



ECONOMIA Y FELICIDAD: Acerca de la relación entre bienestar material y bienestar subjetivo.

Miren Maite Ansa Eceiza
Dpto. de Economía Aplicada 1. UPV/EHU. Donostia - San Sebastián

1.- Introducción

The professed object of Dr. Adam Smith's inquiry is the nature and causes of the wealth of nations. There is another inquiry, however, perhaps still more interesting, which he occasionally mixes with it, I mean an inquiry into the causes which affect the happiness of nations.

Malthus, 1798/1966: 303-4¹

Los economistas hemos estado persuadidos, en general, por la creencia de que más riqueza, más renta y más bienes implican una realidad social con unas condiciones de vida mejores, mayor bienestar y, en definitiva, mayor felicidad. Las personas que gozan de niveles de renta elevados pueden tener acceso a bienes y servicios que no están al alcance de todos y la vida en condiciones de pobreza extrema puede ser muy difícil de sobrellevar. Dicho de otra manera: la economía asume que el bienestar material es una condición previa de bienestar (*well-being*) y felicidad y que los cambios de ésta están estrecha y directamente relacionados con los cambios en el poder adquisitivo.

Los políticos han asumido esta idea y como consecuencia la evolución del PIB y las tasas de crecimiento de éste continúan siendo, me apresuro en señalar que entre otros, objetivos fundamentales de política económica. Sin embargo, estemos de acuerdo, o no, con la hipótesis de que más riqueza material conlleva más felicidad, lo cierto es que numerosos estudios llevados a cabo en los países ricos para los últimos cincuenta años arrojan serias dudas acerca de dicha hipótesis. Con la denominación genérica de "paradojas de la felicidad" numerosas investigaciones hacen hincapié en la necesidad de estudiar la felicidad y sus determinantes desde una perspectiva más amplia que la que ha sido habitual en el dominio de la ciencia económica. Como subraya la frase de Malthus que figura al principio de esta introducción, tenemos que ser conscientes de la relevancia que ha de tener la felicidad como objetivo de política económica.

¹ Pasaje extraído del libro de Bruni, L y Porta, P.L. (2007).

En este trabajo nos proponemos estudiar algunos de los más recientes hallazgos y desarrollos de la Economía y de otras ciencias sociales con el objetivo de averiguar cómo incluir la felicidad en nuestra disciplina. Explorar las paradojas puede suponer que haya que revisar algunos de los principios básicos de la Economía contemporánea. Hamilton (2006) subraya que *“el discurso sobre la felicidad comienza a desasosegar a los conservadores, pues hasta el comentarista más obtuso sabe que cualquier reflexión acerca de ella significa cuestionar la aportación del consumo y la supremacía del mercado”*. Existe el riesgo, continúa Hamilton, de que *“la moda de la felicidad se convierta en algo sumamente individualista o no pase de ser una tendencia en la que cada cual se dedica a su proyecto de felicidad personal, con todo el egoísmo y egotismo concomitantes.”*

Este temor es comprensible sobretodo si somos conscientes de la preponderancia del individualismo característico de la ideología neoliberal que domina en nuestro entorno económico. Por ello queremos señalar que entendemos al individuo como ser social inmerso en una red de relaciones y no como un ser solitario. Pretendemos abordar la cuestión de la felicidad (weel-being) como objetivo de política económica, entendiendo que necesitamos ideas nuevas para mejorar el bienestar de la ciudadanía. Las preguntas de difícil respuesta que resumen nuestro propósito serían: ¿Qué es lo que contribuye al bienestar?, ¿Cómo medir dicho bienestar?, ¿Qué medidas de política económica contribuirían a mejorar el bienestar y la mayor felicidad de todos?.

Las conclusiones que se puedan derivar del análisis practicado a partir de la información recogida por economistas, sociólogos, psicólogos y otros investigadores sociales acerca de la satisfacción con sus vidas de los individuos y de los factores que influyen en la misma, pueden ofrecer nuevas vías de actuación para la política económica. Trataremos de, en palabras de Esteve (2004): *“ofrecer una visión general de los elementos definidores de lo que se ha venido en llamar Economía de la felicidad², una rama de la Economía del Bienestar”*.

2.- La Economía de la felicidad.

2.1 de los precursores a la revitalización actual.³

En las obras de los economistas anteriores al siglo XIX las referencias a la felicidad, tanto a nivel personal como social (felicidad pública) son numerosas. Es en el siglo XIX cuando la felicidad es sustituida por la utilidad y desaparece del escenario de la ciencia económica⁴

Hoy la felicidad vuelve a aparecer en economía. Ha sido el intento de medirla y de relacionarla con algunas variables económicas tradicionales (renta, desempleo, inflación...) lo que ha impulsado en gran medida este tipo de estudios y, sobretodo, el hecho de que algunas de las relaciones que han surgido se han interpretado como “paradójicas”.

Si nos atenemos al campo de la economía, los precursores de la economía de la felicidad se encontrarían en la Universidad de Michigan, en el *Survey Reasearch Center* dirigido por George Katona (Davoine 2007). La obra clásica de este autor *“Análisis psicológico del comportamiento económico”* publicada en 1951 se considera como un referente importante para los interesados en la conducta del consumidor. Unos años más tarde, los psicólogos Brickman y Campbell, en un estudio acerca de la felicidad individual y colectiva, llegaron a la conclusión de que la mejora en la riqueza, en los ingresos y otras circunstancias objetivas del

² *“Es esta la denominación general que Pierre Bourdieu (1998) puso a una economía que se preocupase no por el mero crecimiento en el PIB sino por las consecuencias del crecimiento en otros campos de la vida personal y social”*. (Esteve, 2004).

³ Numerosas referencias que se señalan en este apartado se deben al trabajo de Davoine (2007).

⁴ Un estudio interesante al respecto puede consultarse en Bruni y Zamagni (2007).

entorno de las personas no producían efectos reales en el bienestar de las mismas (Brickman y Campbell, 1971).

Lo sorprendente de este tipo de resultados y el debate que suscitaron influyeron, principalmente, en dos economistas: Easterlin y Scitovsky y es a ellos a quienes se atribuye el hecho de que interés por la felicidad retorne al ámbito de la ciencia económica. Los resultados de los estudios empíricos de estos economistas utilizando datos proporcionados por las personas acerca de su propia felicidad o “bienestar subjetivo” condujeron a que se empezara a poner en duda la relevancia de la riqueza como variable explicativa primordial del bienestar (Easterlin, 1974 ; Scitovsky, 1976). Poco después de la publicación de estas obras dos economistas, también americanos, se propusieron estudiar la satisfacción en el trabajo con vistas a explicar el comportamiento del mercado de trabajo (Freeman, 1978; Hamermesh, 1977). En los países Bajos (escuela de Leyden) Bernard van Praag lleva a cabo estudios sobre desigualdad y la percepción que de esta hacen los individuos (Van Praag, 1977) y en la *London School of Economics*, Richard Layard estudia las consecuencias que los resultados de estos estudios empíricos pueden tener en lo concerniente a las recomendaciones en materia de política económica que de ellos puedan derivarse (Layard, 1980). Ya en los años 90 los trabajos de Blanchflower, Clark y Oswald, entre otros, han contribuido a que este tipo de estudios se hayan extendido y se valoren en el ámbito de la economía.

Hoy en día, en el ámbito de la economía de la felicidad, trabajan conjuntamente sociólogos, psicólogos, economistas y otros científicos sociales. Una prueba de ello puede ser que en 1999 se concedió el premio nóbel de economía a dos psicólogos: Daniel Kahneman y Amos Tversky.

Por último queremos subrayar que, tanto en psicología como en economía, así como en otras ciencias sociales, hay fundamentalmente dos aproximaciones al tema de la felicidad y una cierta tensión entre ellas. La primera aproximación tiene como referencia a Bentham y es de tipo subjetivo – hedonista – individualista; la segunda cuyo referente principal es Aristóteles es una aproximación de tipo objetivo – eudamonista – relacional. Sin duda la primera aproximación cuenta con la aprobación de muchos economistas y es, con diferencia, la más extendida mientras que resulta bastante difícil encontrar en la literatura económica que trata sobre el tema economistas que se refieran a la felicidad en el sentido eudamonista – relacional. Como señalan Bruni y Porta: “cuando hoy los economistas usan el término *felicidad* – conscientemente o no – están en línea con Bentham y lejos de Aristóteles”. (Bruni y Porta, 2007). La aproximación eudamonista es, pues, todavía marginal en economía y cabe decir que, debido al énfasis que pone en las relaciones sociales así como en el desarrollo integral de la persona, suele considerarse, a veces, en línea con la aproximación de *las capacidades* (capability approach) de Amartya Sen aunque éste niega, según Bruni y Porta, la inspiración Aristotélica.

