

José Atilano Pena López

José Manuel Sánchez Santos

Matías Membiela Pollán

4.1. INTRODUCCIÓN

En la investigación sobre las desigualdades sociales se le ha prestado especial atención a la distribución de la renta. No obstante, en la medida en que la relación entre niveles de renta y bienestar subjetivo no es lineal, si no más compleja de lo que pudiera pensarse en un principio, conviene ahondar en las desigualdades en los niveles de dicho bienestar. Tradicionalmente, en el ámbito de la Economía, se asume que el bienestar de los individuos depende de la cantidad de bienes que consumen (consumo *per cápita*) en el proceso de satisfacción de sus necesidades. En consonancia con este planteamiento, es lógico asociar el concepto de desigualdad a las diferentes posibilidades que los individuos tienen de satisfacer sus necesidades. Ahora bien, estas necesidades son de diversa índole y su satisfacción se materializa a través del consumo de bienes de diferente naturaleza.

En particular, siguiendo a Zamagni (2004), procede distinguir dos tipos de necesidades: adquisitivas y expresivas. Las necesidades adquisitivas tienen que ver con un aspecto puramente material y, normalmente, se satisfacen mediante el consumo de bienes de mercado, para cuya adquisición resulta clave el dinero (ingreso/renta). Por el contrario, las necesidades expresivas hacen referencia al reconocimiento de nuestra identidad, de tal modo que lo importante para la satisfacción de las mismas es el reconocimiento por parte de terceras personas. Es decir, las necesidades de este segundo tipo están relacionadas con la expresión de nuestra identidad dentro de nuestro círculo personal y profesional. Lo relevante a este respecto es que la felicidad o el bienestar subjetivo de los individuos está ligada a ambas dimensiones.

Por su parte, los bienes susceptibles de satisfacer las necesidades humanas se pueden clasificar en cuatro categorías: bienes privados, bienes públicos, bienes preferentes y bienes relacionales. Sin necesidad de entrar en disquisiciones conceptuales, el rasgo distintivo de los bienes relacionales es que son producto de la interrelación personal. Estos bienes relacionales se refieren fundamentalmente a los vínculos entre las personas que se constituyen para satisfacer las necesidades sociales (pertenencia, reconocimiento y desarrollo personal). Se trata de bienes típicamente sociales dado que se producen y consumen simultáneamente entre varios individuos, al realizar socialmente sus actividades.

En la medida en que las necesidades adquisitivas se satisfacen con bienes de mercado y las expresivas con bienes relacionales, las categorizaciones previas de necesidades y bienes nos permiten justificar la pertinencia del objeto de estudio del presente capítulo en el contexto temático de esta monografía.

En efecto, dentro del marco general del análisis de la relación entre el capital social individual y las desigualdades sociales, tiene sentido abordar el papel que desempeña una vertiente específica del capital social individual (los bienes relacionales) sobre el bienestar subjetivo de los individuos. No en vano, en la medida en que la valoración de los bienes y la satisfacción que genera la producción y consumo de los mimos a las personas, deja de ser exclusivamente de origen individual para pasar a ser de carácter social (colectiva). En este sentido, una de las razones que justifica el estudio del papel de los bienes relacionales es que el bienestar de las personas no está asociado únicamente al acceso a los bienes de mercado ni vinculado solo con la distribución de los mismos entre los individuos.

En esta línea cabe señalar como punto de partida que la literatura económica, junto a factores como la salud individual, el entorno familiar, la situación laboral, la edad, la estabilidad y desarrollo político de la sociedad, los valores, la renta y su distribución, incluye el capital social y los bienes relacionales entre los elementos determinantes socioeconómicos de la felicidad de los individuos (Frey y Stutzer, 2002; Layard, 2003 y 2005; Veenhoven, 2001). Tomando como punto de partida esta evidencia, en el presente capítulo tratamos de profundizar en el papel desempeñado por el capital social individual —a través de los bienes relacionales— en el bienestar subjetivo de las personas.

La secuencia lógica sobre la que se configura el contenido de este capítulo se puede resumir como sigue. En primer lugar, se procede a una caracterización de los bienes relacionales, haciendo hincapié en que constituyen una dimensión importante del capital social individual. A continuación, se abordan los determinantes potenciales de la felicidad o, en su expresión más técnica, del bienestar subjetivo revelado. A partir de esta revisión y sobre los datos de la “Encuesta sobre capital social en el trabajo en España” (OSIM, 2011; ver nota metodológica en este mismo volumen), se ofrece alguna evidencia de la importancia relativa de cada uno de esos factores y, en particular, del peso de los bienes relacionales.

