

IM07

INFORME MENSUAL

NÚMERO 414 | JULIO-AGOSTO 2017



ENTORNO ECONÓMICO-FINANCIERO

MERCADOS FINANCIEROS
*Política monetaria emergente y condiciones
macroeconómicas internas*

ECONOMÍA INTERNACIONAL
*Riesgos emergentes: un cóctel de Reserva
Federal, materias primas y política*

UNIÓN EUROPEA
Polarización del empleo en la eurozona

ECONOMÍA ESPAÑOLA
La resolución de Banco Popular

DOSSIER: EN BUSCA DE LA FELICIDAD

¿Es usted feliz? La felicidad y el ser humano

Bienestar, economía y percepciones

¿Cómo comparar el bienestar entre países?

El dinero no da la felicidad, pero ¿ayuda a conseguirla?

EN BUSCA DE LA FELICIDAD

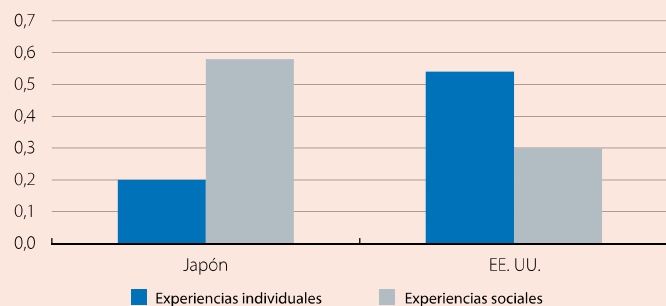
¿Es usted feliz? La felicidad y el ser humano

Teniendo en cuenta que este *Informe Mensual* sale publicado en plena temporada veraniega, es muy posible que usted, amigo lector, lo esté leyendo mientras disfruta de unas (merecidísimas, por otra parte) vacaciones. Pero entre baño y baño, ¿qué mejor momento del año que estos días largos y relajantes para reflexionar sobre la felicidad y su importancia, tanto para los individuos como para la ciencia económica? En este primer artículo del Dossier analizaremos el concepto de felicidad con un enfoque microeconómico, es decir, centrándolo en el individuo. Y es que cuando nos preguntamos si somos felices, primero hay que aclarar qué entendemos por felicidad y cómo medirla. Estas cuestiones, si bien pueden tener un punto filosófico, son claves toda vez que la razón de ser de la ciencia económica es mejorar las condiciones de vida de los individuos.

Para empezar, la literatura distingue entre tres tipos de felicidad: la satisfacción vital, el bienestar emocional y el bienestar eudaimónico. La satisfacción vital hace referencia a la evaluación de la vida en su conjunto. El indicador de referencia para medirla es la escalera de Cantril: se pregunta a los individuos dónde se colocarían en una escala del 0 al 10, donde el nivel 0 representa la peor vida posible y el nivel 10, la mejor. El bienestar emocional, por su parte, se refiere a las emociones y a los estados anímicos que sienten las personas en su día a día, tales como placer, tristeza, rabia o estrés. Se mide con el método de reconstrucción diario, desarrollado por el psicólogo israelí y nobel de Economía Daniel Kahneman, a través del cual se hace pensar a las personas en las experiencias vividas el día anterior y se les pide que las clasifiquen en positivas o negativas. Finalmente, el bienestar eudaimónico¹ se centra en cuál es el significado y el objetivo de la vida y se pregunta si cada individuo ha alcanzado la calidad de vida que le correspondería acorde con su potencial. Recientemente, los economistas han empezado a prestar más atención a este tipo de felicidad, aunque es realmente complicado medirla. Estas distinciones no son baladíes, ya que Kahneman y otro laureado economista, Angus Deaton, muestran que en EE. UU. aumentar la renta siempre incrementa la satisfacción vital pero, en cambio, cuando las personas tienen una renta superior a 75.000 dólares, recibir más dinero tiene un impacto nulo sobre el bienestar emocional (para un análisis exhaustivo de la relación entre renta y felicidad, véase el artículo «El dinero no da la felicidad, pero ¿ayuda a conseguirla?» en este mismo Dossier).

La felicidad y los factores culturales: EE. UU. versus Japón

(Correlación entre las emociones positivas y el tipo de experiencias) *



Nota: * La correlación entre dos variables se sitúa entre -1 y 1, y mide su grado de relación lineal; una correlación de 1 corresponde a una relación lineal positiva perfecta y una correlación de 0 corresponde a una relación lineal nula. En el gráfico, las correlaciones se obtienen preguntando a una muestra de 913 estudiantes americanos y japoneses sobre las experiencias diarias vividas durante el curso académico y sobre si estas se asocian a emociones positivas o negativas.

Fuente: CaixaBank Research a partir de Kitayama, S., Markus, H. R. y Kurokawa, M. (2000), «Culture, Emotion and Well-being: Good feelings in Japan and the United States», *Cognition & Emotion*.

como las veces que una persona sonrío, las expresiones faciales, los indicadores de salud, las estadísticas de suicidios o ciertas medidas físicas de actividad cerebral.³

Una vez explicados los distintos tipos de felicidad y las complicaciones inherentes a su medición, es momento de reflexionar sobre qué nos hace felices. Deaton y Kahneman han llevado a cabo una sugerente comparativa entre los factores asociados a la satisfacción vital y al bienestar emocional en EE. UU. En su análisis, estos autores concluyen que la renta y la educación están más relacionadas con la satisfacción vital, pero, en cambio, la salud física y la soledad van más ligadas al bienestar emocional. Además, existe una prolija literatura sobre los factores correlacionados con la satisfacción vital, aunque es muy difícil obtener relaciones de causa-efecto, dado que es posible que sea la felicidad la que tenga un impacto positivo sobre otras variables, y no

