

ECONOMÍA DE LA FELICIDAD

Hallazgos relevantes respecto al ingreso y el bienestar*

*Mariano Rojas***

El objetivo manifiesto de la investigación del Dr. Adam Smith es la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones. Sin embargo, hay otra investigación, quizás aún más interesante y que ocasionalmente se confunde con ésta; me refiero a la investigación de las causas que afectan la felicidad de las naciones

MALTHUS (1798), C. 16, par. xvi.1

RESUMEN

Este artículo presenta el estado del arte de la economía de la felicidad, con particular interés en la investigación realizada para la relación entre el ingreso y la felicidad. El artículo analiza los fundamentos epistemológicos y metodológicos de la economía de la felicidad. Se presenta los dos enfoques tradicionales en el estudio del bienestar: el de imputación y el de presunción. Luego se propone el bienestar subjetivo como otro enfoque valioso en el estudio del bienestar. El enfoque de bienestar subjetivo se interesa por el bienestar que las personas experimentan, y plantea que la mejor manera para conocerlo es mediante la pregunta directa a la persona. El artículo continúa con una presentación de los principales hallazgos de la economía de la felicidad en lo referente al papel del ingreso. Se muestra que ade-

* *Palabras clave:* felicidad, bienestar, ingreso, satisfacción de vida, utilidad. *Clasificación JEL:* D6. Artículo recibido el 2 de abril de 2009.

** Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede México, y Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (correo electrónico: mariano.rojas.h@gmail.com).

más de su función de satisfacción de necesidades el ingreso cumple una función de definición posicional para las personas; por ello, el ingreso relativo importa. También se comenta acerca de la pertinencia de la brecha aspiracional del ingreso y de los procesos de habituación al ingreso, al igual que acerca de la importancia que los valores usados por la persona para juzgar su vida tienen para la relación entre ingreso y felicidad. Se manifiesta también que el ingreso tiene una influencia muy pequeña en la satisfacción que las personas experimentan en muchos de los dominios de vida donde ejercen como seres humanos; esto explica que la relación entre ingreso y bienestar no sea estrecha. El artículo también esboza otras contribuciones de la economía de la felicidad a la disciplina económica.

ABSTRACT

This paper presents a survey on the Economics of Happiness; special attention is placed on recent research about the relationship between income and happiness. The paper discusses the epistemological and methodological foundations of the Economics of Happiness. It starts by mentioning the two traditional approaches in the study of well-being: the imputation approach and the presumption approach. Next, the paper explains the subjective well-being approach, which constitutes an alternative to the traditional ones. The subjective well-being approach is concerned with the well-being people experiences, and it states that the best way to know it is by directly asking people. The paper goes on with a presentation of the main findings from the Economics of Happiness on what respects to the role of income. It is shown that income plays both a needs-satisfaction and a positional-marker function; thus, relative income matters for happiness. In addition, it is explained that income-aspiration gaps and habituation processes do matter for happiness; those personal values which people use in their assessment of a happy life are also relevant for the relationship between income and happiness. Furthermore, it is shown that income may have a nil impact on some domains of life where people act as human beings and where life satisfaction comes from. The paper ends with a brief discussion of other relevant findings from the Economics of Happiness.

INTRODUCCIÓN

El interés de los economistas por la felicidad no es nuevo. Tal y como lo sugiere el epígrafe de Malthus, los economistas clásicos ya se interesaban por la felicidad de los seres humanos. Pasinetti (2005) argumenta que la felicidad siempre estuvo en el interés de los economistas clásicos; sin embar-

go, en sus albores, la disciplina económica optó por el estudio de la riqueza material de las sociedades, quedando pendiente el estudio de la felicidad de sus habitantes.

La felicidad es, quizá, el concepto que más se acerca a la visión de bienestar de los utilitaristas; aunque éstos hacían un gran hincapié en las experiencias de tipo hedónico y soslayaban otros tipos de experiencia humana pertinentes a la felicidad. Es muy conocido el interés de Bentham por realizar un cálculo de la felicidad (*felicific calculus*); el cual, en su opinión, comprende el agregado de los placeres y dolores del ser humano. La teoría de la utilidad cardinal asumió que el bienestar es medible y comparable. Sin embargo, Pareto (1909) mostró que es imposible revelar la naturaleza de la función de utilidad a partir de la observación del comportamiento de los consumidores, con lo cual el interés de los economistas se desplazó de la visión cardinal a la visión ordinal de utilidad. Es cierto que la teoría de la utilidad ordinal es superior como teoría de la elección humana, pero deja por fuera el estudio directo del bienestar humano. Es importante anotar que la teoría de la utilidad ordinal supone que en la expresión de las preferencias subyace un concepto de bienestar o felicidad, el cual motiva a los seres humanos en su elección y en su acción. Por ello, la teoría de la utilidad ordinal no descarta la existencia ni la importancia de la felicidad, sencillamente manifiesta que su estudio directo no es necesario para elaborar una teoría de la elección (Van Praag, 1991; Van Praag y Ferrer-i-Carbonell, 2004).

El potencial de la teoría de la utilidad ordinal para explicar la elección humana sin necesidad de recurrir a supuestos de medición de la utilidad generó un desinterés por tener una medición directa del bienestar. Con ello, los economistas pudieron explicar la elección, pero se vieron sumamente limitados para estudiar temas de bienestar. Esto ha obligado a los economistas a recurrir a resultados provenientes de teorías no corroboradas para hacer afirmaciones acerca del bienestar. Por ejemplo, con base en ciertos supuestos de racionalidad se postula que la utilidad es no decreciente en el ingreso; sin embargo, esto es insuficiente para saber cuánto bienestar genera un mayor ingreso y cuánto más feliz es una persona que tiene más ingreso. Otro ejemplo: los estudios de pobreza suponen que el bienestar es sumamente bajo cuando el ingreso cae por debajo de una línea de pobreza previa y arbitrariamente definida; sin embargo, la teoría de la utilidad ordinal no permite derivar resultados del bienestar de la persona para distintos ingresos, ni saber cuánto bienestar se pierde al caer por debajo de la línea de pobreza.

Es por esta razón que muchos economistas interesados en la acción pública han tenido que recurrir al uso de la tradición filosófica para participar en el debate de política pública que aspira a aumentar el bienestar humano. Los filósofos han reflexionado respecto a la felicidad durante siglos; la tradición filosófica no sigue el método científico y, por lo contrario, se basa en la utilización del método del discernimiento para identificar los factores relevantes para la felicidad (Marías, 1987; Muñoz-Rendón, 1999; McMahon, 2006; Tatarkiewicz, 1976; Haybron, 2003). Dentro de la perspectiva ética la felicidad es un juicio que sobre la vida de una persona hace un tercero con base en un grupo de preceptos éticos. La labor del filósofo consiste no sólo en proponer los preceptos éticos sino también en convencer a su auditorio acerca de su evidente validez. Esta tradición filosófica de juzgar el bienestar de terceros con base en preceptos establecidos por expertos, y sin interés de realizar corroboración alguna, se mantiene hasta nuestros días. Una de las razones para que la mayoría de las disciplinas sociales recurran al uso de la tradición filosófica cuando tratan temas de bienestar humano —siempre presentes en la discusión académica y de política pública— es la ausencia de una medición directa del bienestar humano.

Al ser la felicidad un objetivo final para los seres humanos¹ —quizá el objetivo final más importante—, es sorprendente que no exista ninguna disciplina que se ocupe directamente de su estudio de manera científica; aunque también es cierto que todas las disciplinas suponen que su quehacer científico contribuye, directa o indirectamente, a aumentar el bienestar del ser humano. Sin embargo, en los decenios recientes ha habido un mayor interés de las ciencias sociales por estudiar directamente la felicidad con base en el enfoque de bienestar subjetivo. Este auge implica un cambio metodológico en el estudio de la felicidad: mientras la tradición filosófica apela a la capacidad de discernimiento para identificar los componentes de una vida feliz (enfoque sustantivo de enumeración de atributos), el nuevo interés por el estudio de la felicidad utiliza el enfoque científico basado en la medición, la elaboración de teorías, el planteamiento y corroboración de hipótesis, y la reformulación de teorías. El enfoque de bienestar subjetivo pregunta directamente a las personas acerca de su felicidad y utiliza esa información para

¹ Por objetivo final se entiende lo que se busca por sí mismo y no como un medio para alcanzar otro objetivo subsecuente. Por ejemplo, la gran mayoría de las personas que desean un mayor ingreso lo hacen porque creen que esto les permitirá alcanzar una mayor felicidad; sin embargo, las personas no desean una mayor felicidad para alcanzar un mayor ingreso (Veenhoven, 1991). Por ello, la felicidad es un objetivo último, mientras que el ingreso es sólo un medio.

corroborar hipótesis y para identificar los factores relevantes para la felicidad de las personas.

Durante los decenios recientes los psicólogos han utilizado el enfoque de bienestar subjetivo para estudiar la felicidad (Kahneman *et al.*, 1999; Argyle, 2002); de igual manera lo han hecho algunos sociólogos (Venhoveen, 1984, 1992). Los economistas, por tradición renuentes a la medición directa del bienestar, han ingresado un poco tarde al estudio de la felicidad.² Sin embargo, en los pasados dos decenios muchos economistas han incursionado en el estudio de la felicidad (Easterlin, 2001a y b; Clark y Oswald, 1994; Di Tella *et al.*, 2001; Frey y Stutzer, 2000, 2002; McBride, 2001; Oswald, 1997, y Van Praag y Frijters, 1999). El crecimiento exponencial en la investigación de economía y felicidad ha dado origen a una nuevo campo dentro de la disciplina económica, que ha sido denominada “la economía de la felicidad” (EF).

El enfoque de bienestar subjetivo se basa en preguntar directamente a las personas acerca de su bienestar. La pregunta puede indagar respecto a la felicidad, la satisfacción de vida o algún concepto relacionado con el bienestar de la persona; lo importante es que sea informado por aquella persona cuyo bienestar interesa saber. Si bien existen diferencias en la información obtenida al preguntar sobre la felicidad y sobre la satisfacción de vida, para los fines de este estudio todos estos conceptos se utilizarán como sinónimos, y se hablará indistintamente de felicidad, satisfacción de vida y bienestar.

Existen tres modos para abordar el estudio de la felicidad. Un primer modo consiste en el estudio directo de la felicidad de los seres humanos. Sin embargo, pocos economistas incursionan en el estudio directo de la felicidad, ya que su estudio demanda ir más allá de la formación disciplinaria y de los limitados modelos que estas disciplinas proponen para entender al ser humano. Un segundo modo lo constituye el estudio de la relación entre la felicidad y variables económicas como el ingreso, el desempleo y la inflación. Este tipo de investigación ha generado una abundante bibliografía durante los pasados dos decenios. Un tercer modo consiste en la utilización de la felicidad como *proxy* de la utilidad. El tener una variable observable y medible de la utilidad permite abordar muchos temas de bienestar, en los que los economistas se han visto obligados a hacer grandes supuestos sin corroboración. Por ejemplo, este tipo de estudios permite calcular la compensación monetaria que se requiere para mantener la felicidad constante ante

² Los trabajos precursores de Easterlin (1973 y 1974) de felicidad y economía, y de Van Praag (1968, 1971) respecto a la satisfacción de ingreso, constituyen una notoria excepción.

eventos externos como un accidente laboral o la contaminación sónica que se enfrenta por la construcción de un nuevo aeropuerto.