4.2. LOS BIENES RELACIONALES Y EL CAPITAL SOCIAL INDIVIDUAL

La categoría *bien relacional* fue introducida casi al mismo tiempo por la filósofa Martha Nussbaum (1986), el sociólogo Pierpaolo Donati (1986) y los economistas Benedetto Gui (1987) y Carole Uhlaner (1989). En concreto, los *bienes relacionales* se definen como *outputs* intangibles de naturaleza comunicativa y afectiva que se originan a través de las interacciones (Gui, 2000). También pueden ser caracterizados como la dimensión comunicativo/afectiva, no instrumental, de las relaciones interpersonales (Gui y Sugden, 2005).¹

Las características esenciales que definen a los bienes relacionales son las siguientes (Bruni, 2008; Bruni y Stanca, 2008):

- a. La “reciprocidad”, que significa que no pueden ser consumidos o producidos por un solo individuo y solo se pueden disfrutar al compartirlos con otros,

¹ Algunos de los ejemplos más ilustrativos de bienes relacionales son la amistad, el amor recíproco, el compromiso civil, el sentimiento de pertenencia a un grupo y el compañerismo (Bartolini, 2007). Los bienes relacionales se producen y a la vez se consumen en eventos tan gratificantes como el de una cena entre amigos, un abuelo que juega con sus nietos, una charla distendida entre compañeros de trabajo, la participación junto a otras personas en un coro o en una asociación de voluntariado o en una conversación relajada entre un vendedor y un comprador en el supermercado de un barrio de pertenencia (véase Gui, 2000 y 2005).

- b. La “simultaneidad”, pues su producción y su consumo coinciden; es decir el bien es *co-producido* y *co-consumido* por todos los sujetos participantes,
- c. Los bienes relacionales son un tipo especial de “bien público local” en los que no existe la rivalidad ni la exclusión para los que están en el mismo contexto de la relación,
- d. Se caracterizan por la “autenticidad” (alta presencia de motivaciones intrínsecas) y por la ausencia de instrumentalidad,
- e. No coinciden con la relación misma; sino que son un “hecho potencialmente emergente”,
- f. Constituyen un bien con valor intangible puesto que el individuo goza de bienes inmateriales.

La relación que se establece entre los *bienes relacionales* y el *capital social* es abordable desde varios puntos de vista. Sin ánimo de exhaustividad, puede señalarse que en la generación de bienes relacionales son claves las motivaciones, las actitudes y la simpatía (Gui, 2000). Estos elementos (propios del capital social) tienden a incrementar la confianza, favoreciendo la cooperación y por tanto la producción y el consumo de bienes relacionales. Por otra parte, las relaciones interpersonales, ya sea en los ámbitos de reciprocidad y cooperación como en la familia y en la comunidad o en el mercado donde se intercambian bienes y servicios, tienen un valor instrumental y puramente económico, tal y como lo demuestra la teoría del capital social. Sin embargo, los actores están interesados en relaciones que sean intrínsecamente agradables de naturaleza comunicativo/afectiva (Pugno, 2007).

Además, el disfrute de los bienes relacionales contribuye al reforzamiento de normas y hábitos cooperativos, de la reciprocidad y la confianza y, por lo tanto, fomenta la acumulación de capital social (Sacco et al., 2006). De otra parte, el disfrute de bienes relacionales refuerza el valor atribuible a las relaciones sociales, familiares, de amistad o de conocimiento; redes que son un eje constitutivo del capital social.

A todo lo anterior cabría añadir que los bienes relacionales también favorecen la felicidad del individuo, y los individuos más felices tienden a mostrar una actitud (activo cognitivo) más inclinada hacia la sociabilidad, incrementando el *stock* de capital social. Por último, la participación asociativa y el voluntariado, *proxies* del capital social, pueden ser impulsados por la expectativa del motivo relacional y de la producción y el consumo de bienes relacionales (Gui, 2000; Proteau y Woff, 2004).

Por lo demás, los bienes relacionales están presentes en el *bonding*, *bridging* y el *linking social capital*, si bien las esferas de mayor producción y consumo de estos bienes son, *ceteris paribus*, las de la familia y la comunidad (*bonding* y *bridging*); donde la frecuencia, la intensidad y la calidad de las interacciones interpersonales son superiores frente a otros entramados.

A la hora de vincular los bienes relaciones con el concepto de capital social individual, cabe recordar que la definición proporcionada en el primer capítulo de este libro, se hacía hincapié en la red de relaciones de que dispone un determinado sujeto, destacando que su valor radica en los recursos que éste pueda extraer de ellas. Tomando como punto de partida esta caracterización conviene hacer una distinción relevante. Por un lado está el capital social individual de carácter instrumental, que se refiere a la profundidad y amplitud de las redes de relaciones de la que dispone un sujeto para la obtención de bienes de

mercado. Por otra parte tenemos el capital social individual de carácter no instrumental, que le permite al individuo la obtención de bienes de carácter social (reconocimiento, sentido del vida...). Precisamente, esta dimensión del capital social sería identificable con los bienes relacionales.

En suma, el capital social individual tiene un valor tanto instrumental como intrínseco y, en particular, los bienes relacionales son la dimensión expresivo/afectiva, no instrumental de las relaciones interpersonales (relaciones familiares, amistad, solidaridad, aprobación social, vínculos comunitarios, identidad). Esta dimensión del capital social individual alude a aquellas experiencias humanas en las que la relación es un bien en sí misma (desde la amistad al compromiso civil); intercambios no instrumentales los que los sujetos reciben: compañerismo, seguridad, soporte emocional, aprobación social, sentido, identidad y reconocimiento (Nussbaum, 1995; Bruni, 2008). Se trata, por tanto, de un producto de los encuentros sociales que redundan tanto en el bienestar personal como en el de la comunidad.

