



Instituto de Economía

Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República

La Economía de la Felicidad en América Latina

Joaquín Días

INSTITUTO DE ECONOMÍA

Serie Documentos de Trabajo

Diciembre, 2013

DT 14/2013

ISSN: 1510-9305 (en papel)
ISSN: 1688-5090 (en línea)

Forma de citación sugerida para este documento: Días, Joaquín (2013) "La Economía de la Felicidad en América Latina". Serie Documentos de Trabajo, DT 14/2013. Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República, Uruguay.

La Economía de la Felicidad en América Latina

Joaquín Días

Resumen

En el presente documento se revisa la literatura empírica en Economía de la Felicidad con el propósito de examinar comparativamente los avances que se han realizado al respecto en América Latina y proponer una hipótesis de investigación que permita profundizar la comprensión de los determinantes de la felicidad en nuestro continente. Partiendo de las investigaciones realizadas en países desarrollados, particularmente el trabajo de Stutzer (2004) para el caso de Suiza, y del trabajo de Graham and Pettinato (2002) para el caso de Perú, se elabora una hipótesis explicativa de la Paradoja de Easterlin para América Latina, que intenta alcanzar el mismo nivel de complejidad que tiene la hipótesis de Stutzer (2004), la cual combina las tres explicaciones teóricas de la Paradoja de Easterlin que se han propuesto en la literatura.

La hipótesis elaborada propone incluir como determinante, en la ecuación de felicidad, un componente de ingreso relativo que a su vez incluya, conjuntamente con el mecanismo de comparación social, una evaluación subjetiva, desde el punto de vista del prospecto futuro de ingreso personal, de los riesgos y oportunidades resultantes de la interacción entre ciertas características individuales (tales como la edad, el nivel educativo, el lugar de residencia, el ingreso relativo, el género, etc.) y las características del contexto económico (tales como la tasa de desempleo, la tasa de pobreza, el Índice de Desarrollo Humano, el índice de Gini, etc.). Tal hipótesis implica el testeo de una ecuación de felicidad con elementos de comparación social del tipo Hirschman (Hirschman 1973) y elementos de la llamada macroeconomía de la felicidad. La evidencia disponible en Economía de la Felicidad para América Latina apoya la plausibilidad de dicha hipótesis.

Palabras clave: ingreso, felicidad, Paradoja de Easterlin, ingreso relativo, evaluación subjetiva de riesgos y oportunidades respecto al ingreso futuro.

Clasificación JEL: D01, D31, D60, I31,

Investigador Asociado del Instituto de Economía (IECON) de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (FCEyA). Universidad de la República (UDELAR). Correo electrónico: días_joaquin@hotmail.com

La Economía de la Felicidad en América Latina

Joaquín Días

Abstract

The present paper examines the empirical literature on the Economics of Happiness with the aim both to comparatively evaluate the state of the art in Latin America, and to propose a research hypothesis able to contribute to the improvement of the understanding of the determinants of happiness in our continent. On the basis of both the empirical research made in developed countries, particularly the work of Stutzer (2004) about Switzerland, and the work of Graham and Pettinato (2002) about Peru, we elaborate an explaining hypothesis of the Easterlin Paradox for Latin America, one that tries to achieve the same level of complexity of Stutzer's (2004) hypothesis, which combines in one and the same proposal the three theoretical explanations of the Easterlin Paradox proposed in the literature.

Our hypothesis implies to include as a determinant of the happiness equation one component of relative income, which in turn includes, together with a social comparison mechanism, a subjective evaluation, as to the future prospect of personal income, of the risks and opportunities coming from the interplay between some personal characteristics (such as age, educational level, place of residence, relative income level, gender, etc.) and some characteristics of the economic context (such as the unemployment rate, the poverty rate, the Human Development Index, the Gini Index, etc.) Such a hypothesis entails to test a happiness equation which includes an element of social comparison of the Hirschman-type (Hirschman 1973), and some elements coming from de so called macroeconomics of happiness. The available evidence on the Economics of Happiness in Latin America supports the plausibility of the proposed hypothesis.