Esta revisión del estado del arte se enfoca a presentar la bibliografía pertinente de la relación entre el ingreso y la felicidad. Para ello, el artículo está estructurado de la siguiente manera: la sección I explica los fundamentos epistemológicos y metodológicos de la economía de la felicidad. La sección II presenta los principales hallazgos de la economía de la felicidad en lo que respecta al papel del ingreso. La sección inicia con un análisis de la paradoja de Easterlin, para luego mostrar la importancia del ingreso relativo. Luego se explica la relevancia de la brecha aspiracional de ingreso y de los procesos de habituación al ingreso. Se comenta también acerca del papel que los valores personales desempeñan en la relación entre ingreso y felicidad. La sección concluye con una presentación de la bibliografía respecto a dominios de vida y bienes relationales. La sección III esboza algunos otros temas en que la economía de la felicidad ha incursionado. Al final se hace algunas consideraciones.

I. ASPECTOS EPISTEMOLÓGICOS Y METODOLÓGICOS

1. *Epistemología de la felicidad*

Uno de los principales objetivos del quehacer científico es la ampliación del conocimiento con el fin de hacer recomendaciones de política pública y de organización social que contribuyan al aumento del bienestar de los seres humanos. Esta preocupación del mundo académico es ampliamente compartida por los políticos y los funcionarios públicos. Al ser tan importante el bienestar y tan apremiante el aumentarlo, no es de extrañar que los funcionarios públicos —y muchos académicos— hayan concentrado sus esfuerzos en la acción. Sin embargo, si se quiere aumentar aquel bienestar que concierne e importa a los seres humanos se hace imprescindible profundizar en aspectos de su concepción y medición.

Pueden identificarse dos grandes tradiciones en la epistemología del bienestar (Dohmen, 2003; Veenhoven, 2003). La primera tradición es la de la imputación del bienestar. Dentro de esta corriente, muy utilizada en la ética y en los movimientos doctrinarios y moralistas, la vida de una persona —y su bienestar— es juzgada por terceros. El filósofo o el experto apelan a su capacidad de convencimiento para justificar los criterios utilizados en el jui-

cio del bienestar de otros. Dentro de este enfoque es irrelevante lo que las personas piensan (o experimentan) acerca de su bienestar. El bienestar es, en consecuencia, imputado por el experto, y puede presentarse el caso de que una persona sea clasificada como de bajo bienestar aunque así no lo experimente. En el enfoque de imputación es irrelevante lo que la persona experimenta e informe acerca de su felicidad y satisfacción de vida.

La segunda tradición en la epistemología del bienestar es la de la presunción del bienestar. Dentro de esta corriente, los expertos sí están interesados en el bienestar que las personas experimentan. Sin embargo, antes que indagar directamente en el bienestar, los expertos recurren a teorías y modelos de la naturaleza y el comportamiento humano para identificar los factores pertinentes para el bienestar. Las teorías y los modelos se aceptan como válidos sin realizar corroboración alguna. Antes que revisar las teorías y sus supuestos, la discusión pasa rápidamente a temas de medición de aquellos factores que se presumen relevantes para el bienestar, así como a la construcción de índices y a la elaboración, seguimiento y evaluación de programas que influyan en esos factores.

La diferencia entre las tradiciones de imputación y de presunción es que a la primera no le interesa la experiencia de bienestar de las personas, mientras que la segunda supone —pero no corrobora— que las personas sí están experimentando el bienestar del que se habla. En principio, los planteamientos hechos dentro de la tradición de imputación no son sujeto de corroboración, y su análisis queda reservado al ámbito normativo doctrinario. Sin embargo, los planteamientos hechos dentro de la tradición de presunción sí son objeto de corroboración si se dispone de un indicador del bienestar que las personas experimentan; por ello, los planteamientos hechos dentro de la tradición de presunción pueden ser vistos como hipótesis por corroborar.

2. El bienestar subjetivo

El bienestar subjetivo es en una opción a las tradiciones de imputación y de presunción del bienestar, y se basa en preguntarle directamente a la persona acerca de su bienestar y en utilizar el informe hecho por la persona como información válida del bienestar que experimenta. La pregunta directa implica consideraciones de la concepción del bienestar, de su medición y de cómo conocer el bienestar.

a) La concepción de bienestar. Las personas experimentan bienestar; el

bienestar es una experiencia de vida que puede entenderse en tres planos: experiencia cognitiva, experiencia afectiva y experiencia hedónica (Rojas, 2008a).³ Estas experiencias se presentan en distintos grados o intensidades y cumplen funciones evolutivas importantes (Buss, 2000; Bergsma, 2000; Grinde, 2002; Rayo y Becker, 2007). La experiencia de bienestar cognitiva se manifiestan en logros y fracasos en el alcance de metas y propósitos de vida; el bienestar es mayor en los logros que en los fracasos. La experiencia afectiva se manifiesta en el disfrute y el sufrimiento relacionado con los afectos, emociones y estados de ánimo que la persona experimenta. El bienestar es mayor en los afectos positivos y menor en los negativos. La experiencia hedónica implica el uso de los sentidos; por ello, es una experiencia sensorial y se manifiesta en los placeres y dolores.⁴

Es importante destacar que las experiencias cognitivas, afectivas y hedónicas no son excluyentes y que, en su conjunto, conforman la experiencia de vida —y de bienestar— que tienen los seres humanos. La felicidad —o la satisfacción de vida— resume esta experiencia de vida de las personas, de manera que éstas pueden hacer una evaluación global acerca de qué tan bien marcha su vida y pueden tomar decisiones importantes de cambio de vida (Veenhoven, 1997; Haybron, 2003). Este bienestar es experimentado por las personas y por ello las personas se identifican ampliamente con el tema de la felicidad y la satisfacción de vida; por tanto, también las personas pueden, con gran facilidad, responder a preguntas de su felicidad e incluso extenderse con comentarios y análisis al respecto. Puede decirse que, tal y como se espera que sea, este concepto de bienestar no es ajeno a la experiencia de vida de los seres humanos. No sucede lo mismo con muchos constructos de bienestar que se basan en los enfoques de presunción y de imputación; las personas encuentran que estos constructos son áridos y alejados de su experiencia de vida. Por esta razón, las personas difícilmente se integran y se motivan en el análisis de estos constructos de bienestar, y el tema queda reducido al espacio del análisis de expertos, convirtiéndose en una esfera académica de preocupación social (Rojas, 2008a).

b) *La medición de bienestar.* Veenhoven (1991, 1996) manifiesta que la

³ Es importante agregar que estos planos responden a un constructo cartesiano ampliamente aceptado; sin embargo, este constructo ha sido cuestionado recientemente por investigadores de la conciencia humana (Damasio, 1995). Un cuarto plano, poco estudiado, es la experiencia mística (James, 1997).

⁴ Esta experiencia hedónica ocupó el mayor interés de Bentham en su *felicific calculus*. También ha sido el interés de algunos psicólogos contemporáneos (Kahneman *et al.*, 1999)

mejor manera de conocer el bienestar que la persona experimenta es preguntándole directamente al respecto. No cabe la presunción con base en la sonrisa, el comportamiento o las posesiones de bienes materiales. Tampoco cabe la presunción con base en teorías no corroboradas de la naturaleza del bienestar humano.

Los psicólogos se han interesado más por la felicidad como emoción y por ello preguntan a las personas: “¿qué tan feliz se siente usted?”. Sin embargo, los sociólogos y economistas prefieren la felicidad como evaluación o apreciación de vida; recurren, por lo general, a preguntas directas: “si considera todo lo acontecido en su vida, ¿qué tan feliz es usted?”, o “¿qué tan satisfecho está con su vida?”.⁵ Obsérvese que la felicidad es, en consecuencia, una apreciación hecha por el interesado respecto a su experiencia de vida. No cabe, por tanto, hablar de una percepción de felicidad que puede ser correcta o errónea; sino de una apreciación que hace la persona acerca de su vida y que, por su naturaleza, es inherentemente subjetiva (Sumner, 1995, 1996).⁶ Por esta misma razón tampoco cabe hablar de la felicidad subjetiva, ya que no puede haber una felicidad objetiva.⁷

Argyle (2002) manifiesta que hay diferencias en la información que se obtiene al preguntar por la satisfacción de vida en vez de por la felicidad de la persona. Argyle indica que la variable felicidad tiene una carga afectiva relativamente mayor (y cognitiva relativamente menor) que la variable satisfacción de vida. Pareciera que los procesos mentales y de síntesis de información que se activan al evaluar la satisfacción de vida no son exactamente los mismos que los que se activan al evaluar la felicidad de vida; sin embargo, ambas variables muestran una alta correlación.

Se manejan diversas opciones para la escala de respuesta (Ferrer-i-Carbonell, 2002; Ravallion y Lokshin, 2001). La mayoría de los estudios optan por

⁵ Para los economistas y sociólogos la felicidad como emoción es sólo una parte de la evaluación que de su experiencia de vida hace la persona. Las emociones son, por naturaleza, transitorias, y a los economistas y sociólogos les interesan más los aspectos estructurales vinculados a la organización social. Se supone que estos aspectos estructurales se relacionan más estrechamente con la satisfacción o felicidad de vida, no así con una emoción pasajera —aunque en muchos casos recurrentes—. El idioma español permite hacer la diferencia entre ser feliz (una evaluación de vida) y estar feliz (una emoción transitoria).

⁶ Pueden existir percepciones correctas o erróneas que los índices de bienestar construidos por los expertos hacen de la felicidad experimentada por la persona. Puede afirmarse que un índice de bienestar que esté muy alejado de la experiencia de vida de la persona es un índice que da una percepción errónea del bienestar.

⁷ Lo que sí existen son indicadores objetivos —en el sentido de que su medición puede ser corroborada por un tercero— de los factores que influyen en la felicidad de las personas.

utilizar una escala del 0 al 10, en la que 0 se asocia al mínimo de felicidad y 10 al máximo; otros estudios manejan escalas de respuesta categórica ordinal; por ejemplo, escalas de respuesta que van desde “extremadamente infeliz” hasta “extremadamente feliz”. En principio, las escalas de medición de la felicidad son ordinales; sin embargo, Ferrer-i-Carbonell y Frijters (2004) y Van Praag y Ferrer-i-Carbonell (2004) han mostrado que la variable felicidad puede manejarse como variable cardinal sin que los resultados econométricos relevantes se vean gravemente afectados.

Una característica relevante de la felicidad es que es una variable acotada; estudios de diversas disciplinas muestran que no es posible concebir una escala de felicidad sin un techo superior, tal y como sí sucede con algunas variables utilizadas como *proxies* de bienestar (por ejemplo, el ingreso *per capita*, Rojas, 2008a).

