



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

# ¿ES LA RENTA UNA FUENTE DE FELICIDAD?

Autor: Francisco de Asís Barranco-Polaina César

Director: Santiago Budría Rodríguez

Madrid

Enero 2014

Francisco de Asís

Barranco-Polaina

César

# ¿ES LA RENTA UNA FUENTE DE FELICIDAD?



## ***¿Es la Renta una fuente de Felicidad?***

**RESUMEN:** *Este trabajo de investigación pretende analizar la relación existente entre el nivel de riqueza de los individuos medido en términos de renta y el nivel de bienestar subjetivo o felicidad manifestado por los mismos. En concreto, a lo largo de estas páginas queremos dar a conocer al lector las claves de un interesante debate sobre el cual la comunidad científica aún no ha conseguido ponerse de acuerdo: si es la renta una fuente de bienestar para los individuos. Recientes estudios encargados de analizar la relación entre la riqueza y el bienestar subjetivo de los individuos nos han sorprendido con sus resultados, arrojado datos que demuestran que mientras que la mayoría de los países desarrollados han experimentado un fuerte crecimiento en sus niveles de riqueza a lo largo de las últimas décadas, los índices que miden los niveles de bienestar subjetivos de los ciudadanos han permanecido constantes. Esta curiosa contradicción ha conseguido llamar la atención de los expertos y reabrir el debate sobre este tema.*

**PALABRAS CLAVE:** *Renta, Dinero, Riqueza, Felicidad, Bienestar subjetivo.*

## ***Is Income a source of happiness?***

**ABSTRACT:** *This research aims to analyze the relationship between the level of wealth of individuals measured in terms of income and the level of subjective well-being or happiness expressed by them. Specifically, throughout these pages we want to present to the reader the keys to an interesting debate on which the scientific community has yet to agree: if income is a source of happiness for individuals. Recent studies commissioned to examine the relationship between wealth and subjective well-being of individuals have surprised us with their results, yielded data showing that whereas most developed countries have experienced strong growth in their wealth levels along in recent decades, the indices that measure the levels of subjective well-being of citizens have remained constant. This curious contradiction has drawn the attention of experts and reopened the debate on this topic.*

**KEYWORDS:** *Income, Money, Wealth, Happiness, Subjective well-being.*

# ÍNDICE

<b>I.</b>	<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>6</b>
A)	Contexto.....	6
B)	Objetivos.....	7
C)	Metodología.....	7
D)	Marco teórico.....	8
E)	Valor generado.....	9
F)	Utilidad práctica.....	9
G)	Estructura.....	10
<b>II.</b>	<b>LA CURVA DE UTILIDAD.....</b>	<b>12</b>
A)	Introducción.....	12
B)	Utilidad Total y Utilidad Marginal.....	12
C)	La Utilidad como medida del bienestar o felicidad.....	17
<b>III.</b>	<b>ESTUDIOS DE RIQUEZA Y BIENESTAR SUBJETIVOS.....</b>	<b>19</b>
A)	Introducción.....	19
B)	La relación entre la riqueza y el bienestar.....	19
C)	Resultados de los estudios e implicaciones.....	21

<b>IV.</b>	<b>TEORÍAS QUE RELACIONAN DINERO Y FELICIDAD.....</b>	<b>26</b>
<b>V.</b>	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>36</b>
<b>VI.</b>	<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>40</b>

## **I. INTRODUCCIÓN**

### **A) Contexto.**

A lo largo de nuestra historia reciente, la gran mayoría de los países de nuestro entorno se han venido esforzando en mejorar todo lo posible su situación económica. La creación de riqueza y el desarrollo económico han sido siempre, y parece que seguirán siendo, objetivos primordiales en las agendas de nuestros dirigentes políticos. La razón de esta marcada tendencia parece obvia y coherente por cuanto el crecimiento económico se ha considerado siempre como sinónimo de mejora del bienestar social y avance en la consolidación de una mayor igualdad de oportunidades. Así lo han afirmado y reconocido innumerables economistas y estudiosos, y así se nos ha venido enseñando en las escuelas y universidades: la riqueza de un país revierte en el bienestar de sus ciudadanos.

Todo esto parece a priori lógico sin necesidad de mayor profundización, ya que, por un lado, en la teoría económica en general y concretamente en la microeconomía, se ha venido aceptando lo que la curva de utilidad de manera sencilla se encarga de ilustrarnos: el hecho de que a medida que aumenta la cantidad que se recibe de un bien o servicio aumenta también la utilidad percibida por el individuo, pudiéndose por tanto afirmar que a medida que aumenta la renta y el consumo de bienes y servicios es mayor, el nivel de bienestar que perciben los individuos es también mayor.

Sin embargo, recientes estudios encargados de analizar la relación entre la riqueza y el bienestar de los individuos nos han sorprendido con sus resultados, por cuanto podrían poner en entredicho todo esto que hasta ahora reconocemos como innegable. Dichos estudios han arrojado datos que demuestran que mientras que la mayoría de los países desarrollados han experimentado un fuerte crecimiento en sus niveles de riqueza a lo largo de las últimas décadas, los índices que miden los niveles de bienestar subjetivos de los ciudadanos (satisfacción o felicidad personal de los individuos) han permanecido constantes. Esta curiosa contradicción ha conseguido llamar la atención de los expertos y reabrir el debate sobre este tema. Ante la pregunta de si es realmente la renta una fuente de felicidad no existe todavía un consenso.

## **B) Objetivos.**

Mediante este trabajo de investigación académica se pretende analizar la relación existente entre el nivel de riqueza de los individuos medido en términos de renta y el nivel de bienestar subjetivo o felicidad manifestado por los mismos. En concreto, a lo largo de estas páginas queremos dar a conocer al lector las claves de un interesante debate sobre el cual la comunidad científica aún no ha conseguido ponerse de acuerdo: si es la renta una fuente de bienestar para los individuos.

La finalidad de este trabajo, por tanto, es arrojar luz sobre el problema y exponer las diversas teorías que se han ido sucediendo en un sentido y en otro, con la finalidad de ayudar al lector a formarse una opinión crítica del asunto y del mismo modo contribuir a enriquecer el interesante debate abierto.

## **C) Metodología.**

La metodología que se ha seguido para la realización de este trabajo se basa en el análisis de estudios previos que analizan este fenómeno así como en la revisión cualitativa de la literatura, que nos ha permitido conocer los diferentes puntos de vista que los investigadores previamente han ido aportado al respecto. Para ello se ha realizado una consulta de numerosas bases documentales como Dialnet, SSRN, etc.

También se ha tenido en cuenta y se han usado como base aspectos fundamentales de la teoría microeconómica que han sido estudiados a lo largo del Grado Universitario en ADE como son aquellos relacionados con la teoría del consumidor, curvas de utilidad, etc. Nos inspiraremos especialmente en estas bases y fundamentos, poniéndolos en relación con otras fuentes y especialmente con estudios sobre niveles de riqueza a la hora de plasmar nuestras conclusiones.

En definitiva nuestra metodología ha perseguido, por orden de aparición, los siguientes objetivos:

- Tratar de introducir al lector en los conceptos microeconómicos fundamentales necesarios para comprender adecuadamente la materia objeto de estudio.

- Revisar y exponer, realizando un análisis crítico, una variedad de estudios encargados de presentar información y datos sobre los índices subjetivos de bienestar de los ciudadanos en diferentes países y otros relativos también a los niveles de riqueza, disponibilidad de bienes y servicios, renta per cápita, etc.
- Exponer de la manera más clara posible la génesis del problema objeto de debate, es decir, como se relacionan estos indicadores del bienestar con los niveles de renta, desarrollo y riqueza.
- Elaborar un recorrido por las diferentes teorías que, tanto en un sentido como en otro, han contribuido a desarrollar argumentos que intenten explicar y aportar soluciones fundadas al problema.
- Tratar, por último de aportar una visión crítica sobre el tema objeto de investigación argumentando de la manera más rigurosa posible lo expuesto.

#### **D) Marco teórico.**

Vamos a exponer una serie de conceptos microeconómicos muy básicos que constituyen la base del objeto de nuestra investigación:

- *Utilidad total*: En microeconomía, cuando hablamos de utilidad nos referimos al grado de satisfacción que perciben los consumidores al adquirir un producto. Podemos afirmar que cuantas más unidades de producto adquiera el consumidor, mayor será la utilidad total percibida, siendo esta creciente.
- *Utilidad marginal*: Hablamos de utilidad marginal para identificar la utilidad que el consumidor percibe al recibir una unidad adicional del producto en cuestión. Esta utilidad, al contrario que la utilidad total, va disminuyendo a medida que aumenta la cantidad de bienes consumidos. Llegaremos a un punto, llamado punto de saturación, en el cual la utilidad total es máxima y la utilidad marginal es cero, a partir del cual cada unidad adicional irá reportando al consumidor cada vez una utilidad menor.
- *Equilibrio del consumidor*: Basándonos en que los consumidores adoptan sus decisiones de manera racional, podemos afirmar que estos tenderán a maximizar su utilidad. Cuando se llega a este punto hablamos de que el consumidor se encuentra en el punto de equilibrio.

- *Curvas de indiferencia:* Mediante las curvas de indiferencia podemos ver representadas combinaciones de dos bienes (X e Y) que reportan al consumidor el mismo grado de utilidad o satisfacción. Las mismas tienen pendiente negativa y son convexas en el origen.

### **E) Valor generado.**

Cuando nos encontramos frente a un tema como este, en el que las opiniones y argumentos de distintos investigadores chocan y donde no se ha llegado todavía a un punto común, el valor generado por la investigación es claro. En la medida en que este problema es objeto de estudio, análisis, crítica y argumentación se contribuye a enriquecer enormemente el debate abierto y también a despertar el interés del público por un problema quizá desconocido hasta hace poco.