Introducción

La especificidad de la Economía de la Felicidad consiste en incorporar un tipo de información que la Ciencia Económica no utiliza: los reportes provenientes de encuestas sobre evaluaciones subjetivas de felicidad o satisfacción con la vida, también llamados reportes de bienestar subjetivo (BS) o de satisfacción general (SG). De esta manera la Economía de la Felicidad adopta una concepción subjetiva del bienestar individual que se aparta radicalmente de la tradición objetivista reinante en Economía, tanto en la vertiente utilitarista neoclásica como en el enfoque de capacidades (Nussbaum and Sen 1993). Algunos autores en Economía de la Felicidad hablan por ello de una nueva Ciencia Económica (Layard 2005).

La adopción de una concepción subjetiva del bienestar y el consecuente privilegio que se otorga a los reportes subjetivos de bienestar como variable fundamental a explicar trae consigo importantes desafíos teóricos y metodológicos. En el plano teórico tales desafíos tienen que ver con la elaboración de una concepción de las preferencias y del bienestar, alternativos a las concepciones de preferencias objetivamente reveladas en el comportamiento y de bienestar susceptible de medición también objetiva. Los principales progresos en relación al concepto de bienestar subjetivo y las formas de medirlo han tenido lugar en el campo de la Psicología¹. Tales progresos, sin embargo, no han dado lugar a una visión global: "la 'Psicología Económica' ha hecho considerables progresos sin un modelo o enfoque unificados." (Di Tella *et al.* 2010: 836).

En el presente trabajo nos concentraremos en la investigación empírica en Economía de la Felicidad, particularmente en relación al ingreso como determinante de la felicidad. A este respecto, ya desde el comienzo de la utilización de reportes subjetivos de felicidad como variable a explicar se constató una paradoja acerca de la incidencia del ingreso sobre la felicidad: mientras que en los estudios de corte transversal, tanto al interior de los países como entre países, los niveles de felicidad estaban asociados positivamente a los niveles de ingreso, en los estudios de series temporales se observó una escasa incidencia de los incrementos de ingreso sobre los niveles de felicidad. Esta paradoja, formulada por primera vez por Easterlin (1974), se denominó paradoja de Easterlin. A partir del hallazgo de la paradoja de Easterlin, la investigación empírica en Economía de la Felicidad se ha focalizado, por un lado, en aportar evidencia a favor y en contra de la existencia de tal paradoja, y, por otro, en testear las hipótesis explicativas que se han formulado en relación a ella.

Las explicaciones propuestas de la paradoja de Easterlin se articulan en torno al concepto de ingreso relativo, formulado por Duesenberry (1949), y utilizado por primera vez como explicación de la paradoja en cuestión por Easterlin (1974). La hipótesis de ingreso relativo sugiere que la utilidad depende doblemente del ingreso: por un lado, depende del ingreso absoluto como determinante de la restricción presupuestaria (de acuerdo a la versión clásica de la función de utilidad), pero por otro depende también de la comparación entre el ingreso absoluto y un ingreso de referencia (a esa comparación se denomina ingreso relativo): cuanto menor sea el ingreso absoluto con respecto al ingreso de referencia, menor será la utilidad individual. El ingreso de referencia, por su parte, puede venir dado por el ingreso promedio de un grupo social (hipótesis de comparación social), por el ingreso individual pasado (hipótesis de adaptación), o por el ingreso individual al cual se aspira (hipótesis de aspiraciones).

En el testeo empírico de las hipótesis explicativas de la paradoja de Easterlin se observa un creciente nivel de complejidad a medida que pasamos de una hipótesis a otra. En efecto, el testeo de la

¹ Ver Diener *et al.* (1999) y Kahneman and Krueger (2006)

hipótesis de adaptación, como veremos (Di Tella *et al.* 2010), permite incorporar elementos de comparación social, mientras que el testeo de la hipótesis de aspiraciones permite incorporar elementos de comparación social y de adaptación. Así, en el trabajo de Stutzer (2004), en que se testea la hipótesis de aspiraciones para el caso de Suiza, se elabora una hipótesis compleja de explicación de la paradoja de Easterlin, en que las aspiraciones se forman a partir de la comparación social y la adaptación a los ingresos pasados. La hipótesis de Stutzer (2004) constituye la versión más sofisticada de una explicación de la paradoja de Easterlin para países desarrollados.