Es importante anotar que el bienestar relevante se refiere a la experiencia de vida de la persona (experiencias cognitivas, afectivas y hedónicas), y que la variable que se tiene es el informe de la felicidad. Por ello, es necesario reconocer que puede haber “ruido” entre la experiencia de bienestar y el informe de felicidad, y que es menester minimizar este “ruido” controlando por los sesgos normales que se presentan en la realización de encuestas y en la respuesta de las personas (Ferrer-i-Carbonell, 2002; Hollander, 2001). Afortunadamente, estos sesgos han sido muy estudiados no sólo por los investigadores de la felicidad, sino también por los especialistas en realización de encuestas; por ello, es posible controlar adecuadamente la administración de cuestionarios con el fin de obtener información pertinente de qué tan bien la persona juzga su experiencia de vida. Entre los muchos factores que es necesario considerar se encuentran: lugar, día y hora de la entrevista, contexto de la entrevista (por ejemplo, personas presentes al momento de la entrevista), papel y participación del entrevistador, posición de la pregunta en el cuestionario, estado emocional del entrevistado al momento de la entrevista,⁸ fraseo de la pregunta y muchos más. Todos estos sesgos han sido ampliamente estudiados en la bibliografía del tema y es posible minimizarlos y controlar por su efecto (Schwarz y Strack, 1991, 1999; Eid y Diener, 2004) Por ello, hay confianza en que es posible obtener información útil del

⁸ Es necesario distinguir entre el estado emocional, y por tanto transitorio, de la persona al momento de responder y estados emocionales que, aunque transitorios, tienden a repetirse y, por tanto, a afectar estructuralmente la experiencia de vida de la persona; estos estados emocionales recurrentes no deben considerarse como un sesgo por controlar.

bienestar que las personas experimentan si los cuestionarios son bien elaborados y adecuadamente aplicados.

Un tema que ha preocupado mucho a los economistas y filósofos es la comparación interpersonal del bienestar (Frisch, 1932; Tinbergen, 1991; Elster y Roemer, 1991). Esta preocupación es más de discusión académica, ya que en la práctica de la política pública, e incluso en la enseñanza de la economía la comparación interpersonal se asume de manera recurrente (Drakopoulous, 2001; Mandler, 2006). Por ejemplo, en la política pública el ingreso es constantemente comparado entre hogares y entre personas y esta comparación de ingreso no se debe a sus propiedades cardinales y de variable objetiva, sino a que se presume que hay una relación estrecha entre ingreso y bienestar, a que esa relación es idéntica para todas las personas y a que ese bienestar es comparable. Ng (1996, 1997, 2008) y Van Praag (1991) han abordado este tema. Van Praag y Ferrer-i-Carbonell (2004) argumentan que los estudios económicos de felicidad requieren únicamente de una comparabilidad ordinal.

3. Principios epistemológicos

El enfoque de bienestar subjetivo se basa en los siguientes seis principios (Rojas, 2007a). *i)* Utiliza el bienestar declarado por la persona, el cual se obtiene como respuesta a una pregunta, por lo general directa, respecto a la felicidad o satisfacción de vida de la persona. Lo importante es que la persona es quien directamente evalúa/juzga su vida. El enfoque afirma que esta es la mejor manera de conocer el bienestar que la persona experimenta. *ii)* El enfoque trabaja con el bienestar de una persona, y no con el bienestar de un agente académico. Puede afirmarse que estudia el bienestar de seres humanos de carne y hueso (à la Unamuno en *Del sentimiento trágico de la vida*) y que son en su circunstancia (à la Ortega y Gasset en *Meditaciones del Quijote*).⁹ De esta manera, el enfoque trabaja con personas, quienes son mucho más que simples consumidores. *iii)* El enfoque reconoce que el bienestar es

⁹ Estos seres de carne y hueso son los que en su circunstancia experimentan angustias, dolores, éxitos, fracasos, envidias, amores, tristezas, rencores, placeres y muchas vivencias más. Estos seres viven su vida desde su circunstancia particular, marcada por su crianza, su educación, el momento histórico del que les tocó ser partícipes, el lugar geográfico donde les tocó ejercer como seres humanos, los padres y parentela que tuvieron, los valores que se les inculcó y los traumas que adquirieron, las aspiraciones que se propusieron, y muchos asuntos más. Por ello, se afirma que el bienestar subjetivo trabaja con los seres humanos como son, y no como otros quisieran que fueran.

esencialmente subjetivo, debido a que es una experiencia de cada persona. No es posible, en consecuencia, hablar de un bienestar objetivo; lo que sí es posible es hablar de variables objetivas que pueden ser utilizadas para medir los factores relevantes para el bienestar. *iv)* El enfoque acepta que cada persona es la autoridad última para juzgar su bienestar. Por ello, el enfoque afirma que el papel del experto no debe ser juzgar el bienestar de otros, sino tratar de entender ese bienestar registrado mediante la formulación de teorías y la corroboración de hipótesis. *v)* Una vez que se acepta que hay información relevante en el informe de bienestar, el enfoque sigue una metodología inferencial —de abajo arriba— para identificar los factores que son relevantes para el bienestar de los seres humanos. En esta labor inferencial las técnicas econométricas son apreciadas y se hace necesaria la participación de los expertos.¹⁰ *vi)* Se requiere un esfuerzo transdisciplinario, o al menos interdisciplinario, para entender la felicidad registrada por seres humanos de carne y hueso; es difícil entender el bienestar de una persona desde una perspectiva disciplinaria compartimentalizada.

La comprensión de la felicidad desborda, por mucho, las fronteras de la disciplina económica, y es por esta misma razón que la mayoría de los economistas han centrado sus esfuerzos en el estudio de la relación entre la felicidad y variables económicas antes que en el estudio de la felicidad. En la siguiente sección se presenta los hallazgos que la economía de la felicidad ha hecho con respecto a la relación entre ingreso y felicidad.

II. INGRESO Y FELICIDAD. SU RELACIÓN

Al ser el ingreso una de las variables clave de la disciplina económica, no es de extrañar que la primera curiosidad que surge para los economistas es conocer cuál es la relación entre ingreso y felicidad. El ingreso es una variable de importancia decisiva para los economistas, ya que se utiliza como indicador de desarrollo económico (*ingreso per capita* del país), como indicador de

¹⁰ De esta manera, el enfoque de bienestar subjetivo evita la arbitrariedad —e incluso la subjetividad— de los expertos al definir el grupo de variables pertinentes y las metodologías de construcción de índices a utilizar para aproximar el bienestar de las personas. El enfoque de bienestar subjetivo también se diferencia de los enfoques participativos, los cuales preguntan directamente a las personas respecto a los factores relevantes para su felicidad. El enfoque sostiene que las personas conocen, mejor que nadie, su bienestar, pero también reconoce las limitaciones que tienen las personas para predecir el efecto de algunos hechos en el bienestar, sobre todo cuando estos hechos nunca antes han sido vividos ni experimentados.

bienestar de la persona (ingreso personal o del hogar como aproximación del poder de compra o consumo), como indicador para evaluar la conveniencia de decisiones de política pública (evaluación de programas sociales, análisis costo-beneficio para decidir la realización de proyectos públicos) y como criterio para racionar los bienes y servicios escasos (el racionamiento de mercado se basa no sólo en la existencia de diferencias en gustos y preferencias sino también de diferencias en el poder de compra de las personas; Rojas, 2008b). Por ello, se esperara que la relación entre ingreso y felicidad no sólo sea estadísticamente significativa sino que además sea estrecha. Por relación estrecha se entiende una alta bondad de ajuste, de manera que el ingreso pueda ser utilizado como un buen indicador del bienestar personal y los errores de inferencia sean mínimos.

1. Aspectos técnicos en el estudio de la relación

a) *Unidad de análisis.* La felicidad es un atributo personal; no puede hablarse, por tanto, de la felicidad de los países. Por ello, la variable felicidad se maneja a nivel personal y, en el caso de los países, se trabaja con indicadores agregados, como la felicidad promedio o el porcentaje de personas en el país que se encuentran por debajo o por encima de determinada felicidad. En sentido estricto, no puede hablarse de la felicidad de los países, sino de la felicidad promedio en los países.

b) *Análisis de regresión y bases de datos.* Como se mencionó líneas arriba, Ferrer-i-Carbonell y Frijters (2004) muestran que los resultados fundamentales no varían cuando la felicidad se manipula como variable cardinal u ordinal. Si bien es preferible, por precisión, trabajar con regresiones tipo *probit-ordinal*, parece aceptable obtener conclusiones generales a partir de regresiones de mínimos cuadrados ordinarios. La mayoría de las bases de datos que contienen información del bienestar subjetivo son de corte transversal. Muchas de estas bases de datos no constituyen un esfuerzo sistemático para recopilar la información de felicidad a lo largo del tiempo y en muchos países. Excepciones importantes son el latinobarómetro, el eurobarómetro, la Encuesta Mundial de Valores y, más recientemente, los cuestionarios realizados por la empresa Gallup. Existen pocas bases de datos panel que contienen información de felicidad, en las que destacan la German Socio-Economic Panel Data (GSOEP) en Alemania y la BHPS en el Reino Unido.

2. *La relación entre ingreso y felicidad*

a) *Estadísticamente significante, relativamente pequeña y débil.* Los estudios de corte transversal sugieren que la relación entre ingreso y felicidad es positiva y estadísticamente significativa, pero débil en el sentido de que aumentos considerables en el ingreso tienen, en promedio, un efecto relativamente pequeño en la felicidad¹¹ (Diener y Biswas-Diener, 2002; Frey y Stutzer, 2001, 2002; Fuentes y Rojas, 2001; Layard, 2006; Hagerty y Veenhoven, 2003; Schyns, 2002; Kenny, 2005).

Además, la relación entre ingreso y felicidad no es estrecha; por ello, la probabilidad de encontrar personas de ingreso alto con baja felicidad y personas de bajo ingreso con alta felicidad no es despreciable. Regresiones sencillas que suponen cardinalidad y que utilizan la técnica de mínimos cuadrados ordinarios arrojan R^2 no superiores a 0.15 (Fuentes y Rojas, 2001). Por tanto, si bien el ingreso contribuye, en promedio, a aumentar la felicidad, no es apropiado hacer inferencia del bienestar de las personas con base en su ingreso. Tampoco parece apropiado sobredimensionar la importancia del ingreso.

b) *Relación logarítmica.* De manera sistemática, los estudios muestran que el logaritmo del ingreso da un mejor ajuste; con lo que se comprueba que, en promedio, el ingreso presenta rendimientos marginales decrecientes en la felicidad.

c) *Sobre la causalidad.* Aunque aún no hay estudios sólidos al respecto, es razonable afirmar que puede existir una reversión de causalidad en la relación entre ingreso y felicidad (Saris, 2001; Headey *et al*, 2004). Esto es, un mayor ingreso permite aumentar la felicidad al posibilitar la satisfacción de más necesidades materiales; pero también puede ocurrir que las personas felices sean más propensas a encontrar y mantener trabajos altamente remunerados. Otra posibilidad es que una tercera variable —por ejemplo, las características de la personalidad— influya tanto en el ingreso como en la felicidad de las personas.

La hipótesis de una reversión de causalidad ha interesado a algunos economistas, a muchos empresarios y administradores de empresa y a algunos funcionarios públicos, quienes ven en la felicidad un instrumento para aumentar la productividad de obreros y el ingreso de los ciudadanos. Sin embargo, esta perspectiva no sólo supone una reversión de la causalidad

¹¹ La magnitud del efecto del ingreso puede ser comparada con la repercusión de otros hechos, como el matrimonio, el divorcio y el padecimiento de una enfermedad.

—la cual puede ocurrir—, sino que también implica una reversión de los objetivos finales —la felicidad es un objetivo final, el ingreso no lo es.

Por tanto, la economía de la felicidad corrobora el hecho de que el ingreso presenta rendimientos marginales decrecientes para generar bienestar. Sin embargo, la economía de la felicidad muestra que se ha sobredimensionado la importancia que se ha puesto en el ingreso: su efecto en el bienestar es relativamente pequeño y la relación es débil. Pero la aportación de la economía de la felicidad al estudio de la relación entre ingreso y felicidad va mucho más allá de estos hallazgos.