Por supuesto, como no mencionar el valor generado para el propio autor, en cuanto al carácter académico del trabajo y los conocimientos adquiridos y desarrollados en la realización del mismo, además del interés que tiene para aquellos otros estudiantes que deseen profundizar en este tema o usarlo como punto de partida para continuar desarrollando otro tipo de investigaciones, plasmando sus críticas o nuevas teorías.

Este trabajo en especial, pretende realizar un compendio de lo conocido hasta ahora en lo relativo a esta materia, de ahí su valor para cualquier persona que tenga algún tipo de interés en conocer el estado actual del problema planteado.

### **F) Utilidad práctica.**

En cuanto a la utilidad práctica que este trabajo tiene, hemos de recordar primero que al tratarse de una investigación donde se recogen las teorías y argumentos que otros autores, cualquiera que tenga especial interés en conocerlas, verá este trabajo de gran utilidad. Además no podemos obviar el hecho de que aquí hemos tratado de explicar el problema desde su base. No es necesario tener unos conocimientos demasiado profundos en economía para comprender los hechos que se exponen y las preguntas a las que se pretende dar respuesta.

Como no, este trabajo resulta útil por cuanto se mezclan conocimientos de diversas ramas, como la microeconomía, la estadística o incluso las ciencias encargadas del estudio de la sociología. Esto permite que sea un trabajo con utilidad para investigadores y profesionales de muy diverso tipo. Imaginemos por ejemplo, la utilidad que puede tener para un empresario el conocer de qué manera influye la renta en el bienestar de los individuos para así poder amoldar las políticas de su empresa de la forma que mejor satisfagan las necesidades de sus trabajadores, que probablemente no siempre coincidan con unos sueldos muy elevados. O pensemos también en los dirigentes políticos, que deberían estar altamente interesados en este tema por cuanto les permite conocer mejor de qué manera pueden lograr unos índices de bienestar elevados para sus ciudadanos, conociendo que elementos influyen en ellos ya sea aquellos relacionados con la riqueza o la renta u otros bien distintos.

Por todo esto podemos decir que las conclusiones arrojadas por esta investigación pueden ser de gran utilidad a un amplio abanico de perfiles, desde un estudiante a un investigador, pasando por profesionales y políticos.

### **G) Estructura.**

Este trabajo se estructura en cuatro partes. En primer lugar comenzaremos haciendo una breve aproximación a los conceptos de teoría microeconómica que nos van a servir para comprender correctamente la materia que se expone, comenzando por recordar los axiomas básicos relativos a la curva de utilidad, sus diversas aplicaciones y la forma en que dicha teoría nos puede servir para ser interpretada como un indicador de la medida de bienestar que los individuos manifiestan al percibir una cantidad determinada de bienes o servicios. A continuación pasaremos a abordar la segunda parte, en la cual nos centraremos en analizar diversos estudios realizados por reconocidas instituciones e investigadores con la finalidad de arrojar información acerca de los indicadores de felicidad o bienestar de los ciudadanos y también la forma en que estos pueden estar relacionados con los niveles de riqueza y renta de los mismos. En la tercera parte nos ocuparemos de entrar en el fondo de la cuestión exponiendo las diversas investigaciones que se han ido sucediendo alrededor de este problema y las distintas teorías que se manifiestan como favorables o contrarias a considerar la renta monetaria como una fuente directa de felicidad o bienestar. Finalmente, en la última parte trataremos de aportar una visión propia de lo expuesto haciendo justicia a la máxima objetividad, rigor y espíritu crítico que el tema en cuestión requiere.

A continuación se expone un esquema:

- LA CURVA DE UTILIDAD.
  - Introducción.
  - Utilidad Total y Utilidad Marginal
  - La Utilidad como medida del bienestar o felicidad.
  
- ESTUDIOS DE RIQUEZA Y BIENESTAR SUBJETIVOS.
  - Introducción.
  - La relación entre la riqueza y el bienestar.
  - Resultados de los estudios e implicaciones.
  
- TEORÍAS QUE RELACIONAN DINERO Y FELICIDAD.
  
- CONCLUSIONES PROPIAS.

## II. LA CURVA DE UTILIDAD

### A) Introducción.

Para comenzar con este trabajo creemos conveniente introducir al lector en los axiomas y principios básicos que la microeconomía nos ofrece en el ámbito concreto que va ser objeto de estudio: nos referimos a la teoría de las curvas de utilidad. La teoría sobre la conducta del consumidor y el análisis de la demanda del individuo y el mercado posee un fuerte interés para nosotros ya que hace referencia al conjunto de teorías y fundamentos que se encargan de analizar la influencia de diversos factores como el consumo de bienes y servicios o la renta monetaria en el comportamiento de los individuos. De esta forma, una clara comprensión de estos conceptos nos ayudará a construir unos cimientos sólidos sobre los que posteriormente podremos desarrollar el resto de epígrafes donde entraremos de lleno en el problema referente a la relación existente entre estos principios, y el nivel de renta o riqueza en relación con el grado de bienestar percibido por los individuos.

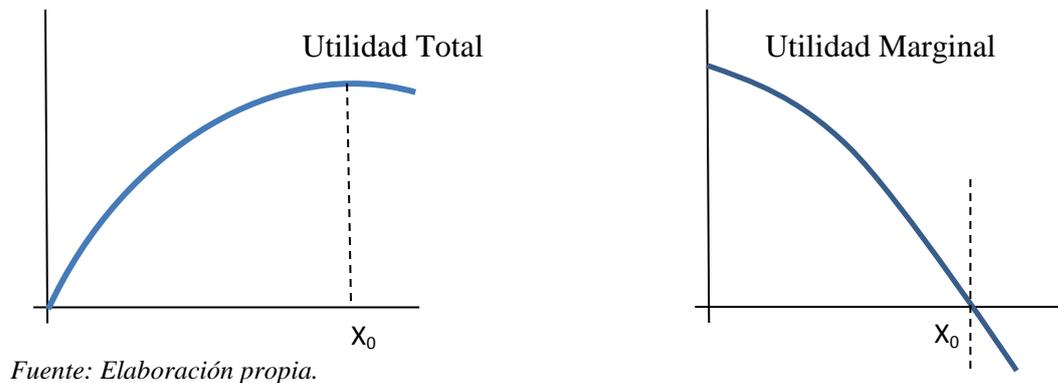
Para ello, empezaremos explicando en qué consiste la teoría del consumidor y sobre qué bases se asienta exponiendo, según procedan, los aspectos más relevantes que se refieren a la curva de utilidad y a sus funciones, así como las curvas de indiferencia y los conceptos de utilidad total y marginal. Por último, trataremos de esbozar de qué manera estas sencillas teorías pueden servirnos como reflejo e indicador de la medida subjetiva de bienestar o felicidad de los individuos en función del nivel de renta.

### B) Utilidad Total y Utilidad Marginal.

La teoría del consumidor tiene como objetivo el estudio del comportamiento de los individuos a la hora de tomar sus decisiones de compra respecto a los distintos bienes y servicios que el mercado ofrece, y que son adquiridos con la finalidad de reportar un determinado nivel de utilidad o satisfacción.

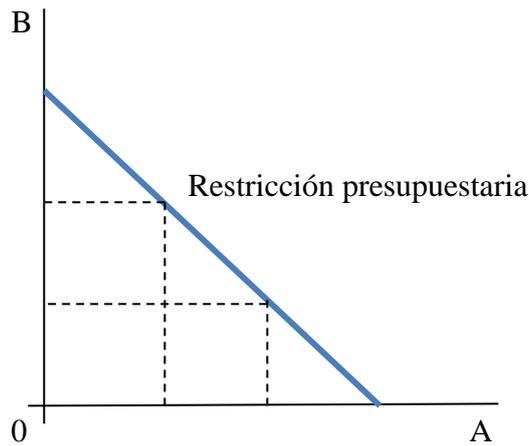
En primer lugar, al hablar de Utilidad, hemos de distinguir entre Utilidad Total y Utilidad Marginal. Podemos afirmar que la **Utilidad Total** es una función creciente y depende del nivel de consumo, es decir, que a mayor consumo se obtiene una mayor utilidad como norma general. Según esto concluimos que la Utilidad Total representa la satisfacción total que una persona percibe del consumo de bienes o servicios. Por otro lado, la **Utilidad Marginal**

representa la medida de la satisfacción o beneficio adicional que aporta el consumo de una unidad más del bien o servicio. Por ello, la Utilidad Marginal es decreciente, ya que a medida que va aumentando el consumo de un bien o servicio la utilidad o satisfacción percibida por la siguiente unidad adicional va siendo cada vez menor.



Por tanto, este concepto que hemos calificado como “**Utilidad**” posee un gran interés para nuestro estudio ya que se trata de un indicativo consistente a la hora de medir el nivel de satisfacción que perciben los individuos al consumir bienes o servicios de cualquier tipo. Y como bien es cierto que para poder tener acceso a dichos bienes o servicios es necesario disponer de ingresos que permitan su adquisición, y puesto que además suponemos que los individuos tienen un presupuesto limitado, podemos concluir que el nivel de utilidad percibido por los individuos va a venir determinado en gran medida por la renta monetaria de que se disponga.