Una vez explicitadas la paradoja de Easterlin, sus hipótesis explicativas y el testeo empírico de tales hipótesis, la segunda parte del presente trabajo (la parte principal) consiste en una revisión bibliográfica (no exhaustiva sino selectiva) sobre las investigaciones acerca de la paradoja de Easterlin y la hipótesis de ingreso relativo en América Latina. En ella se constata, por un lado, la verificación efectiva de la hipótesis de comparación social en nuestro continente (Rojas 2008) y, por otro, que las explicaciones de la paradoja de Easterlin que se han formulado y testeado en América Latina no alcanzan el nivel de sofisticación que tiene la hipótesis de Stutzer (2004).

Partiendo de las investigaciones revisadas, particularmente de la investigación de Graham and Pettinato (2002) para el caso de Perú, en el presente documento se formula una hipótesis explicativa de la paradoja de Easterlin en América Latina que intenta alcanzar el nivel de sofisticación de la hipótesis de Stutzer (2004), pero que además incorpora elementos específicos de Latinoamérica, en particular el hecho de que el contexto económico latinoamericano puede considerarse como relativamente inestable.

La hipótesis formulada combina una noción de comparación social del tipo Hirschman (Hirschman 1973) como determinante del bienestar, con una noción de evaluación subjetiva, en términos de riesgos y oportunidades, del prospecto individual futuro en relación al ingreso absoluto y al ingreso relativo (incorporando elementos de la llamada "macroeconomía de la felicidad"). Así, la diferencia entre dicha hipótesis y la hipótesis de Stutzer (2004) tiene que ver con el tratamiento de los fenómenos de adaptación y de aspiraciones: mientras que en el caso de Suiza los fenómenos de adaptación y de aspiraciones pueden tomar como referencia exclusivamente el ingreso *individual* pasado y aspirado, en la medida en que puede suponerse que el contexto económico, dada su estabilidad, no es tomado en cuenta por parte de los individuos, en el caso de América Latina, por el contrario, la inestabilidad del contexto económico obligaría a los individuos a evaluar, en relación al prospecto futuro de sus ingresos absolutos y relativos, los riesgos y las oportunidades resultantes de la interacción entre sus características individuales (lugar de residencia, nivel educativo, edad, género, ingreso relativo) y las características del contexto económico (desigualdad, tasa de desempleo, índice de pobreza, etc.).

Una vez formulada la hipótesis de evaluación subjetiva de riesgos y oportunidades, se presenta evidencia, proveniente de las investigaciones empíricas en Economía de la Felicidad en América Latina, que opera en favor de la plausibilidad de dicha hipótesis.

El trabajo se estructura como sigue. La sección 2 contiene una discusión metodológica sobre las herramientas econométricas utilizadas en la investigación empírica en Economía de la Felicidad. En la sección 3 se presenta la Paradoja de Easterlin y se resumen los principales elementos en torno al debate sobre su existencia. La sección 4 discute las explicaciones teóricas de la Paradoja de Easterlin y luego presenta una selección de trabajos empíricos en que se testean las distintas hipótesis explicativas de dicha paradoja. En la sección 5 se analiza la evidencia en torno a la Economía de la Felicidad en América Latina, se elabora la hipótesis de evaluación subjetiva de riesgos y oportunidades y se comentan los hallazgos que apoyan la plausibilidad de dicha hipótesis. En la sección 6, finalmente, se presentan las conclusiones del trabajo.

1. La investigación empírica en Economía de la Felicidad

La investigación empírica en Economía de la Felicidad parte de las respuestas recogidas en encuestas acerca del bienestar subjetivo, como por ejemplo la pregunta contenida en el German Socio-Economic Panel (GSOEP): "Por favor responda usando la siguiente escala en la cual 0 significa totalmente infeliz y 10 significa totalmente feliz. ¿Cuán feliz está usted en el presente con respecto a su vida como un todo?". Llamando a la respuesta a esa pregunta nivel de satisfacción general (SG), la investigación empírica en Economía de la Felicidad apunta a "determinar, bajo varios supuestos, los efectos causales de características observables x_{it} sobre SG_{it} cuando hay características no observables ε_{it} ." (Ferrer-i-Carbonell and Frijters 2004: 643)