Una importante limitación de los distintos indicadores subjetivos de felicidad es que la felicidad, en cualquiera de sus tipologías, es un concepto relativo muy influido por factores culturales. Así, según los psicólogos Uchida, Norasakkunkit y Kitayama, en los países occidentales, la felicidad se define en términos de logros personales y la meta final es maximizar el número de experiencias positivas. En cambio, en Asia, la felicidad enfatiza otros aspectos como la conexión interpersonal con el resto de individuos. En un influyente artículo,² los psicólogos Kitayama, Markus y Kurokawa muestran empíricamente estas diferencias comparando EE. UU. y Japón: en EE. UU. las emociones positivas (felicidad, euforia, relax...) están muy correlacionadas con logros individuales, mientras que en Japón las emociones positivas están muy correlacionadas con experiencias de carácter social como las relaciones con los amigos. Con todo, y más allá de cómo los factores culturales afectan a la concepción de felicidad de los individuos, existe una abundante literatura que documenta una correlación positiva entre la felicidad declarada en encuestas y medidas más objetivas de felicidad

1. Eudaimonía o plenitud de ser es una palabra griega clásica que significa literalmente «florecimiento humano».

2. Véase Kitayama, S., Markus, H. R. y Kurokawa, M. (2010), «Culture, Emotion and Well-being: Good Feelings in Japan and the United States», *Cognition and Emotion*.

3. Véase para más detalles Ferrer-i-Carbonell, A. (2001), «Economía de la felicitat», Els Opuscles del CREI.

al revés. Sea como fuere, se han obtenido algunos resultados cuando menos interesantes. Por ejemplo, estar desempleado es uno de los factores que tiene una relación negativa más acusada con la satisfacción vital, y el efecto no se desvanece con el tiempo a diferencia, por ejemplo, de las enfermedades crónicas.⁴ También existen estudios⁵ que incluso apuntan a que un alto nivel educativo está negativamente relacionado con la satisfacción vital, posiblemente porque los efectos negativos que resultan de la dificultad de alcanzar las mayores expectativas de los individuos con más educación superan a los efectos positivos de las oportunidades que ofrece dicha educación.

Para entender mejor qué es la felicidad, conviene resaltar que se trata de un concepto dinámico, que depende críticamente del ciclo vital. Y es que, según una serie de estudios realizados por economistas de la talla de Blanchflower, Deaton o Oswald, en EE. UU. y muchos países europeos existe una relación robusta en forma de U entre la satisfacción vital y la edad, relación que es independiente de factores como la renta, la salud o la generación: la felicidad decrece hasta que las personas alcanzan su nivel más bajo de felicidad a edades comprendidas entre los 40 y 59 años (la media global es de 46) y, a medida que se envejece, esta vuelve a aumentar de forma sostenida. Se han barajado varias teorías para explicar esta forma tan particular y al parecer es una conjunción de razones económicas y psicológicas. Por un lado, se ha argüido que en la mediana edad es cuando las personas disfrutan de mayores salarios y lo aprovechan trabajando con mucho ahínco para ahorrar para la jubilación. Por otro, se ha argumentado que las personas mayores no se preocupan tanto por el futuro y valoran más los aspectos positivos de la vida presente. En cualquier caso, esta evidencia empírica tiene poderosas implicaciones relevantes para la política económica: las sociedades occidentales están envejeciendo, por lo que es posible que veamos un incremento de la felicidad agregada de la sociedad. Incluso se puede ir un paso más allá: como el bienestar emocional está asociado a una mayor longevidad,⁶ no es descartable que un aumento de la felicidad, a su vez, conlleve un incremento de la esperanza de vida.

Tal y como hemos visto en el párrafo anterior, el estudio de la felicidad puede tener importantes implicaciones a nivel agregado. Un ejemplo paradigmático emerge cuando analizamos cómo la felicidad de las personas se traslada a los niveles agregados de capital social, entendido como el conjunto de valores que permiten a los miembros de la sociedad confiar en el prójimo y trabajar conjuntamente. La clave es que el nivel de felicidad de las personas tiene implicaciones para el resto de la sociedad, dado que influye en la manera de relacionarse con los demás y de cómo tratarlos. O dicho en la jerga económica, la felicidad individual va asociada a *externalidades* que repercuten en el resto de individuos. En este sentido, existen diversos estudios académicos que documentan una relación positiva entre felicidad y capital social.⁷ Aunque es difícil establecer relaciones causales (¿si eres más feliz confías más en los demás y cooperas más con la sociedad o esta relación va en sentido contrario?), se ha demostrado que aquellos países con desigualdades muy marcadas en los niveles de felicidad padecen un importante deterioro de los niveles de confianza social.⁸ En definitiva, partiendo de un enfoque individual sobre la felicidad, e incorporando las externalidades resultantes, llegamos a resultados a nivel más agregado que pueden tener importantes derivadas para el análisis económico y para mejorar el grado de desarrollo y cooperación de los países (para un análisis exhaustivo de la felicidad a nivel agregado, véase el artículo «¿Cómo comparar el bienestar entre países?» de este mismo Dossier).

A modo de conclusión, la felicidad es un concepto muy rico y con muchas aristas que está situándose en una posición central del análisis económico. Dicho esto, resulta pertinente advertir a los lectores para que continúen disfrutando de sus vacaciones y de la vida en general, que preocuparse en demasía sobre si somos felices o no puede ser contraproducente, ya que aumenta la probabilidad de sufrir decepciones y de ser infeliz, según ha estudiado la renombrada psicóloga de Berkeley Iris Mauss. Al fin y al cabo, tal y como dijo Buda, «no hay camino a la felicidad, la felicidad es el camino».

Javier Garcia-Arenas

Departamento de Macroeconomía, Área de Planificación Estratégica y Estudios, CaixaBank

4. Véase Ferrer-i-Carbonell, A. y Van Praag, B. (2009), «Do people adapt to changing circumstances?», EPAG Working Paper.