2.2 Algunos conceptos entrecruzados: calidad de vida, bienestar, felicidad.

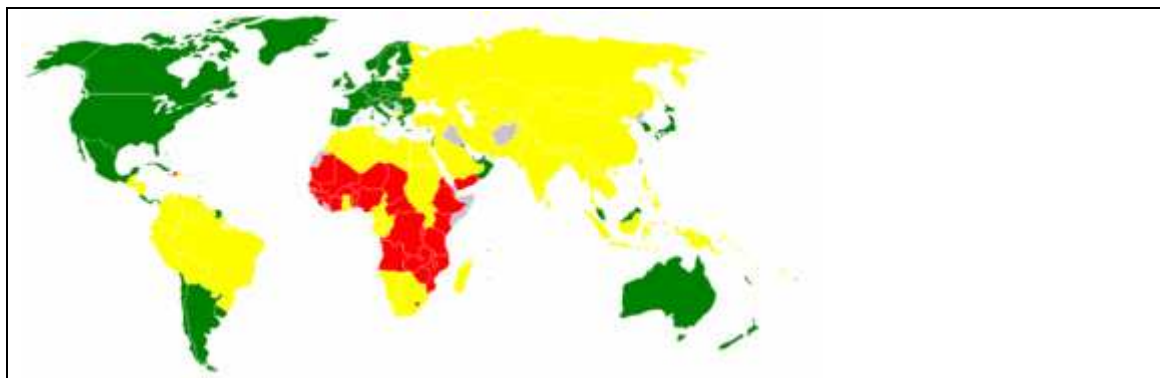
En la literatura y las publicaciones actuales que versan sobre la economía de la felicidad es muy común utilizar como equivalentes términos y conceptos que, en principio, tienen diferencias entre sí. No nos proponemos en este trabajo hacer una exposición exhaustiva del uso que se hace de dichos términos sino de advertir de que se usan como sinónimos y de hacer, por nuestra parte, algunas puntualizaciones.

Según la OMS, *la calidad de vida* es “la percepción que un individuo tiene de su lugar en la existencia, en el contexto de la cultura y del sistema de valores en los que vive y en relación con sus objetivos, sus expectativas, sus normas, sus inquietudes. Se trata de un concepto muy amplio que está influido de modo complejo por la salud física del sujeto, su estado psicológico, su nivel de independencia, sus relaciones sociales, así como su relación con los elementos esenciales de su entorno”

Desde 1990 el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD); calcula un índice, el IDH (Índice de Desarrollo Humano, que en gran parte se basa en las ideas desarrolladas por Amartya Sen). Se trata de un indicador social estadístico que toma en cuenta tres parámetros:

- vida larga y saludable (medida según la [esperanza de vida al nacer](#))
- educación (medida por la [tasa de alfabetización de adultos](#) y la tasa bruta combinada de matriculación en [educación primaria](#), [secundaria](#) y [terciaria](#))
- nivel de vida digno (medido por el [PIB per cápita](#) en [USD](#))

En el mapa que sigue pueden observarse los índices de bienestar del mundo en función del IDH:



IDH de los diferentes estados del mundo, según Informe 2006.

Alto (1 - 0,800)

Medio (0,799 - 0,500)

Bajo (0,499 - 0,300)

no disponible

Uno de los conceptos que, en ocasiones, se utiliza como equivalente al anterior es el de *bienestar*. Como concepto abstracto tiene connotaciones subjetivas pero está correlacionado, sin duda, con factores económicos objetivos. Podemos referirnos al *bienestar individual* que consistiría en la conciencia de cada individuo de tener satisfechas una gran parte, o todas, sus necesidades privadas y también podrían incluirse el conjunto de sensaciones agradables percibidas de su entorno. También podemos referirnos al *bienestar social* como “el resultante de la relativa abundancia de individuos que experimentan bienestar, es decir, que disfrutan de una amplia cobertura de sus necesidades (Esteve 2000).

Se habla también de *Estado de bienestar (Welfare State)* pero aquí el significado de *Welfare* es más objetivo, se refiere más a actividades que a sensaciones y sería *wellbeing* la palabra inglesa que más se acercaría a bienestar. Por último nos referiremos al *bienestar subjetivo* como la valoración cuantitativa / cualitativa que del bienestar personal hace el sujeto que responde a una encuesta. Easterlin en 1974, al retomar los estudios empíricos sobre *la felicidad* (entendida como bienestar subjetivo) utilizó cuestionarios elaborados por el *World Values Survey*, y que contenían preguntas genéricas encaminadas a medir dicha felicidad en términos cualitativos. La pregunta planteada en estos cuestionarios, y que sigue planteándose hoy, era (Bruni y Zamagni 2007): “*En general, ¿en qué medida se considera usted feliz? ¿Muy feliz, bastante feliz, o no muy feliz?* “. En otro tipo de datos también utilizados por Easterlin los entrevistados debían calificar su grado de felicidad en una escala que iba de 0 (la peor vida posible) a 10 (la mejor vida). Es esta valoración personal subjetiva, en valores cuantitativos o cualitativos, hecha por el entrevistado y que se conoce como *bienestar subjetivo* y también como *felicidad*, la que se entiende hoy, en los estudios de economía, como representativa de la felicidad. Los ingleses se refieren a ella como *Subjectif- Well-Being (SWB)* y también utilizan *happiness* como si fuera equivalente.

Los estudios empíricos llevados a cabo parecen indicar que los siete grandes factores que más afectan al bienestar subjetivo son (Layar, 2005a): relaciones familiares, situación financiera, trabajo, comunidad y amigos, salud, libertad personal, valores personales (los cinco primeros se muestran por orden de importancia).

Finalmente nos referiremos a la *felicidad*, que como se sabe, es un concepto más exigente e íntimo que el bienestar subjetivo y que la calidad de vida. La relación entre la felicidad y el placer o la satisfacción es un tema clásico de la filosofía occidental. En Esteve (2000) se hace referencia a una anotación que John Stuart Mill hizo a este respecto en su diario en 1854: “*La única cierta y definida regla de conducta o norma de moralidad es la de mayor felicidad; pero se necesita primero una valoración filosófica de la felicidad. La calidad, así como la cantidad de felicidad han de tenerse en consideración: menor cantidad de una clase elevada es preferible a mayor cantidad de una clase más baja. La determinación del grado de cualidad queda establecida por la preferencia de quienes tienen conocimiento de las dos. Sócrates preferiría ser un Sócrates insatisfecho antes que un cerdo satisfecho; el cerdo probablemente no; pero el cerdo sólo conoce un lado de la cuestión, y Sócrates conoce ambos.*”

La felicidad es, por lo tanto, un estado personal muy difícil de aprehender, de concretar. Pero hay que tener cuidado con relativizar demasiado porque eso nos llevaría a cometer errores. Es por eso que Sen o Nussbaum defienden un enfoque de la felicidad más objetivo basado en las cosas buenas de la vida que pueden contribuir al florecimiento humano (*fulfillement*) como pueden ser: educación, atención sanitaria, agua potable, derechos civiles, libertad de expresión, entre otros. Sen, uno de los economistas contemporáneos importantes y que más en serio ha tratado el tema de la felicidad, escribe:

“Considérese una persona en situación de suma desventaja, que sea pobre, que esté explotada, de quien se abuse laboralmente y que se sienta enferma, pero a la que las condiciones sociales han hecho considerarse satisfecha de su suerte (por ejemplo a través de la religión, de la propaganda política o de la atmósfera cultural dominante). ¿Podemos acaso creer que, porque se encuentra feliz y satisfecha, lo esté pasando realmente bien? ¿Puede considerarse alto el tenor de vida de una persona, cuando la vida que lleva está llena de privaciones?” (Sen 1993).

La realización humana depende también de los bienes materiales y recursos disponibles, siendo éstos medios, pero medios importantes, para poder llevar el tipo de vida que, por la razón que sea, deseamos.

2.3 Felicidad y renta.

Una de las cuestiones que plantea la economía de la felicidad es la de la relación entre renta y felicidad, entendida ésta última como la percepción subjetiva que declaran los individuos acerca de su propio bienestar, es decir, que nos estamos refiriendo a lo que más arriba hemos denominado *felicidad subjetiva*. Los estudios al respecto se basan en las respuestas que dan los encuestados a cuestionarios tipo Gallup en los que se les pide que autoevalúen su satisfacción con la vida. Una pregunta típica es (Layard, 2005a): *“En un sentido general, ¿diría que es usted muy feliz, bastante feliz o no muy feliz?”*. También se hacen preguntas acerca de otros factores, además del dinero, que pueden contribuir a la felicidad como pueden ser: trabajo, socialización, ver la TV, cuidar de los niños, trasladarse al trabajo, labores domésticas, libertad, participación ciudadana, salud, educación entre otros. Estas encuestas que se vienen realizando en algunos países desde hace más de 50 años⁵ y los resultados extraídos son, principalmente, los siguientes (Esteve 2004) y (Bruni y Zamagni 2007):

Primero: Dentro de un país determinado y en un momento temporal dado, la correlación entre nivel de ingresos y felicidad existe y es sólida. Es decir, el dinero sí da más felicidad; quienes tienen más renta se declaran porcentualmente más felices que quienes tienen menos. Esta relación se mantiene – aunque de modo más débil – incluso cuando otros factores (como la educación o la salud, que también afectan a la felicidad) son controlados, pero aquí hay que tener en cuenta que en muchos casos la renta afecta positivamente a esos factores. Algunos datos acerca de la relación renta-felicidad se muestra en la tabla siguiente (Esteve 2000):

Individuos (%) que se declaran en alguna de las categorías.
Europa (1975-1986) y Estados Unidos (1972-1994)