4.3. LOS DETERMINANTES DEL BIENESTAR SUBJETIVO REVELADO

La investigación sobre los determinantes de la felicidad, entendida esta como bienestar subjetivo revelado por los individuos, se ha desarrollado tanto en el campo de la Psicología (Kahneman et al., 1999), como de la Sociología (Veenhoven, 2001) y muy particularmente de la Economía (Frey y Stutzer 2002; Bruni, 2004). En la mayoría de estos trabajos subyace como trasfondo común la pretensión de explicar desde diversos enfoques metodológicos las condiciones que permiten a los individuos desenvolverse como personas felices, socialmente implicadas y miembros de comunidades más prósperas y satisfechas.

La ciencia económica asume como punto de partida que el bienestar material es una condición previa de la satisfacción subjetiva y que los cambios en la “felicidad” están directamente relacionados con los cambios en el poder adquisitivo. No obstante, un amplio conjunto de estudios desarrollados bajo la denominación genérica de “paradojas de la felicidad” ponen en duda la validez de dicha hipótesis (Easterlin, 1973). A priori, cabría pensar que los individuos de más renta acceden a conjuntos superiores de bienes y servicios, por lo que deberían estar más satisfechos con su propia vida y revelar un mayor bienestar subjetivo. Sin embargo, los estudios realizados para un amplio conjunto de países arrojan resultados un tanto contraintuitivos, al reflejar estancamiento e incluso retrocesos de los niveles de felicidad ante aumentos en la renta, unidos a una escasa significatividad estadística de esta última (Kahneman, Diener y Schwarz 1999; Frey y Stutzer, 2002; Easterlin 2001).

La realidad es que las poblaciones de sociedades más ricas revelan niveles de bienestar subjetivo superiores, pero a partir de un determinado umbral de renta, se produce una igualación de los mismos (Layard, 2005). Los ingresos adicionales tendrán un efecto significativo cuando sirven para elevar a las personas por encima del umbral de la verdadera pobreza física, pero su efecto será cada vez menor, hasta el punto de ser próximo a cero. La conocida como “paradoja de Easterlin” (Easterlin, 1973) alude a la medición de la felicidad a nivel agregado y se centra en la constatación 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. No obstante, persiste una relación directa entre niveles de bienestar individual e ingreso personal, con lo cual, parece que lo que es verdad para el individuo no lo es para la sociedad en conjunto.

Esta aparente contradicción podría explicarse por dos vías. Por un lado, cabe la posibilidad de que la satisfacción y la felicidad de los individuos dependan de con quien se comparan. Por otro lado, las personas experimentan un proceso de acomodación, de tal modo que una vez asimilada la mejoría en el nivel de ingresos, vuelven al punto de partida en lo que a niveles de bienestar subjetivo se refiere. No obstante, la mencionada paradoja también podría ser una consecuencia de aspectos valorativos o axiológicos, dado que el ser humano necesita también otro tipo de bienes cuya relación con la renta no es evidente (Clark et al., 2008). De hecho, 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 lo aumenta.

Las diversas explicaciones que tratan de dar razón de la paradoja de Easterlin no son excluyentes, sino más bien complementarias. En efecto, 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. Por consiguiente, se dedica una cantidad de tiempo desproporcionada a la obtención de objetivos monetarios, a expensas de otros bienes de carácter no material (la vida familiar, la salud, etc.) disminuyendo el bienestar subjetivo respecto del nivel esperado. Los “otros bienes” no ligados estrictamente al bienestar material pueden tener una importancia relativa mayor de la esperada en un principio. Un cambio de asignación del tiempo que diera preeminencia a la vida familiar y a la salud aumentaría el bienestar subjetivo. En consecuencia, lo que denominaremos bienes relacionales pueden entrar en un modelo explicativo de la paradoja de Easterlin.

En lo que se refiere a la evidencia disponible sobre la relación entre capital social y bienestar subjetivo, la mayor parte de los estudios realizados al respecto se limitan a considerar los vínculos existentes entre las *proxies* del capital social general, en particular la confianza general, y el bienestar subjetivo revelado. El capital social general muestra un efecto positivo significativo sobre la felicidad, en la medida en que facilita las interacciones sociales y sitúa al individuo en un entorno más seguro y predecible (Bjornskov, 2008). En este mismo sentido, los indicadores de confianza institucional también se han mostrado significativos (Frey y Stutzer, 2002). Las interacciones informales con la familia y amigos crean en el individuo un fuerte sentido de pertenencia e integración social, lo que Pichler (2006) denomina “encontrar tu lugar en la sociedad”. El incremento en estas interacciones guarda una relación directa con la satisfacción. Frente a éstas, las interacciones formales, propias de los grupos de presión o grupos de interés olsonianos, han mostrado una relación negativa (Rodríguez-Pose y von Berlepsch, 2012).