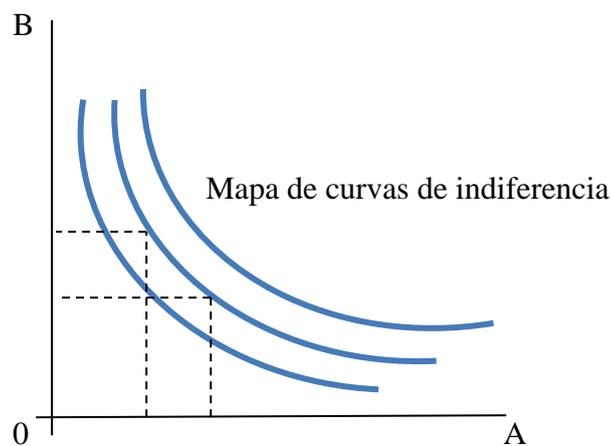
Este límite que representa la capacidad monetaria es lo que conocemos como **restricción presupuestaria**, y viene representado gráficamente por una recta que plasma el conjunto de combinaciones de dos bienes A y B a las que el consumidor puede acceder y *con las que la cantidad total de dinero gastado es igual a la renta*. (Pindyck & Rubinfeld, 2009). El consumidor en cuestión puede tener acceso a cualquier combinación de los bienes A y B que se encuentren por debajo de esta curva.



Fuente: Elaboración propia.

Si observamos la curva de restricción presupuestaria podemos observar que su pendiente representa exactamente el coste de oportunidad existente entre los bienes A y B, o lo que es lo mismo, cual es la cantidad de bien B a la que habrá que renunciar para adquirir una unidad más del bien A.

Por otro lado, las **curvas de indiferencia** nos muestran las preferencias del consumidor a través de *todas las combinaciones de cestas de mercado que reportan el mismo nivel de satisfacción a una persona* (Pindyck & Rubinfeld, 2009), es decir, representan las diferentes combinaciones del bien A y B que suponen un mismo nivel de utilidad para el individuo o ante las cuales podríamos decir que el individuo es indiferente. Podemos crear un mapa de curvas de indiferencia uniendo el conjunto de curvas de indiferencia que describen las preferencias de un individuo determinado.



Fuente: Elaboración propia.

Dicho esto, hemos de tener en cuenta tres presupuestos básicos (Pindyck & Rubinfeld, 2009) a la hora de analizar las preferencias del consumidor y trazar las curvas de indiferencia:

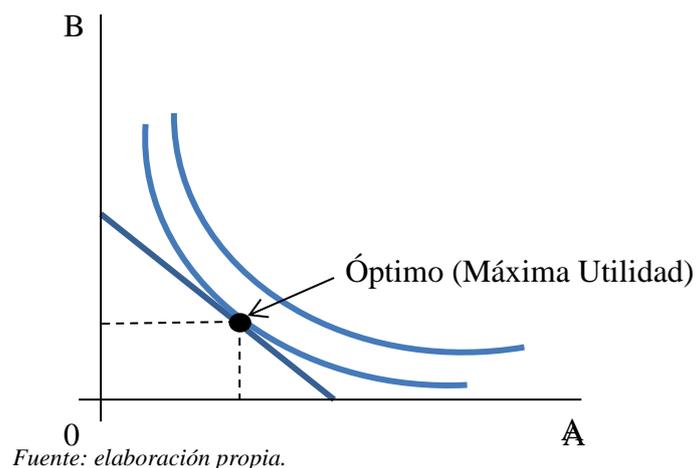
- Los consumidores pueden comparar y ordenar todos los bienes posibles, es decir que las preferencias son completas.
- Las preferencias son transitivas, lo que quiere decir que si un consumidor prefiere el bien A al B y el bien B al C, deducimos que también prefiere el bien A al C.
- Los consumidores siempre van a preferir la mayor cantidad de un bien a una menor.

Además hay una serie de propiedades que las curvas de indiferencia cumplen. En primer lugar, las curvas de indiferencia que se encuentran representadas más arriba son las que expresan un nivel de utilidad mayor. Del mismo modo, las curvas de indiferencia no pueden cortarse, ya que en caso contrario estaríamos violando el supuesto de que se prefiere una cantidad mayor de bienes a una menor. Y por último, la pendiente de las curvas de indiferencia siempre va a ser negativa, conformando lo que conocemos como la Tasa Marginal de Sustitución (TMS) entre los dos bienes.

No obstante a lo dicho anteriormente, hay que decir que existen algunos supuestos particulares dentro de las curvas de indiferencia en los que estas propiedades no llegan a cumplirse completamente. Se trata de lo que sucede con los bienes sustitutivos perfectos y los bienes complementarios perfectos:

- Cuando hablamos de **bienes sustitutivos perfectos** nos referimos a aquel tipo de bienes cuya tasa marginal de sustitución es constante y en los que por tanto el individuo se muestra indiferente entre una unidad del bien A y una del bien B.
- Por el contrario, hablamos de **bienes complementarios perfectos** cuando su tasa marginal de sustitución es infinita, de manera que las curvas de indiferencia tienen forma de ángulo recto.

Si representamos la curva de restricción en el mismo gráfico que las curvas de indiferencia seremos capaces de obtener el punto óptimo donde el consumidor maximiza su utilidad, que como podemos ver en el gráfico, se trata del punto de tangencia entre ambas curvas.



Con esta base, podemos afirmar que cuando varían los ingresos del consumidor, la curva de restricción presupuestaria se mueve y podemos distinguir dos tipos de bienes en función de cual sea el nuevo punto de máxima utilidad:

- Si al aumentar los ingresos del consumidor también aumenta la demanda del bien, diremos que se trata de un **bien normal**.
- Si al aumentar los ingresos del consumidor comprobamos que la demanda del bien baja, entonces concluiremos que se trata de un **bien inferior**.

Del mismo modo, las variaciones en el precio de los bienes también pueden dar lugar a dos resultados:

- Decimos que se produce un efecto renta cuando el punto óptimo del consumidor cambia de una curva de indiferencia menor a otra mayor o viceversa.
- Si por el contrario el punto óptimo del consumidor se mueve a lo largo de la curva de indiferencia de un punto a otro con una Tasa Marginal de Sustitución diferente a la anterior, entonces decimos que se produce un efecto sustitución.

Con estas ideas básicas que hemos expuesto de manera sencilla sobre la teoría del consumidor, y asimilando la idea de las curvas de utilidad como punto de partida, tenemos la base suficiente para continuar sin problemas con la exposición del tema que nos atañe.

### **C) La Utilidad como medida del bienestar o felicidad.**

Una vez hecho un breve repaso a la teoría de la curva de utilidad cabe plantearse más de algún interrogante: ¿En qué medida podemos asociar esta medida de Utilidad con el nivel de bienestar de los individuos? Sin duda, la curva de Utilidad nos ofrece la posibilidad de ver la relación existente entre el grado de satisfacción de los individuos y el nivel de consumo de bienes o servicios de los mismos. Y por tanto, dado que para la adquisición de dichos bienes y servicios es necesario disponer de una renta monetaria, es decir una determinada cantidad de dinero, podríamos concluir según todo lo que hemos expuesto en el apartado anterior, que cuanto mayores sean los ingresos de un individuo mayor será el nivel de satisfacción o bienestar que el mismo perciba. Sin embargo, ¿Se sostiene esta afirmación al contrastarla con los datos reales?, y, es más, ¿Podemos extrapolar las conclusiones que esta teoría nos ofrece a un nivel macro? ¿Qué ocurre al poner esto en relación con los datos relativos a los niveles de riqueza de los diferentes países de nuestro entorno? ¿Coinciden estas afirmaciones con los resultados que los estudios y encuestas que analizan los niveles de bienestar subjetivos arrojan? ¿Acaso el nivel de riqueza es el único factor que puede influir en el grado de bienestar de los individuos? ¿O existen otros factores de igual o mayor relevancia? Sin duda que estas cuestiones no son baladíes y tienen gran importancia en nuestro estudio.

El principal motivo de haber tomado como punto de partida las conclusiones que la curva de utilidad y la teoría del consumidor nos ofrecen es precisamente el de responder a estos interrogantes. Hay que decir, en primer lugar, que según lo dicho anteriormente, podemos afirmar que la utilidad aumenta conforme mayor es la renta. Pero, ¿podemos afirmar que un aumento de la renta repercute igualmente en un aumento de la felicidad del individuo? La respuesta no parece clara.

Tal y como iremos viendo a lo largo de este trabajo, la teoría microeconómica de las curvas de utilidad puede servirnos de forma representativa a la hora de analizar los posibles efectos que los aumentos o disminuciones en la renta monetaria de los individuos pueden producir en términos de satisfacción, bienestar o felicidad. Sin embargo, es necesario introducir muchos matices como iremos viendo. La felicidad, tal y como debemos entenderla, es un término de contenido complejo. De forma análoga a la complejidad de la misma persona humana es compleja la forma en que dichas personas alcanzan la felicidad, por ello debemos tener en cuenta y asumir que esta felicidad va a estar influida por muchos más factores además del mero aspecto económico. El contexto histórico, los conflictos bélicos, el nivel de empleo, el

sistema político y de asistencia social y el grado de reconocimiento de los derechos y libertades, la situación familiar o incluso el clima y la zona de residencia, por poner varios ejemplos, son algunos de los muchos aspectos que influyen sin duda alguna en el grado de felicidad que los individuos experimentan en un momento determinado del tiempo. La situación de actual crisis económica que nuestro país atraviesa representa como es lógico un factor que influye de manera importante en este sentido, pero también son otros y muy diferentes los factores cuya influencia tampoco carece de importancia.

Es por todo esto, que el trabajo que abordamos debe ser en todo momento contextualizado y examinado desde una perspectiva crítica y a la vez abierta, que nos aleje de pretensiones utópicas y sin sentido o de falsos objetivos como hallar una “fórmula de la felicidad”, y que nos acerque más bien al verdadero fin que el trabajo persigue y que no es otro que estudiar y analizar desde una perspectiva microeconómica la influencia que el nivel de renta monetaria ejerce sobre el grado de bienestar de los individuos, haciendo un repaso a las principales teorías y conclusiones que mediante el esfuerzo de diversos autores han ido siendo arrojadas al respecto.