3. Importancia del ingreso relativo

a) *La paradoja de Easterlin*. A principios del decenio de los setenta, en lo que se considera como el trabajo precursor de la economía de la felicidad, Richard Easterlin trabajó con una base de datos que contenía información de felicidad para varios países a lo largo del tiempo. Easterlin (1973, 1974) encontró que las regresiones que utilizaban datos de corte transversal arrojaban una relación promedio entre ingreso y felicidad que era significativamente mayor que la relación que se encontraba cuando se trabajaba con datos de panel para la felicidad promedio de los países. El hallazgo de Easterlin también mostraba que en el manejo de panel de la información, la relación entre ingreso y felicidad no era significativamente diferente de 0, lo que indica que la felicidad no es afectada por el crecimiento económico. Este hallazgo ha sido denominado en la bibliografía de la economía de la felicidad como “la paradoja de Easterlin”, y ha motivado una gran cantidad de trabajos subsecuentes, con resultados inconclusos (Hagerty y Veenhoven, 2003; Clark *et al*, 2008). Un estudio reciente (Stevenson y Wolfers, 2008) argumenta que la solución a la paradoja de Easterlin es muy sencilla: simplemente no hay tal paradoja y la felicidad aumenta con el ingreso en datos por país y de series de tiempo. Sin embargo, más recientemente, Easterlin y Sawangfa (2009) argumentan que una vez que se depura la base de datos por problemas de información y de cambios en metodologías de encuesta se encuentra que la relación entre ingreso y felicidad es casi nula en estudios de series de tiempo por país.

b) *El ingreso relativo*. Independientemente de que el ingreso tenga o no un efecto positivo y estadísticamente significativo en la felicidad, el resultado de que el coeficiente de la relación es mucho menor en estudios de serie

de tiempo que en estudios de corte transversal es de gran importancia. Este resultado sugiere la necesidad de reformular la concepción dominante en la teoría económica de la relación entre ingreso y bienestar. Una de las explicaciones que surge es que en los estudios de corte transversal se presenta un efecto de posición relativa, esto es, de *status*. Lo cual sugiere que para la felicidad no sólo interesa el ingreso absoluto sino también el ingreso relativo de la persona (Hopkins, 2007; Clark *et al.*, 2008). Estudios posteriores que utilizan tanto observaciones promedio por país como observaciones personales muestran que el ingreso relativo es importante. Por ello, el bienestar no es sólo un asunto de la relación de la persona con su poder de compra, sino también de cómo este poder de compra relaciona y posiciona a la persona dentro de su grupo social. En estudios de corte transversal, un mayor ingreso no sólo indica un mayor poder de compra sino también una mejor posición relativa; en consecuencia, la felicidad tiende a aumentar con el ingreso, tanto porque le permite a la persona tener un mayor poder de compra como porque le permite a la persona ubicarse en una mejor posición relativa. Sin embargo, en los estudios de series de tiempo es común que el ingreso de la persona aumente simultáneamente con el de su grupo social; por tanto, los estudios de series de tiempo perciben principalmente el efecto de tener un mayor poder de compra, pero no así el de mejor posición relativa.

En consecuencia, los trabajos precursores de Easterlin sugieren que el ingreso tiene dos efectos en el bienestar: *i*) un mayor poder de compra (función de satisfacción de necesidades del ingreso), y *ii*) una mejor posición relativa (función de definición de *status* del ingreso). Los estudios de corte transversal incorporan ambos efectos, mientras que los estudios de series de tiempo captan, principalmente, el primero.

Es interesante anotar que la idea de que la posición relativa es importante para las personas tiene una larga tradición en la teoría económica. En 1759, en su libro *Teoría de los sentimientos morales*, Adam Smith menciona que las necesidades humanas “están divididas en dos clases: las que son absolutas en el sentido de que las experimentamos cualquiera que sea la situación en que se encuentren nuestros prójimos, y las que son relativas únicamente por el hecho de que su satisfacción nos eleva por encima y nos hace sentir superiores a nuestros prójimos”. Noventa años más tarde, en 1849, Karl Marx manifiesta en su libro titulado *Trabajo asalariado y capital* que

Sea grande o pequeña una casa, mientras las que la rodean son pequeñas, cumple todas las exigencias sociales de una vivienda, pero, si junto a una casa pequeña sur-

ge un palacio, la que hasta entonces era casa se encoge hasta quedar convertida en una choza. La casa pequeña indica ahora que su morador no tiene una posición social que mantener, y, por mucho que, en el transcurso de la civilización, su casa gane en altura, si el palacio vecino sigue creciendo en la misma o incluso en mayor proporción, el habitante de la casa relativamente pequeña se irá sintiendo cada vez más desazonado, más descontento, más agobiado entre sus cuatro paredes.

Cincuenta años después, en 1899, Thorstein Veblen publica su obra clásica sobre el consumo conspicuo y la búsqueda de *status*, titulada *Teoría de la clase ociosa*.

c) *Comparaciones y grupos de referencia*. La importancia del ingreso relativo plantea la pregunta de con quién se compara la gente, de qué tipo de comparación se realiza y de cuál es el objeto de comparación. Los sociólogos han reconocido desde hace muchos decenios que el comportamiento, las evaluaciones y las aspiraciones de las personas no son determinados de manera individualista, sino que dependen de la inserción de la persona en un entorno social (Suls y Wills, 1991). Por ello, la situación de los otros es de importancia a la hora de juzgar la situación personal. La bibliografía de grupos de referencia estudia con quien se comparan las personas y el tipo de comparaciones que se hacen (Merton, 1957; Runciman, 1966; Merton y Kitt, 1950).

El objeto de comparación forzosamente es una variable o vector de variables observable para los otros. La bibliografía ha estudiado a algunos bienes de consumo como objetos de posicionamiento debido a su naturaleza observable (Carlsson *et al*, 2009; Alpizar *et al*, 2005). El ingreso está altamente correlacionado con la capacidad de compra de bienes de consumo que se utilizan para marcar posicionamiento (por ejemplo, autos, ropa de marca, joyas, casa, etc.); en consecuencia, la relación entre ingreso y felicidad tiene un componente de ingreso relativo.

El ingreso no forzosamente es el único objeto de comparación; a lo largo de la historia pueden encontrarse otros objetos utilizados para compararse; por ejemplo, el dominio de los libros sagrados o de las reglas de etiqueta, la altura de la catedral gótica en los pueblos europeos, el tamaño de las piedras labradas en la isla de Yap, el número de publicaciones académicas y el número de grados académicos obtenidos, y el auto de la compañía recibido por los ejecutivos (Felson y Reed, 1986; Clark y Oswald, 1996).

La bibliografía sociológica reconoce cuatro tipos de grupos de comparación (Hyman, 1960): *i*) grupos de competencia, con quienes la persona realiza una comparación para saber si se está desempeñando mejor que ellos; *ii*)

grupos de aspiración, con quienes la persona realiza una comparación para definir sus aspiraciones y el camino por seguir; *ii)* de membresía, con quienes las comparaciones se hacen para formar las expectativas personales y definir el espacio de lo esperable, y *iv)* de distancia social, con quienes se hacen comparaciones para identificar lo que sería el peor desempeño posible y para definir lo que se quiere evitar a toda costa.

La teoría económica ha hecho hincapié en las comparaciones horizontales de competencia. Así, refiriéndose a las pautas de consumo y ahorro, Duesenberry (1949) introduce su famosa frase sobre el deseo de las personas de mantenerse al nivel de sus vecinos (*keeping up with the Jones*). Schor (1998, 2002) argumenta que las tendencias sociales recientes han generado un cambio en las pautas de comparación, perdiendo importancia las comparaciones horizontales y promoviendo las comparaciones verticales (comparaciones que la persona hace fuera de su grupo social y fuera de su vecindario, región y país).

Uno de los problemas que enfrentan los estudios empíricos de ingreso relativo es la definición del grupo de referencia (Van Praag *et al*, 1979). Aunque se acepte que el ingreso es la variable de comparación (o una buena proxy del acceso a bienes y servicios usados para realizar la comparación social), es necesario determinar cuál es el grupo de referencia que cada persona utiliza para comparar su ingreso; también es necesario definir cuál ingreso de referencia es utilizado para la comparación. La mayoría de los estudios empíricos definen de manera arbitraria tanto el grupo de referencia como el ingreso de comparación. Es común suponer que cada persona se compara con aquel grupo que incluye a todas las personas de la región (país, estado, región) que tienen características demográficas (edad, género) y sociales (escolaridad, estado marital) similares (Ferrer-i-Carbonell, 2005). Algunos estudios suponen que las comparaciones se hacen dentro de un mismo grupo profesional (Senik; 2004a, 2004b) o incluso dentro de un mismo grupo étnico (Gandhi Kingdon y Knight, 2007). Se supone también que el ingreso de comparación es el ingreso promedio en el grupo de referencia.

Por ello, dependiendo del número de observaciones disponibles, los estudios empíricos forman grupos de acuerdo con criterios sociodemográficos y suponen que la persona utiliza el ingreso promedio del grupo como ingreso de comparación. El ingreso relativo de la persona se calcula como una proporción o una brecha entre el ingreso de la persona y el ingreso promedio de su grupo de referencia (ingreso de referencia).

Con información de encuestas europeas, Clark y Senik (2008) han estudiado recientemente con quién se compara la gente. Van Praag y sus colaboradores (Van Praag y Spit, 1982, y Van Praag y Van der Sar, 1991) han formulado la teoría del filtro social, la cual, con ciertos supuestos fuertes, permite endogenizar las normas de comparación y el grupo con el cual las personas se comparan.

Muchos estudios han corroborado la importancia que el ingreso relativo tiene en el bienestar de las personas (Ferrer-i-Carbonell, 2005; Clark y Oswald, 1996; Ball y Chernova, 2005; Luttmer, 2005; McBride, 2001; Biswaswanger, 2006; Vendrik y Woltjer, 2007; Rojas, 2008c). Estos trabajos se basan en criterios distintos para definir el grupo y el ingreso de referencia; sin embargo, de manera sistemática se encuentra que el bienestar aumenta con el ingreso propio y cae con el ingreso de referencia; lo cual indica que el ingreso relativo es importante para el bienestar. Con datos para 17 países de la América Latina, Rojas (2008c) encuentra que el ingreso relativo es importante en la determinación del bienestar, pero que su efecto se reduce considerablemente cuando se consideran sólo los estratos de ingreso más bajo de la población.

Michalos (1985) sugiere que las personas realizan comparaciones de tres tipos (aspiracional, histórica y de grupo de referencia) y en múltiples dimensiones (salud, educación, ingreso, familia y trabajo). Rojas y Jiménez (2008) utilizan información dada por las personas en relación con sus brechas de ingreso histórica (respecto al ingreso pasado), aspiracional (respecto al ingreso al que se esperaba para “este momento de su vida”) y de referencia (respecto al ingreso de aquellos con los que comparte) para explicar la pobreza subjetiva.

d) *Bienes de posicionamiento.* En su libro *Los límites sociales al crecimiento* Hirsch (1976) argumenta que el crecimiento económico va acompañado de una transformación de manera que las sociedades se tornan más posicionales. Pocos trabajos han estudiado la función posicional de los bienes y servicios. Alpizar *et al* (2005) y Carlsson *et al* (2005) realizan ejercicios en los que al entrevistado se le da la opción de sacrificar ciertos atributos absolutos de sus bienes a cambio de un beneficio en su situación posicional. Estos estudios encuentran que las personas valoran la situación posicional al punto de estar dispuestos a hacer sacrificios en su situación absoluta. Por ejemplo, es posible que una persona esté dispuesta a sacrificar 10% de su ingreso si esto viene acompañado de un aumento considerable en su posición relativa de

ingreso. Los hallazgos también sugieren que ciertos bienes (por ejemplo, televisor, automóvil, casa, joyas) cumplen una importante función posicional; mientras que otros bienes (por ejemplo, tiempo de vacaciones) son más absolutos.