5. Véase Clark, A. E. y Oswald, A. J. (1994), «Unhappiness and Unemployment», The Economic Journal.

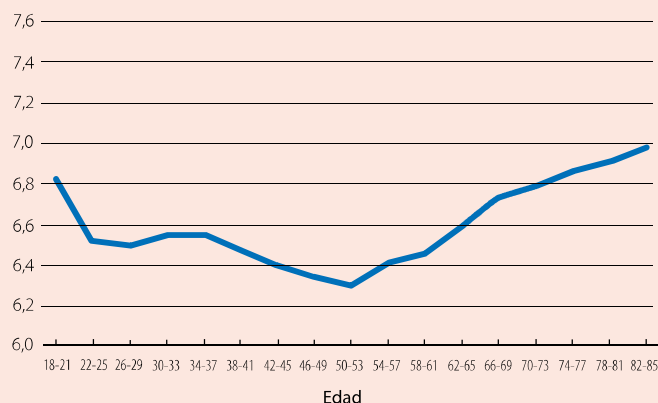
6. Véase Steptoe, A., Deaton, A. y Stone, A. (2014), «Subjective wellbeing, health, and ageing», Lancet.

7. Véase Bjørnskov, C. (2003), «The Happy Few: Cross-Country Evidence on Social Capital and Life Satisfaction», Kyklos Journal.

8. Véase Goff, L., Helliwell, J. y Mayraz, G. (2016), «The Welfare Costs of Well-being Inequality», NBER Working Paper.

La felicidad y el ciclo vital en EE. UU.

(Satisfacción vital en una escala del 0 al 10) *



Nota: * La satisfacción vital se mide en una escala del 0 al 10, donde 0 representa la peor vida posible y 10 la mejor vida posible.

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Stone, A., Schwartz, J., Broderick, J. y Deaton A. (2010), «A snapshot of the age of distribution of psychological well-being in the United States.» *Proceedings of the National Academy of Sciences.*

Bienestar, economía y percepciones

Dijo Max Planck, nobel de Física en 1918 y considerado fundador de la teoría cuántica, que «cuando cambias tu manera de ver las cosas, las cosas que ves cambiarán». Estarán de acuerdo con él sus compatriotas alemanes, o al menos así lo sugiere la curiosa experiencia del Mundial de Fútbol de 2006. Y es que un estudio de Dohmen y coautores¹ muestra que una victoria de la selección de fútbol alemana provocaba una mejora de la valoración subjetiva de la situación económica equivalente a un aumento de sueldo de unos 5.600 euros anuales. Aunque este grado de satisfacción quizás no sorprenderá a los más futboleros, sí que es sorprendente que influya, y con una magnitud nada despreciable, en una muestra construida para ser representativa de toda la población alemana en edad de trabajar. Pero ello ilustra un aspecto fundamental de la vida humana y el bienestar: las percepciones personales son determinantes.

Errores de percepción en el bienestar

(% de personas bastante o muy felices)

País	Demasiado bajo	Discrepancia	Demasiado alto	Percepción	Real
Canadá	-27			60	87
Países Bajos	-27			57	84
Noruega	-27,9			60	87,9
Australia	-28,7			53	81,7
Filipinas	-31,4			58	89,4
Rusia	-32,3			41	73,3
India	-33,8			47	80,8
Perú	-36			40	76
China	-36,5			48	84,5
Colombia	-37,5			54	91,5
Sudáfrica	-38,4			38	76,4
Montenegro	-38,6			46	84,6
Alemania	-39			45	84
EE. UU.	-40,6			49	89,6
Chile	-41,5			43	84,5
Turquía	-41,8			42	83,8
Tailandia	-42			51	93
Francia	-42			41	83
Serbia	-43			34	77
Japón	-44,5			42	86,5
Reino Unido	-45			47	92
España	-45,4			41	86,4
Argentina	-45,4			41	86,4
Suecia	-45,6			49	94,6
Singapur	-46			47	93
Hungría	-47,3			22	69,3
Polonia	-50,6			42	92,6
México	-51,3			43	94,3
Malasia	-52			44	96
Brasil	-52			40	92
Hong Kong	-61,1			28	89,1
Corea del Sur	-66			24	90

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Ipsos MORI, «Perils of Perception 2016».

6%), el americano la situaba en el 32% (real del 6%), el japonés en el 19% (real del 4%), etc.² Algo parecido se observa con los indicadores de crímenes. Como muestra el segundo gráfico, en EE. UU. la tasa de homicidios ha disminuido sostenidamente, pasando de algo más de ocho homicidios por cada 100.000 personas en 1995 a algo menos de seis homicidios por cada 100.000 personas en 2001 y hasta situarse por debajo de los cuatro homicidios por cada 100.000 habitantes en 2013. Sin embargo, el porcentaje de estadounidenses que consideraba que el crimen había aumentado pasó del 41% en 2001 al 64% en 2013.³

¿Cómo se explican estos errores de percepción? Contrariamente a la fuerte racionalidad del individuo que postula la teoría económica dominante, al menos en su versión más simple, el psicólogo Daniel Kahneman, a quien se le concedió el Nobel de Economía en 2002, nos explica en su *best-seller*, «Thinking, Fast and Slow», cómo las personas caemos sistemáticamente en sesgos cognitivos que influyen tanto en nuestra percepción de la realidad como en la toma de decisiones. Entre los factores que detalla Kahneman sobre el funcionamiento del cerebro, tres son especialmente relevantes para la percepción del bienestar. En primer lugar, Kahneman nos muestra que, ante preguntas complejas, las personas buscamos dar respuesta sustituyéndolas por preguntas parecidas, pero mucho más sencillas. Además, no valoramos las situaciones en abstracto sino que lo hacemos con base en un punto de referencia o áncora, como lo llama Kahneman, que aparece fresco en nuestra memoria. Veámoslo con un ejemplo. En un experimento,⁴

1. Véase Dohmen, T. et al. (2006), «Seemingly Irrelevant Events Affect Economic Perceptions and Expectations: the FIFA World Cup 2006 as a Natural Experiment», IZA Discussion Paper.