### **III. ESTUDIOS DE RIQUEZA Y BIENESTAR SUBJETIVOS**

#### **A) Introducción**

En este tercer bloque procederemos a contrastar los presupuestos y teorías de carácter económico que hemos ido exponiendo hasta ahora con los resultados objetivos que arrojan los diversos estudios y trabajos disponibles y que se encargan de examinar estos aspectos mediante la obtención de datos reales. Nos referimos a los estudios que analizan aspectos como por ejemplo los índices de riqueza de distintos países, la renta per cápita, ratios de crecimiento económico, junto con encuestas relativas a los niveles de bienestar y satisfacción subjetivos de la población, nivel de felicidad, así como la evolución que estos parámetros y resultados han ido experimentando a lo largo del tiempo.

Como ya hemos resaltado, los resultados que se pueden observar aquí no refrendan en absoluto los axiomas que en el ámbito de la teoría económica hemos expuesto y se han dado por admitidos, es más, son estos datos los que dan lugar al agitado debate objeto de nuestro análisis, pues demuestran, sin lugar a dudas, que la felicidad de los individuos es un aspecto lo suficientemente complicado como para poder ser explicado únicamente con curvas de utilidad. En este bloque lo comprobaremos.

De este modo, procederemos en primer lugar a plasmar cuál es el origen del problema planteado y de qué manera o en qué momento comienzan los investigadores a interesarse por esta relación existente entre los niveles de felicidad y de riqueza, que chocan con los presupuestos teóricos generalmente aceptados creando un dilema de dudosa solución. Para finalizar haremos referencia de forma más concreta a los datos, exponiendo los resultados que al respecto se pueden obtener de diversas fuentes y que nos ayudan a arrojar luz y extraer conclusiones acerca de estos planteamientos.

#### **B) La relación entre la riqueza y el bienestar.**

Como ya nos hemos ocupado de introducir, partimos del presupuesto que las funciones de utilidad empleadas en la teoría económica asumen, es decir, que unos niveles elevados de ingresos o renta percibidos por parte de un individuo se correlacionan con un mayor grado de utilidad, satisfacción o felicidad para el mismo. Los datos sin embargo parecen no refrendar estas asunciones.

Si queremos ir al origen de este problema, hemos de remontarnos hasta el año 1974, momento en el que Richard Easterlin introdujo por primera vez datos sobre la felicidad en la teoría económica, llegando a la conclusión de que los patrones básicos observados mediante los datos y resultados con los que trabajó no se correspondían en absoluto con estas asunciones que en la teoría económica tradicional se venían aceptando desde siempre. En concreto, Easterlin observó que sí que era cierto que los niveles de felicidad que los individuos manifestaban estaban positivamente correlacionados con el nivel de ingresos en cualquier punto determinado del tiempo (Easterlin R. , 1974). Por ejemplo, en un determinado año, los resultados mostraban que los estadounidenses con un elevado nivel de ingresos generalmente eran más felices que aquellos con un nivel de ingresos más bajo. Sin embargo, al comparar los resultados obtenidos en países diferentes, se podía comprobar que el grado medio de felicidad entre los individuos de un país y otro apenas se veía significativamente alterado. Por otro lado, mediante varios estudios que recogían datos obtenidos a lo largo del tiempo, también se comprobó que el crecimiento económico y un aumento de la riqueza no se correspondían a priori con un incremento paralelo de los niveles de felicidad cuando se comparaban datos relativos a diferentes individuos y en diferentes puntos del tiempo, sino que más bien estos permanecían con tendencias estables (Frey & Stutzer, 2002). A pesar de que los ingresos por individuo en EEUU aumentaron de una forma considerable a lo largo de los años 50 y 60, los índices de felicidad de la población mantuvieron una tendencia constante llegando incluso a decrecer en la década de los 60. Bien es cierto que, a pesar de todo esto, los datos reconocen y corroboran el hecho de que un aumento en el nivel de ingresos de un individuo provoca al menos inicialmente un aumento en el grado de felicidad que experimenta.

Del mismo modo otros autores también han puesto de manifiesto el hecho que otros datos arrojan y que demuestra que, si bien es cierto que el grado de felicidad en los individuos con ingresos más elevados es mayor que en el caso de aquellos individuos con ingresos más bajos, el aumento adicional de felicidad va disminuyendo conforme aumenta el nivel de renta (Di Tella & MacCulloch, 2006). Esto podemos ver que se corresponde con lo que sucede en la teoría del consumidor en lo referente a la curva de utilidad marginal, ya explicada, cuyos rendimientos marginales decrecientes implican que cada unidad adicional de bienes o servicios, y por consiguiente de renta, va reportando una cantidad cada vez menor de utilidad o satisfacción al individuo.

Esta curiosa contradicción entre la teoría y los datos, que ha venido a conocerse con el nombre de “paradoja de Easterlin”, es la pieza central en torno a la cual va a girar nuestra

investigación, a partir de la cual procederemos a exponer las diversas conclusiones y opiniones que investigadores de todo tipo han ido aportando con la finalidad de dar una visión amplia del problema. Pero antes, examinemos más brevemente los resultados que los datos ofrecen y lo que los mismos implican.

### **C) Resultados de los estudios e implicaciones.**

En este apartado nos ha resultado interesante plasmar una serie de datos que ayudan a comprender mejor el problema que anteriormente se ha explicado y mediante los cuales podemos ver gráficamente cómo afectan estos resultados al problema concreto que estamos tratando. Todos estos datos han sido obtenidos de la base de datos online *World Values Survey* (World values survey) así como de las bases del Banco Mundial, y unidos a lo que en su día se encargó de contrastar Richard Easterlin y a lo que diversos autores han continuado desarrollando posteriormente, vienen a ayudarnos a confirmar que se cumplen una serie de hipótesis básicas en esta relación riqueza-felicidad. Estas hipótesis son las siguientes:

- Como norma general, un aumento de los ingresos de un individuo provoca al menos de manera inicial un aumento en su nivel de satisfacción o felicidad.
- Se comprueba que en los sectores compuestos de individuos con ingresos altos existe mayor número de personas felices que en los sectores compuestos por individuos cuyos ingresos son más bajos (Frey & Stutzer, 2002).
- La cantidad adicional de felicidad que el individuo va percibiendo conforme su nivel de ingresos aumenta, es decir la utilidad marginal, va siendo cada vez menor experimentando rendimientos decrecientes hasta que en un punto determinado dicha felicidad adicional percibida es nula, lo que confirma la teoría económica clásica de la curva marginal de utilidad que ya hemos expuesto anteriormente (Garrizo, 2006).
- Los aumentos en los ingresos de los individuos y el crecimiento económico de un país no se corresponden con un aumento idéntico y correlativo en el nivel de felicidad, sino que dicho nivel se mantiene más bien en una tendencia constante (Wooden, 2004).

- Comparando los datos de diferentes países con índices de riqueza diferentes y exceptuando a aquellos países más pobres (en los que los índices de felicidad sí que son como norma general considerablemente más bajos) se comprueba que la variación media entre los niveles de felicidad es casi imperceptible o irrelevante. Esto hace pensar que el nivel de felicidad percibido por los individuos es un aspecto que con el tiempo se adapta a los cambios en el nivel de ingresos y también que el nivel de felicidad tiene un límite a partir del cual mayores ingresos ya no siguen reportando un aumento de la felicidad (Garrizo, 2006) (Banco Mundial).

Dicho esto, nos parece interesante analizar algunos datos referidos a nuestro país y que pueden ayudar a corroborar, o por el contrario a poner en tela de juicio, estas hipótesis.

En primer lugar, nos ha resultado útil extraer una tabla de datos cruzados (Tabla 1) donde se analiza la relación existente entre el grado de felicidad que los individuos experimentan y el nivel social en el cual ellos mismos se ubican, lo cual puede ser una medida representativa a la hora de medir el nivel de ingresos o riqueza que un individuo tiene y en qué grado es más o menos feliz. Como comprobamos observando la tabla, estos datos han sido obtenidos sobre una base de 1.167 individuos en España para el año 2007, lo cual nos ha parecido apropiado a la hora de evitar el efecto distorsionador que la grave crisis económica que nuestro país ha experimentado en años posteriores afecte a los datos con los que trabajamos.

Como se puede ver, los datos recogidos nos muestran el hecho de que en los escalones económico-sociales altos (*upper class* y *upper middle class*) el porcentaje de individuos que se sienten muy felices (*very happy*) es considerablemente mayor (41,9% y 38,1% respectivamente) que en sectores sociales más bajos donde el porcentaje es menor, lo cual viene a reforzar la hipótesis de que en aquellos sectores con un elevado nivel de ingresos el porcentaje de individuos felices es mayor que en los sectores con niveles de riqueza más bajos. Sin embargo, llama la atención el hecho de que el mayor porcentaje de individuos que se califican como bastante o suficientemente felices (*quite happy*) no se encuadran dentro de los sectores sociales más altos sino de aquellos que se sitúan abajo, concretamente en la clase media baja, clase trabajadora y clase baja (*lower middle class*, *working class* y *lower class* respectivamente, con porcentajes del 80,7%, 79,3% y 71,4%).

Del mismo modo, comprobamos que el escalón social donde se encuentra el mayor porcentaje de individuos poco felices (*not very happy*) y en absoluto felices (*not at all happy*) es el de la clase baja (*lower class*) con un 19,7% de individuos poco felices y un 4,1% de individuos en absoluto felices.