4. Importancia de la brecha aspiracional

En sus estudios precursores acerca de la satisfacción con el ingreso, Bernard van Praag (1968, 1971) encuentra que la brecha aspiracional es una variable importante para la satisfacción de ingreso y para la toma de decisiones. La brecha aspiracional es definida por Van Praag como la diferencia entre el ingreso de la persona y aquel ingreso que ella considera suficiente para satisfacer las necesidades materiales de su familia. Van Praag también muestra que el ingreso al que se aspira —el considerado como suficiente para satisfacer las necesidades materiales de la familia— es endógeno al ingreso que se tiene, y que se incrementa conforme el ingreso aumenta. Por ello, la brecha aspiracional no forzosamente se reduce cuando el ingreso crece. Van Praag (1971) y sus colaboradores (Van Praag y Ferrer-i-Carbonell, 2004; Van der Stadt *et al.*, 1985) profundizan en el estudio de las normas de evaluación de ingreso; esto es, los criterios que las personas utilizan para evaluar su ingreso y concluir qué monto es satisfactorio para satisfacer sus necesidades materiales. Ellos encuentran que las personas basan sus normas de evaluación de ingreso en procesos aspiracionales y comparativos que no son independientes del ingreso de las personas.

Con datos para México, Fuentes y Rojas (2001) encuentran que la brecha aspiracional tiene una relación inversa con la felicidad; a mayor brecha menor felicidad. Este resultado podría considerarse como estándar en modelos económicos si no fuera por el hecho de que la brecha no forzosamente se cierra con el aumento del ingreso. Es posible encontrar personas de altos ingresos con una brecha aspiracional porcentualmente mayor que aquella para personas de bajos ingresos. Fuentes y Rojas también encuentran que la brecha aspiracional tiene una mayor capacidad explicativa (mayor R^2) que el ingreso de la persona al correr regresiones simples tipo mínimos cuadrados ordinarios con la felicidad como variable dependiente. Resultados similares acerca de la importancia de las brechas aspiracionales para el bienestar son encontrados también por Stutzer (2004). En estudios con datos de panel para Perú, Graham y Pettinato (2002) han encontrado que muchas personas

económicamente exitosas durante las épocas de reforma económica se encuentran frustradas con su situación económica; los autores afirman que las aspiraciones de ingreso de estas personas aumentaron con más rapidez que su ingreso, generando frustración. Bruni y Stanca (2006) y McBride (2007) han incursionado en el estudio de la formación de las aspiraciones y del papel que los medios de comunicación desempeñan.

Por tanto, las aspiraciones de ingreso son relevantes para la felicidad, y un mayor ingreso absoluto no forzosamente es acompañado de una menor brecha aspiracional y, en consecuencia, de una mayor felicidad. Quizá conviene recordar la máxima de Diógenes de que rico no es quien más tiene sino quien menos necesita.

5. Adaptación al ingreso

Se ha argumentado que el ingreso es fuente de bienestar debido a que permite comprar bienes y servicios que satisfacen necesidades. Sin embargo, las personas podrían habituarse a muchos de los bienes y servicios adquiridos con el ingreso (por ejemplo, autos, casa, ropa, joyas), con lo que podría presentarse un proceso de adaptación —parcial o total— al ingreso. El proceso de adaptación implica que un aumento permanente en el ingreso mensual tiene un mayor efecto en el bienestar durante los primeros meses, pero esa ganancia de bienestar se va desvaneciendo —parcial o totalmente— con el tiempo (Easterlin, 2005). Ya a fines del siglo XIX, Edgeworth (1881) afirmaba que la sensibilidad al estímulo es decreciente, argumentando que en la repetición de las condiciones que dan placer las mismas condiciones tienden a generar menor placer.

Di Tella *et al* (2007) han estudiado el proceso de adaptación al ingreso utilizando la base de datos de panel *German Socio-Economic Panel Data* (GSOEP); ellos encuentran que no se puede rechazar la hipótesis de que un proceso de adaptación total al ingreso ocurre durante un periodo de aproximadamente cuatro a cinco años. Di Tella y MacCulloch (2008) utilizan tanto datos de la GSOEP como de una base de panel para varios países europeos; los autores encuentran que la adaptación al ingreso es mayor y más rápida cuando los ingresos son altos. Por tanto, las ganancias de bienestar que se obtienen de un mayor ingreso parecen diluirse con el tiempo, en particular cuando se han alcanzado altos ingresos. La habituación al ingreso es otra explicación posible, y no excluyente, para la paradoja de Easterlin (Easterlin, 2005).

Es importante anotar que los procesos de adaptación se dan no sólo ante cambios en el ingreso, sino también ante muchos hechos de la vida, como el matrimonio, la viudez y el desempleo (Lucas, 2007; Clark *et al.*, 2008; Zimmerman y Easterlin, 2006). Sin embargo, distintos hechos de la vida generan procesos diferentes de adaptación; en algunos casos la adaptación es casi total y se realiza en un plazo relativamente corto, mientras que en otros casos (como la viudez) el proceso de adaptación es lento y sólo parcial.

Frank (2005) argumenta que es importante poner atención a la manera en la que se gasta el ingreso, ya que el gasto en bienes de poca habituación tendría un efecto más duradero en la felicidad. Además, Frank (2005) manifiesta que la existencia de asimetrías en los procesos de habituación a bienes de consumo, aunado al hecho comprobado de que las personas tienen dificultad para predecir adecuadamente sus procesos de habituación (Gilbert, 2006) pueden llevar a las personas a preferir las opciones de gran bienestar presente y con procesos de adaptación total (por ejemplo, casa amplia en los suburbios) a opciones de bajo bienestar presente pero con poca adaptación (por ejemplo, ir caminando al lugar de trabajo). Rojas (2008d) ha mostrado que las personas pueden mostrar ineficiencia X en el uso de su ingreso, de manera que se encuentran por debajo del bienestar que es posible obtener con su ingreso. De este modo, las personas pueden terminar en una trampa de bajo bienestar (por ejemplo, completamente adaptados a la casa en los suburbios y tardando dos horas en la carretera para llegar a sus trabajos, para lo que su adaptación es sólo parcial y lenta).

6. Valores y propósitos de vida

Es esperable que los valores de las personas influyan en la importancia que el ingreso tiene para su bienestar (Kasser, 2002; Hellevik, 2003; Uchida *et al.*, 2004). Rojas (2006a) construye una tipología de ocho referentes conceptuales para la felicidad (valores) y argumenta que la relación entre ingreso y felicidad es contingente a los valores de las personas. Rojas (2007b) utiliza información de México para estudiar el papel que los valores desempeñan en la relación entre ingreso y felicidad. Encuentra que el ingreso es una variable importante para las personas con valores orientados “hacia fuera”, mientras que su relevancia es prácticamente nula en el caso de las personas con valores orientados “hacia adentro”. Es evidente que las personas con valores orientados “hacia adentro” basan su felicidad en factores distintos

de la adquisición de bienes y servicios y, por ello, el ingreso es poco relevante para su felicidad. Rojas (2007b) afirma que los factores explicativos del bienestar son contingentes a los valores de cada persona. Por tanto, la heterogeneidad en valores implica también una heterogeneidad en los factores explicativos del bienestar; en consecuencia, es incorrecto suponer que la estructura explicativa del bienestar —y los factores explicativos relevantes— es universal. Se concluye entonces que es imposible hacer inferencia respecto al bienestar de las personas únicamente con base en su ingreso. La heterogeneidad de valores hace que el ingreso se torne poco relevante como variable observable para comparar el bienestar de las personas.

Estudios recientes confirman el planteamiento de Rojas y muestran que los valores desempeñan un papel importante en la relación entre ingreso y bienestar y que la estructura explicativa del bienestar difiere entre personas (Tenaglia, 2007; Biancotti y D'Alessio, 2008; Caporale *et al*, 2009; George-llis *et al*, 2009).

7. Otros factores comprendidos en la relación entre ingreso y felicidad

a) *Dominios de vida.* Los dominios de vida son un constructo ampliamente utilizado para explicar la felicidad de las personas (Salvatore y Muñoz Sastre, 2001; Möller y Saris, 2001). La bibliografía de dominios de vida también explica por qué la relación entre ingreso y felicidad no es estrecha. El enfoque de dominios de vida supone que la satisfacción de vida depende de la satisfacción en dominios o ámbitos concretos de vida, en los que las personas ejercen como seres humanos; por ejemplo: dominio laboral, dominio económico, dominio familiar, dominio de amistad, dominio de disponibilidad y uso del tiempo libre (Van Praag *et al*, 2003; Rojas, 2006b y 2007a). Un segundo nivel explicativo consiste en hallar los factores relevantes para la satisfacción en los distintos dominios de vida.

En un trabajo con información de México, Rojas (2007a) encuentra que el dominio de mayor efecto en la satisfacción de vida es el familiar, al cual siguen, en orden de importancia, el dominio salud y el dominio de disponibilidad y uso del tiempo libre. De menor importancia, pero aún estadísticamente significativos, son los dominios laboral y económico (satisfacción con el poder de compra que se tiene). Los resultados no son exactamente idénticos para todos los países donde este tipo de estudios han sido realizados; sin embargo, un resultado sistemático es que el dominio económico no

es el único dominio de relevancia y que, en la mayoría de los casos, su importancia es mucho menor a la de otros dominios. Rojas (2007a) muestra que el ingreso tiene su mayor efecto en la satisfacción económica, pero que su efecto es menor, e incluso casi nulo, en la satisfacción en dominios tan importantes como el familiar y el de disponibilidad y uso del tiempo libre. Por ello, personas de bajo ingreso pero con una alta satisfacción familiar pueden ser más felices que personas de alto ingreso pero con baja satisfacción familiar. El hecho de que la satisfacción familiar no dependa del ingreso del hogar contribuye a que las situaciones mencionadas líneas arriba sean altamente factibles.

Rojas concluye que en la vida hay mucho más que la calidad de vida, y que para muchas personas hay aspectos mucho más importantes. Esta es una de las razones que explican que la relación entre ingreso y felicidad no sea estrecha. Puede afirmarse que la relevancia del ingreso pareciera sobredimensionada cuando se confunde al consumidor (quien es una abstracción de la disciplina económica y quien obtiene, por construcción, todo su bienestar del acto de consumir) con la persona (quien es un ser humano de carne y hueso y quien obtiene su satisfacción de vida al ejercer como ser humano en muchos dominios de vida).

b) *Los bienes relacionales*. Una bibliografía reciente y en gran expansión sugiere que el bienestar no depende únicamente de bienes económicos, sino que también depende de los llamados bienes relacionales (Bruni y Stanca, 2008; Gui y Sugden, 2005). Los bienes relacionales son las acciones de relación humana desinteresada y por motivación intrínseca que producen bienestar. Los estudios sugieren que estas relaciones pueden ser fuente de felicidad al generar experiencias afectivas positivas (amor, correspondencia de sentimientos, apoyo emocional, afecto, apoyo de crianza) (Sugden, 2005; Phelps, 2005) y al permitir satisfacer de mejor manera las necesidades psicológicas básicas de competencia y de relación (Kasser, 2002; Deci y Ryan, 1985).