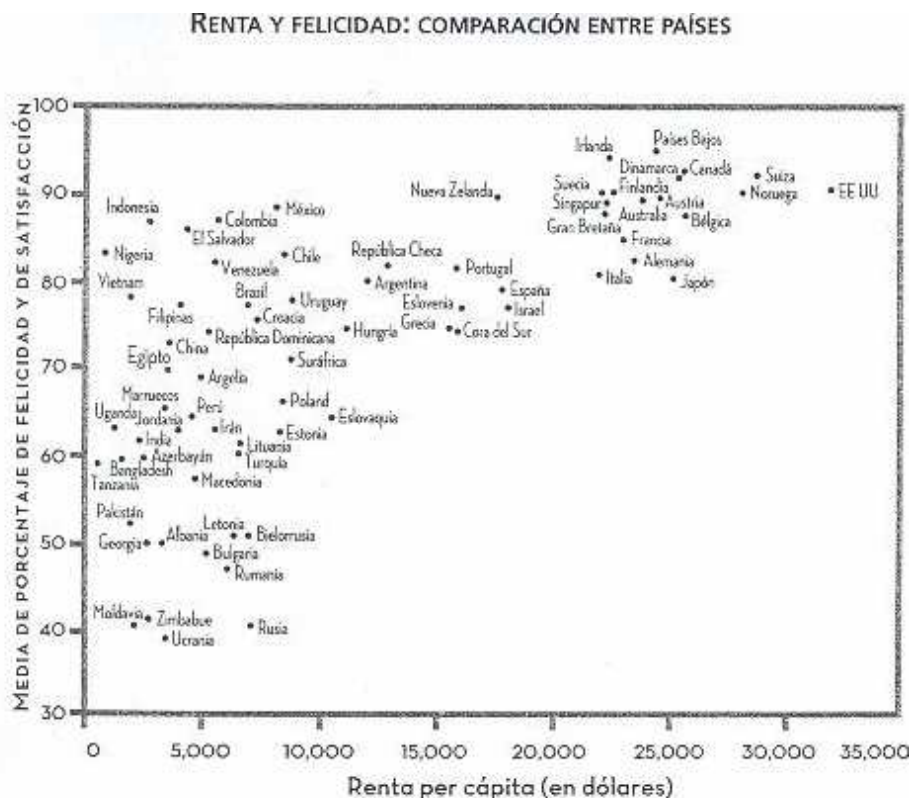
	Cuartil inferior	2.º cuartil	3.º cuartil	Cuartil superior
EUROPA				
Muy feliz	18,83	21,41	24,91	28,40
Bastante feliz.....	54,50	58,49	60,11	58,49
No demasiado feliz	26,67	20,10	14,98	13,11
EE.UU.				
Muy feliz	24,07	12,52	34,80	40,78
Bastante feliz.....	56,04	58,02	56,22	53,14
No demasiado feliz	19,88	12,52	8,98	6,08

(FUENTE: DiTella *et al.* (1999), p. 4.

⁵ Desde 1972 se recogen datos anuales gracias al US General Social Survey que recoge datos de 30.000 personas. En Europa el Eurobarómetro recoge datos de 300.000

En definitiva, parece que el dinero sí cuenta para la felicidad, es decir, que en un país y momento dado los ricos son más felices que los pobres y también merece la pena apuntar que la renta contribuye notablemente a disminuir la infelicidad.

Segundo: Del primer resultado podría deducirse que las personas que viven en los países ricos han de ser más felices que las de los países pobres. Si nos fijamos en el siguiente gráfico (Layard 2005a) vemos que los holandeses parecen ser los más felices del mundo y los ucranianos los más desdichados. También podemos ver que, por ejemplo, Nigeria, Chile y Alemania tienen una media de felicidad muy similar siendo, sin embargo, las correspondientes rentas per – cápita muy diferentes entre sí:



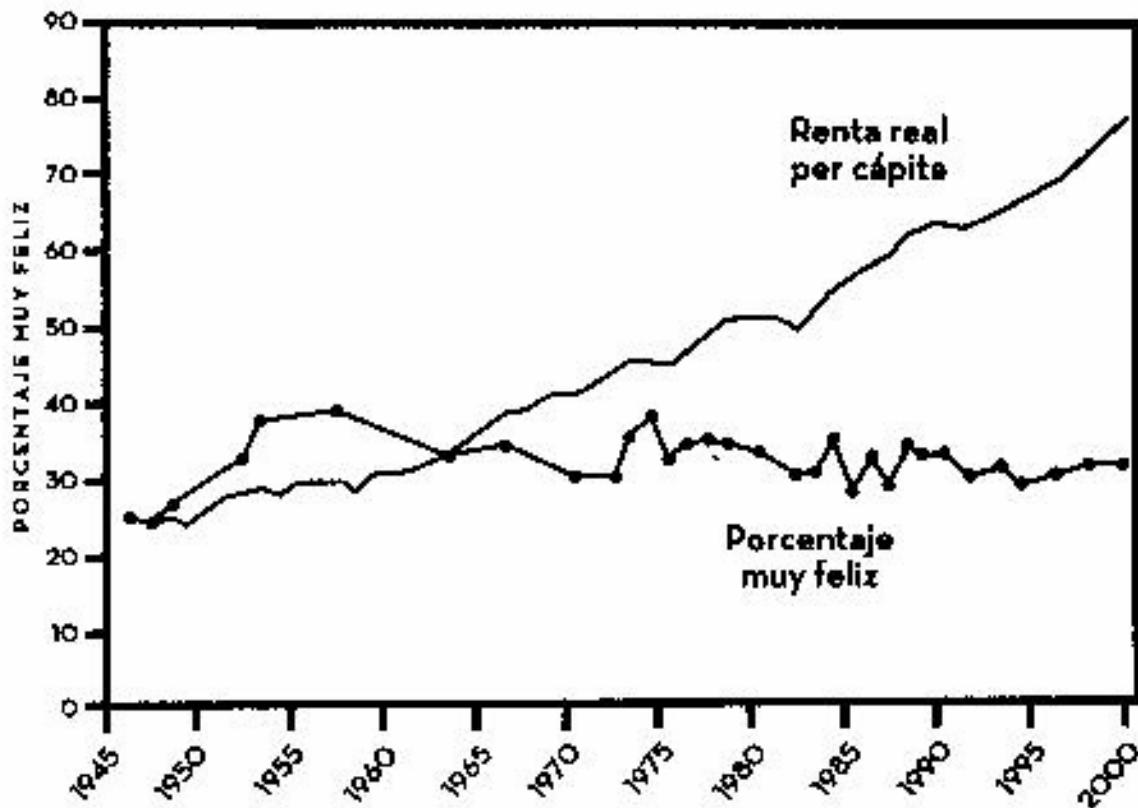
Es evidente que, aunque existe una tendencia a que los países ricos tengan índices de felicidad más altos, hay algunos casos de países con renta per-cápita mucho más baja que se sitúan por encima de otros con renta per-cápita mucho mayor. La relación renta – felicidad es compleja pero hay algunas tendencias bastante claras: los países más ricos tienden a ser más felices que los pobres; la relación existe y es sólida ($R = 0,72$) y, a medida que países pobres como India México, Filipinas, Brasil, y Corea del Sur van experimentando un crecimiento económico, se observan algunas evidencias de que la felicidad media también ha ido aumentando (Diener y Oisi, 2000). A este respecto Layard (2005a) señala: “*La razón es clara: los ingresos adicionales son realmente valiosos cuando sirven para elevar a las personas por encima del umbral de la verdadera pobreza física.*”

En la parte superior derecha del gráfico observamos que a partir de los 20.000\$ per-cápita los incrementos sucesivos de renta no implican incrementos significativos en la felicidad media. La ley de los rendimientos decrecientes también afecta al dinero y cabe pensar que, a partir de cierto nivel de renta la utilidad marginal de la misma es rápidamente decreciente pudiendo llegar a ser negativa. La explicación más verosímil es la siguiente (Layard 2005a): “*Desde la 2ª guerra mundial, el aumento de la renta nacional ha generado sin duda cierto aumento de la felicidad, incluso en los países ricos. Pero esta felicidad adicional se ha visto contrarrestada por el aumento de la infelicidad derivado de unas relaciones sociales menos armoniosas.*”

Tercero: Hemos visto en el primer punto que, en un momento y país determinado la correlación entre renta y felicidad es positiva y sólida. Esto nos conduce a pensar que, en el tiempo, conforme el nivel de vida de un país determinado aumenta los índices de felicidad también aumentarán. Si nos remitimos a los hechos veremos que no es así, que los niveles de felicidad en los países occidentales no han aumentado en los últimos 50 años

aproximadamente. En el gráfico puede verse este hecho para los EE.UU donde el nivel de renta se ha más que duplicado en los últimos 50 años. (Layard, 2005a)

INGRESOS Y FELICIDAD EN ESTADOS UNIDOS



En el siguiente cuadro, también para los EE.UU, podemos ver datos más detallados (Esteve 2000):

Felicidad en los Estados Unidos			
Porcentaje de individuos que se declaran:			
	Muy felices	Bastante felices	No muy felices
1946	39	51	10
1947	42	48	10
1948	43	46	11
1952	47	45	9
1956	53	41	6
1957	53	44	3
1972	30	53	17
1980	34	53	13
1990	33	58	9

También aquí puede verse una tendencia hacia la estabilización o incluso una suave disminución.