**Tabla 1**  
Selected countries/samples: Spain [2007]

BASE=1167		Country						
		Spain						
		Total	Total	Social class (subjective)				
Upper class	Upper middle class			Lower middle class	Working class	Lower class		
Feeling of happiness	Very happy	13.7 %	13.7 %	41.9 %	38.1 %	14.2 %	10.1 %	4.7 %
	Quite happy	78.8 %	78.8 %	50.6 %	53.1 %	80.7 %	79.3 %	71.4 %
	Not very happy	6.2 %	6.2 %	7.5 %	8.8 %	4.4 %	8.5 %	19.7 %
	Not at all happy	1.2 %	1.2 %	-	-	0.8 %	2.1 %	4.1 %
	Total	1167 (100%)	1167 (100%)	12 (100%)	34 (100%)	761 (100%)	317 (100%)	43 (100%)

Fuente: Values Survey Databank.

A pesar de que lo que en esta tabla aparece como clase o posición social (*social class*) es una variable no objetiva, es decir, que depende de lo que cada individuo de manera subjetiva considere acerca de cuál es su posición social y de dónde se vea ubicado dentro de los distintos estratos, nos ha resultado muy interesante incorporar esta información, sobre todo si tenemos en cuenta el hecho de que muchos autores consideran que la felicidad de los individuos es también un factor que depende del nivel de ingresos que asimismo manifiesten los individuos del entorno así como del contexto económico. Esto nos inclina a pensar que en último término, cobra más importancia la riqueza percibida o sensación de riqueza que la verdadera riqueza medida según parámetros objetivos. Es decir que según esto, una persona con un elevado nivel de ingresos será más feliz rodeada de individuos con un nivel de ingresos menor que en el caso de que estos tuvieran un nivel de ingresos más elevado que él, lo cual podría explicar por qué países muy dispares en lo que se refiere a índices de riqueza y renta per cápita muestran niveles de felicidad bastante similares entre sus ciudadanos.

Podemos apreciar esto en otra tabla (Tabla 2), que muestra los niveles de felicidad en España, Francia y Alemania en los años 2006 y 2007. Se puede comprobar que el país con mayor porcentaje de individuos muy felices (*very happy*) es Francia con un 36,4% frente al 13,7% de España y al 19,9% de Alemania. Por el contrario, en lo que a porcentaje de individuos bastante o suficientemente felices (*quite happy*) se refiere, España se encuentra a la cabeza con un 78,7%, seguida de Alemania con un 63,9% y de Francia con un 54%. Esto puede

resultar cuanto menos curioso dado que si analizamos los datos referentes al PIB per cápita (Banco Mundial) que se registraron en dichos países en el año 2007, podemos comprobar que es Alemania el país que se sitúa en una posición más privilegiada con un PIB per cápita de 40.403 dólares, seguida muy de cerca por Francia con 40.342 dólares y a una considerable distancia de España, cuyos datos arrojaron un PIB per cápita de 32.118 dólares.

Tenemos aquí quizás otra constatación del hecho que antes mencionábamos relativo a que los niveles de felicidad de los individuos entre los diferentes países no están exactamente correlacionados con los índices de riqueza y que estos podrían ser adaptables o modulables con el tiempo así como depender del contexto social y económico en el que los individuos viven ya que, países como por ejemplo Alemania, con índices de riqueza más favorables, ofrecen resultados más negativos en lo que a niveles de felicidad se refiere que países con índices de riqueza inferiores como España.

**Tabla 2**

*Selected countries/samples: France [2006], Germany [2006], Spain [2007]*

BASE=4190		Country			
		Total	France	Spain	Germany
Feeling of happiness	Very happy	22.1 %	36.4 %	13.7 %	19.9 %
	Quite happy	65.8 %	54.0 %	78.7 %	63.9 %
	Not very happy	10.6 %	7.6 %	6.3 %	14.6 %
	Not at all happy	1.6 %	1.9 %	1.2 %	1.6 %
	Total	4190 (100%)	998 (100%)	1194 (100%)	1998 (100%)

*Fuente: Values Survey Databank.*

No nos cabe duda de que estos datos ayudan a comprender la magnitud del debate que se plantea. Si bien es cierto que la riqueza es un factor que de alguna forma influye fuertemente en los niveles de felicidad que los individuos manifiestan, también queda claro que quedan cuestiones a las que responder ya que lo que la teoría microeconómica nos ha enseñado no se corresponde de manera plena con los datos y resultados que los estudios arrojan. Sin duda hemos de ser conscientes de que son muchos y muy complejos los factores que influyen en la felicidad o bienestar de las personas, además del mero factor económico. Como podemos comprobar, el factor económico tiene el poder de influir en muchos aspectos de la vida que también redundan a su vez en mayores niveles de bienestar, pero todo dependerá del grado de “sabiduría” con que cada individuo administre e invierta sus ingresos (Di Tella & MacCulloch, 2006). Diversos autores han constatado mediante sus estudios hechos muy relevantes y que merece la pena mencionar, como por ejemplo, que las personas con mayores

ingresos tienden a recibir penas de prisión más cortas cuando son acusadas por los mismos delitos que personas con ingresos más bajos, que tienen una salud mental y física generalmente mejor, que son más longevos, que se dan menores ratios de mortalidad infantil entre los individuos con rentas elevadas, que son con menor frecuencia víctimas de crímenes violentos y que además suelen experimentar un menor número de episodios dramáticos o violentos en sus vidas (Diener, Nickerson, Lucas, & Sandvick, 2000).

Todo esto debe ser tenido en cuenta a la hora de extraer nuestras conclusiones ya que las consecuencias que este tipo de factores influyentes pueden tener en la sensación de bienestar de un individuo son infinitas y, como veremos en el siguiente epígrafe, mucho se ha escrito acerca de este problema pero aún no ha quedado clara la solución que se le puede dar al mismo. Veamos pues, ahora sí, que opinan los autores y expertos al respecto.

#### **IV. TEORÍAS QUE RELACIONAN DINERO Y FELICIDAD.**

Como hemos podido comprobar a lo largo de los epígrafes anteriores, la renta monetaria y lo que podríamos denominar el dinero, la riqueza y los ingresos en términos generales, constituyen un aspecto muy importante en la vida de las personas. Parece coherente reconocer la realidad de que aquél ciudadano con mayores ingresos podrá tener acceso a una serie de servicios y ventajas que otras personas no tendrán la posibilidad de alcanzar. En muchos países, una posición económica elevada es sinónimo de la oportunidad de acceder a determinados privilegios como una mejor educación, una atención sanitaria adecuada o incluso el acceso a alimentos, lo que en definitiva redundará en una mayor calidad de vida y bienestar. Sin embargo, ¿hace todo esto que las personas seamos más felices?

Veenhoven define la felicidad como *“el grado en el cual un individuo evalúa la calidad global de su vida presente como un todo positivamente. En otras palabras, cuánto le agrada la vida que tiene”* (Veenhoven, 2005). Sin duda esta definición nos inclina a pensar que probablemente el aspecto económico no sea el único capaz de alterar el estado de felicidad y bienestar de los individuos.

A lo largo de los años se han suscitado opiniones muy diversas en torno a esta cuestión. Como ya hemos dicho los datos son contradictorios, y el problema queda abierto. Parece que podemos afirmar el hecho de que las variables dinero y felicidad no se corresponden plenamente, sin embargo sí que es cierto que existen fuertes puntos de unión entre ambas. Es por todo ello que creemos conveniente conocer de cerca lo que diversos autores a lo largo de los años han defendido al respecto, enriqueciendo un controvertido debate que sigue abierto a día de hoy.

Como ya tuvimos la oportunidad de exponer más arriba, uno de los primeros autores en analizar la relación existente entre los ingresos y el nivel de felicidad de los individuos fue Richard Easterlin. Este autor, empleando datos obtenidos en los Estados Unidos a mediados de los años 70, llegó a la conclusión de que en los sectores sociales con ingresos más elevados es posible encontrar una mayor cantidad de personas felices que entre los sectores con ingresos más reducidos (Easterlin R. , 1974). Sin embargo comprobó asimismo, que llegado a un nivel de ingresos concreto, la utilidad que aportan estos ingresos a medida que siguen aumentando es decreciente (al igual que sucede como ya explicamos con la utilidad marginal en la teoría microeconómica de las curvas de

utilidad), lo que se conoció con el nombre de “paradoja de Easterlin”. A través de sus estudios en EE.UU., Easterlin extrajo una serie de datos y tras analizarlos llegó a la conclusión de que la renta y la felicidad eran variables que no estaban directamente asociadas. Por ejemplo se comprobó el hecho de que, mientras que una vez finalizada la segunda guerra mundial el nivel económico y los ingresos de los norteamericanos habían aumentado considerablemente, el nivel de felicidad en los ciudadanos no había aumentado.

Poco tiempo después, en 1975, se realizaron otros estudios que continuaron arrojando luz sobre este tema. En concreto, se encontraron indicios que afirmaban el hecho de que las personas con más dinero no eran necesariamente las más felices. Sin embargo sí que existían ciertos matices o diferencias sobre todo en lo relativo a la forma de manifestación de dicha felicidad entre las personas con mayor poder adquisitivo con respecto a aquellas más pobres, ya que mientras que el 41% de los individuos con más renta se consideraba “muy feliz”, sólo el 26% de los individuos pobres o con menos renta afirmaban encontrarse en este estado de felicidad (Garrizo, 2006) (Frey & Stutzer, 2002).