4.4. BIENESTAR SUBJETIVO Y BIENES RELACIONALES: EVIDENCIA EMPÍRICA

4.4.1. Medición del bienestar subjetivo individual

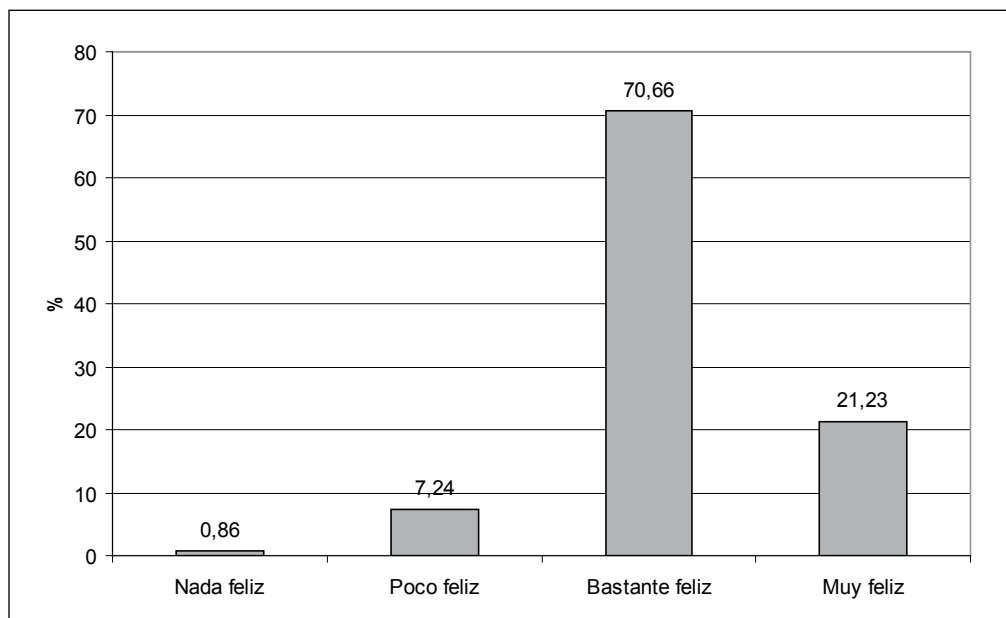
Easterlin (2001) establece una identidad entre la felicidad y el bienestar subjetivo revelado. Éste último es una valoración de su propio bienestar que un sujeto expresa vía encuesta.

En razón de esta simplificación, la felicidad o bienestar subjetivo no son más que una valoración de la 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. Consecuentemente, el posicionamiento de los individuos dependerá íntegramente de una percepción individual y, aunque este concepto guarda una relación evidente con los de calidad de vida y bienestar, incorpora igualmente dimensiones afectivas y cognitivas.

A efectos de obtención de evidencia empírica, los niveles declarados de felicidad y satisfacción se cuantifican a partir de las respuestas a dos cuestiones categóricas ordinales. La encuesta que ha sido utilizada como referencia para desarrollar el presente trabajo incluye dos preguntas que se ajustan a las estandarizadas en la Encuesta Mundial de Valores. Concretamente, en una de ellas se le pregunta al individuo “*En líneas generales, ¿diría usted que es...?*”. El entrevistado debe elegir una de las siguientes respuestas: *muy feliz, bastante feliz, poco feliz o nada feliz*. En otra de las preguntas, se cuestiona al encuestado sobre “*¿cómo calificaría vd., su satisfacción con su vida en general?*”, cuantificando la respuesta en una escala ordinal que va desde el 1 al 10.

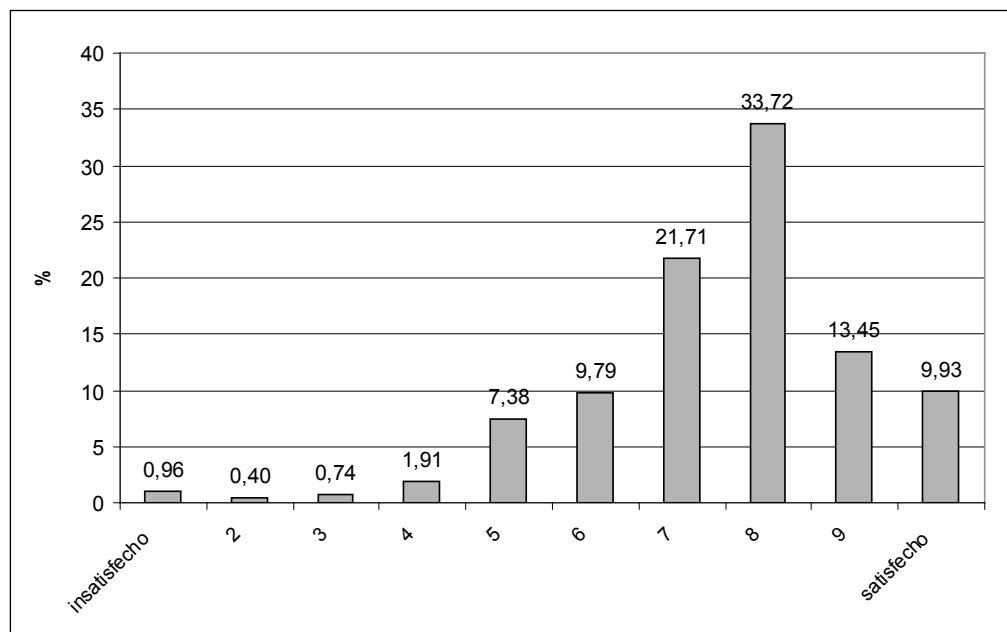
Procediendo de este modo, asumimos implícitamente el supuesto de que los individuos son capaces de evaluar su bienestar subjetivo tomando en consideración sus circunstancias individuales, su posición respecto a otros, su experiencia pasada y sus expectativas de cara al futuro. Las cifras que arrojan las respuestas a las anteriores preguntas se resumen en los gráficos 4.1 y 4.2.