Algo parecido ocurre en Japón como se puede observar en el gráfico siguiente. Desde 1960 la renta per-cápita se ha multiplicado por cuatro aproximadamente pero el nivel medio de bienestar subjetivo no es más alto que entonces. (Frank 2005)

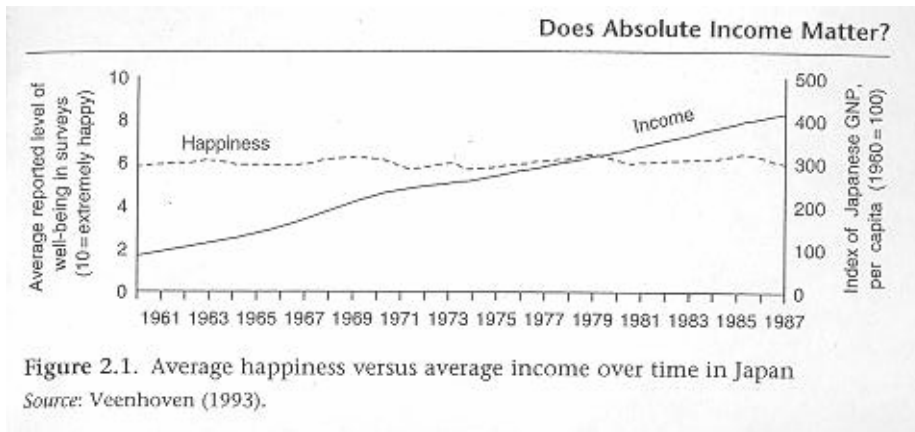
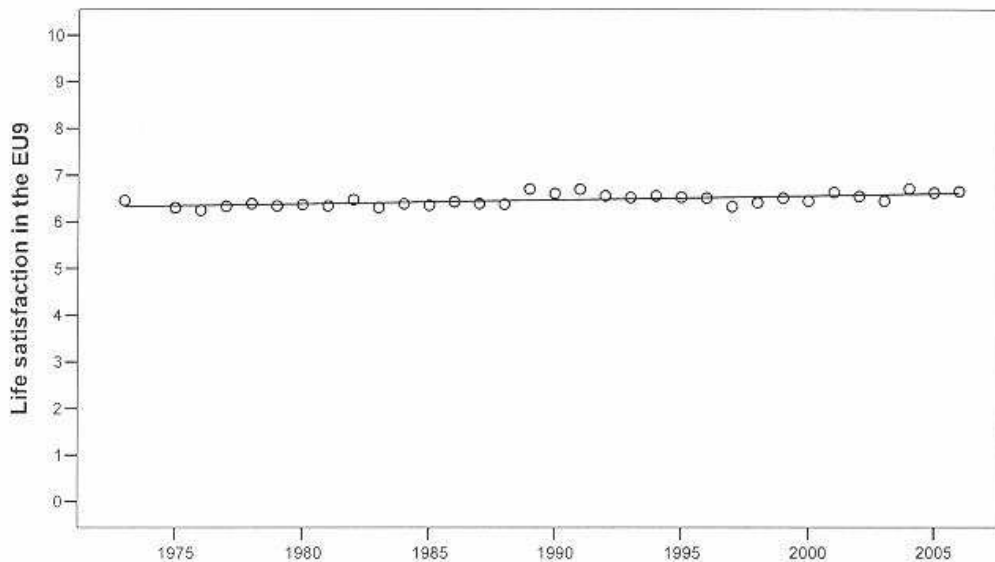


Figure 2.1. Average happiness versus average income over time in Japan
 Source: Veenhoven (1993).

Para Europa, donde se recogen datos de forma regular desde 1975, la situación es algo más variada. Para algunos países pueden observarse ligeras tendencias al alza en el nivel de felicidad medio mientras que en otros la tendencia es hacia la baja. El siguientes gráfico extraído de Veenhoven (2007)⁶ ofrece información a este respecto:



Estados pertenecientes a la Unión Europea desde 1975: Bélgica, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Dinamarca, Reino Unido.

A modo de conclusión podríamos decir que:

- 1) En un tiempo y país determinado la correlación entre renta y felicidad existe y es fuerte.
- 2) Al comparar los países entre sí no parece tan claro que los países ricos sean más felices que los pobres y, dentro de los ricos, a partir de ciertos niveles de renta los incrementos sucesivos de ésta no conllevan incrementos sustanciales en los niveles de felicidad.
- 3) Cuando se considera la evolución del nivel de felicidad en el tiempo para los países desarrollados estos parecen haberse mantenido sorprendentemente estables sobretodo si se

⁶ Veenhoven, R: Trend Average Happiness in Nations 1946 – 2006: How much people like the life they live. World Database of Happiness, Trend Report 2007 – 1.

Internet address: http://www.worlddatabaseofhappiness.eur.nl/hap_nat/nat_fp.htm

tiene en cuenta la importante evolución al alza de los ingresos en dichos países en el tiempo considerado.

3.- Explicaciones a las contradicciones que plantean los resultados empíricos obtenidos en lo referente a la relación felicidad – ingresos.

En la literatura que trata de la economía de la felicidad se pueden encontrar tres tipos de explicaciones que son complementarias entre sí y que tienen como base argumentos tanto de tipo económico como psicológico y que intentan explicar el por qué de las contradicciones (*paradojas*) halladas en los resultados empíricos. Estas explicaciones pueden resumirse así:

3.1 La comparación social: (teoría de la renta relativa).

Las primeras explicaciones al tema fueron formuladas por el propio Easterlin quien explicaba la paradoja basándose en la teoría del ingreso relativo de Duesenberry . Según esta teoría la satisfacción que una persona obtiene de su nivel de ingresos (consumo) no depende del nivel *absoluto* de los mismos sino del nivel *relativo*; de manera que la satisfacción o bienestar subjetivo de una persona está positivamente relacionada con su nivel de ingresos y negativamente con los ingresos de los demás. Si sus ingresos (consumo) aumentaran pero menos que los de los demás su bienestar subjetivo disminuiría. Asimismo, en un contexto extremo en que sólo importen los ingresos relativos, si en el curso del crecimiento económico aumentaran los ingresos absolutos de todos los individuos en la misma medida esto no implicaría mayores niveles de felicidad porque los efectos positivos de tener mayores ingresos se contrarrestarían con los negativos relacionados con el aumento de los ingresos de los demás. Este fenómeno se conoce también como *efecto marea* (Esteve 2004). *”pues actúa de modo semejante a una marea creciente que hace elevar simultáneamente a todos los camarotes de un barco pero que, obviamente, mantiene la diferencia entre las distintas clases”*.

Esta situación extrema es irreal, los individuos extraen satisfacción de su renta relativa pero también de la absoluta. Cabe preguntarse entonces hasta qué punto la felicidad de las personas depende realmente de la comparación de sus ingresos con los de los demás. A este respecto Layard (2005a) basándose en numerosos estudios empíricos señala que: *“si los ingresos de todo el mundo se incrementaran a la par, nuestra felicidad ascendería, pero sólo dos tercios de lo que lo haría si únicamente aumentaran los nuestros”*. Layard señala también otro estudio, realizado en Suiza en el que se concluyó que *“nuestra felicidad depende sólo de nuestros ingresos en relación con nuestras aspiraciones en este sentido, y éstas, a su vez, dependen en gran medida de los ingresos medios de las personas de nuestro entorno”* Como caso interesante a este respecto señala el de Alemania Oriental donde el nivel de los trabajadores creció a partir de 1990 mientras que el nivel de felicidad se reducía: los alemanes del este tras la reunificación cambiaron de grupo de referencia y ya no se comparaban con los otros países del bloque soviético sino con los alemanes del oeste con quienes se notaban en desventaja económica.

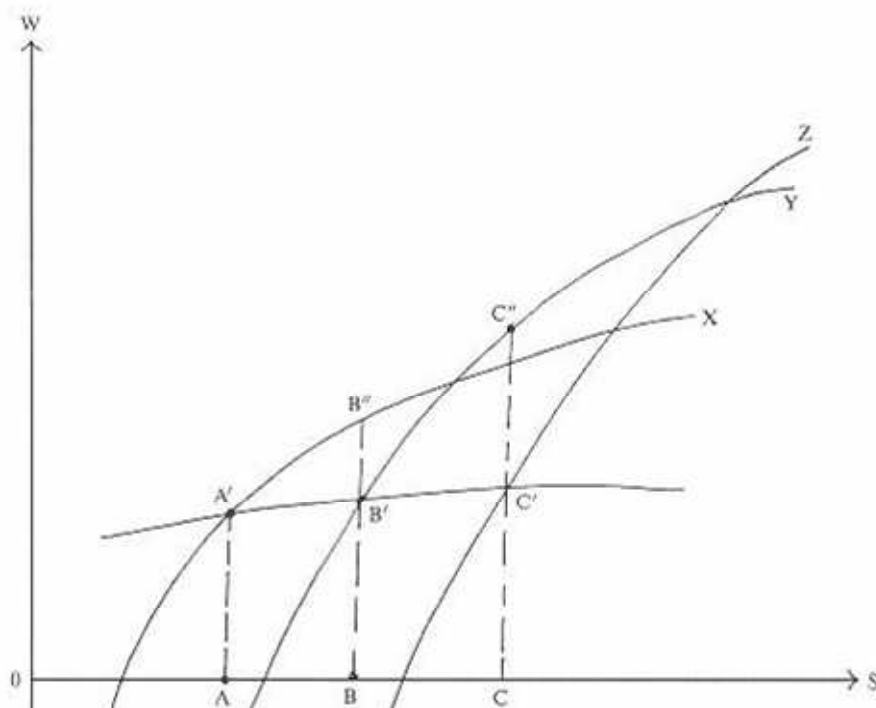
Ahora bien, como señala Esteve, *“sucede que la competencia posicional y sus efectos no sólo resultan de la presencia de comparaciones de sesgo envidioso. También surgen en ausencia de las mismas cuando los individuos pugnan por lo que a partir de Hirsch (1977) se conocen como bienes posicionales”* es decir, bienes de lujo con oferta inelástica a largo plazo y de elevada elasticidad – renta. La adquisición de estos bienes sólo está al alcance de los más ricos tanto en términos absolutos como relativos. Estos bienes son por definición escasos y cabe pensar que la pugna por su posesión se acentúe con el crecimiento económico lo que podría redundar negativamente en los niveles de felicidad.

En definitiva, la evidencia empírica disponible parece sugerir que el incremento del ingreso ajeno repercute negativamente en la felicidad propia. La comparación social junto con la pugna por acceder a los bienes posicionales podrían explicar, aunque parcialmente, por qué la felicidad no ha aumentado de forma sustancial pese al fuerte aumento experimentado en el crecimiento económico, especialmente en los países desarrollados, y por qué hay personas felices entre los pobres y en los países pobres y de por qué hay infelices entre los ricos y en los países ricos. Hoy en día autores como Robert Frank, Heinz Holländer y Yew K. Ng se basan en la hipótesis del ingreso relativo en sus trabajos sobre bienestar subjetivo.