2. Ipsos MORI, (2014 y 2016), «Perils of Perception».

3. Véase Gallup (2014), «Most Americans Still See Crime Up Over the Last Year».

4. Véase Strack et al. (1988), «Priming and communication: Social determinants of information use in judgments of life satisfaction», European Journal of Social Psychology.

se preguntaba a estudiantes universitarios cuán felices eran. A algunos estudiantes, inmediatamente antes, se les había preguntado por el número de citas amorosas que habían tenido en el último mes. A otros también se les interrogaba sobre las citas, pero después de preguntarles sobre su felicidad, ¿se imagina el lector los resultados? Pues mientras que entre los miembros del segundo grupo no se observaba ninguna relación entre citas y felicidad, entre los primeros apareció una clara relación positiva: aquellos con más citas también indicaban ser más felices. La razón, nos dice Kahneman, es que responder sobre la felicidad es mucho más complejo que cuantificar el número de citas: tener la cifra de citas presente inducía a asociar citas, a la vez que la pregunta fácil y el punto de referencia, con felicidad. Lo mismo pasaba cuando, en vez de citas, se preguntaba sobre la situación matrimonial o laboral.⁵

El segundo sesgo destacado se refiere a cómo recordamos las emociones. ¿Qué cree que valora más, tres días de vacaciones en la playa o esos mismos tres días con dos días adicionales en los que hace mal tiempo y no puede disfrutar del sol? Parece que la segunda opción no puede ser peor que la primera, ¿verdad? La respuesta no es tan sencilla, y es que Kahneman muestra que los recuerdos dependen de la intensidad de las emociones en su punto máximo y en el último momento de experimentarlas, pero no de su duración. Otro famoso experimento lo ilustra nitidamente.⁶ Una persona ponía la mano en agua muy fría (14 °C) durante 60 segundos. Luego, ponía la mano durante 60 segundos en agua muy fría (14 °C, suficiente como para ser doloroso) y 30 segundos más en agua solo ligeramente menos fría (15 °C). Finalmente, se le pedía a la persona que escogiera qué experiencia preferiría repetir: los resultados indican que el 80% de los que percibieron un aumento de la temperatura en el segundo ejercicio (60 + 30 segundos) prefería repetir esta opción, que *a priori* a todos nos parecería la menos deseable.

Finalmente, otra de las características de nuestra mente que resalta Kahneman es la rápida capacidad de adaptación a las nuevas circunstancias, que explica que aumentos de la renta o irse a vivir a una región con un clima más templado solo tengan efectos temporales sobre el bienestar. En este último sentido, nos cuenta que, en una encuesta realizada a estudiantes de California, Ohio y Michigan, no se observan diferencias significativas en el bienestar subjetivo de las regiones.⁷ Sin embargo, la encuesta también revela que todos los estudiantes creen que la gente es más feliz en California. La razón, de nuevo, es que la pregunta «¿Cuán feliz es usted?» es neutra, mientras que la pregunta «¿Cree que la gente es más feliz en California?» evoca la idea de una región con clima agradable, sesgando la respuesta.

Si la obra de Kahneman ha sido caudal para entender mejor el comportamiento individual, no podemos acabar sin remarcar que las percepciones individuales tienen su traslación a nivel agregado. Como explica Robert Shiller, nobel en Economía, las personas buscamos historias que nos ayuden a interpretar el mundo en el que vivimos.⁸ Estas narrativas son construcciones humanas, influidas por nuestras percepciones personales, mezclas de hechos, emociones e intereses que nos causan una impresión y nos sirven para estimular nuestras preocupaciones y las emociones de nuestros conciudadanos. Cuando se difunden, pueden crear un nuevo punto de vista, un marco de referencia que ejercerá influencia sobre las decisiones y que puede llegar a tener un impacto económico en sí mismo. Por ejemplo, el mismo Shiller, con Goetzmann y otros coautores,⁹ ha identificado cómo la probabilidad percibida de un *crash* financiero por parte de inversores profesionales está influenciada por noticias pesimistas en prensa, relacionadas con los mercados financieros o con eventos aparentemente irrelevantes como pequeños terremotos a nivel local. Al fin y al cabo, una recesión es un periodo en el que la gente decide gastar menos, seguir usando bienes antiguos en vez de sustituirlos por nuevos y posponer el inicio de nuevos negocios o la contratación de trabajadores: decisiones personales que no solo dependen del estado de la economía, sino de cómo lo valora la narrativa prevalente y cómo se percibe individualmente.

Adrià Morron Salmeron

Departamento de Macroeconomía, Área de Planificación Estratégica y Estudios, CaixaBank

5. Véase Schwarz, N. et al. (1991), «Assimilation and contrast effects in part-whole question sequences: a conversational logic analysis», *Public Opinion Quarterly*.

6. Véase Kahneman, D. et al. (1993), «When More Pain is Preferred to Less: Adding a Better End», *Psychological Science*.

7. Véase Schkade, D. y Kahneman, D. (1998), «Does living in California make people happy? A focusing illusion in judgments of life satisfaction», *Psychological Science*.

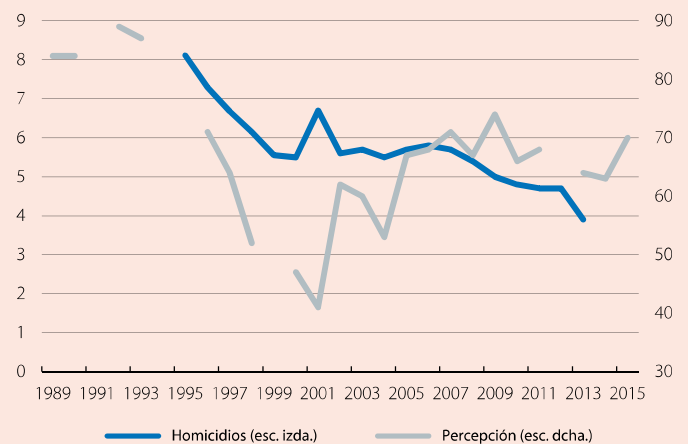
8. Véase Shiller, R. (2017), «Narrative Economics», NBER Working Paper, a partir de la conferencia presidencial impartida por Shiller en el Congreso de la American Economic Association el pasado 7 de enero de 2017.