Los supuestos sobre los que descansa la investigación pueden dividirse, de acuerdo a Ferrer-i-Carbonell and Frijters (2004), en supuestos interpretativos de las respuestas a las preguntas sobre SG y supuestos estadísticos acerca de datos no observables. Con respecto a los primeros se han utilizado en la literatura tres supuestos, ordenados del menos al más restrictivo:

"A1: La satisfacción general es una transformación monótonica positiva de un concepto metafísico² subyacente llamado bienestar y denotado $W(\cdot)$: si $SG_{it} > SG_{is}$ entonces $W_{it} > W_{is}$.

A2: La satisfacción general es interpersonalmente ordinalmente comparable: si $SG_i > SG_j$ entonces $W_i > W_j$.

A3: La satisfacción general es interpersonalmente cardinalmente comparable: $(W_i - W_j) = \omega(GS_i, GS_j)$, donde $\omega(\cdot)$ es una función conocida. (...) Normalmente $\omega(GS_i, GS_j)$ es tomada como (GS_i, GS_j) ." (*Ibid.*)

Acerca del primer supuesto hay abundante evidencia sobre la existencia de una correlación positiva fuerte entre expresiones emocionales objetivamente medibles, tales como el sonreír y la actividad frontal y cerebral, y las respuestas a las preguntas sobre satisfacción (Shizgal 1999, Urry *et al.* 2004). El nivel de SG_i puede usarse también como predictor del abandono de comportamientos que reportan bajo nivel de satisfacción (Kahneman *et al.* 1993). Si tales expresiones observables (emociones y comportamiento) se relacionan con el concepto metafísico de bienestar, entonces el nivel de SG también lo hace.

El supuesto de comparabilidad ordinal descansa en evidencias psicológicas robustas (Diener and Lucas 1999). Por su parte, "el análisis empírico de SG bajo el supuesto de comparabilidad ordinal hace uso de modelos de variables latentes, tales como probit y logit ordenados" (Ferrer-i-Carbonell and Frijters 2004: 644).

"El tercer supuesto usualmente equivale a asumir que la diferencia entre una respuesta de satisfacción de, por ejemplo, un 8 y un 9 es la misma que la diferencia entre un 4 y un 5. (...) Cuando SG se asume como una medida cardinal de bienestar el análisis empírico comúnmente se realiza por medio de MCO o métodos similares." (*Ibid.*)

Los supuestos (alternativos) acerca de la existencia y los efectos de factores no observables sobre los datos disponibles de SG son los siguientes:

"S1: Existen factores no observables dependientes del tiempo, ε_{it} , relacionados a los factores observables de una manera desconocida.

² Metafísico en el sentido de que el bienestar no es un fenómeno físico objetivamente medible.

S2: Existen factores no observables invariantes, v_i , relacionados al nivel inicial de los factores observables, y factores no observables ε_{it} , no relacionados con los factores observables: $\text{cov}(\varepsilon_{it}, x_{it}) = \text{cov}(v_i, \Delta x_{it}) = 0$ y $\text{cov}(v_i, x_{it}) \neq 0$.

S3: Los factores no observables, ε_{it} o v_i , o no están relacionados con los factores observables o su relación es conocida: $\text{cov}(\varepsilon_{it}, x_{it}) = z_{it}^1$, y $\text{cov}(v_i, x_{it}) = z_{it}^2$, con z igual a 0 o a una función conocida." (*Ibid.*)

Bajo S1 no pueden hacerse inferencias causales. Bajo S2 se supone que todos los factores dependientes del tiempo son observables. Los factores no observables restantes se supone que son fijos, influenciando los niveles de otras variables pero no sus cambios.

Los factores fijos no observables son, típicamente, las características personales: "Diener and Lucas (1999) y Argyle (1999) resumen una extensa evidencia psicológica acerca de que las características personales persistentes son los mejores predictores de los niveles de satisfacción. Mientras que se ha encontrado que las variables demográficas y socioeconómicas son capaces de capturar solo un 15% de la varianza de SG_{it} , los genes y las características personales persistentes tienen una correlación de hasta 80% con SG_{it} (Lykken and Tellegen 1996)." (Ferrer-i-Carbonell and Frijters 2004: 645).