Gráfico 4.2. Respuesta a la pregunta sobre la felicidad.



Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España 2011. Elaboración propia.

Gráfico 4.2. Satisfacción respecto a la propia vida.



Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España 2011. Elaboración propia.

Tal y como puede observarse, en torno a un 21% de la población se manifiesta como muy feliz y una amplia mayoría se posiciona como bastante feliz. Estos resultados son totalmente coincidentes con la respuesta a la pregunta sobre el nivel de satisfacción respecto a la propia vida. De hecho, la distribución es prácticamente idéntica en ambos casos.

4.4.2. Factores determinantes del bienestar subjetivo

Los datos obtenidos a partir de la encuesta nos permiten realizar una primera aproximación descriptiva a los factores determinantes del bienestar subjetivo revelado por los individuos. Concretamente, nos centramos en el estudio de los determinantes del grupo que se sitúa dentro de aquellos que se manifiestan como muy felices, por constituir este un perfil más definido.

Un primer rasgo destacable es la clara vinculación entre el estado de salud y la felicidad. Lógicamente, esta relación es de naturaleza bidireccional puesto que en su valoración subjetiva individual los individuos dan un elevado peso a su percepción sobre su nivel de salud, de la misma manera que la propia valoración de la felicidad tiene un efecto sobre la percepción del nivel de salud. Esta identificación de la salud con el bienestar subjetivo puede ocultar el peso explicativo de otras variables

Respecto a la edad, la relación con la felicidad no es lineal. Comienza elevándose en los primeros tramos de edad para luego experimentar un acusado descenso en los tramos siguientes hasta alcanzar su mínimo en el tramo de 45 a 54 años, en el que únicamente el

15 % de los entrevistados declaran sentirse muy felices. En este sentido, resulta particularmente llamativo el aumento de la felicidad en los dos tramos finales, concretamente para los mayores de 55 años.

También se ha podido constatar que existe un claro vínculo entre el nivel de bienestar y la situación laboral que puede presentarse por diversas vías: el efecto de la incorporación o no al mercado de trabajo, esto es, la actividad o inactividad del entrevistado, la disposición o no de empleo y la satisfacción generada por el trabajo.

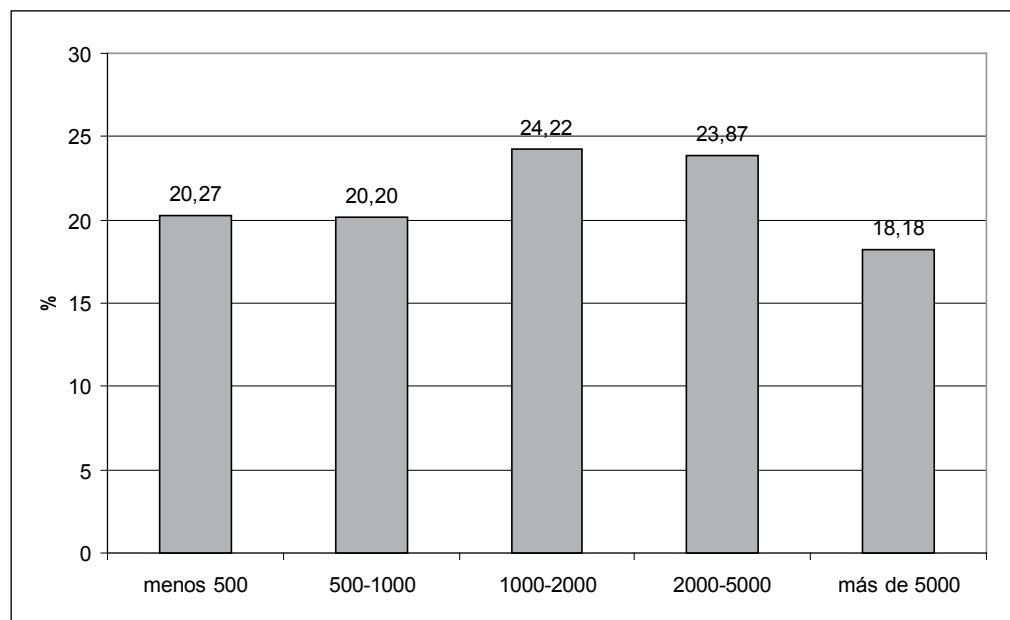
Si nos centramos los niveles de formación, los resultados son muy claros y concluyentes: aquellos grupos con mayor dotación de capital humano presentan un mayor porcentaje de sujetos que se declaran como muy felices.

Así pues, en lo que se refiere a la influencia de la salud, la edad, el nivel de estudios y la situación laboral, los resultados son los esperables de antemano.

Sin embargo, la evidencia sobre el vínculo entre ingreso y felicidad resulta más llamativa (Gráfico 4.3). Las diferencias en los niveles de felicidad entre los distintos tramos de ingreso son poco acusadas y en algún caso incluso contraintuitivas. Más concretamente, los grupos de ingresos superiores a la media no se muestran “más felices” que los tramos inferiores.