Hay una gran diferencia entre los bienes económicos y los bienes relacionales. Mientras los bienes económicos son susceptibles de adquisición en mercados, los bienes relacionales no pueden ser comprados ni vendidos. Está en la naturaleza de los bienes relacionales que cualquier intento de compra o venta conduce a su desvalorización. Por ello, es imposible utilizar el ingreso para comprar bienes relacionales, y es necesario que cada persona produzca sus bienes relacionales. Sin embargo, el proceso de producción de

los bienes relacionales es tiempo intensivo; lo cual implica que es muy posible encontrar personas que tienen un alto ingreso pero cuya disponibilidad de tiempo para la relación humana desinteresada y de motivación intrínseca es muy limitada y, en consecuencia, disponen de pocos bienes relacionales. Este factor contribuye a que la relación entre ingreso y felicidad no sea estrecha, ya que la felicidad depende tanto del acceso a los bienes económicos como de la disponibilidad de bienes relacionales.

III. OTROS TEMAS EN LA ECONOMÍA DE LA FELICIDAD

1. *Pobreza*

La pobreza ha sido definida principalmente con base en criterios de ingreso o poder de compra. En gran parte, el uso de estos criterios responde a la idea de que hay una relación estrecha entre el ingreso y el bienestar que las personas experimentan. La economía de la felicidad ha encontrado que la relación no es estrecha y ha planteado teorías que explican su razón. Por ello, si por pobreza se entiende una situación de bajo bienestar (Rojas, 2006c), la economía de la felicidad puede aportar mucho al estudio y combate de la pobreza. Por ejemplo, es posible utilizar la felicidad para encontrar aquel ingreso que hace una mejor separación entre situaciones de bajo y alto bienestar, lo que permite construir líneas de pobreza de ingreso más estrechamente vinculadas al bienestar de las personas (Van Praag y Ferrer-i-Carbonell, 2008; Pradhan y Ravallion, 2000). También es posible trabajar directamente con el bienestar registrado por las personas para clasificarlas de acuerdo con su bajo y alto bienestar (Rojas, 2008a) y elaborar programas de combate a la pobreza que tengan un efecto mayor en el bienestar de las personas (Rojas, 2009a). El estudio de la felicidad permite preocuparse no sólo por sacar a las personas de la pobreza, sino también por ponerlas en una situación de vida satisfactoria (Rojas, 2008a).

2. *Variables macroeconómicas*

La economía de la felicidad permite también estudiar también la relevancia del entorno macroeconómico para el bienestar de las personas (Di Tella *et al*, 2003; Oswald, 1997). Por ejemplo, uno de los temas de política pública que más han atraído la atención de los macroeconomistas es el de la disyunc-

tiva planteada por la curva de Phillips; la economía de la felicidad permite estudiar los costos de bienestar del desempleo y los costos de bienestar de la inflación (Di Tella *et al.*, 2001). Es igualmente posible profundizar en el estudio de los costos pecuniarios y no pecuniarios del desempleo (Winkelmann y Winkelmann, 2003) y en los factores sociales y de bienestar que influyen en la búsqueda de empleo (Stutzer y Lalivé, 2004). La economía de la felicidad también ha estudiado el efecto de la desigualdad de ingreso en el bienestar (Alesina *et al.*, 2004; Graham y Felton, 2006; Senik, 2005)

3. Esquemas de compensación. Valoración de eventos externos

Otra de los ámbitos abordados por la economía de la felicidad es la evaluación de eventos externos. Esta evaluación se calcula como la compensación de ingreso necesaria para mantener la felicidad constante ante la presencia de un evento externo. Los eventos externos pueden ser ocasionados por amenazas a la salud (por ejemplo, enfermedades y accidentes), cambios en la situación marital (divorcios), cambios en el entorno (mayor contaminación del aire por la instalación de una planta industrial), y muchos otros más. Obsérvese que los eventos externos pueden ocasionar un aumento o una disminución de la felicidad y su evaluación requiere realizar un cambio en el ingreso monetario de manera que la felicidad permanezca constante; este es casualmente el espíritu de la compensación monetaria planteada por Hicks y requiere, en esencia, el cálculo de una tasa marginal de sustitución entre el ingreso monetario y el evento externo.

La economía de la felicidad proporciona de esta manera una metodología de valoración de eventos externos que puede considerarse como otro enfoque de los métodos de valoración tradicionales, como el de evaluación contingente. Este enfoque ha sido utilizado por Ferrer-i-Carbonell y Van Praag (2002) y por Rojas (2009b) para valorar enfermedades y por Van Praag y Baarsma (2005) para valorar el costo de la contaminación sónica causada por aeropuertos.

El método también ha sido utilizado para calcular la compensación de ingreso necesaria cuando una persona cambia de residencia (Van Praag, 1988; Frijters y Van Praag, 1998). Otra aplicación consiste en calcular la compensación necesaria al agregar un nuevo miembro al hogar; de esta manera pueden calcularse escalas de equivalencia de ingresos (Rojas, 2007c). También pueden estudiarse los arreglos de hogar y los arreglos intrahogar al estudiar

la distribución intrahogar de los beneficios de bienestar del ingreso (Rojas, 2009c).

CONCLUSIONES

El enfoque de bienestar subjetivo ha traído aire fresco a la disciplina económica. El estudio de la felicidad ha permitido plantear nuevas respuestas a viejos interrogantes, así como desarrollar nuevas teorías. Este artículo se ha dedicado a explicar el enfoque de bienestar subjetivo, así como a presentar los hallazgos más sobresalientes en cuanto a la relación entre ingreso y felicidad. Se ha mostrado que existen fundamentos sólidos que muestran que la respuesta dada por la persona a una pregunta acerca de su bienestar contiene información útil que no debe ser descartada *ad portas*. Por lo contrario, el enfoque presenta grandes ventajas para el estudio del bienestar respecto a los enfoques de imputación y de presunción, los cuales han predominado hasta el momento en el análisis del bienestar que se hace en la economía.

La economía de la felicidad ha mostrado que la relación entre ingreso y bienestar es más compleja que la que se supone tradicionalmente. Primero, ha mostrado que aunque el ingreso contribuye, en promedio, a aumentar la felicidad, no es apropiado hacer inferencia del bienestar de las personas con base en su ingreso. Segundo, se encuentra que el bienestar no es sólo un asunto de la relación de la persona con su poder de compra, sino que también de cómo este poder de compra relaciona y posiciona a la persona dentro de su grupo social. El ingreso parece cumplir dos funciones: *i*) de acceso a más bienes que permiten satisfacer necesidades y *ii*) de instrumento para marcar el *status* social de las personas. Tercero, se ha hallado que las aspiraciones crecen con el ingreso, que un mayor ingreso absoluto no forzosamente está acompañado de una menor brecha aspiracional, y que la brecha aspiracional influye significativamente en la felicidad. Cuarto, debido a la habituación, una parte importante de las ganancias de bienestar que se obtienen de un mayor ingreso se diluye con el tiempo, en particular cuando se han alcanzado altos ingresos. Quinto, es imposible hacer inferencia respecto al bienestar de las personas sólo con base en su ingreso. La heterogeneidad de valores hace que el ingreso sea una variable muy poco pertinente para juzgar el bienestar de las personas y para hacer comparaciones de bienestar entre personas. Sexto, la relevancia que el ingreso tiene para el bienestar pareciera estar sobredimensionada debido a que se confunde al consumidor

con la persona. El consumidor, por construcción académica, tiene una vida limitada al acto de consumo; mientras que la vida de las personas va mucho más allá de su nivel de vida, y tiene muchas dimensiones que son de igual o mayor relevancia para su bienestar. Séptimo, no debe olvidarse que el ingreso no puede comprar todos los bienes apreciados por los seres humanos. Los bienes relationales son de gran importancia para el bienestar y permiten satisfacer necesidades psicológicas básicas; sin embargo, por su naturaleza, se desvalorizan significativamente al ser comprados y vendidos.

La economía de la felicidad también ha incursionado en otros campos del quehacer económico; sin embargo, por limitaciones de espacio, sólo se ha presentado un esbozo de la contribución hecha hasta el momento. Es previsible que durante el próximo decenio dos campos reclamarán la atención de los economistas que trabajan en la economía de la felicidad. El primer campo concierne a la construcción y manejo sistemático de bases de información que incluyan indicadores de bienestar subjetivo. La metodología de cuentas nacionales sigue al posicionamiento y consolidación de las nuevas teorías económicas y sociales; la economía de la felicidad ha mostrado que la recopilación de información sobre felicidad es útil para el planteamiento de mejores teorías económicas y para el abordaje de temas de preocupación social. Por ello, es necesario dedicar esfuerzos a la construcción de cuentas nacionales de bienestar subjetivo, y es importante que las oficinas de estadística nacional recopilen de manera sistemática y periódica información de la felicidad de los habitantes.

El segundo tema que reclama una mayor atención es la vinculación de los hallazgos de la economía de la felicidad a la política pública. El objetivo siempre manifiesto de la política pública ha sido la consecución de un mayor bienestar para los habitantes. Por ello, la economía de la felicidad tiene mucho que aportar al diseño de mejores y más eficientes políticas públicas.

Sin embargo, la senda por recorrer es grande; primero es necesario consolidar el conocimiento y verificar la validez regional de los hallazgos de la economía de la felicidad; sin duda alguna una mayor disponibilidad de información sistemática y periódica contribuirá a expandir la investigación de los temas relevantes y a consolidar el conocimiento de la felicidad. También es necesario analizar los principios que guiarán la incursión de la economía de la felicidad en el espacio de la política pública; por ejemplo: ¿será una incursión basada en la información directa al ciudadano? ¿Se reconocerán

fallas de mercado y se recomendará la intervención pública? ¿Cuál es el espacio de la acción pública, cuál el de la acción personal y cuáles son los ámbitos de sobreposición? ¿Cuáles son las capacidades e instrumentos de los gobiernos? ¿Cuál es la meta última y cuáles las metas intermedias? Una iniciativa reciente de la OCDE respecto a la construcción de nuevos indicadores de progreso en el siglo XXI está afrontando estas preguntas.

Finalmente, no debe olvidarse que la felicidad es un objetivo último para las personas, quienes aspiran a ser felices y quienes utilizan la felicidad para tomar decisiones importantes de vida. La felicidad no constituye un constructo académico de bienestar ajeno y alejado del vivir diario de las personas; por lo contrario, las personas se identifican con el concepto ya que se refiere a su experiencia de vida. Por ello, el desafío académico en el estudio de la felicidad es grande y atrayente. Es muy posible que, a dos siglos del comentario hecho por Malthus de la obra de Adam Smith, este sea un buen momento para realizar esa “otra investigación, quizás aún más interesante y que ocasionalmente se confunde” con la riqueza de las naciones, con el fin de investigar “las causas que afectan la felicidad de las naciones” y, en particular, de sus habitantes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alesina, A., R. di Tella y R. MacCulloch (2004), “Inequality and Happiness: Are European and Americans Different?”, *Journal of Public Economics* 88(9-19), pp. 2009-2042.
- Alpizar, F., F. Carlsson y O. Johansson-Stenman (2005), “How much do We Care about Absolute Versus Relative Income and Consumption?”, *Journal of Economic Behavior and Organization* 56, pp. 405-421.
- Argyle, M. (2002), *The Psychology of Happiness*, Routledge.
- Ball, R., y K. Chernova (2005), *Absolute Income, Relative Income, and Happiness*, Haverford, Haverford College, Estados Unidos.
- Bergsma, A. (2000), “Transhumanism and the Wisdom of Old Genes: Is Neurotechnology a Source of Future Happiness?”, *Journal of Happiness Studies* 1, pp. 401-417.
- Biancotti, C., y G. D’Alessio (2008), “Values, Inequality and Happiness”, *Economic Working Papers* 669, Economic Research Department, Banco de Italia.
- Binswanger, M. (2006), “Why Does Income Growth Fail to Make Us Happier?: Searching for the Treadmills Behind the Paradox of Happiness”, *The Journal of Socio-Economics*, 35(2), pp. 366-381.