Bajo S3, finalmente, se asume que los factores no observables son ortogonales a los datos observables o se relacionan con ellos de forma conocida, con lo cual tales relaciones pueden controlarse. "Esto parece aplicarse razonablemente solo en casos en que los datos utilizados son extremadamente ricos y puede darse cuenta simultáneamente de toda esa información" (*Ibid.*)

Los modelos utilizados en la investigación empírica resultan de una combinación de los supuestos A1-A3 y S1-S3. En los estudios de corte transversal en Psicología (por ejemplo en los todos los trabajos resumidos en Argyle (1999)), se estima un modelo del tipo:

$$\text{(ecuación 1) } GS_{it} = x_{it}\beta + \varepsilon_{it}$$

donde ε_{it} tiene esperanza nula y es ortogonal a x_{it} , con lo cual los parámetros pueden estimarse con MCO. Este modelo, por tanto, descansa en los supuestos A3-S3. Los factores explicativos comúnmente utilizados en los estudios sobre determinantes del nivel de SG son, entre otros, la edad, el sexo, el ingreso, el nivel educativo, vivir o no en pareja, el estado de salud, la cantidad de niños que viven en el hogar, la condición laboral, etc. Ejemplos de la utilización de este modelo como el principal de un artículo, en Economía, son Easterlin (1974, 1995), Oswald (1997) y Di Tella *et al.* (2001).

Se puede relajar el supuesto S3 y asumir S2, manteniendo el supuesto A3, por la vía de tomar diferencias (ya que si existe una característica individual fija lineal v_i , esta desaparece al tomar diferencias); el modelo resultante es el siguiente:

$$\text{(ecuación 2) } GS_{it} - GS_{it-1} = \Delta x_{it}\beta + \Delta \varepsilon_{it}$$

La ecuación 2 es predominante en los estudios de causalidad en la literatura psicológica con datos de panel o series temporales, y ha sido utilizada en la literatura económica, entre otros, en Clark and Oswald (1994), Oswald (1997), y en los estudios revisados en Easterlin (1995). Con esta formulación se pueden utilizar datos de corte transversal repetidos y emplear MCO, pero no se pueden incorporar efectos fijos individuales. La utilización de los supuestos A3 en conjunción con S2 o S3 está en la base de los resultados más frecuentes acerca de las variables explicativas del nivel de SG en la llamada microeconomía de la felicidad.

Bajo el supuesto A2 el modelo econométrico adopta la forma:

$$\begin{aligned} \text{(ecuación 3)} \quad GS_{it}^* &= x_{it}\beta + \varepsilon_{it} \\ GS_{it} &= k \text{ si y solo si } \lambda_k < GS_{it}^* < \lambda_{k+1}, \end{aligned}$$

donde $\varepsilon_{it} \perp x_{it}$, GS_{it}^* es la variable latente y GS_{it} es el nivel de satisfacción observado. El modelo será un probit ordenado o un logit ordenado en función de la distribución de ε_{it} . Se trata del modelo más usado por los economistas, por ejemplo en Ferrer-i-Carbonell (2002), Alesina *et al.* (2004), y Blanchflower and Oswald (2004).

Finalmente, tenemos los modelos A2-S2 y A1-S2. Con el objetivo de superar ciertas limitaciones del modelo A2-S2 (como la imposibilidad de controlar por efectos temporales), Ferrer-i-Carbonell and Frijters (2004) proponen el siguiente modelo A1-S2:

$$\begin{aligned} \text{(ecuación 4)} \quad GS_{it}^* &= x_{it}\beta + f_i + \varepsilon_{it} \\ GS_{it} &= k \text{ si y solo si } \lambda_k^i < GS_{it}^* < \lambda_{k+1}^i, \end{aligned}$$

Se trata de un modelo logit ordenado con efectos individuales fijos y umbrales individuales específicos λ_k^i . No se asume comparabilidad ordinal sino solamente que $\lambda_k^i < \lambda_{k+1}^i$. (por eso es un modelo A1).