Resulta curioso comprobar como estos datos, a pesar de ser tomados hace ya casi 40 años, no se alejan demasiado de los que hemos plasmado en las tablas de nuestro epígrafe anterior (ver Tabla 1, página 22). En dicha tabla, comprobamos como el porcentaje de individuos comprendido en “*upper class*” que se sitúa dentro del estado “*very happy*” es del 41,9%, mientras que si echamos un vistazo a los individuos comprendidos dentro de la categoría “*lower class*” podemos ver que el porcentaje se reduce considerablemente ya que tan sólo un 4,7% de estos se sitúan en el estado “*very happy*”. Estos resultados parecen reforzar la tesis anterior, mostrando que existe una diferencia en la forma en que dicha percepción de la felicidad se manifiesta en los individuos con rentas más elevadas y en aquellos con rentas más reducidas. Esto parece verse de manera aún más evidente si comprobamos, siguiendo con los datos de nuestra tabla, que en lo que se refiere a la categoría “*quite happy*” los datos cambian considerablemente, y el porcentaje de individuos comprendidos en “*lower class*” que se encuadran en el estado “*quite happy*” es representativamente mayor que el número de individuos comprendidos en “*upper class*” que se sitúan en la misma categoría.

Existen asimismo otros estudios más recientes en el tiempo que se encargan de apoyar y reforzar estos primeros análisis. En el año 2002, Frey y Stutzer hicieron un análisis de

datos que tomaron comparando individuos situados en un momento concreto del tiempo y que les permitieron afirmar que a priori las personas con un nivel más elevado de ingresos presentan asimismo niveles mayores de felicidad (Frey & Stutzer, 2002). No obstante, se observó que por otro lado la felicidad presentaba rendimientos marginales decrecientes respecto al nivel de ingresos, es decir, que a medida que la renta aumenta la felicidad también lo hace pero cada vez a un ritmo menor, hasta llegar al punto en que la utilidad percibida por cada incremento adicional del nivel de ingresos llega a ser nula.

Estos resultados los obtuvieron analizando datos relativos a la relación entre renta y felicidad en diferentes países. Tras analizar estos datos comprobaron que mientras que en individuos con rentas bajas un incremento de ingresos provocaba un aumento en los niveles de felicidad, no sucedía lo mismo entre los individuos con rentas más elevadas donde el incremento en el nivel de felicidad era cada vez menor hasta llegar a un punto en el que se convertía en casi imperceptible (Diener & Biswas-Diener, 2001).

Podríamos encuadrar a Frey y Stutzer dentro del grupo de autores que más investigaciones han dedicado a este ámbito, que han llegado incluso a bautizar con el nombre de “economía de felicidad”, extrayendo no pocos resultados y conclusiones. Uno de los métodos más empleados por estos investigadores para extraer datos sobre la felicidad de las personas fue precisamente el de preguntar directamente a dichas personas sobre su felicidad. Las encuestas sobre bienestar subjetivo y nivel de satisfacción de los individuos son un instrumento altamente eficaz y que resulta de enorme utilidad a la hora de extraer datos de este tipo. Estos datos posteriormente y para su correcta representatividad han de ser comparados con conceptos que nos aporten más información relativa a los individuos y que nos ayude a conocer mejor los factores que queremos estudiar, hablamos por ejemplo de indicadores como el PIB per cápita o indicadores sobre niveles de bienestar social y calidad de vida.

Como bien expresan estos autores, el bienestar subjetivo de los individuos o nivel de felicidad se puede medir de formas muy diversas. Lo realmente relevante es que la finalidad de estas medidas del nivel de bienestar no es la de relacionar o comparar las diferencias existentes entre los distintos individuos sino la de conseguir identificar cuáles son los factores que influyen y provocan modificaciones en dichos niveles de bienestar subjetivo. De esta forma nos resultará mucho más sencillo conocer qué tipo de datos sobre el bienestar son los que vamos a necesitar y nos van a interesar en función de su

representatividad dependiendo de qué tipo de conclusiones queramos extraer y de qué tipo de problema queramos resolver (Frey & Stutzer, 2002).

Cabe también destacar los estudios que sobre el mismo ámbito realizaron Gardner y Oswald en 2001. Estos autores realizaron un análisis sobre la felicidad percibida por aquellos individuos que aumentaban sus ingresos como consecuencia de haber recibido una herencia o haber ganado la lotería. La conclusión a la que llegaron fue, que este tipo de incremento en los ingresos producía inicialmente, durante el año siguiente a aquel en que eran percibidos, un perceptible aumento en el nivel de felicidad percibido por dichos individuos, sin embargo, esta felicidad se terminaba esfumando con el paso del tiempo y el efecto final es que los individuos regresaban a su nivel habitual de felicidad.

En este mismo sentido, Frey y Stutzer obtuvieron también resultados muy interesantes al centrarse en la relación que guardaba la renta y el nivel de ingresos con los niveles de felicidad de los individuos considerados a lo largo del tiempo. Pudieron comprobar que, había ocasiones en que a pesar de producirse un aumento en el nivel de ingresos de los individuos los niveles de felicidad permanecían estables. Una de las posibles respuestas que fueron dadas ante este peculiar hecho se encargaba de afirmar que el nivel de felicidad de los individuos permanece constante en ocasiones porque los individuos tienden a centrarse más en la percepción de su renta en términos relativos, y no en términos absolutos (Frey & Stutzer, 2002). Es decir, los individuos tendemos a compararnos. El aumento de ingresos no se traduce en aumento de nivel de felicidad considerado en términos absolutos, sino solo cuando este aumento es relativo ya que se produce con respecto al resto de individuos del entorno.

Esta misma teoría fue también expuesta por el autor Easterlin, ya mencionado más arriba, que afirmó que aquellos individuos con ingresos más elevados poseían en media unos niveles de felicidad más elevados, pero por otro lado, los incrementos en el nivel de ingresos de todos los individuos de manera que no se vean afectados los niveles de renta en términos relativos no producían un correlativo incremento en los niveles de felicidad percibida por dichos individuos (Easterlin & Angelescu, Happiness and growth the world over: time series evidence on the hapiness-income paradox, 2009).

Tampoco podemos olvidarnos de comentar el hecho al que ya hemos tenido ocasión de hacer referencia y que se refiere a la complejidad del concepto de felicidad, en la medida en que no puede ser explicado y analizado sólo mediante un factor como pudiera ser el

económico. Según lo que se puede extraer de la lectura de las investigaciones y estudios realizados por diversos autores, y más concretamente por los resultados y conclusiones que Frey y Stutzer plasman en su estudio titulado “The Economics of Happiness”, podemos realizar una clasificación orientativa de los diferentes factores que influyen en la felicidad y el nivel de bienestar de los individuos (Frey & Stutzer, 2002). Estos podrían ser clasificados en 4 grandes grupos:

- **Factores Personales:** Dentro de esta categoría de factores incluiríamos aquellos que podríamos clasificar como propios e inherentes de cada individuo. Se trata de un campo que se encuentra reservado a ciencias más específicas como la psicología. Entre este grupo de factores podríamos encontrar el carácter, el temperamento, la propia psicología de cada individuo o incluso los rasgos psíquicos concretos que definen la personalidad y las inclinaciones, gustos y deseos de cada persona. Por poner un ejemplo, y como resulta obvio pensar, una persona que posea una naturaleza psicológica tendente al optimismo será más feliz, o mejor dicho, tendrá más posibilidades de ser feliz que otro individuo al que por sus concretas características podríamos definir como más pesimista.
- **Factores económicos:** Es el factor que sin duda más relevancia tiene para nuestro estudio pues es aquel dentro del cual englobaríamos los incrementos en los ingresos y la renta de los individuos, en definitiva, el efecto que el dinero y la riqueza produce sobre el bienestar y la felicidad de las personas. Sin embargo, y este es un aspecto de gran relevancia, el nivel de ingresos y la renta no son los únicos factores de carácter económico que influyen sobre la felicidad. Tal y como se han encargado de analizar Frey y Stutzer, podemos encontrar factores que también influyen sobre el bienestar subjetivo en este sentido. Entre ellos destacan tres como los más relevantes: El desempleo, los ingresos y la inflación.

En cuanto al desempleo, es relevante distinguir entre el desempleo personal y el desempleo en términos generales. El desempleo personal va referido a aquella situación en la que el propio individuo no tiene trabajo. El desempleo en términos generales se refiere al efecto que en el nivel de felicidad del individuo se puede producir cuando los niveles de desempleo del entorno son elevados o representativos a pesar de que el propio individuo conserve su puesto de trabajo

con normalidad. Resulta especialmente importante tener en cuenta el hecho de que el desempleo personal es uno de los factores que más afecta al nivel de felicidad de los individuos. El desempleo a nivel personal es sin duda el factor que de manera individual provoca un mayor nivel de infelicidad en las personas, por encima incluso de otros factores que a priori podrían parecer más dramáticos como las rupturas matrimoniales, el divorcio y las separaciones. Por otro lado, lo que hemos calificado con el nombre de desempleo general también provoca su considerable efecto sobre el bienestar subjetivo. Parece que los individuos se preocupan por la mala fortuna de aquellas otras personas que han perdido su trabajo y además sienten el temor y perciben el riesgo de poderse verse asimismo afectados y perder también su propio empleo. Además hay que tener en cuenta que normalmente un incremento en los niveles de desempleo de un determinado país suele acarrear un elevado número de problemas de carácter social, por cuanto se reduce la recaudación por impuestos y los presupuestos y el gasto suelen reducirse, además de que suele ir relacionado con un incremento de los robos con violencia y los crímenes ante las situaciones de necesidad, del mismo modo que también se produce una proliferación de protestas y manifestaciones, factores que contribuyen a generar más malestar entre los ciudadanos.