- Bruni, L., y L. Stanca (2006), "Income Aspirations, Television, and Happiness: Evidence from the World Values Surveys," *Kyklos*, 59(2), pp. 209-225.
- , y — (2008), "Watching Alone: Relational Goods, Television and Happiness", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 65(3-4), pp. 506-528.
- Buss, D. (2000), "The Evolution of Happiness", *American Psychologist* 55 (1), páginas 15-23.
- Caporale, G-M, Y. Georgellis, N. Tsitsianis y Y. Yin (2009), "Income and Happiness across Europe: Do Reference Values Matter?", *Journal of Economic Psychology*, 30(1), pp. 42-51.
- Carlsson, F., G. Gupta y O. Johansson-Stenman (2009), "Keeping Up with the Vaishyas: Caste and Relative Standing", *Oxford Economic Papers*, por publicarse.
- , D. Daruvala y O. Johansson-Stenman (2005), "Are People Inequality-Averse, or Just Risk Averse?", *Economica*, 72(3), pp. 375-396.
- Clark, A., y A. Oswald (1994), "Unhappiness and Unemployment", *The Economic Journal* 104, pp. 648-659.
- , y — (1996), "Satisfaction and Comparison Income", *Journal of Public Economics*, 61(3), pp. 359-381.
- , P. Frijters y M-A. Shields (2008), "Relative Income, Happiness, and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles", *Journal of Economic Literature*, marzo, pp. 95-144.
- , y C. Senik (2008), "Whom Compares to Whom? The Anatomy of Income Comparisons in Europe", Working Paper 2008-65, Paris School of Economics.
- Damasio, A. (1995), *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*, Harper.
- Deci, E., y R. Ryan (1985), *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior*, Plenum Press.
- Di Tella, R., R. J. MacCulloch y A. J. Oswald (2001), "Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Subjective Well-Being", *American Economic Review* 91(1), pp. 335-341.
- , J. Haisken y R. MacCulloch (2007), "Happiness Adaptation to Income and to Status in An Individual Panel", NBER Working Paper, W13159, Cambridge.
- , y R. MacCulloch (2008), "Happiness Adaptation to Income beyond 'Basic Needs'", NBER Working Paper núm. 14539.
- , y — (2003), "The Macroeconomics of Happiness", *The Review of Economics and Statistics* 85(4), pp. 809-827.
- Diener, E., y R. Biswas-Diener (2002), "Will Money Increase Subjective Well-Being? A Literature Review and Guide to Needed Research", *Social Indicators Research* 57, pp. 119-169.
- Dohmen, J. (2003), "Philosophers on the 'Art-of-Living'", *Journal of Happiness Studies* 4, pp. 351-371.

- Drakopoulos, S. (2001), "The Historical Perspective of the Problem of Interpersonal Comparisons of Utility", *Journal of Economic Studies* 16(1), pp. 35-51.
- Duesenberry, J. (1949), *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press.
- Easterlin, R. (1973), "Does Money Buy Happiness?", *The Public Interest* 30, páginas 3-10.
- (1974), "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence", P. A. David y M.W. Reder (comps.), *Nations and Households in Economic Growth*, Academic Press.
- (2001a), "Income and Happiness: Towards a Unified Theory", *The Economic Journal* 111, pp. 465-484.
- (2001b), "Subjective Well-Being and Economic Analysis: A Brief Introduction", *Journal of Economic Behavior & Organization* 45(3), pp. 225-226.
- (2005), "Building a Better Theory of Well-Being", L. Bruni y P. L. Porta (comps.), *Economics and Happiness: Framing the Analysis*, Oxford University Press.
- , y O. Sawangfa (2009), "Happiness and Economic Growth: Does the Cross Section Predict Time Trends: Evidence from Developing Countries", E. Diener, J. Helliwell y D. Kahneman (comps.), *International Differences in Well-Being*, Oxford University Press, por publicarse.
- Edgeworth, F. Y. (1881), *Mathematical Physics*, Londres, reimpresión, 1967, Kelly.
- Eid, M., y E. Diener (2004), "Global Judgments of Subjective Well-Being: Situational Variability and Long-Term Stability", *Social Indicators Research* 65, páginas 245-277.
- Elster, J., y J. Roemer (1991), *Interpersonal Comparisons of Well-Being*, Cambridge University Press.
- Felson, R., y M. Reed (1986), "Reference Groups and Self-Appraisals of Academic Ability and Performance", *Social Psychology Quarterly*, 49(22), pp. 103-109.
- Ferrer-i-Carbonell, A., y B. M. S. van Praag (2002), "The Subjective Cost of Health Losses due to Chronic Diseases: An Alternative Model for Monetary Appraisal", *Health Economics* 11(8), pp. 709-722.
- (2002), "Subjective Questions to Measure Welfare and Well-Being", Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2002-020/3.
- (2005), "Income and Well-being: An Empirical Analysis of the Comparison Income Effect", *Journal of Public Economics*, 89(5-6), pp. 997-1019.
- , y P. Frijters (2004), "How Important is Methodology for the Estimates of the Determinants of Happiness?", *The Economic Journal*, 114, pp. 641-659.
- Frank, R. (2005), "Does Absolute Income Matter?", L. Bruni y P. L. Porta (comps.), *Economics & Happiness: Framing the Analysis*, Oxford University Press.

- Frey, B., y A. Stutzer (2000), "Subjective Well-Being, Economy and Institutions", *Economic Journal*, 110, pp. 918-938.
- , y — (2001) *Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being*, Princeton University Press.
- , y — (2002), "What can Economists Learn from Happiness Research", *Journal of Economic Literature* 40(2), 402-435.
- Frijters, P., y B. M. S. van Praag (1998), "The Effects of Climate on Welfare and Well-Being in Russia", *Climatic Change* 39, pp. 61-81.
- Frisch, R. (1932), *New Methods of Measuring Marginal Utility*, Tubinga, Mohr.
- Fuentes, N., y M. Rojas (2001), "Economic Theory and Subjective Well-Being: Mexico", *Social Indicators Research* 53(3), pp. 289-314.
- Gandhi Kingdon, G., y J. Knight (2007), "Community, Comparisons and Subjective Well-being in a Divided Society", *Journal of Economic Behavior and Organization* 64(1), pp. 69-90.
- Georgellis, Y., N. Tsitsianis y Y. Yin (2009), "Personal Values as Mitigating Factors in the Link between Income and Life Satisfaction: Evidence from the European Social Survey", *Social Indicators Research*, por publicarse.
- Gilbert, D. (2006), *Stumbling on Happiness*, Knopf.
- Graham, C., y S. Pettinato (2002), *Happiness & Hardship: Opportunity and Insecurity in New Market Economies*, Brookings.
- , y A. Felton (2006), "Inequality and Happiness: Insights from Latin America", *Journal of Economic Inequality* 4, pp. 107-122.
- Grinde, B. (2002), "Happiness in the Perspective of Evolutionary Psychology", *Journal of Happiness Studies* 3, pp. 331-354.
- Gui, B., y R. Sugden (comps.) (2005), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge University Press.
- Hagerty, M., y R. Veenhoven (2003), "Wealth and Happiness Revisited-Growing National Income does go with Greater Happiness", *Social Indicators Research* 64, pp. 1-27.
- Haybron, D. (2003), "What do we Want from a Theory of Happiness?", *Metaphysics*, 34(3), pp. 305-329.
- Headey, B., R. Muffels y M. Wooden (2004), "Money Doesn't Buy Happiness... or Does It? A Reconsideration Based on the Combined Effects of Wealth, Income and Consumption", IZA Discussion Paper 1218.
- Hellevik, O. (2003), "Economy, Values and Happiness in Norway", *Journal of Happiness Studies* 4, pp. 243-283.
- Hirsch, F. (1976), *Social Limits to Growth*, Harvard University Press.
- Hollander, H. (2001), "On the Validity of Utility Statements: Standard Theory Versus Duesenberry's", *Journal of Economic Behavior and Organization* 45, pp. 227-249.

- Hopkins, E. (2007), "Inequality and Social Preferences: Where (Relatively) Do We Stand?", Working Paper, University of Edinburgh.
- Hyman, H. (1960), "Reflections on reference groups," *The Public Opinion Quarterly* 24(3), pp. 383-396.
- James, W. (1997), *The Varieties of Religious Experience*, Touchstone.
- Kahneman, D., E. Diener y N. Schwarz (comps.) (1999), *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, Russell Sage Foundation.
- Kasser, T. (2002), *The High Price of Materialism*, Cambridge, MIT Press.
- Kenny, C. (2005), "Does Development Make you Happy? Subjective Wellbeing and Economic Growth in Developing Countries", *Social Indicators Research* 73, pp. 199-219.
- Layard, R. (2006), *Happiness: Lessons from a New Science*, Penguin.
- Lucas, R. (2007), "Adaptation and the Set-Point Model of Subjective Well-Being: Does Happiness Change after Major Life Events?", *Current Directions in Psychological Science* 16(2), pp. 75-79.
- Luttmer, E. (2005), "Neighbors as Negatives: Relative Earnings and Well-Being", *The Quarterly Journal of Economics* 120(3), pp. 963-1002.
- Malthus, T. (1998), *An Essay on the Principle of Population*, primera edición.
- Mandler, M. (2006), "Cardinality versus Ordinality: A Suggested Compromise", *American Economic Review* 96(4), pp. 1114-1136.
- Marías, J. (1987), *La felicidad humana*, Madrid, Alianza.
- McBride, M. (2001), "Relative-Income Effects on Subjective Well-Being in the Cross-Section", *Journal of Economic Behavior and Organization* 45, pp. 251-278.
- (2007), "Money, Happiness and Aspirations: An Experimental Study of Happiness and Aspiration Formation", University of California, manuscrito.
- McMahon, D. (2006), *Una historia de la felicidad*, Madrid, Taurus.
- Merton, R. (1957), *Social Theory and Social Structure*, Glencoe, Free Press of Glencoe.
- , y A. Kitt (1950), "Contribution to the Theory of Reference Group Behavior", R. Merton y P. Lazarsfeld (comps.), *Continuities in Social Research: Studies in the Scope and Method of 'The American Soldier'*, Free Press.
- Michalos, A. (1985), "Multiple Discrepancy Theory", *Social Indicators Research* 16, pp. 347-413.
- Möller, V., y W. Saris (2001), "The Relationship between Subjective Well-Being and Domain Satisfactions in South Africa," *Social Indicators Research* 55, páginas 97-114.
- Muñoz-Redon, J. (1999), *Filosofía de la felicidad*, Barcelona, Editorial Anagrama.
- Ng, Y-K. (1996), "Happiness Surveys: Some Comparability Issues and an Exploratory Survey Based on Just Perceivable Increments", *Social Indicators Research* 38(127), pp. 1-27.

