000. "The Four Qualities of Life. Ordering Concepts and Measures of the Good Life." *Journal of Happiness Studies* 1:1-39.
- Veenhoven, R. 2001. "What We Know about Happiness?." Working paper. Rotterdam: Erasmus University.
- WHOQOL Group. "Study protocol for the World Health Organization project to develop a quality of life assessment instrument." *Quality of Life Research Group*. World Health Organization Quality of Life Instruments.

EMMA IGLESIAS VÁZQUEZ es actualmente Profesora Titular de Universidad. Licenciada en La Universidad de La Coruña, MSc in Economics and Econometrics por la University of Exeter y PhD in Economics por Cardiff University. Sus principales líneas de investigación se centran en temas de Econometría teórica y aplicada, áreas en las que ha publicado numerosos artículos en relación a ello.



JOSÉ ATILANO PENA LÓPEZ es doctor en Economía y profesor contratado doctor en el departamento de Economía Aplicada de la Universidad de A Coruña. Su investigación se centra en las áreas de socioeconomía, ética económica y economía regional. Ha publicado artículos sobre estos temas en revistas como *Applied Economics*, *Applied Economics Letters*, *Journal of Markets and Morality* y *Arbor*, entre otras.

JOSÉ MANUEL SÁNCHEZ SANTOS es doctor en Economía y profesor titular del departamento de Economía Aplicada de la Universidad de A Coruña. Su investigación se centra en las áreas de Socioeconomía, política monetaria, economía del deporte. Ha publicado artículos sobre estos temas en revistas como *Applied Economics*, *Applied Economic Letters*, *Economics Bulletin*, *Journal of Sport Economics* y *Journal of Policy Modeling*, entre otras.

RECIBIDO: 11/04/2012

ACEPTADO: 13/12/2012

Publicado on-line: 02/04/2013