9. Véase Goetzmann, N. et al. (2016), «Crash Beliefs from Investor Surveys», NBER Working Paper.

Crimen y percepción

(Homicidios por cada 100.000 personas)

Personas que creen que el crimen aumenta (%)



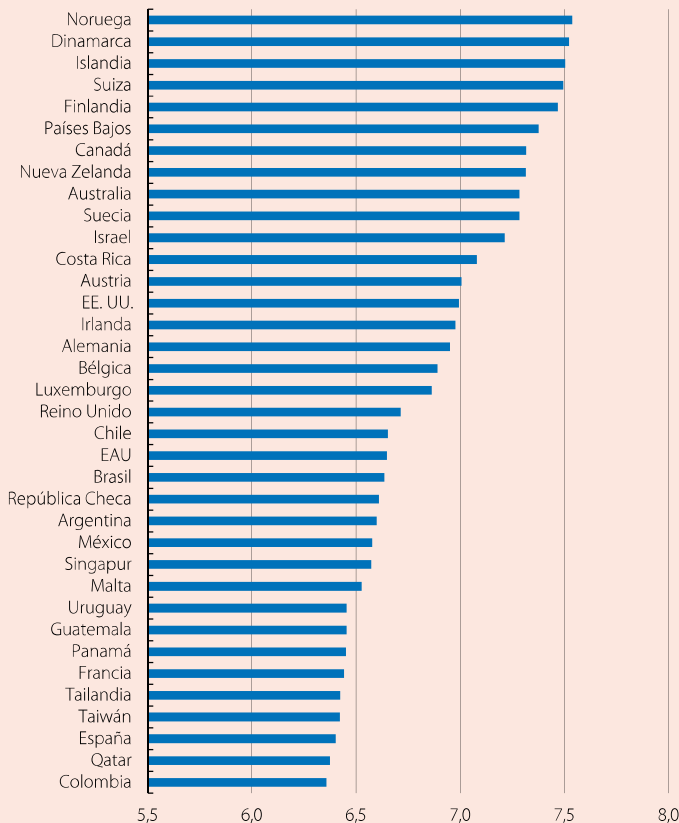
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Gallup y el FBI.

¿Cómo comparar el bienestar entre países?

Los países del norte de Europa suelen tener fama de ser los países más felices del mundo. En 2017, el Índice de Felicidad publicado por el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas situó a Noruega como el país más feliz del mundo, y quitó el trono a otro país nórdico, Dinamarca, que había encabezado el *ranking* desde 2012, año en que se publicó por primera vez dicho índice.

Ranking del Índice de Felicidad

(Escala del 1 al 10)



Nota: El ranking incluye los países clasificados entre el puesto 1 y 36, siendo 10 la mejor puntuación.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del «World Happiness Report 2017».

Sin ánimo de infravalorar el *hygge*¹ escandinavo, a algunos les puede sorprender que los países nórdicos lideren el *ranking* de índices de bienestar o que España ocupe un modesto puesto 34, lejos de EE. UU. y Alemania (puestos 14 y 16, respectivamente).² Y es que comparar niveles de vida entre países no es una tarea sencilla. De hecho, ningún intento de medición de bienestar ha quedado libre de crítica, hasta el momento.

El Índice de Felicidad no es una excepción. Este índice, que se construye a partir de cuestionarios en los que cada persona evalúa su nivel de felicidad entre 0 y 10, no tiene en cuenta, por ejemplo, que determinados países y culturas pueden ser más felices que otros, incluso bajo la misma situación económica y social. En este sentido, un artículo de la OCDE³ estima que el impacto cultural puede explicar hasta 1,5 puntos de la puntuación del 1 al 10 que los individuos reportan. En particular, los autores destacan que el impacto cultural es marcadamente positivo en los países nórdicos, en los de habla inglesa y en algunos países latinoamericanos.

En el mundo académico, uno de los últimos intentos para construir una medida de bienestar comparable entre países y en el tiempo proviene de la mano de Jones y Klenow, quienes plantean un indicador de bienestar que incorpora como factores determinantes el consumo, el ocio, la mortalidad y la desigualdad.⁴ Una de las novedades que plantea este indicador de bienestar es que intenta ponderar los distintos elementos que lo componen en función de las preferencias del conjunto de ciudadanos utilizando datos microeconómicos de 13 países.

El tercer gráfico, extraído del artículo de Jones y Klenow, nos muestra que a pesar de que los países de Europa Occidental analizados⁵ tienen, en promedio, un PIB per cápita alrededor del 67% del de EE. UU., una vez se tiene en cuenta el mayor tiempo de ocio, la mayor esperanza de vida y los menores niveles de desigualdad de la que gozan estos países europeos, la diferencia con EE. UU. se acorta hasta el punto de que el nivel de bienestar de los países europeos es tan solo un 15% inferior al de EE. UU. Por otro lado, el artículo constata que el nivel de bienestar de los países en desarrollo es peor de lo que su PIB per cápita sugeriría como consecuencia de la menor esperanza de vida, el menor consumo y la mayor desigualdad.

A pesar del avance que supone este artículo en la medición del bienestar, cabe mencionar que el índice propuesto por Jones y Klenow supone que todos los países valoran los mismos aspectos para ser felices, una hipótesis que, como se ha comentado anteriormente, no se cumple en la realidad. Además, tal y como los mismos autores reconocen, la medida de bienestar propuesta no tiene en cuenta otros factores que también contribuyen al bienestar de la población, como la calidad del medio ambiente, el crimen, la libertad política o el altruismo intergeneracional.