El nivel de ingresos o la renta, como ya hemos mencionado a lo largo de todo este trabajo, es otro de los factores de carácter económico que más afecta al nivel de felicidad de las personas. Hemos de volver a hacer referencia a la curiosa relación existente entre el nivel de renta per cápita y el nivel de bienestar subjetivo de la sociedad. Como ya hemos explicado, en numerosos estudios se ha constatado que, en media, los individuos de los países con una renta per cápita más elevada son más felices y manifiestan niveles de bienestar más elevados que aquellos individuos situados en países más pobres. Pero por otro lado nos encontramos con la extraña paradoja a la que ya se ha hecho referencia en varias ocasiones, y que supone que mientras que la renta per cápita de numerosos países se ha visto incrementada considerablemente en las últimas décadas, la media de los niveles de felicidad manifestados por los individuos han permanecido visiblemente constantes llegando incluso en algún supuesto a caer ligeramente. Esto hace pensar que quizás la relación positiva entre renta y felicidad pueda ser explicada por factores diferentes al meramente referido al nivel de ingresos. Asimismo, los datos

también desvelan que la influencia del incremento de los ingresos de una persona en el nivel de bienestar percibido es muy pequeña a largo plazo, es decir, que un aumento en los ingresos produce inicialmente un incremento en el nivel de felicidad del individuo, pero dicho efecto se disuelve con el tiempo en consecuencia con lo que podríamos llamar principio de adaptación, de manera que dicho grado de felicidad o bienestar termina regresando a sus niveles originales.

Por último cabe mencionar brevemente el efecto producido por la inflación, por cuanto que se ha comprobado en diversos estudios que unos niveles elevados de inflación producen una reducción sustancial en los niveles de felicidad experimentados en los individuos. El encarecimiento de los productos y servicios así como el aumento de los precios es un factor de clara influencia en el nivel de bienestar subjetivo ya que en definitiva, a menos que vaya ligado a un incremento generalizado de los sueldos y los niveles de renta, reduce la capacidad adquisitiva de los individuos, con su correspondiente efecto en los niveles de felicidad.

- **Factores socio-demográficos:** Dentro de la tercera categoría de factores que ejercen una cierta influencia sobre el bienestar subjetivo incluiríamos los de tipo sociodemográfico que son aquellos que vienen condicionados por las especiales características sociales y demográficas del entorno en el cual el individuo coexiste. Estudios realizados mediante el uso de datos obtenidos en diversos países y en diferentes periodos de tiempo han permitido constatar ciertas hipótesis. Se puede afirmar gracias a estas investigaciones que la edad es uno de los factores que determina un nivel más o menos elevado de felicidad en las personas. Se ha comprobado que los jóvenes y los más mayores presentan niveles de felicidad más elevados que aquellos individuos de media edad. El menor número de personas felices se encuentra comprendido en el rango que va desde los 30 a los 35 años. El sexo también es un factor relevante por cuanto se afirma que los datos han constatado que las mujeres son ligeramente más felices que los hombres. Asimismo se ha comprobado que las parejas con o sin hijos demuestran tener niveles de bienestar más elevados que las personas sin pareja y los padres solteros. Otros datos han revelado resultados interesantes como el hecho de que los extranjeros parecen encontrarse en niveles de felicidad ligeramente más bajos que los nacionales de un país concreto. Asimismo, tratándose de un aspecto que en la

mayoría de ocasiones va ligado a una renta o nivel de ingresos más elevado, se ha podido constatar que las personas que han recibido una mejor educación o aquellas que han obtenido una educación más elevada (universitaria, postgrado, etc) manifiestan tener unos niveles de bienestar subjetivo más elevados. Por último hay que afirmar también que las situaciones de mala salud y enfermedades empeoran claramente la calidad de vida de las personas y son por tanto fruto de niveles de felicidad claramente más bajos entre las personas.

A pesar de lo esclarecedoras que puedan parecer estas afirmaciones, las mismas deben ser tomadas e interpretadas con cautela. Normalmente muchos de los factores que podríamos incluir dentro de este grupo se ven a su vez altamente correlacionados e influidos con otros. Por poner un ejemplo, si consideramos que el nivel educativo es un factor relevante a la hora de analizar su influencia sobre el bienestar, deberíamos tener asimismo en cuenta que en muchos países la posibilidad de acceder a un nivel educativo de calidad no es posible si no se dispone de un buen nivel económico e ingresos suficientes para poder costearlo. Los sistemas de becas y ayudas económicas para la formación y la investigación se encuentran bastante extendidos entre los países de nuestro entorno, pero hemos de tener en cuenta que no todo el mundo puede tener acceso a dichas ayudas y en muchas ocasiones el acceso a la educación puede resultar complicado. En otro orden de ejemplos, también el factor relativo a la edad debe relativizarse, ha de tenerse en cuenta un dato importante, que supone que a medida que se envejece hay mayor posibilidad de contraer enfermedades y la calidad de vida puede verse mermada significativamente, lo que también es un dato que influiría sobre el nivel de bienestar. Por ello, como ya decimos, estos resultados deben tomarse en consideración con la suficiente cautela y siempre poniéndonos en relación con el resto de factores.

- **Factores institucionales:** En esta cuarta y última categoría podríamos englobar el grupo de factores que se relacionan con el sistema institucional o político que se encarga de regir una determinada sociedad o país y que por tanto condiciona la forma en que los individuos viven e influye sobre el bienestar subjetivo de los mismos.

Se puede intuir, por razones obvias, que las personas que viven en países con sistemas democráticos y constitucionales en los cuales se reconozcan y garanticen los derechos fundamentales y las libertades gozarán de niveles de felicidad más elevados que aquellos individuos que vivan en países sometidos a regímenes autoritarios o dictatoriales. Esto se explica de forma sencilla, por cuanto en un país democrático es de esperar que los políticos y dirigentes encaminen sus decisiones a la satisfacción del interés de la mayor parte posible de los ciudadanos, o al menos de sus votantes.

Se ha demostrado que las instituciones democráticas, y en particular el derecho de los ciudadanos a contribuir con su participación en el sistema, manifestar su opinión, y ejercer su derecho a votar, son factores que tienen un efecto positivo sobre el nivel de bienestar subjetivo de los ciudadanos.

Los sistemas políticos en los cuales se reconocen los derechos fundamentales y se garantizan las libertades básicas del ciudadano contribuyen a generar un ambiente de estabilidad, igualdad, seguridad y equilibrio que redundan en el bienestar y es altamente relevante a la hora de reconocer un nivel de felicidad en los ciudadanos. Se ha constatado asimismo que la libertad, valor que todo sistema democrático pretende proteger, tanto a nivel político y económico como a nivel personal, es fruto de la felicidad de los individuos que la disfrutan.

Asimismo, Frey y Stutzer señalan también la descentralización política a la hora de la toma de decisiones como una forma de satisfacer mejor las necesidades particulares de los individuos en función de cuales sean los problemas características de cada territorio concreto, lo que se traduce en un efecto positivo que también puede afectar al nivel de satisfacción subjetivo percibido por los individuos.

Estos son en definitiva los factores más relevantes que cabría mencionar a la hora de analizar la influencia que los mismos ejercen sobre el nivel de bienestar subjetivo. Como ya hemos dicho, deben ser tenidos en cuenta con cautela y siempre atendiendo a todas las posibles variables que puedan ejercer su efecto del mismo modo.

Por tanto, podemos concluir que la relación entre el dinero y la felicidad es clara, los niveles de felicidad de los individuos se ven influidos por los cambios en la situación

económica y en el nivel de ingresos de los mismos, sin embargo, como hemos podido comprobar, esta relación está sujeta a numerosas particularidades y se manifiesta de maneras muy diversas. A través de los estudios de los autores que hemos mencionado, entre otros, se puede comprobar como los niveles de felicidad varían cuando asimismo lo hacen los niveles de ingresos, sin embargo cobra especial importancia el nivel relativo de ingresos tomado en consideración al comparar la renta de los diversos individuos del entorno para que dicho incremento en los niveles de felicidad de los mismos se produzca también de manera efectiva. Del mismo modo, también hemos comprobado que es relevante el punto que el individuo ocupe en cuanto a nivel de ingresos, ya que los rendimientos son marginales en relación con los niveles de bienestar, y llegados a un cierto punto de ingresos, los individuos no percibirán ningún incremento en su grado de bienestar a pesar de percibir unidades adicionales de renta. Por último no nos podemos negar a aceptar el hecho de que el nivel de ingresos es un importante factor influyente en el nivel de felicidad de los individuos, pero no el único. La felicidad es una variable lo suficientemente compleja y dispar en función del individuo que consideremos como para admitir sin miedo que se ve afectada por muchos más factores además del meramente económico. El contexto histórico, la situación familiar, el régimen político y el sistema social de reconocimiento de derechos y libertades, los conflictos bélicos, la situación laboral o incluso la propia psicología del individuo... son algunos de los muchos factores que sobre el nivel de felicidad y bienestar subjetivo de los individuos ejercen su fuerte influencia. Debemos tener siempre muy en cuenta estos hechos a la hora de extraer nuestras conclusiones ya que de otra forma correríamos el riesgo de caer en conclusiones erróneas o desacertadas.

Hemos podido con todo esto comprobar, en definitiva que todas estas manifestaciones sobre los cambios en los niveles de felicidad y bienestar de los individuos obedecen a la existencia de una cierta relación o conexión que hace que se vean afectadas como es lógico por los cambios que en el aspecto económico y más concretamente en la renta y los ingresos de los individuos se producen. Podemos afirmar por tanto que la riqueza y el dinero influyen sin duda en la felicidad de las personas. Conocer mejor en qué forma se relacionan e interactúan estas dos variables es el claro objetivo que a lo largo de los años y aun hoy en nuestros días perseguimos y tratamos de alcanzar.