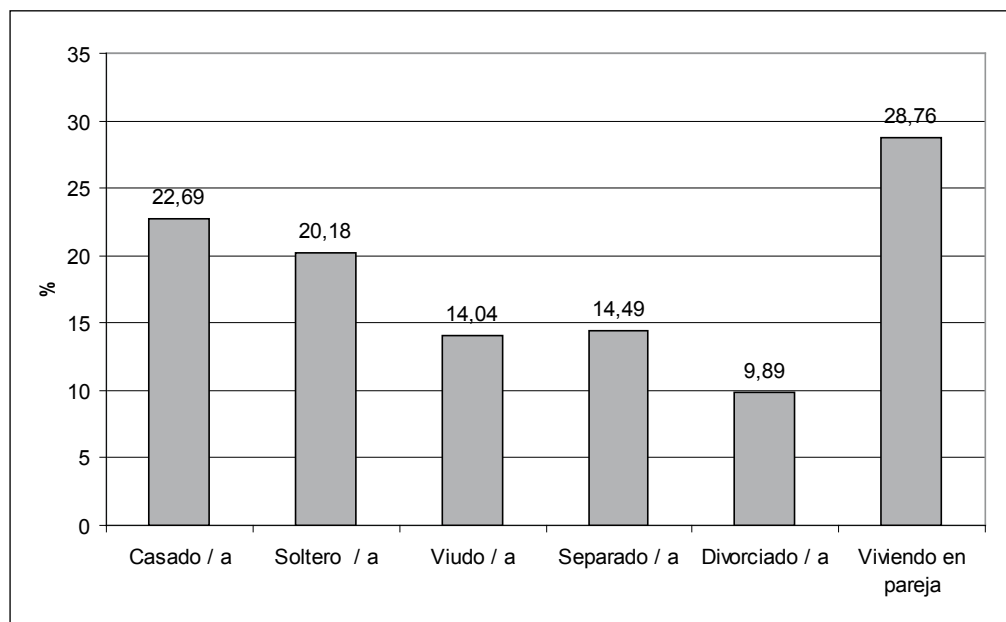
Por otra parte, podemos apreciar que el entramado de relaciones sociales tiene un efecto directo sobre el nivel de bienestar revelado por los individuos (Gráfico 4.4).

Gráfico 4.3. Porcentaje de los que se declaran muy felices y nivel de ingresos.



Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España 2011. Elaboración propia.

Gráfico 4.4. Porcentaje de los muy felices y estado civil.



Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España 2011. Elaboración propia.

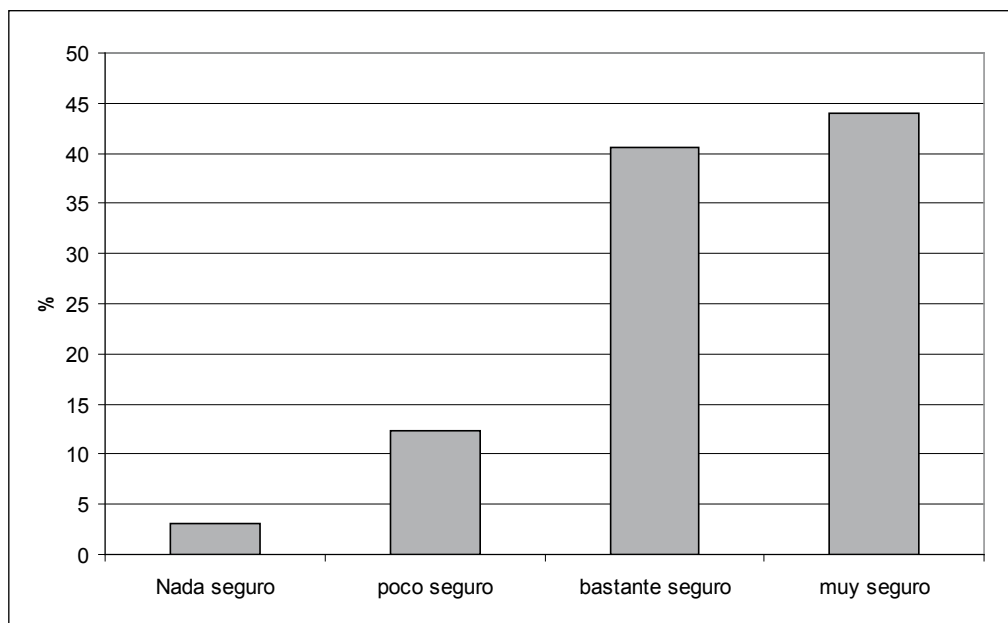
El mayor porcentaje de individuos que se manifiestan como nada felices o no muy felices se encuentra en aquellos grupos que carecen de un marco familiar, bien por viudedad bien por ruptura de la relación previa. Este efecto está especialmente ligado a la pérdida de una red familiar más que a la no disposición de la misma. Esto es, los solteros, aunque se manifiestan algo más insatisfechos que aquellos que disponen de pareja estable, declaran niveles de satisfacción significativamente por encima de aquellos que han perdido esa red de relaciones previa (si bien hay que tener en cuenta que los solteros se encuentran mayoritariamente entre la población juvenil). Estos efectos son especialmente significativos en el caso de divorcios o viudedad por lo que supone de reconfiguración de la estructura de relaciones personales. En este sentido lo aparentemente relevante es la calidad y estabilidad de las relaciones y no su forma, dado que no existe diferencia entre matrimonio y parejas de hecho.