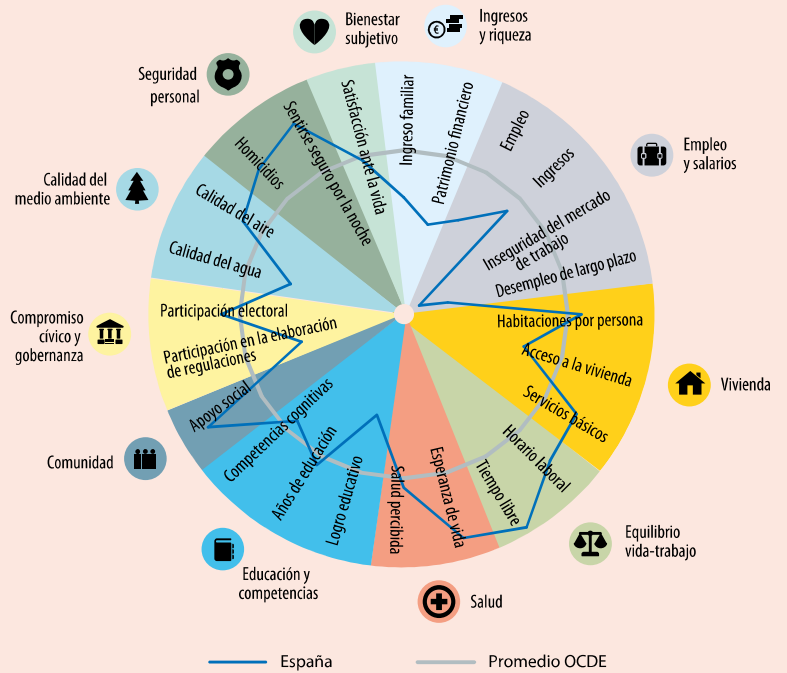
1. *Hygge* es un adjetivo danés asociado al bienestar personal generado a partir de las pequeñas cosas del día a día, como la calidez del hogar y el cuidado de uno mismo y del otro.
2. Datos referentes al periodo 2014-2016.
3. Véase Exton, C., Smith, C. y Vandendriessche, D. (2015), «Comparing Happiness Across the World. Does Culture Matter?», OECD Statistics Directorate Working Paper No. 62.
4. Véase Jones, C. I. y Klenow, P. J. (2016), «Beyond GDP? Welfare across Countries and Time», American Economic Review, vol. 106(9), p. 2.426-2.457.

En este sentido, el Índice para una Vida Mejor (Better Life Index) publicado por la OCDE se presenta como otra iniciativa destacable, ya que amplía la gama de factores que tiene en cuenta. En particular, el índice tiene en cuenta 11 aspectos relevantes que influyen en el bienestar: vivienda, ingresos, empleo, comunidad, educación, medio ambiente, compromiso cívico, salud, satisfacción, seguridad y equilibrio vida-trabajo.

¿Qué peso se otorga a cada factor? Idealmente, como la felicidad no es una medida única, los pesos de cada factor deberían obtenerse a partir de una encuesta representativa que estimara cuáles son los determinantes más importantes del bienestar para cada población, y es que la literatura académica apunta a que la importancia de los determinantes del bienestar no tiene por qué coincidir entre los países. Por ejemplo, para el caso de la desigualdad, Alesina *et al.* estimaron que en Europa la desigualdad tiene un mayor efecto negativo sobre el bienestar que en EE. UU.⁶

Conscientes de esta limitación, la OCDE pone a disposición del público una herramienta que permite ponderar el peso de los 11 factores que componen el índice. Un sencillo ejercicio nos muestra que, independientemente de los pesos, los países nórdicos tienden a mantenerse a la cabeza del ranking, y los cambios en los pesos producen, sobre todo, cambios en la parte media y baja del ranking.

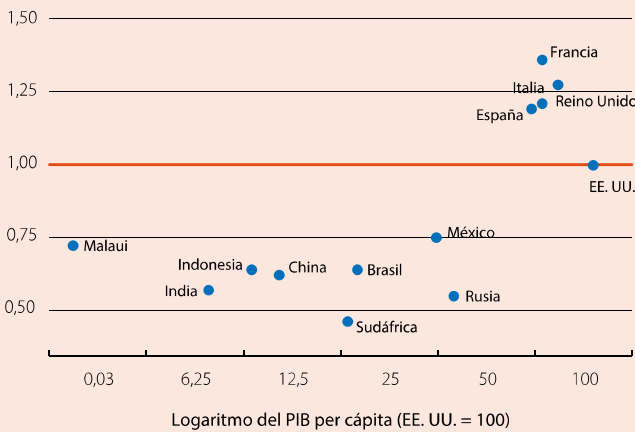
Bienestar en España



Nota: Puntos más alejados del centro del gráfico muestran fortaleza relativa de esas áreas.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de la OCDE.

Bienestar e ingresos entre países

(Ratio entre bienestar e ingresos) *



Nota: * Medida de bienestar en términos de consumo equivalente que incorpora como factores determinantes el consumo, el ocio, la mortalidad y la desigualdad.
Fuente: Jones, C. I. y Klenow, P. J. (2016), «Beyond GDP? Welfare across Countries and Time», *American Economic Review*, vol. 106(9), p. 2426-2457.

A modo ilustrativo, si el peso de los 11 indicadores es el mismo, Noruega encabeza el ranking del índice, EE. UU. se sitúa en el puesto 9 y España obtiene el puesto 19. Si, en cambio, otorgamos la máxima importancia a la salud, a la educación y al equilibrio vida-trabajo, que son los tres factores considerados más importantes por los usuarios del Índice en España, y también en EE. UU. y en Noruega,⁷ Dinamarca encabezaría el ranking (seguido de Noruega), EE. UU. empeora hasta el puesto 13 y España se mantiene en el puesto 19.

En conclusión, a pesar de que todas las medidas de bienestar presentan dificultades, los países nórdicos se empeñan en sacar la mejor nota en todas ellas y nos recuerdan que no deberíamos perderlos como referencia.

Anna Campos
Departamento de Macroeconomía,
Área de Planificación Estratégica y Estudios, CaixaBank

5. El artículo incluye Reino Unido, Francia, Italia y España.

6. Véase Alesina, A., Di Tella, R. y MacCulloch, R. (2004), «Inequality and Happiness: Are Europeans and Americans Different?», *Journal of Public Economics*, p. 2.009-2.042.