3.2. La adaptación hedónica (teoría del set point).

Fue el mismo Easterlin quien, basándose en gran medida en estudios psicológicos, agregó a la ya expuesta *teoría del ingreso relativo* otra explicación que tiene como fundamento la *adaptación hedónica* o *teoría del set point*. Esta teoría sostiene que cada individuo tiene unas características más o menos innatas (congénitas) y que en función de estas características queda vinculado a un determinado nivel de felicidad que apenas cambia a lo largo de toda su vida. Así cuando el nivel de renta aumenta y con ello la cantidad y calidad de bienes que se pueden obtener se produce un incremento de bienestar subjetivo durante un tiempo para (una vez adaptados a la nueva situación), volver al nivel de satisfacción de referencia (*set point*). Easterlin llega a esta conclusión tras hacer un seguimiento en el tiempo a grupos de personas (*cohortes*) que eran estudiadas durante todo el ciclo de su vida. En palabras del Easterlin: “*La relación entre felicidad e ingreso es muy compleja. En un momento cronológico dado, los que poseen mayores ingresos son en promedio más felices que los que ganan menos. Pero si se considera el ciclo de vida en su conjunto, la felicidad media de un grupo permanece constante, aunque exista un incremento notable de ingresos*” (Easterlin 2001).

Podríamos decir pues que, según esta teoría, la felicidad subjetiva permanece constante aunque las condicioners objetivas vayan a más. Acerca de este punto resulta interesante un experimento, llevado a cabo también por Easterlin, en el que se preguntó periódicamente a un grupo de personas durante dieciséis años acerca de los bienes que consideraría importantes para tener una vida feliz en comparación con los bienes que los entrevistados disponían en ese momento. Es decir que se comparaban *las posesiones* con *las aspiraciones* de los individuos en cuestión. Se observó que, en el transcurso del tiempo, a medida que los sujetos iban mejorando su nivel de ingresos consideraban como importantes bienes que no eran considerados como tales para niveles de ingreso inferiores (segundo coche, casa de verano). De esta manera la distancia entre las *posesiones* y las *aspiraciones* venía a permanecer más o menos constante a lo largo de la vida y, con ello, el nivel de bienestar subjetivo. En el gráfico que sigue, Yew.K.Ng (2003), donde se mide en el eje de abcisas la renta y en el de ordenadas el índice de bienestar subjetivo, puede apreciarse este efecto. Un individuo con unas *aspiraciones* dadas cuya relación renta-felicidad viene representada por la línea X, obtendría un nivel de satisfacción AA' para la renta OA, y un nivel de satisfacción BB'' para la renta OB y las mismas aspiraciones. Ahora bien si el incremento AB en la renta hace que sus aspiraciones cambien y sean las representadas por la línea Y, dicho cambio hace que su nivel de bienestar para OB sea sólo BB' y así sucesivamente, de tal modo que su nivel de bienestar subjetivo en el tiempo vendría representado por el conjunto de puntos A'B'C' y así sucesivamente.



Scitovsky en su libro *The Joyless Economy* (1976)⁷ ya empezaba a intuir algo parecido al mecanismo de adaptación a que nos acabamos de referir. El problema que aborda es el de por qué en las sociedades opulentas, en este caso la norteamericana, el aumento de la renta y del consumo de bienes no conlleva mejoras sustanciales en la felicidad de los individuos. En la explicación que ofrece hace una distinción entre bienes cuya función es la satisfacción de necesidades y que procuran comodidad (*comfort*), y bienes (actividades) que procuran estimulación o creatividad (*stimulation*), y señala que ésta es la fuente principal de la mayor parte de los placeres de la mayoría de los individuos en las sociedades acomodadas. El confort y la estimulación, ambos son importantes para la felicidad pero la estimulación tiene un peso mayor en el sentido de que el consumo de bienes que reportan comodidad pero no estimulan crean además dependencia y acostumbamiento y su contribución a la felicidad es menor.

Scitovsky dice explícitamente que lo nuevo de su libro es la introducción de la novedad (*novelty*) como objeto de deseo y fuente de satisfacción. Sostiene que el consumo de estimulación, diversidad y novedad es bajo en Norteamérica y que no habría nada de malo en el hecho de buscar comodidad antes que estímulo excepto por las siguientes razones: “*Primero tenemos demasiada comodidad; segundo, las economías de escala imponen en la economía moderna los gustos de la mayoría a toda la sociedad, y cuando la mayoría decide sacrificar el estímulo de la novedad a favor de la comodidad se ven obstruidas la creación de novedad y la búsqueda de nuevas formas de obtención de la buena vida por parte de la minoría*” (Scitovsky 1976).⁸

Cabe preguntarse hasta qué punto se produce esta adaptación o acostumbamiento que obstaculiza el avance de la felicidad. Según Easterlin en el ámbito económico la adaptación es completa lo que significa que pasado un tiempo, más bien breve, el aumento de satisfacción generado por el incremento en los ingresos queda completamente absorbido. Layard (2005a) considera que el grado de la habituación a los ingresos es variable⁹ y que puede estar alrededor de un 40%, lo que significa que cerca del 40% del incremento de satisfacción generado por el incremento en la renta en el período t quedará borrado en siguiente periodo. Otros estudios ofrecen estimaciones del grado de habituación en distintos países, todas ellas entre el 35% y el 65%.

⁷ Se ha traducido al castellano como “*Frustraciones de la riqueza*”. Fondo de Cultura Económica. (1986).

⁸ En ocasión del simposio que veinte años más tarde, en 1996, organizó la *Critical Review* Scitovsky pone gran empeño en subrayar un aspecto que a su entender había tratado con excesiva brevedad en su libro de 1976: además de ricos aburridos e infelices por exceso de *comfort*, existen también muchas personas infelices porque carecen de todo *comfort*, a causa del estado de indigencia extrema en el que viven. Al analizar las paradojas de la felicidad conviene tener muy presente este punto, sobre el cual con frecuencia se sobrevuela demasiado plácidamente. (Bruni y Zamagni, 2007).

⁹ Existen varios grados de adicción. Supongamos que $H_t = f(c_t - kc_{t-1})$, donde H es la felicidad y c es el logaritmo del consumo. Partimos de un punto estable y vamos aumentando por $x\%$ en el periodo T . Si $k = 1$, tenemos una “adicción total” y el consumo debe continuar aumentando en $x\%$ en cada periodo con el fin de mantener la felicidad al nivel del periodo T . Si k es menor que 1, tenemos una “adicción parcial” y el crecimiento del consumo podría terminar estabilizándose si la felicidad se mantuviera en su nivel del periodo T . (Layard 2005, nota nº 19 del capítulo 4).

En definitiva, los individuos dedican demasiados recursos a aumentar sus ingresos porque creen que así mejorará su nivel de vida y de satisfacción personal, resultando que dichos recursos se utilizan ineficientemente no sólo por el hecho de que se da una adaptación a la nueva situación sino que además existen efectos colaterales negativos (externalidades negativas). En palabras de Esterlin: *“Los individuos no dejan de percibir que, a causa de la adaptación hedónica y de la pugna social, en el dominio monetario las aspiraciones se modifican en función de las circunstancias efectivas. Por consiguiente, se dedica una cantidad de tiempo desproporcionada a la obtención de objetivos monetarios, a expensas de la vida familiar y de la salud, y el bienestar subjetivo se reduce respecto del nivel esperado. Evidentemente, una asignación del tiempo que diera preeminencia a la vida familiar y a la salud aumentaría el bienestar subjetivo”* (Esterlin 2003).

3.3 Productos defensivos y creativos.

El tercer factor explicativo hace referencia a la cantidad y a las características de los bienes que se ofrecen en el transcurso del crecimiento económico. Scitovsky (1976) señala dos categorías de bienes que fueron propuestas en 1925 por el economista Sir Ralph Hawtrey quien hacía la siguiente descripción: *“Convendrá distinguir dos grandes clases de objetos de consumo: por una parte, los productos destinados a impedir o remediar los dolores, los daños o las perturbaciones, y por otra los productos destinados a proveer alguna satisfacción positiva. Podemos hablar convenientemente de productos defensivos y productos creativos...El mismo producto sirve a menudo a los propósitos de ambas clases. Los alimentos, por ejemplo, se necesitan para protegernos contra el hambre, la debilidad y en última instancia la muerte por inanición, pero al mismo tiempo hay diversas clases de alimentos destinados a dar al consumidor una satisfacción positiva. Esta dualidad no invalida la distinción...No puede trazarse con facilidad la línea divisoria entre los productos que impiden el dolor y los que promueven el placer físico, porque es algo característico de toda necesidad física, que provoca malestar mientras no se satisface, causar un placer físico positivo en cuanto está en proceso de satisfacción”*.

Ciertamente es difícil, como dice Hawtrey, trazar la línea divisoria entre ambos tipos de bienes. Pero también es verdad que, actualmente se dedica una gran cantidad de recursos para la producción de bienes *defensivos* que aunque necesarios no son siempre deseables como por ejemplo: las puertas blindadas, los cristales dobles para atenuar el ruido, las ludotecas infantiles que sustituyen al juego en las calles, las relaciones sociales a través de agencias, seguros y artilugios antirrobo, etc. *“Bienes que compramos con la intención de compensar las buenas cosas (la seguridad, el silencio, la tranquilidad, la diversión colectiva,, etc.) con las que el progreso ha acabado”* Esteve (2004). Como factor explicativo de los resultados empíricos a los que nos referimos aquí resultaría que, como señala Esteve, conforme aumenta el PIB el crecimiento del componente *defensivo* iría creciendo de forma continua mientras que el crecimiento del componente *creativo* del PIB se habría ido estancando paulatinamente y como consecuencia la sensación subjetiva de felicidad también se estancaría poco a poco.