Ferrer-i-Carbonell and Frijters (2004) comparan, con datos del panel GSOEP en que se incluyen 5 variables explicativas (edad, ingreso, vivir o no en pareja, número de niños en el hogar y salud), las estimaciones obtenidas a través del modelo A1-S2 de la ecuación 4, del modelo A3-S2 de la ecuación 2, y de un modelo A2-S3 sin efectos fijos. Se obtiene similitud entre las estimaciones por MCO sobre ΔGS y las estimaciones del logit ordenado con efectos fijos (A1-S2).

La diferencia importante se da entre las estimaciones con el modelo logit ordenado con efectos fijos y el modelo logit ordenado sin efectos fijos: "La principal conclusión aquí es que mientras que el supuesto de cardinalidad u ordinalidad no cambia cualitativamente los resultados, el tratamiento de los efectos invariantes no observables sí lo hace." (Ferrer-i-Carbonell and Frijters, 2004: 654) Por ejemplo, "la influencia positiva del ingreso sobre SG se reduce alrededor de 2/3 cuando se incluyen efectos fijos no observables." (Ferrer-i-Carbonell and Frijters, 2004: 655)

Así, "en relación a la investigación futura, parecería importante tomar en cuenta los efectos fijos individuales o incluir como regresores las características personales invariantes que tienen tal gran influencia en la satisfacción general." (*Ibid.*). "Finalmente, una nota sobre la no importancia del ingreso para la felicidad. El coeficiente de 0,11 para el logaritmo del ingreso en el modelo MCO con efectos fijos, implica que un individuo necesitaría un incremento del ingreso de alrededor de 800.000% para acceder a un aumento de su satisfacción general de uno en una escala 0-10. (...) [lo cual] concuerda con el hallazgo de que la satisfacción general no aumenta en países donde sí aumenta el ingreso (Diener and Suh 1999, Kenny 1999)" (Ferrer-i-Carbonell and Frijters, 2004: 656). Dicho en otros términos, estamos frente a la Paradoja de Easterlin.

2. La Paradoja de Easterlin

La Paradoja de Easterlin fue formulada por Easterlin (1974), quien investigó por primera vez en términos empíricos la relación entre ingreso y felicidad haciendo uso de reportes subjetivos sobre felicidad, con datos provenientes del pionero estudio del investigador de la opinión pública Hadley Cantril (Cantril 1965), sobre esperanzas, miedos y felicidad en 14 países del mundo, y con reportes subjetivos de felicidad relevados en encuestas Gallup.

Easterlin (1974) encuentra que en los estudios transversales al interior de los países hay una clara indicación acerca de que el ingreso y la felicidad están positivamente asociados. En la comparación internacional, por su parte, el resultado que encuentra es "ambiguo". Por último, aborda la evidencia relativa a series temporales nacionales (para el caso de Estados Unidos), a partir de la cual formula su paradoja. La evidencia histórica encontrada para Estados Unidos puede resumirse así: una caída en la felicidad entre fines de los 50 y mediados de los 60, y una caída notable entre 1966 y 1970, generalizada a todas las clases sociales. De todo ello surge la primera formulación de la Paradoja de Easterlin: "¿Por qué las comparaciones entre países y en el tiempo muestra una asociación entre ingreso y felicidad mucho más débil que, si no inconsistente con, la que se ve en las comparaciones transversales al interior de los países?" (Easterlin 1974: 111).

A partir de la formulación de la Paradoja de Easterlin se han realizado innumerables investigaciones y se ha acumulado enorme evidencia en torno a la relación entre ingreso y felicidad. Sin embargo, como señalan Clark y Senik (2010b: 20): "la relación de largo plazo entre crecimiento del PBI y Bienestar Subjetivo es todavía controvertida (...) y está lejos de haber sido firmemente establecida".