7. Estos resultados están basados en las respuestas de 3.200 visitantes al sitio web de España del Índice para una Vida Mejor, 1.600 visitantes al sitio web de Noruega y 18.200 visitantes al sitio web de EE. UU., de tal manera que son solo indicativos y no representan a toda la población.

El dinero no da la felicidad, pero ¿ayuda a conseguirla?

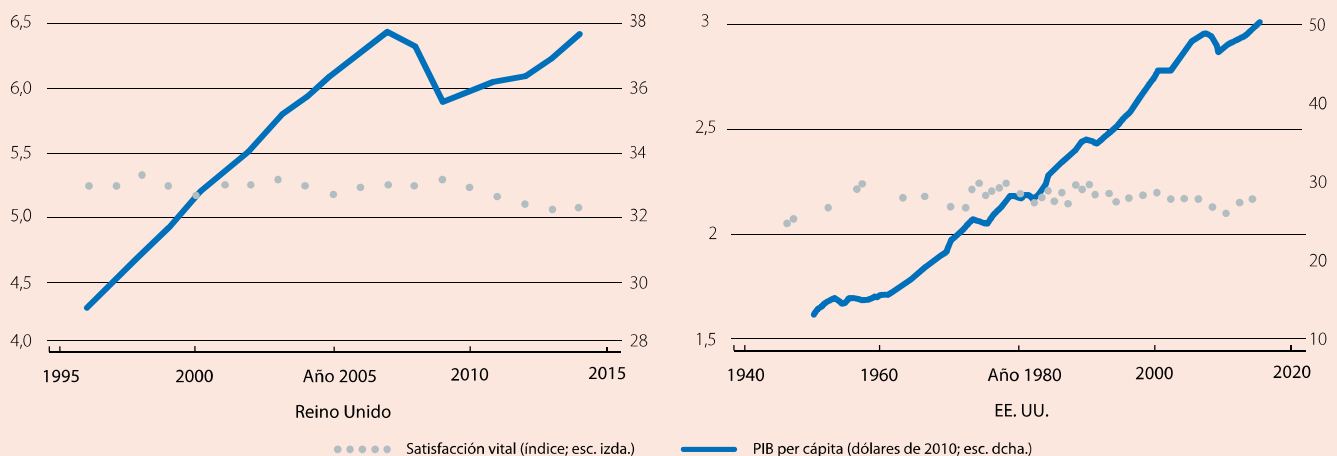
¿Cuál es la relación entre la felicidad individual, el bienestar de los ciudadanos y el nivel de renta per cápita de los países? En los círculos académicos, existe un profundo debate sobre esta cuestión, puesto que el objetivo último de las políticas económicas es el de maximizar la felicidad o el bienestar de los ciudadanos (y, si cabe, el bienestar de los de hoy y el de los del futuro). En la práctica, sin embargo, las decisiones se suelen tomar en relación con los criterios de generación de renta (o riqueza), asumiendo que este es el mejor instrumento para conseguir el máximo bienestar de los ciudadanos. Si la relación entre la renta y la felicidad es suficientemente estrecha, entonces, las decisiones de política económica serán acertadas.

El trabajo pionero en este ámbito de Richard Easterlin¹ muestra, en cambio, que el incremento del PIB per cápita de un país no va asociado a un aumento del nivel promedio de la felicidad de sus habitantes.² Este resultado es conocido como la «paradoja de Easterlin» y, desde que se postuló, ha generado una prolífica literatura que ha intentado corroborar o refutar este resultado. Generalmente, los estudios referidos a la evolución de la felicidad de un mismo país a lo largo del tiempo encuentran resultados que confirman dicha paradoja. En concreto, el mismo Easterlin, en una actualización de su trabajo inicial,³ muestra que el ingreso real per cápita en EE. UU. casi se duplicó en el periodo 1973-2004, mientras que la felicidad promedio se mantuvo estable. Este fenómeno no es específico de EE. UU., sino que el mismo resultado se obtiene en Japón, uno de los países desarrollados en los que más ha aumentado el ingreso real per cápita desde la Segunda Guerra Mundial, y también en la mayor parte de países europeos.

De estos resultados, sin embargo, no debería concluirse que el dinero no importa. Una amplia literatura documenta que, en un determinado momento del tiempo, sí existe una relación muy estrecha entre la renta y la felicidad, tanto si la comparación se realiza entre países como si es entre individuos de un mismo país. La clave para reconciliar estos resultados con la paradoja de Easterlin está en la referencia temporal: la felicidad es un concepto subjetivo y relativo, lo cual dificulta su medición a lo largo del tiempo, a medida que cambian las circunstancias personales y/o del entorno. Esta es una cuestión muy relevante y a ella volveremos más adelante. Pero, por ahora, es importante describir en detalle la relación entre renta y felicidad, primero entre países y, a continuación, entre individuos con mayor y menor renta dentro de un mismo país y en un momento determinado.

La comparativa entre países revela que existe una relación positiva entre la renta per cápita y el nivel promedio de satisfacción vital entre países. En concreto, Stevenson y Wolfers⁴ documentan una correlación de 0,79 entre ambas variables en una muestra de 155 países. Asimismo, encuentran que esta relación es lo que se denomina log-lineal: 100 euros adicionales de renta tienen un mayor impacto sobre la felicidad de un país pobre que de uno rico; en cambio, el aumento de la felicidad será similar si se doblan sus respectivos ingresos.

PIB per cápita y satisfacción vital en distintos países



Fuente: Clark, Fleche, Layard, Powdthavee y Ward (2016).