Cabe preguntarse por qué aumenta esta participación relativa del componente defensivo en el crecimiento del PIB. La explicación al respecto se basa en que la expansión no controlada del mercado y el fomento de las características personales necesarias para tener éxito en un contexto global y competitivo (movilidad, egoísmo...) llevan asociados unos costes sociales (deterioro medioambiental, delincuencia, pérdida de confianza, deterioro en las relaciones familiares, stress...) que obligan a producir bienes defensivos compensatorios en cantidades cada vez más elevadas.

Los estudios existentes tratando de incorporar esos costes sociales del crecimiento que se han llevado a cabo en varios países muestran que si se mide el crecimiento de una forma más adecuada los resultados son muy distintos de los que habitualmente se calculan. Por poner un ejemplo nos referiremos a un indicador desarrollado por la New Economics Foundation (nef) denominado *“Measure of Domestic Progress”* (MDP) que trata de incorporar los costes sociales a los que acabamos de referirnos para el caso del Reino Unido. Aquí sólo lo compararemos con el PIB para resaltar la diferencia en la evolución de los mismos:

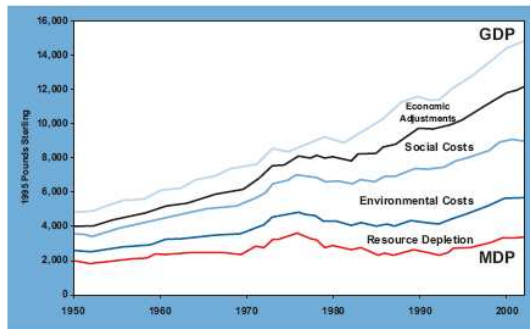


Figure 2: Components of the UK MDP

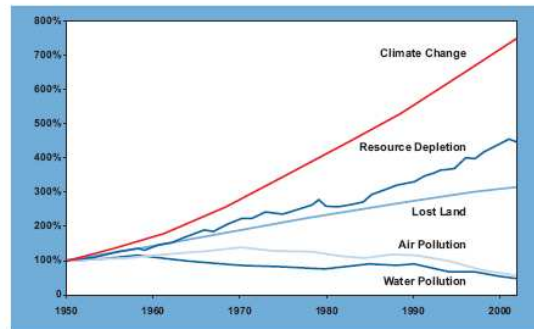


Figure 3: Environmental costs of progress

Fuente: Jackson, T. "Chasing Progress. Beyond measuring economic growth" 2004 nef (the new economics foundation).www.neweconomics.org.

4.- La economía de la felicidad como base de la política económica: medidas correctoras desde dentro del sistema de mercado vigente.

Hemos visto que, el crecimiento de la renta no garantiza mayores niveles de bienestar subjetivo debido a la comparación social, la adaptación hedónica y diversas externalidades negativas inherentes al mismo. Cabe preguntarse si, a partir de estas conclusiones, puede justificarse una intervención del Estado en economías de mercado avanzadas en las que el crecimiento del PIB no parece producir mejoras significativas en la felicidad de los ciudadanos. La intervención del Estado tendría como objetivo *posibilitar* que la gente sea más feliz fomentando los factores que influyen positivamente en los niveles de felicidad y tratando de disminuir o evitando totalmente los factores que influyen negativamente en las mismas.

Según la evidencia empírica de que se dispone los factores que más cuentan en los niveles de bienestar subjetivos son los siguientes (Esteve 2004):

a) *el empleo, su calidad y las circunstancias en que se realiza el trabajo*. Los estudios al respecto muestran que el desempleo y la mala calidad del trabajo se encuentran entre los factores que causan mayor infelicidad. Por lo tanto la política económica cuyo objetivo último sea mejorar los niveles de felicidad tendría que buscar el *pleno empleo* pero con una *disminución de la jornada laboral* aunque ello se traduzca en crecimientos inferiores en la cifra del PIB y en la productividad por empleado. En este sentido las medidas tendientes a flexibilizar el trabajo, abaratar el despido, aumentar la jornada laboral, estimular la movilidad (geográfica o funcional), serían medidas incongruentes con la persecución del objetivo propuesto.

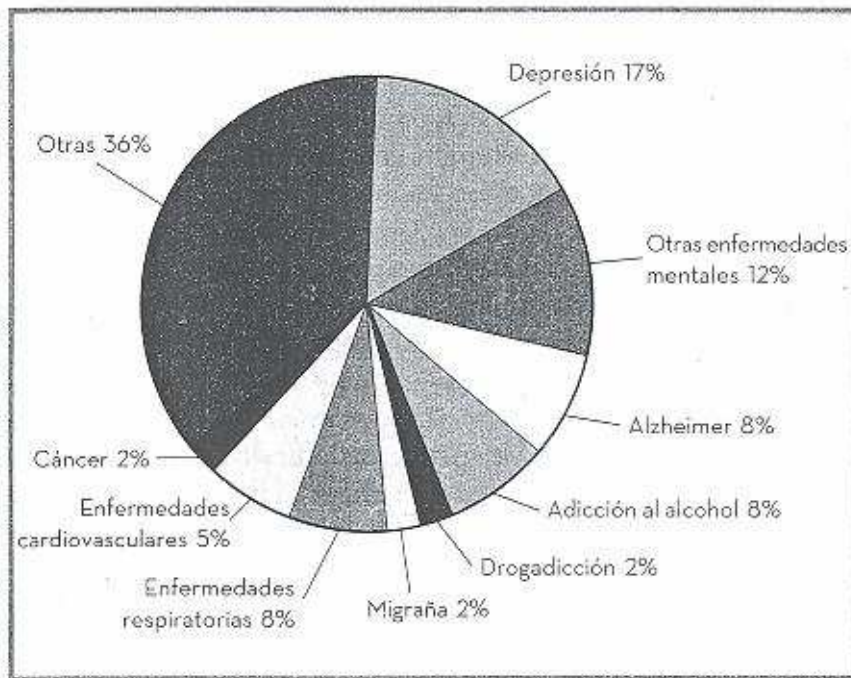
b) *la vida familiar armoniosa y las relaciones sociales se revelan también como fuente importante de felicidad*. Independientemente de la habilidad inherente a cada persona para establecer vínculos sociales resulta evidente que se necesita tiempo para tener vida familiar y social. Por lo tanto las medidas de "ayuda a la familia" consistentes en abrir más días y más horas los colegios y las guarderías para poder compaginar el trabajo con la vida familiar serían medidas inadecuadas para el fomento de vínculos sociales, aunque hoy en día muchas familias necesiten este tipo de servicios para cumplir con su horario de trabajo. También podríamos referirnos al cuidado de los ancianos, un problema que todavía no tiene una solución clara. Se necesita tiempo y sólo es posible, como hemos dicho más arriba, trabajando menos, trabajando todos y creciendo menos.

A este respecto Bruni y Zamagni (2007) hacen una observación en el sentido de que se presupone la existencia de un conflicto entre el ámbito del trabajo y el ámbito relacional. Señalan que asumir tal conflicto resulta plausible dentro del paradigma neoclásico que considera al trabajo como *des-utilidad* o sacrificio necesario para obtener ingresos que luego se traducen en bienes. Argumentan que el trabajo no desplaza necesariamente las relaciones humanas genuinas y que la actividad económica puede convertirse también en un lugar de encuentro y de socialización.

c) *la salud, la educación, la vida política y los valores comunitarios*. La política económica tiene un objetivo más importante todavía: suprimir la infelicidad. Según Layard (2005a) en Occidente el grupo más infeliz de todos es el de los enfermos psíquicos. Sabemos cómo ayudar a la mayor parte de ellos pero sólo aproximadamente un cuarto está actualmente en tratamiento. Otras expresiones concretas de la infelicidad como el alcoholismo, la depresión, la

delincuencia y el suicidio tienen actualmente una presencia intolerable para una sociedad que pretenda como objetivo último la felicidad de todos. En el gráfico, (www.who.org), que proviene de Layard, vemos datos que hacen referencia a la incidencia de la incapacidad. El grado lo evalúan expertos médicos y la OMS analiza qué enfermedades contribuyen y en qué medida a la incidencia global de la incapacidad.

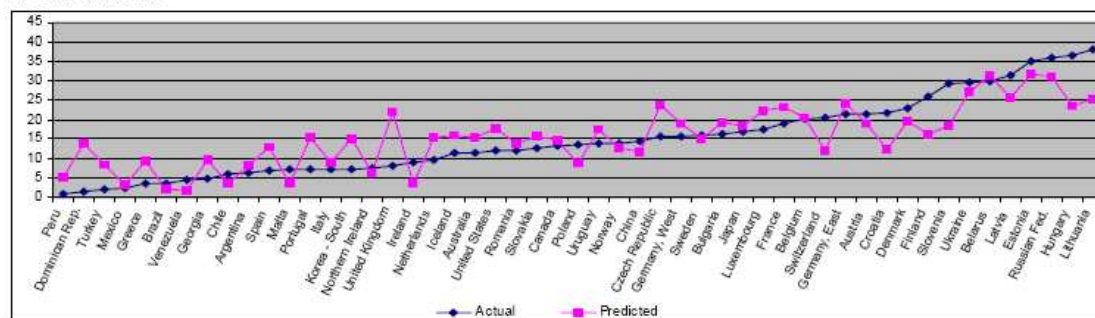
CAUSAS DE INCAPACIDAD EN ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN EUROPEA



La manifestación más cruda de la infelicidad podría ser el suicidio. En el siguiente gráfico se pueden comparar las tasas de suicidios para varios países y queremos hacer notar que Suecia, tristemente conocida por tener el índice de suicidios más alto del mundo, no tiene una tasa excepcionalmente alta. Para el período considerado, está al mismo nivel de Alemania Occidental y por debajo de Francia, Japón o Suiza:

Figure 2: Regression Fits of the Basic Suicide Equations in Table 1. After Taking Average Across Waves For Compact Presentation With Nations Ranked By Actual Suicide Rate

A: Total Suicide Rate



Well-Being and Social Capital: Does Suicide Pose a Puzzle?