En efecto, "muchos estudios han descubierto una correlación positiva y estadísticamente significativa entre crecimiento y bienestar en el tiempo usando series temporales nacionales. Estos incluyen Hagerty y Veenhoven (2003), Stevenson y Wolfers (2008) e Inglehart *et al.* (2008). Por su parte, muchos de esos resultados han sido criticados por Easterlin (2005) sobre la base de la elección de los países, de la confusión entre dinámica de largo plazo y ciclo de negocios, y de la ausencia de controles en algunas de las estimaciones. Easterlin, con varios coautores, ha documentado y desarrollado su conjetura inicial. Autores tales como Ed Diener, Rafael Di Tella, Bruno Frey, Robert MacCulloch, Andrew Oswald y Alois Stutzer han proporcionado evidencia empírica adicional en la dirección de Easterlin." (Clark and Senik 2010b: 19).

Clark and Senik (2010b) presentan un resumen detallado de las principales contribuciones al debate en torno a la Paradoja de Easterlin. En Clark *et al.* (2008), por su parte, se encuentra un resumen más sintético de los principales aspectos del debate, en el cual nos basaremos a continuación.

Según muestra Easterlin (2005), en Estados Unidos en el período 1973-2004, "mientras que el ingreso real per cápita casi se duplica, la felicidad (a partir del General Social Survey) no muestra esencialmente ninguna tendencia." (Clark *et al.* 2008: 1) "Esta paradoja no es un fenómeno específico de Estados Unidos. El mismo cuadro puede dibujarse para Japón (Easterlin 1995), quien ha visto uno de los mayores incrementos en el ingreso real per cápita de cualquier país desde la Segunda Guerra Mundial, y también para Europa." (Clark *et al.* 2008: 2). "Las mismas series temporales en países en transición, sin embargo, sugieren un rol mayor del ingreso." (Clark *et al.* 2008: 2-3).

En contraposición a la evidencia según la cual la felicidad no se correlaciona con el ingreso, particularmente en el mundo desarrollado, "un cuerpo paralelo de trabajo ha producido lo que es hoy en día una amplia cantidad de evidencia que sugiere que el dinero importa. Hay tres hechos estilizados en esta segunda literatura:

- 1) Una regresión de felicidad sobre ingreso usando datos transversales de un país (con o sin

controles demográficos estándar) generalmente produce un coeficiente estimado de ingreso significativo y positivo. Esto se verifica tanto para países desarrollados (ver, por ejemplo, Blanchflower and Oswald 2004, Shields and Wheatley Price 2005) como en desarrollo (Graham and Pettinato 2002, Lelkes 2006). Sin embargo, la pendiente ingreso-felicidad es mayor en países en desarrollo o en transición que en países desarrollados.

2) Algunos trabajos recientes han usado datos de panel para controlar por efectos fijos no observables, tales como los rasgos de personalidad, y concluyen que los cambios en el ingreso real están correlacionados con cambios en la felicidad (ver, por ejemplo, Winkelmann and Winkelmann 1998, Ravallion and Lokshin 2002, Ferrer-i-Carbonell and Frijters 2004, Senik 2004, Ferrer-i-Carbonell 2005, Clark *et al.* 2005). (...)

3) Recientes estudios detallados de la 'macroeconomía de la felicidad' (...) han mostrado que la felicidad se mueve conjuntamente con variables macroeconómicas, incluyendo el PBI, el crecimiento del PBI y la inflación (ver, por ejemplo, Di Tella *et al.* 2003, Helliwell 2003, Alesina *et al.* 2004). Un útil conjunto de datos recientes puede encontrarse en Leigh and Wolfers (2006)." (Clark *et al.* 2008: 4).

Clark *et al.* (2008) señalan como desafío de la Economía de la Felicidad hacer consistentes los hecho estilizados 1) a 3) y los perfiles temporales ejemplificados por el caso de Estados Unidos. Encarar ese desafío implica adentrarse en las explicaciones a la Paradoja de Easterlin, cosa que haremos en la sección siguiente.

3. Explicaciones a la Paradoja de Easterlin

3.1. Explicaciones teóricas a la PE.

La explicación de la Paradoja de Easterlin que se encuentra en la literatura, propuesta inicialmente por Easterlin (1974), se basa en el concepto de ingreso relativo. Esta explicación consiste en postular una función de utilidad en la cual, por un lado, la utilidad se relaciona positivamente con el ingreso (de acuerdo a la función de utilidad habitual), pero por otro, guarda hipotéticamente una relación negativa con alguna especificación de ingreso relativo.