A todo lo anterior habría que añadir que la calidad del entorno social en el que se mueve el individuo resulta crucial para la creación de un marco de seguridad y bienestar personal. A pesar de que este aspecto no es fácilmente evaluable, se detecta la existencia de un cierto vínculo de los niveles de satisfacción con las respuestas relativas a la confianza social generalizada y con la percepción de seguridad en el entorno de referencia (véase Gráfico 4.5).

4.4.3. El peso de los bienes relacionales en el bienestar subjetivo individual

Al hilo de las consideraciones realizadas hasta aquí, a la hora de identificar los factores que influyen en los niveles de bienestar subjetivo individual hay que tener en cuenta las actividades

Gráfico 4.5. Porcentaje que se declara muy feliz y percepción de seguridad residencial.



Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España 2011. Elaboración propia.

no directamente ligadas a la disposición de ingresos. En particular, nos interesa verificar la hipótesis de si aquellos individuos que consumen más bienes relacionales o que son capaces de solventar los problemas que conlleva su producción, manifiestan mayores niveles de satisfacción subjetiva revelada.

Este punto entronca directamente con el objeto de la investigación que subyace a las diversas contribuciones de esta obra colectiva. Tal y como ha sido señalado con anterioridad, el capital social individual, junto a su utilidad instrumental y su capacidad para generar renta, estatus o proporcionar al individuo bienes y servicios de mercado, conlleva una utilidad no instrumental ligada directamente a los bienes relacionales.

Además, en las definiciones de capital social general también se alude a la existencia de un componente normativo ligado a las interacciones. El consenso normativo que se traduce en un sentimiento de seguridad en el entorno o la percepción de que aquellos que le rodean no tratarán sistemáticamente de aprovecharse de posiciones de ventaja, ha revelado tener una influencia medianamente significativa en el bienestar individual (Rodríguez-Pose y von Berlepsch, 2012).

Con objeto de dar un paso más allá del análisis descriptivo desarrollado en el epígrafe anterior, a continuación proponemos un modelo explicativo simple del bienestar subjetivo revelado por los individuos. Empíricamente, el bienestar subjetivo revelado (BSR) es usualmente modelizado como una expresión matemática aditiva donde aquel es determinado por factores sociales, económicos, culturales ($X_{it} \dots$) y las diferencias individuales serían capturadas por el término de error ε :

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

La estimación econométrica de una función explicativa de la felicidad o satisfacción subjetiva revelada se realiza mediante un análisis de regresión Logit y los resultados de dicha estimación se recogen en la Tabla 4.1.

Tabla 4.1. Variables explicativas de aquellos que se declaran “muy felices”*.

Variable	Beta	Sig.
Edad^2	,132	,000
Edad	-1,038	,000
Confianza general	,332	,000
Autovaloración de la salud física	,112	,000
Autovaloración de la salud mental	,318	,000
Percepción de seguridad residencial	,329	,000
Activo ocupado	,231	,090
Estabilidad familiar	,291	,000
Nivel de estudios	,104	,096
Asociacionismo	,054	,047
Constante	-5,516	,000
PseudoR²	0.145	

* Sólo recogemos las variables que han resultado significativas.

Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España 2011. Elaboración propia.

En primera instancia lo más sorprendente de los resultados de la estimación es el hecho de que ni el ingreso, ni el nivel educativo son significativos. Paralelamente la condición de ocupado en el mercado de trabajo resulta parcialmente significativa. Indudablemente, esta variable guarda relación con la percepción de ingresos, pero también con la integración social.

Las variables decisivas a la hora de explicar el nivel de felicidad son las ligadas al estado de salud (autovaloración de la salud física y mental) y la edad. Es importante señalar que esta última no presenta una forma lineal sino cuadrática, es decir, alcanza un óptimo para edades medias y desciende posteriormente. Junto a estos factores nos encontramos

con un amplio conjunto de variables que podrían calificarse de índole relacional. Así, por ejemplo, resultan altamente significativas variables de entorno ligadas al capital social general: confianza generalizada y percepción de seguridad en su entorno social (barrio), pero igualmente aquellas más características del capital social individual como es el caso de estabilidad del núcleo familiar y asociacionismo. En tanto que la primera hace referencia a la existencia de una pareja y núcleo familiar de pertenencia, la segunda recoge la participación en asociaciones de cualquier tipo. En ambos casos estaríamos valorando la red de relaciones de que dispone un individuo.

4.5. CONCLUSIONES

En el presente capítulo hemos intentado evaluar el papel desempeñado por el capital social individual en el bienestar subjetivo revelado por los individuos. Para ello nos hemos basado en el concepto de bienes relacionales, caracterizados estos como una dimensión del capital social individual. 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.

Entre las principales conclusiones que se desprenden del análisis llevado a cabo, destacan que ni el ingreso, ni el nivel educativo son significativos. Por contra, hemos podido constatar que lo que hemos calificado como bienes relacionales (estabilidad del núcleo familiar y asociacionismo) son determinantes en la autovaloración del bienestar subjetivo revelado o felicidad. Aparte de estas dimensiones más propias del capital social individual, la evidencia empírica sugiere que resultan altamente significativas variables de entorno ligadas al capital social general (confianza generalizada y percepción de seguridad en su entorno social) que, en última instancia configuran un entorno favorecedor de la generación de este tipo de bienes

En suma, la evidencia empírica que ofrecemos viene a corroborar la hipótesis de que aquellos individuos que consumen más bienes relacionales o que son capaces de solventar los problemas que conlleva su producción, manifiestan mayores niveles de satisfacción subjetiva revelada.