- Véase Easterlin, R. A., «Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence», en David, P. A. y Reder, M. W. (eds.), «Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz» (Nueva York y Londres: Academic Press, 1974).
- Nótese que la felicidad se mide a partir de una medida subjetiva en relación con las respuestas sobre la satisfacción con la vida, como, por ejemplo, la escalera de Cantril. Véase el artículo «¿Es usted feliz? La felicidad y el ser humano» de este mismo Dossier, en el que se explica con detalle el concepto de la felicidad y su medición.
- Véase Easterlin, R. A. (1995), «Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 27(1), p. 35-47.
- Stevenson y Wolfers (2013), «Subjective Well-Being and Income: is There Any Evidence of Satiation?», *American Economic Review, Papers & Proceedings*, 103(3).

La comparativa entre individuos ricos y pobres en un mismo país y momento también revela una relación positiva entre renta y satisfacción con la vida. Esta correlación ya fue identificada por Easterlin en 1974 y, posteriormente, ha sido corroborada en múltiples estudios. Por ejemplo, Stevenson y Wolfers analizan esta relación con datos microeconómicos (a nivel individual) en los 25 países más poblados del mundo, y encuentran una tendencia creciente en la satisfacción vital promedio de los individuos ordenados de menos a más según su percentil de renta.

Algunos investigadores han postulado una versión modificada (o débil) de la paradoja de Easterlin basada en la idea de que existe un punto de saciedad a partir del cual la felicidad deja de aumentar con la renta. Esta hipótesis implica que, a partir de un determinado nivel de desarrollo, la felicidad promedio de un país dejaría de aumentar. Asimismo, en la comparación entre individuos, el impacto de un aumento de la renta sería nulo a partir de cierto umbral de renta. El estudio de Stevenson y Wolfers analiza esta cuestión con detenimiento, usando varias bases de datos y puntos de saciación distintos, y encuentran que un aumento proporcional de renta produce el mismo impacto sobre la felicidad de un país o un individuo, independientemente del nivel de renta de estos. La conclusión, por tanto, es que no hay evidencia de que tal punto de saciedad exista. Cabe mencionar, sin embargo, que este análisis mide la felicidad según la satisfacción vital. Kahneman y Deaton,⁵ en un estudio solamente para EE. UU., diferencian entre la satisfacción vital y el bienestar emocional, que se refiere a la calidad emocional de las experiencias diarias de un individuo. Mientras que la primera muestra una relación claramente positiva con la renta, el bienestar emocional alcanza un nivel máximo alrededor de los 75.000 dólares. Este resultado se encuentra para las tres medidas de bienestar emocional analizadas y que se refieren a la intensidad y a la frecuencia con que los individuos experimentan goce o alegría (afecto positivo), tristeza o preocupación, y estrés.

Una vez revisados de forma más o menos exhaustiva los estudios que analizan la relación entre felicidad y renta, el reto pendiente es el de reconciliar los resultados empíricos aparentemente contradictorios que, por un lado, revelan un aumento de la felicidad con la renta entre países y entre individuos, y las comparaciones temporales, que muestran que el nivel de felicidad promedio de un país se mantiene constante a lo largo del tiempo a pesar del progreso económico experimentado. La respuesta generalmente aceptada a esta cuestión es que la valoración subjetiva que uno hace de su nivel de renta depende de su situación en relación con un grupo de referencia. Es decir, la felicidad no depende del nivel absoluto de ingresos de una persona, sino de cómo se compara con el de otras personas (comparación social) o con su propio pasado (hábitos).⁶ Ello, por construcción, limita la validez de las comparaciones a lo largo del tiempo. La idea es muy intuitiva: si la norma social de referencia fueran las condiciones de vida de hace 200 años, posiblemente todos nos situáramos hoy en día en un escalón mucho más alto en la escalera de la satisfacción vital, puesto que el nivel de vida promedio de hoy supera con creces el de los más ricos de antaño. Así, aunque un aumento de los ingresos a lo largo del tiempo tiene un impacto positivo sobre la felicidad, existen otros efectos indirectos operando en sentido contrario. De este modo, el efecto final observado es que la felicidad promedio se mantiene relativamente estable a lo largo del tiempo a pesar del mejor nivel de vida del que goza la sociedad.

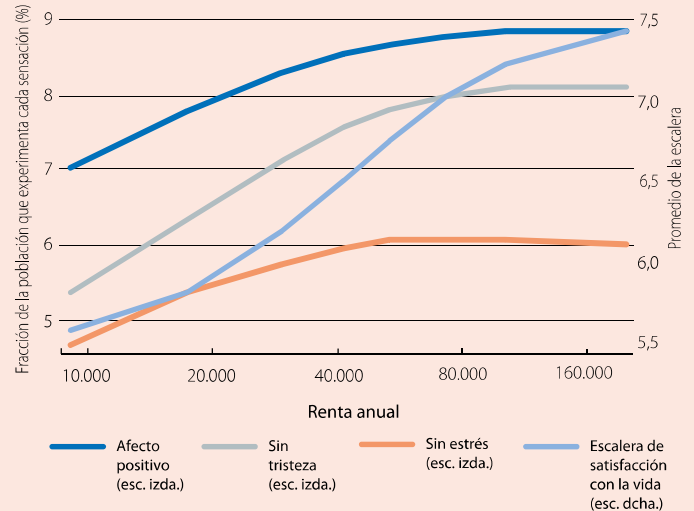
A modo de conclusión, una valoración global que se extrae de los estudios mencionados es que el uso de medidas agregadas de renta, como el PIB per cápita, para guiar las decisiones de política económica es lógico, teniendo en cuenta que la relación entre renta y felicidad es generalmente bastante estrecha. De todos modos, deben reconocerse también las limitaciones de tales medidas y la necesidad de tener en cuenta otros determinantes de bienestar y felicidad.

Judit Montoriol Garriga
Departamento de Macroeconomía, Área de Planificación Estratégica y Estudios, CaixaBank

5. Véase Kahneman, D. y Deaton, A. (2010), «High income improves evaluation of life but not emotional well-being», PNAS, vol. 107.

6. Véase Clark, A. et al. (2008), «Relative Income, Happiness and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles», Journal of Economic Literature, vol. 46 (1).

Renta, bienestar emocional y satisfacción vital



Fuente: Kahneman y Deaton (2010).