## V. CONCLUSIONES PROPIAS.

Como hemos podido comprobar a lo largo de todo lo expuesto en este trabajo, los estudios y diversas investigaciones que sobre este tema se han realizado nos ayudan a constatar que la riqueza y la felicidad son conceptos que no se identifican plenamente, no son sinónimos ni términos idénticos, ya que la felicidad se ve influida por una ingente cantidad de factores que hacen que un individuo pueda ser feliz tanto en la riqueza como en la pobreza. La felicidad, el bienestar y la satisfacción de las personas no pueden ser explicados únicamente mediante alusiones y referencias a factores meramente económicos. Estamos sin duda tratando un concepto de gran complejidad en cuanto a su contenido, y encontrar y definir una teoría que explique el porqué de los cambios que se producen en los niveles de felicidad y en el bienestar subjetivo de las personas es una tarea cuanto menos complicada por no decir casi imposible. Es por todo esto, que en el campo de la felicidad podemos hablar de numerosas ciencias y disciplinas que podrían en algún modo aportar su grano de arena y contribuir a esclarecer e interpretar los datos y a arrojar conclusiones. Aunque nosotros hemos decidido centrarnos en el aspecto que más se relaciona con el ámbito económico, otras disciplinas como la psicología o la sociología también tienen mucho que aportar al respecto, y merecen por tanto ser escuchadas también.

A pesar de esto, no podemos negarnos a aceptar el hecho de que la economía constituye un factor de especial relevancia a la hora de estudiar los cambios que en el bienestar subjetivo y felicidad de las personas se puedan producir. Ya hemos dejado claro a lo largo de este trabajo que los cambios en el aspecto económico, en forma de incrementos en la renta e ingresos de los individuos tienen un claro efecto positivo en los niveles de felicidad que los mismos afirman percibir. Cuando se produce una modificación en la renta de una persona, parece claro confirmar que su felicidad o bienestar también se ve alterado visiblemente.

Por tanto, a la pregunta con la que hemos decidido titular este trabajo, “¿Es la renta una fuente de felicidad?” podríamos responder de forma positiva pero de forma matizada. Los estudios y resultados que hemos expuesto afirman la existencia de esta relación positiva entre dinero y felicidad, sin embargo como ya hemos dicho, no es este el único factor que hemos de tomar en cuenta. Además de esto, existen características que ya hemos

comentado, y que constatan que la relación entre renta y bienestar no es plena. Como ya hemos podido comprobar, el principio de adaptación nos demuestra que en determinados supuestos, un incremento en el nivel de ingresos provoca en primer lugar un aumento también en el nivel de bienestar, pero dicho aumento se disipa con el tiempo hasta regresar a niveles originales. Este principio de adaptación parece arrojar preguntas no libres de cierta controversia: ¿Acaso es el hombre incapaz de alcanzar la felicidad plena? Si a fin de cuentas los individuos terminamos adaptándonos a las mejoras que a nivel económico podemos disfrutar y nuestro nivel de bienestar vuelve a ser el de siempre, ¿nos negamos a aceptar que realmente exista un camino para ser más felices? Sin duda aún no hemos logrado responder a este tipo de preguntas. Pero probablemente la respuesta la debamos de buscar en el hecho de que la felicidad es un complicado mecanismo que se ve influido por gran diversidad de factores, y quizá el económico no sea el que más relevancia tenga desde una perspectiva global.

Asimismo hemos podido confirmar que en correspondencia con lo que en el ámbito de la teoría económica se establece, concretamente con las teorías que en su día desarrollaron los utilitaristas, existe un determinado punto a partir del cual los incrementos en la renta y el nivel de ingresos de los individuos no aportan ya ningún grado de satisfacción adicional, ya que la relación de una variable respecto a la otra es marginalmente decreciente. Cada incremento en los ingresos va reportando a los individuos una cantidad cada vez menor de felicidad hasta llegar a un punto en el que la satisfacción adicional percibida es inexistente. Reflexionando sobre estos resultados parece que podemos afirmar que los individuos tendemos a dar menos valor a las cosas cuanto más cantidad de ellas poseemos, y del mismo modo ocurre con el dinero en general, la renta y los ingresos.

Tampoco podemos olvidar uno de los resultados también expuestos en este trabajo y que nos obliga a mantener un interrogante abierto. Mientras que en la mayoría de países de nuestro entorno se ha producido un incremento generalizado del nivel de vida, de la riqueza y de las condiciones económicas, los niveles medios de felicidad de los individuos se han mantenido prácticamente constantes. Esto choca directamente con otras afirmaciones y en muchas ocasiones los datos parecen contradecirse. El mayor choque se produce sin duda cuando ponemos esto en relación con la teoría económica de las curvas de utilidad ¿Cómo puede explicarse esto? ¿Acaso la felicidad de las personas se agota en algún punto? Es una pregunta que los investigadores aún no han logrado responder. Las

conclusiones que se han arrojado al respecto suscitan diversas teorías, y una de ellas parece afirmar que los incrementos de riqueza e ingresos generalizados no producen un efecto demasiado fuerte en el grado de felicidad de las personas, ya que las personas sólo perciben una mejora efectiva cuando ponen estos resultados en comparación con los del resto. Es decir, una persona a priori verá incrementada su felicidad de forma más notable si percibe un incremento en sus ingresos con respecto al resto de individuos de su entorno, pero no tanto si dicho incremento se produce de forma generalizada ya que en términos relativos su situación apenas se habrá visto modificada.

Como decía Aristóteles, el ser humano es un ser social, no se puede entender a la persona considerándola de forma única e independiente al resto, y ni siquiera la propia persona se entiende a sí misma de manera independiente, sino que hemos de ponerla siempre en relación con su entorno, con los individuos que la rodean e interactúan con ella, y en definitiva, con la sociedad en la cual vive. Probablemente este hecho sea capaz de explicar muchas de las zonas oscuras que se dan en esta relación entre renta y bienestar y que nos hemos encargado de exponer.

Como ya hemos dicho, el factor económico influye sobre otros factores como la educación, la salud, el status social, pero es que del mismo modo, estos factores y otros como el sistema político pueden asimismo ejercer su influencia sobre el factor propiamente económico. Este complicado entramado de factores que se interrelacionan constantemente y ejercen su influencia de manera simultánea sobre la felicidad y el bienestar de las personas, hacen en definitiva que el estudio de la felicidad resulte tan complicado. Nos encontramos ante un concepto amplio y abstracto, y su plasmación en el campo empírico de los datos y las constataciones es una tarea que requiere gran dedicación y esfuerzo.

No pretendíamos con este trabajo revelar una fórmula para encontrar la felicidad plena, ni tratar de resolver las cuestiones y problemas sobre las cuales investigadores de gran prestigio se afanan en arrojar luz con sus estudios. Sencillamente pretendemos que este trabajo haya sido de utilidad para todos aquellos que quieran entrar a conocer cuáles son líneas básicas a la hora de exponer uno de los más interesantes y atractivos debates que en el campo de la economía lleva siendo objeto de discusión durante varias décadas y que por su proyección y grado de apertura ofrece grandes posibilidades para todo aquel que

quiera profundizar e investigar al respecto. Este trabajo pretende servir de base para informar de forma breve lo que respecto a esta cuestión ha sido ya constatado y establecido. Esperamos que así haya sido y que nuestro estudio sirva como medio de introducción para aquellas personas procedentes de cualquier disciplina y que estén interesadas en conocer algo más acerca de esta apasionante materia.

## I. BIBLIOGRAFÍA.

- Ahn, N., & Mochón, F. (2010). La felicidad de los españoles: factores explicativos. *Revista de economía aplicada*, 18, 5-31.
- *Banco Mundial*. (s.f.). Recuperado el 6 de 6 de 2014, de <http://www.bancomundial.org/>
- Baucells, M., & Sarin, R. K. (2007). *Con más dinero, ¿Se puede comprar más felicidad?* Universidad de Navarra.
- Di Tella, R., & MacCulloch, R. (2006). Some uses of happiness data in economics. *Journal of Economic Perspectives*, 25-46.
- Díaz, R., Portela, M., & Neira, I. (s.f.). Bienestar y Felicidad: relación con la renta y el capital social en países europeos.
- Diener, & Biswas-Diener. (2001). Will money increase subjective well-being? A literature review and guide to needed research.
- Diener, Nickerson, Lucas, & Sandvick. (2000). Do happy people earn more money? the casual relation of income and subjective well-being. *Univeristy of Illinois*.
- Easterlin, R. (1974). Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. *University of Pennsylvania*.
- Easterlin, R. (1995). Will raising the incomes of all increase the happiness of all. *Journal of Economic behavior and Organization*(27), 35-47.
- Easterlin, R., & Angelescu, L. (2009). Happiness and growth the world over: time series evidence on the hapinness-income paradox.
- Frey, B., & Stutzer, A. (2002). The Economics of Happiness. *World Economics*, 3(1).
- Garrizo, V. (2006). Economía y felicidad ¿existe vínculo?
- Heineck, G., & Silke, A. (2010). The returns to cognitive abilities and personality traits in Germany. *Elsevier*, 535-546.
- Oswald, A. (1997). Happiness and economic performance. *The Economic Journal*(107), 1815-1831.
- Pindyck, R., & Rubinfeld, D. (2009). *Microeconomía* (7ª edición ed.). Madrid: Pearson Prentice Hall.
- Sanvick, Diener, & Seidlitz. (1993). Subjective well-being: The convergence and stability of self-report and non-self report measures. *Journal of Personality*, 319-341.

- Stiglitz, J. E., Sen, A., & Fitoussi, J.-P. (s.f.). *Report by the commission on the measurement of economic performance and social progress.*
- Veenhoven, R. (2005). Lo que sabemos de la felicidad. En B. Salinas Amescua, L. Garduno Estrada, & M. Rojas Herrera, *Calidad de vida y bienestar subjetivo en México* (págs. 17-56). Plaza y Valdés, S.A.
- Wooden. (2004). Money dosen't buy hapiness...or does it? A reconsideration based on the combined effects of wealth, income and consumption. *Melbourne Institute of Applied Economic and Social research.*
- *World values survey.* (s.f.). Recuperado el 6 de 6 de 2014, de <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>