John F. Helliwell

NBER Working Paper No. 10896

November 2004

JEL No. I0

Un sistema educativo menos obsesionado por la idea de que la vida es una lucha competitiva y que asuma y promueva, en la teoría y en la práctica, valores como la confianza, la solidaridad y el altruismo podría ser una buena vacuna contra la infelicidad. Se trata de buscar un equilibrio sensato entre competencia y cooperación que estimule el aprendizaje pero que evite las comparaciones dañinas y la alienación de los que podríamos denominar

“perdedores”, cuya frustración les puede conducir a la enfermedad o a mantener comportamientos antisociales. La mentalidad cooperativa y una noción clara de bien común no se pueden improvisar y el sistema educativo puede ser uno de los instrumentos más eficaces de aprendizaje. En la siguiente tabla podemos apreciar diferencias sustanciales en la calidad de la infancia en función de la mencionada mentalidad cooperativa Layard (2005a):

Porcentaje de niños de once a quince años que están de acuerdo con la frase:	
Suiza	81
Suecia	77
Alemania	76
Dinamarca	73
Francia	54
Estados Unidos	53
Rusia	46
Inglaterra	43

“Por lo general

Es innegable que la educación es un bien universal que, en principio, favorece la igualdad de oportunidades y que podría considerarse como un factor de inclusión social. Pero, como señala Hamilton (2006): *“la educación no puede ser la panacea deseada por socialdemócratas y conservadores”*. En síntesis, lo que es bueno para el individuo no lo es necesariamente para la sociedad. El aumento rápido de la inversión en educación durante los últimos tiempos ha sido en la mayoría de los casos una forma de “gasto defensivo”, en la medida en que todos intentan mantener su posición en la jerarquía laboral mientras, a su alrededor todo el mundo mejora igualmente su preparación. No hay razón para creer que la nueva insistencia en la educación vaya a producir una sociedad más igual o más justa, aunque pueda evitar un empeoramiento de la desigualdad. En realidad, al trasladar las culpas del “fracaso” a los individuos que no aprovechan las oportunidades educativas ofertadas, el nuevo planteamiento puede socavar el compromiso público con una igualdad y una integración mayores”. Para el caso concreto de la educación superior Esteve (2004) señala que: *“en sí misma no parecería ser un bien posicional, pues su acceso puede generalizarse mediante las subvenciones educativas. Ahora bien, en la medida que más individuos adquieren ese grado académico, menos vale el título de licenciado como señal de capacidad en los mercados de trabajo, por lo que, ahora, y de nuevo sólo son los más ricos relativamente los que pueden permitirse optar a un nivel de educación de postgrado que tenga el mismo efecto señalizador que el que antes tenía el grado de licenciado. O sea que la señal que otorga la educación sí es un bien posicional pues como tal no se puede generalizar”*.

Las relaciones personales y comunitarias tampoco se improvisan ni se desarrollan en el vacío. La familia, los amigos, el vecindario, el lugar de trabajo, el gimnasio, la tienda donde hacemos las compras..., son ambientes de relación y, una gran cantidad de trabajos empíricos señalan que las buenas relaciones con las personas del entorno contribuyen enormemente a la felicidad. Algunos economistas suelen ser partidarios de la movilidad geográfica porque ésta contribuye a aumentar la productividad. Habría que añadir que la movilidad geográfica dificulta la creación de vínculos de confianza y sociales estables y que esta dificultad influye negativamente en los niveles de felicidad.

De forma menos genérica Layard (2005a) ofrece un listado de medidas tendentes “a reorientar nuestros objetivos hacia la consecución de una vida más feliz”. Dichas medidas son las siguientes:

1. Deberíamos replantearnos nuestra actitud sobre muchas cuestiones corrientes: en materia de impuestos, deberíamos reconocer el papel que desempeñan en la limitación de la carrera de ratas; en lo que se refiere a la paga relacionada con el rendimiento, deberíamos preocuparnos por su propensión a fomentar la carrera de ratas; y a propósito de la movilidad laboral, deberíamos considerar su tendencia a aumentar los comportamientos delictivos y a debilitar familias y comunidades.

2. Deberíamos supervisar el desarrollo de la felicidad en nuestros países tan estrechamente como vigilamos la evolución de la renta.

3. Deberíamos gastar más en ayudar a los pobres, sobretodo al Tercer Mundo. Estados Unidos gasta actualmente en ayuda externa el 0,13% de su renta; Gran Bretaña, el 0,31%. Ahora sabemos mejor cómo gastar este dinero. Si queremos contribuir a aliviar el hambre y la

infelicidad, hay caminos diseñados para ello. Deberíamos sentirnos orgullosos de incluir esta tarea entre los objetivos de nuestras opulentas sociedades.

4. Deberíamos gastar más en atajar el problema de la enfermedad mental. Esta constituye la mayor fuente de infelicidad en Occidente, y los afortunados deberían garantizar un mejor reparto para los que paran los golpes. La psiquiatría debería ser una rama superior de la medicina y no una de las menos prestigiosas.

5. Para mejorar la vida familiar, deberíamos introducir más facilidades en la vida laboral: mayor flexibilidad de horarios, más permisos por maternidad y paternidad y más cuidados a la infancia.

6. Deberíamos subvencionar las actividades que fomenten la vida en comunidad.

7. Debemos reducir el desempleo. En este terreno, lo que mejor funciona es la política del palo y la zanahoria. Durante un plazo determinado, a todo desempleado se le debería ofrecer la posibilidad de un trabajo, pero, a cambio, tendría que aceptarlo para seguir teniendo derecho a recibir ayuda.

9 Para reducir la creciente escalada de apetencias, deberíamos prohibir la publicidad destinada a niños, como se hace en Suecia. También deberíamos cortar las concesiones fiscales a la publicidad gráfica destinada a adultos.

10. Finalmente, lo que quizás sea más importante: necesitamos que mejore la educación, incluida, a falta de una palabra mejor, la educación moral. Debemos inculcar los principios de moralidad no como materias interesantes para ser sometidas a discusión, sino como verdades establecidas a las que aferrarse, esenciales para una vida significativa. Deberíamos enseñar a practicar sistemáticamente la empatía y el deseo de servir a otros. Necesitamos un plan de estudios apropiado de principio a fin de la vida escolar, incluido el estudio detallado de modelos que se deben imitar. El plan de estudios también debería cubrir el control de las propias emociones, la paternidad, la enfermedad mental y, desde luego, la ciudadanía. Pero el objetivo básico debería ser la implicación en un objetivo global más amplio que uno mismo.

5.- La sociedad del post-crecimiento: volviendo la mirada hacia la idea clásica del estado estacionario.

Algunas de las medidas apuntadas en el apartado anterior pueden tener un impacto muy importante en nuestro entorno y forma de vida y sería una imprudencia pasarlas por alto o considerarlas sólo como “apaños” desde dentro del sistema. Dicho lo anterior, lo que también nos parece de interés es informar acerca de planteamientos de futuro más audaces, con consecuencias más radicales en nuestra forma de vida actual que implican, en cierto sentido, un paradigma socio-económico diferente cuyas consecuencias (Hamilton, 2006): *“transformarán de manera fundamental las relaciones de poder, las instituciones sociales, nuestras relaciones con los demás, nuestras reglas éticas, nuestras actitudes hacia el entorno natural, y, en última instancia, nuestra conciencia”*.

La transformación social que propone Hamilton descansa sobre la idea de la “reducción de escala” (*downshifting*) que significa en síntesis: trabajar menos y reducir también los ingresos y el consumo a cambio de más tiempo libre y un ritmo de vida más pausado que permita armonizar mejor la actividad laboral y la vida cotidiana con la intimidad familiar y la vida social. Hay que advertir que “la reducción de escala” no significa hundirse en la pobreza y que hay datos que revelan que puede resultar una idea más atractiva de lo que, a primera vista, pudiera parecer. Según un estudio realizado por Juliet Schor¹⁰ para los EE.UU un 19% de los adultos declaraba haber decidido voluntariamente introducir cambios en su vida que implicaban cambiar de trabajo ganando menos dinero y, para el caso de Australia el 23% de los adultos comprendidos entre los 30 y los 60 años había reducido su nivel de actividad a cambio de pasar más tiempo con su familia y más satisfacción personal. Los reductores de escala pertenecían a una amplia gama de clases sociales y grupos de renta; no se trataba sólo de *yuppies* estresados. Diríamos que la reducción de escala requiere de un cambio de mentalidad importante: se trataría de no basar el éxito y la valía personal en función de la renta y el consumo derivado de la misma. Hamilton señala que las decisiones individuales de individuos convencidos no son suficientes para realizar la transición a la sociedad del post-crecimiento; que se requiere de una política de reducción (Hamilton, 2006): *“La reducción de*

¹⁰ Schor, J.(1999) *“The Overspent American”*. HarperCollins, Nueva York.

escala política se puede definir como el afianzamiento en la cultura popular, en las instituciones públicas y privadas y, en definitiva, en el gobierno de una predisposición a promover la calidad de vida social e individual, en vez de rendirse a las demandas del mercado". La política de reducción de escala requeriría, dice Hamilton, eludir la política de los partidos políticos establecidos, caracterizada por un conservadurismo instintivo y un oportunismo personal que desemboca en la anulación de las preferencias populares, y serían los movimientos sociales contemporáneos (ecologistas, antiglobalización, *No Logo...*) los encargados de recuperar el proceso electoral democrático que propiciaría la "reducción de escala" a que nos hemos referido.