Finalmente, cabe destacar que los resultados obtenidos son consistentes con los de algunas investigaciones que enfatizan el peso de variables de tipo relacional (estabilidad de las relaciones familiares, falta de contactos sociales, etc.) y las vinculadas a la valoración de la propia salud. Por otra parte, nuestros resultados también están en línea con los estudios que relacionan el consumo y los niveles de felicidad y que hallan relaciones significativas sólo con aquellas formas de consumo que implican una mayor socialidad.

4.6. BIBLIOGRAFÍA

BARTOLINI, S. (eds.) (2007): «Why are people so unhappy? Why do they strive so hard for money? Competing explanations of the broken promises of economic growth», en BRUNI Y PORTA: (Eds.) *Handbook of Happiness in Economics*, Elgar, Cheltenham.

BJØRNSKOV, C. (2008): “Social Capital and Happiness in the United States” *Applied Research Quality Life*, 3(1), 43-62.

BRUNI, L. (2004): *History of Happiness in Economics*. London: Routledge.

- BRUNI, L. (2008): *El precio de la gratuidad*, Madrid: Editorial Ciudad Nueva.
- BRUNI, L. y PORTA, P. (2005): *Economics and happiness. Framing the analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- BRUNI, L. y STANCA, L. (2008): "Watching alone: Relational goods, television and happiness" *Journal of Economic Behaviour & Organization*, 65(3-4), 506-528.
- CLARK, A., FRIJTERS, P. y SHIELDS, M. (2008): "Relative income, happiness and utility: an explanation for the Easterlin paradox and other puzzles" *Journal of Economic Literature*, 46 (1) 91-144.
- Di TELLA, R., MACCULLOCH, R y OSWALD, A. (1999): *The macroeconomics of happiness*, Working paper, Center for European Integration Studies.
- DONATI, P. (1986): *Introduzione alla sociologia relazionale*, Milán, Franco Angeli.
- EASTERLIN, R.A. (2001): "Income and happiness: towards a unified theory" *Economic Journal* 111, 465-484.
- EASTERLIN, R.A. (1973): "Does Money Buy Happiness?" *The Public Interest* 30: 3-10.
- FREY, B. y STUTZER, A. (2002): "What can economists learn from happiness research?" *Journal of Economic Literature* XL, 402-435.
- FREY, B. y STUTZER, A. (2010): *Recent advances in the economics of individual subjective wellbeing*, wwz Discussion paper 04/10.
- GUI, B. (1987): "Éléments por une définition d'économie communautaire" *Notes et Documents*, (19-20), 32-42.
- GUI, B. y SUGDEN, R. (2005): "Why interpersonal relations matter for economics" en Gui, B. y Sugden, R. (eds.), *Economics and social interactions, Accounting for Interpersonal Relations*. Cambridge, Cambridge University Press: 1-22.
- GUI, B. (2000): «Beyond Transactions: On the impersonal dimension of economic reality», *Annals of Public and Cooperative Economics* vol. 71 (2), 139-169.
- GUI, B. (2005): "From transactions to encounters: the joint generation of relational goods and conventional values" en Gui, B. y Sugden, R. (2005): *Economics and social interaction*, Cambridge, Cambridge University Press.
- KAHNEMAN, D. (1999): *Objective happiness*. en Kahneman, D., Diener, E., & Schwarz, N. (Eds.) *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*. New York: Russell Sage Foundation.
- KAHNEMAN, D., DIENER, E., y SCHWARZ, N. (Eds.). (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.
- LAYARD, R. (2005): *Happiness. Lessons from a New Science*. London: Penguin Books.
- NUSSBAUM, M (1986)[1995]: *La fragilidad del bien: fortuna y ética en la tragedia y la filosofía griega*, Madrid, Visor.
- PICHLER, F. (2006): Subjective Quality of Life of Young Europeans. Feeling Happy but Who Knows Why? *Social Indicators Research*, 75, 419-444
- PROUTEAU, L. y F-C. WOFF (2004): «Relational goods and associational participation», *Annals of Public & Cooperative Economics*, 75 (3), 431-463.

- PUGNO, M. (2007): «The subjective well-being paradox: a suggested solution based on relational goods», en Bruni, L. y P. L. Porta (eds.): *Handbook on the economics of happiness*, Cheltenham, E. Elgar.
- RODRÍGUEZ-POSE, A y von BERLEPSCH, V. (2012): Social capital and individual happiness in Europe, W.P., Viena-Ciret.
- SACCO, P. L. y VANIN, P. (2000): “Network interaction with material and relational goods: an exploratory simulation” *Annals of Public and Cooperative Economics*, 71 (2), 229-259.
- SACCO, P.L., VANIN, P. y ZAMAGNI, S. (2006): “The economics of human relationships”, en Kolm, S. y Ythier, J. (2006): *Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, Elsevier.
- UHLANER, C. J. (1989): “Relational goods” and participation: Incorporating sociability into a theory of rational action», *Public Choice*, 62 (3), 253-285.
- VEENHOVEN, R.(2001): *What We Know about Happiness?*, Erasmus University Rotterdam, working paper.
- ZAMAGNI, S. (2004): “Towards an economics of human relations: on the role of psychology in economics”, *Group Analysis*, 37, 11-29.