- Ng, Y.-K. (1997), "A Case for Happiness, Cardinalism, and Interpersonal Comparability", *The Economic Journal* 107(445), pp. 1848-1858.
- (2008), "Happiness Studies: Ways to Improve Comparability and Some Public Policy Implications", *Economic Record* 84(265), pp. 253-266.
- Oswald, A. (1997), "Happiness and Economic Performance", *The Economic Journal* 107, pp. 1815-1831.
- Pareto, W. (1909), *Manuel d'économie politique*, París, Giard & Brière.
- Pasinetti, L. (2005), "Paradoxes of Happiness in Economics", L. Bruni y P. L. Porta (comps.), *Economics & Happiness: Framing the Analysis*, Oxford, Oxford University Press.
- Phelps, C. (2005) "The Evolution of Caring", L. Bruni y P.L. Porta (comps.), *Economics & Happiness: Framing the Analysis*, Oxford, Oxford University Press.
- Praag, B. M. S. van (1968), *Individual Welfare Functions and Consumer Behavior*, Amsterdam, North Holland.
- (1971), "The Welfare Function of Income in Belgium: An Empirical Investigation", *European Economic Review* 2, pp. 337-369.
- (1988), "Climate Equivalence Scales: An Application of a General Method", *European Economic Review* 32, pp. 1019-1024.
- (1991), "Ordinal and Cardinal Utility", *Journal of Econometrics*, 50(7), páginas 69-89.
- (1991), "Ordinal and Cardinal Utility", *Journal of Econometrics*, 50(7), páginas 69-89.
- , A. Kapteyn y F. G. Herwaarden (1979), "The Definition and Measurement of Social Reference Spaces", *The Netherlands Journal of Sociology* 15, páginas 13-25.
- , y N. van der Sar (1991), "Social Distance on the Income Dimension", R. Verhulst y H. Steensma (comps.), *Social Justice in Human Relations, ii. Societal and Psychological Consequences of Justice and Injustice*, Nueva York, Plenum.
- , y J. S. Spit (1982), "The Social Reference Process and Income Evaluation – an Empirical Study of the Social Reference Mechanism", Report 82.08, Center for Research in Public Economics, Leyden University.
- , y P. Frijters (1999), "The Measurement of Welfare and Well-Being: the Leyden Approach", D. Kahneman, E. Diener y N. Schwarz (comps.), *Foundations of Hedonic Psychology: Scientific Perspectives on Enjoyment and Suffering*, Russell Sage Foundation.
- , y A. Ferrer-i-Carbonell (2004), *Happiness Quantified: A Satisfaction Calculus Approach*, Oxford University Press.
- Praag, B. M. S. van, y B. Baarsma (2005), "Using Happiness Surveys to Value Intangibles; the Case of Airport Noise", *The Economic Journal* 115, pp. 224-246.

- Praag, B. M. S. van, y A. Ferrer-i-Carbonell (2008), "A Multi-dimensional Approach to Subjective Poverty", N. Kakwani y J. Silber (comps.), *Quantitative Approaches to Multidimensional Poverty Measurement*, Nueva York, Palgrave, Macmillan.
- , P. Frijters y A. Ferrer-i-Carbonell (2003), "The Anatomy of Subjective Well-being", *Journal of Economic Behavior and Organization* 51, pp. 29-49.
- Pradhan, M., y M. Ravallion (2000), "Measuring Poverty using Qualitative Perceptions of Welfare", *Review of Economics & Statistics*, 82(3), pp. 462-472.
- Ravallion, M. y M. Lokshin (2001), "Identifying Welfare Effects from Subjective Questions", *Economica* 68(271), pp. 335-357.
- Rayo, L., y G. Becker (2007), "Evolutionary Efficiency and Happiness", *Journal of Political Economy* 115(2), pp. 302-337.
- Rayo, L., y G. Becker (2007), "Evolutionary Efficiency and Happiness", *Journal of Political Economy* 115(2), pp. 302-337.
- Rojas, M. (2006a), "A Conceptual-Referent Theory of Happiness: Heterogeneity and its Consequences", *Social Indicators Research* 74(2), pp. 261-294.
- (2006b), "Life Satisfaction and Satisfaction in Domains of Life: Is it a Simple Relationship?", *Journal of Happiness Studies* 7(4), pp. 467-497.
- (20006c), "Well-Being and the Complexity of Poverty: A Subjective Well-Being Approach", M. McGillivray y M. Clarke (comps.), *Understanding Human Well-Being*, United Nations University Press.
- (2007a), "The Complexity of Well-Being: A Life-Satisfaction Conception and a Domains-of-Life Approach", I. Gough y A. McGregor (comps.), *Researching Well-Being in Developing Countries*, Cambridge University Press.
- (2007b), "Heterogeneity in the Relationship between Income and Happiness: A Conceptual Referent Theory Explanation", *Journal of Economic Psychology* 28(1), pp. 1-14.
- (2007c), "A Subjective Well-being Equivalence Scale for Mexico: Estimation and Poverty and Income-Distribution Implications", *Oxford Development Studies* 35(3), pp. 273-293.
- (2008a), "Experienced Poverty and Income Poverty in Mexico: A Subjective Well-Being Approach," *World Development* 36(6), pp. 1078-1093.
- (2008b), "Measuring Quality of Life in Latin America: Conceptualization comes First", Informe para la Red de Centros del Banco Interamericano de Desarrollo.
- (2008c), "Relative Income and Well-Being in Latin America", informe para la Red de Centros del Banco Interamericano de Desarrollo.
- (2008d), "X-Inefficiency in the Use of Income to Attain Economic Satisfaction", *Journal of Socio-Economics* 37, pp. 2278-2290.
- (2009a), "Enhacing Poverty Abatement Programs: A Subjective Well-Being Contribution", *Applied Research in Quality of Life*, por publicarse.

- Rojas, M. (2009b), "A Monetary Appraisal of some Illnesses in Costa Rica: A Subjective Well-Being Approach", *Pan American Journal of Public Health*, por publicarse.
- (2009c), "Intra-Household Arrangements and Economic Satisfaction: Implications for Poverty Analysis", *Journal of Happiness Studies*, por publicarse.
- , y E. Jiménez (2008), "Pobreza subjetiva en México: El papel de las normas de evaluación de ingreso", *Revista Perfiles Latinoamericanos* 16(32), pp. 11-33.
- Runciman, W. (1966), *Relative Deprivation and Social Justice: A Study of Attitudes to Social Inequality in Twentieth-Century England*, Routledge.
- Salvatore, N., y M. T. Muñoz Sastre (2001), "Appraisal of Life: 'Area' versus 'Dimension' Conceptualizations", *Social Indicators Research* 53, pp. 229-255.
- Saris, W. (2001), "The Relationship between Income and Satisfaction: The Effect Of Measurement Error and Suppressor Variables", *Social Indicators Research* 53, pp. 117-136.
- Schor, J. (1998), *The Overspent American: Upscaling, Downshifting and the New Consumer*, Nueva York, Basic Books.
- (2002), "Understanding the New Consumerism: Inequality, Emulation and the Erosion of Well Being", *Tijdschrift voor Sociologie*, 23(1).
- Schwarz, N., y F. Strack (1991), "Evaluating One's Life: A Judgment Model of Subjective Well-Being", N. Strack *et al* (comps.), *Subjective Well-Being. An Interdisciplinary Perspective*, Pergamon Press.
- , y — (1999), "Reports of Subjective Well-Being: Judgmental Processes and Their Methodological Implications", D. Kahneman *et al* (comps.), *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, Russell Sage Foundation.
- Schyns, P. (2002), "Wealth of Nations, Individual Income and Life Satisfaction in 42 Countries: A Multilevel Approach", *Social Indicators Research* 60, páginas 5-40.
- Senik, C. (2004a), "Relativizing Relative Income", Working Paper 2004-17, DELTA, Francia.
- (2004b), "When Information Dominates Comparison: A Panel Data Analysis Using Russian Subjective Data", *Journal of Public Economics*, 88(9-10), páginas 2099-2123.
- (2005), "Income Distribution and Well-Being: What Can We Learn from Subjective Data?", *Journal of Economic Surveys* 19(1), pp. 43-63.
- Stadt, H. van de, A. Kapteyn y S. Van de Geer (1985), "The Relativity of Utility: Evidence from Panel Data", *The Review of Economics and Statistics* 67(2), páginas 179-187.
- Stevenson, B., y J. Wolfers (2008), "Economic Growth and Subjective Well-Being Reassessing the Easterlin Paradox", Working Paper, Wharton School, University of Pennsylvania, preparado por Brookings Papers on Economic Activity.

- Stutzer, A. (2004), "The Role of Income Aspirations in Individual Happiness", *Journal of Economic Behavior and Organization* 54, pp. 89-109.
- , y R. Lalivé (2004), "The Role of Social Work Norms in Job Searching and Subjective Well-Being", *Journal of the European Economic Association* 2(4), páginas 696-719.
- Sugden, R. (2005), "Correspondence of Sentiments: An Explanation of the Pleasure of Social Interaction", L. Bruni y P. L. Porta (comps.), *Economics & Happiness: Framing the Analysis*, Oxford University Press.
- Suls, J., y T. A. Wills (comps.) (1991), *Social Comparison: Contemporary Theory and Research*, New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Inc., Publishers.
- Sumner, L. W. (1995), "The Subjectivity of Welfare", *Ethics* 105(4), pp. 764-790.
- (1996), *Welfare, Happiness and Ethics*, Oxford University Press.
- Tatarkiewicz, W. (1976), *Analysis of Happiness*, Martinus Nijhoff.
- Tenaglia, S. (2007), "Testing Theories on Happiness: A Questionnaire", Roma, Working Paper. University of Tor Vergata.
- Tinbergen, J. (1991), "On the Measurement of Welfare", *Journal of Econometrics* 50(1-2), pp. 7-13.
- Uchida, Y., V. Norasakkunkit y S. Kitayama (2004), "Cultural Constructions of Happiness: Theory and Empirical Evidence", *Journal of Happiness Studies* 5, pp. 223-239.
- Veenhoven, R. (1984), *Conditions of Happiness*, Kluwer Academic.
- (1991), "Questions on Happiness: Classical Topics, Modern Answers, Blind Spots", F. Strack, M. Argyle y N. Schwarz (comps.), *Subjective Well-Being. An Inter-disciplinary Perspective*, Londres, Pergamon Press, pp. 7-26.
- (1992), *Happiness in Nations*, Erasmus University.
- (1996), "Developments in Satisfaction Research", *Social Indicators Research* 37, pp. 1-45.
- (1997), "The Utility of Happiness", *Social Indicators Research* 20, pp. 333-354.
- (2003), "Arts-of-Living", *Journal of Happiness Studies* 4, pp. 373-384.
- Vendrik, M., y G. Woltjer (2007), "Happiness and Loss Aversion: When Social Participation Dominates Comparison", *Journal of Public Economics* 91, páginas 1423-1448.
- Winkelmann, L., y R. Winkelmann (2003), "Why Are the Unemployed so Unhappy? Evidence from Panel Data", *Economica* 65(257), pp. 1-15.
- Zimmerman, A., y R. Easterlin (2006), "Happily Ever After? Cohabitation, Marriage, Divorce, and Happiness in Germany", *Population and Development Review* 32(3), pp. 511-528.