Un proceso de estas características no se aceptará sin resistencia y *"la oposición partirá de quienes vayan a perder influencia política y poder económico, y de los ideólogos del crecimiento pertenecientes al mundo de la política, de los medios de comunicación y las universidades. Pero, sobre todo, ese concepto constituirá un desafío para muchas personas corrientes, que se resistirán a aceptar algo cuya verdad conocen: que hacerse ricos no les va a proporcionar una vida más valiosa* (Hamilton 2006). Podríamos decir que es una propuesta a contracorriente de la tendencia socio-económica dominante. Se trataría de evitar que la racionalidad económica lo invada todo.

Con la "reducción de escala" también cambiaría la función del Estado. En lugar de atender las demandas de los mercados y a corregir sus fallos se dedicaría a proteger y mejorar el bienestar de los ciudadanos. Una de sus funciones fundamentales sería la de redistribuir en las economías de los hogares los ingresos generados en los ámbitos monetarios equilibrando así la importancia que se atribuye al trabajo no remunerado frente al remunerado.

No sería raro pensar que una sociedad post-crecimiento de estas características es una utopía que nunca se alcanzará. Respondiendo a esta duda Hamilton sugiere una serie de medidas que podrían ser adecuadas para iniciar la transición del actual capitalismo de consumo hacia una sociedad más allá del crecimiento. En síntesis son las siguientes (Hamilton, 2006):

1.- reducción de la jornada laboral. Con una tasa típica de crecimiento de un 2% en productividad laboral, si los frutos correspondientes se recogen en forma de reducción de tiempo de trabajo en lugar de ingresos más altos se podría bajar de una jornada laboral semanal de 40 horas a una de 15 horas semanales en 50 años manteniendo los niveles actuales de ingreso. La semana de 30 horas se podría alcanzar en 10 ó 15 años sin modificar los niveles actuales de renta.

2.- limitaciones cuantitativas y cualitativas a los mensajes comerciales y publicitarios. Se podrían modificar las leyes fiscales para que los costes en publicidad se financiaran con los beneficios. Asimismo la legislación exigiría veracidad en los anuncios prohibiendo la publicidad engañosa. El tiempo dedicado por la T.V y la radio a los anuncios se restringiría e incluso se limitaría el tiempo de emisión de las televisiones.

3.- Medición del progreso. Las instituciones estadísticas deberían idear y difundir otros indicadores de progreso más apropiados. El PIB condiciona nuestra manera de pensar y da pie a que se sobrevalore el crecimiento en sí mismo.

4.- Introducción de medidas fiscales y reguladoras para limitar las posibilidades de nuevas inversiones en países ricos y estimular las inversiones en países en vías de desarrollo, donde el crecimiento económico sí puede mejorar el bienestar.

5.- Penalizar duramente los movimientos especulativos de capital a corto plazo con un impuesto internacional sobre transacciones.

6.- La Organización Mundial de Comercio, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial deberían democratizarse, rendir cuentas y tener representantes nacionales nombrados por un equipo elegido de ciudadanos. Habría que exigir a estas instituciones el fomento del desarrollo de las naciones pobres y la sostenibilidad en todas partes.

6.- Planificar la educación, tanto formal como informal, con el objetivo de convertir a los estudiantes en seres humanos bien desarrollados y poseedores de un conocimiento profundo de sí mismos. La filosofía, la ética y la historia, relegadas a un segundo plano por dar prioridad a otro tipo de conocimiento más ligado a las necesidades del mercado, deberían volver a los planes de estudio. La inversión en educación debería dirigirse más a fomentar las posibilidades de una vida plena que a conseguir ingresos elevados.

7.- Remodelación de los sistemas fiscales para erradicar la pobreza y la exclusión que todavía persiste en los países ricos. La introducción de impuestos sobre artículos de lujo, actividades especulativas y herencias, además de unas tasas ecológicas y del reforzamiento de la tributación progresiva sobre la renta.

8.- Los gobiernos deberán tomarse en serio los principios de la sostenibilidad ecológica y el diseño de las construcciones, del equipamiento de las empresas, del transporte y, de forma general, de todo tipo de estructuras y sistemas, se hará conforme a criterios de sostenibilidad.

Indudablemente un sistema como el que defiende Hamilton tendrá que enfrentarse a muchas resistencias y la oposición provendrá no sólo de quienes pierdan con la transformación sino de nuestro propio entorno e incluso de nosotros mismos.

En definitiva, la propuesta de Hamilton tiene mucho que ver con la idea de estado estacionario, idea sobre la que ya existía debate en el siglo XIX y que la degradación medioambiental ha renovado últimamente. Como señalaba Jon Stuart Mill (1848) una sociedad sin crecimiento no se debe equiparar a una sociedad estancada:

“Apenas es necesario subrayar que una situación estacionaria del capital y la población no implica un estado estacionario en lo relativo al perfeccionamiento humano. En una situación así habría tantas oportunidades como en cualquier otra para todo tipo de cultura intelectual y progreso moral y social, el mismo campo para perfeccionar el arte de vivir y una probabilidad mucho mayor de mejorarlo, una vez que las mentes hubiesen dejado de entregarse de lleno al arte de prosperar”.

Bibliografía

Bourdieu, P.

1999 *Contrafuegos*. Anagrama, Barcelona.

Brickman, P y Campbell, D

1971 *Hedonic relativism and planning the good society* en M.H. Apley (eds), *Adaptation-level theory: A symposium*, New York, Academic Press.

Bruni, L y Porta, P.L

2005 *Economics and Happiness*. Oxford University Press.

Bruni, L y Zamagni, S

2007 *Economía Civil: Eficiencia, equidad, felicidad pública*, Prometeo Libros, Buenos Aires.

Davoine, L.

2007 *L'Économie du Bonheur peut-elle renouveler l'économie du bien – être?* Document de travail n° 80. Centre d'Études de l'Emploi.

Diener, E. y Oishi, S.

2000 *Money and happiness: Income and subjective well-being across nations*, en E. Diener y E. Suh (eds.), *Culture and Subjective Well-being*, Cambridge Mass., MIT Press.

Easterlin, R.

1974 *Does economic growth improve human lot? Some empirical evidence*, en P.A. Davis, M.W. Reder, (eds.) *Nations and households in economic growth*. New York – London, Academic Press.

2001 *Income and happiness: towards a unified theory*, en *The Economics Journal*, 111.

2003 *Building a better theory of Well-Being en Bruni y Porta (Eds) 2005.*

Di Tella, R., R.J. MacCulloch y A.J.Oswald

1999 *The Macroeconomics of Happiness*. Working paper B3. Bonn, Center for European Integration Studies

Esteve, F.

2000 *Bienestar y crisis del Estado de Bienestar. Elementos para una Economía de la Felicidad* en Muñoz de Bustillo, R. (ed.), *El Estado de Bienestar en el cambio de siglo*. Alianza. Madrid.

2004 *La Economía de la Felicidad. Nuevos elementos para la crítica del liberalismo económico en Filosofía y Economía de nuestro tiempo: orden económico y cambio social*, Ministerio de Educación y Ciencia.

Frank, R.

2005 *Does absolute income matter?* En Bruni, L y Porta, P.L *Economics and Happiness*.
Oxford University Press.

Freeman, R.

1978 *Job satisfaction as an economic variable*, *The American Economic Review*, vol 68,
nº2.

Hamermesh, D.

1977 *Economics Aspects of Job Satisfaction, Essays in Labour market analysis*. John Wiley &
Sons.

Hamilton, C

2006 *El fetiche del crecimiento*, Editorial Laetoli, S.L., Pamplona.

Hirsch, F.

1977 *Social limits to growth*. Cambridge University Press.

Layard, R

1980 *Human satisfaction and public policy*, *the Economic Journal*, vol. 90, nº 360.

2005a *La felicidad: lecciones de una nueva ciencia*, Taurus, Madrid.

2005b *Rethinking Public Economics: The implications of Rivalry and Habit* en Bruni y Porta.

Malthus, T.R.

1966 *An Essay on the Principle of Population* (1798) London: Macmillan.

Mill, J.S

1923 *Principles of political economy, with some of their applications to social philosophy*, 6ª
ed., Longmans, Green and Co., Londres.

Ng Yew-K

2003 *From Preference to happiness: toward a more complete welfare economics. Social Welfare and Choice* (20).

Sen, A.

1993 *Capability and well-being* en M. Nussbaum, A. Sen, (eds.) *The quality of life*, Oxford, Clarendon Press.

2001 *Sobre ética y economía*, Alianza, Madrid.

Scitovsky, T.

1976 *The Joyless economy*. New York. Oxford University Press. Traducción al español: *Frustraciones de la riqueza*. Fondo de Cultura Económica (1986), México.

Schor, J

1999 "*The Overspent American*". HarperCollins, Nueva York.

Van Praag, B.

1977 *The perception of welfare inequality*, *European Economic Review*, vol. 10, nº 2.

Veenhoven, R

2007 *Trend Average Happiness in Nations 1946 – 2006: How much people like the life they live*. World Database of Happiness, Trend Report 2007 – 1.

Internetaddress:http://www.worlddatabaseofhappiness.eur.nl/hap_nat/nat_fp.htm