El ingreso de referencia con el cual se compara el ingreso personal en la función de utilidad para computar el ingreso relativo puede ser especificado de diversas formas, dando lugar a una diversidad de explicaciones de la Paradoja de Easterlin. Más precisamente, el ingreso de referencia puede ser: (a) el nivel promedio de ingreso per cápita de un grupo social con el cual el agente compara su ingreso (comparación social), (b) el ingreso pasado del propio agente (adaptación), o (c) el ingreso al que el agente aspira (aspiraciones). Clark *et al.* (2008) proponen una función de utilidad que incorpora la noción de ingreso relativo, y discuten qué parámetros debería exhibir esa función para ser explicativa de la Paradoja de Easterlin en cada una de las tres alternativas. La función propuesta es la siguiente:

$$(ecuación 5) \quad U_t = U(u_1(Y_t), u_2(Y_t/Y_t^*), u_3(T-I_t, Z_{1t})),$$

donde Y_t es el vector de ingresos y_t de $t=0$ a t , u_1 es la función de utilidad clásica, creciente a tasa decreciente en sus argumentos (en que la utilidad es función de la canasta de consumo), la función $u_3(T-I_t, Z_{1t})$ computa la influencia del ocio sobre la utilidad (donde I_t es la cantidad de horas trabajadas y Z_{1t} es un vector de variables socioeconómicas y demográficas), y Y_t^* es alguna especificación de ingreso de referencia (de manera que el cociente Y_t/Y_t^* es el ingreso relativo y la

función u_2 traduce la influencia del ingreso relativo sobre la utilidad). La forma como se especifique el ingreso de referencia permite testear las diferentes hipótesis explicativas de la PE.

3.1.1 Comparación social.

El principal mecanismo operante en el caso en que existe comparación social puede mostrarse a través de la siguiente función de utilidad (en la cual, por simplicidad, no se toma en cuenta el componente u_3 de la ecuación 5):

$$\text{(ecuación 6)} \quad U_i = \beta_1 (y_i / y_i + A) + \beta_2 \ln (y_i / y_i^*),$$

donde y_i^* es el ingreso promedio del país donde vive el individuo i , y A es una constante positiva.

La predicción de este modelo es que el gradiente entre ingreso y felicidad es más vertical al interior de un país en cierto momento que a través del tiempo. La razón es que a nivel individual un mayor ingreso reporta un beneficio en términos de estatus, mientras que a nivel agregado tal beneficio no existe, ya que la competencia por estatus es un juego de suma cero. La forma funcional elegida para u_1 , además, hace que los rendimientos marginales del ingreso tiendan a cero, lo cual no sería el caso si $u_1 = \beta_1 y_i$.

Consideremos el caso hipotético de un país en crecimiento observado en tres períodos sucesivos: de acuerdo a la ecuación 6, "en t_0 la población en este país es pobre y la pendiente entre ingreso y felicidad es relativamente empinada. En t_1 la población se ha hecho un poco más rica, y la relación entre ingreso individual y felicidad es menos empinada que en t_0 . En el tercer período, t_2 , el ingreso promedio es alto y la pendiente entre ingreso individual y felicidad es bastante plana. Es claro que en los tres períodos el retorno del ingreso en términos de estatus da lugar a una relación entre ingreso individual y felicidad individual (...) más empinada que la relación entre ingreso agregado y felicidad agregada (...). En el último período, cuando los individuos son relativamente ricos, no existe casi beneficio agregado proveniente de un mayor ingreso, pero hay todavía un retorno sustancial en términos de estatus derivado de ganar más." (Clark *et al.* 2008: 8)

El modelo explica la Paradoja de Easterlin: en un momento dado quienes tienen mayores ingresos se benefician de un mayor consumo y de un mayor estatus, con lo cual son más felices. A lo largo del tiempo, sin embargo, en la medida en que todos devienen más ricos y dado que el monto de estatus disponible es fijo, el único beneficio derivado de un mayor ingreso es un mayor consumo, cuyos rendimientos marginales, adicionalmente, tienden a cero.

3.1.2 Adaptación y aspiraciones.

La Paradoja de Easterlin puede explicarse, alternativamente, a través de dos mecanismos en que el individuo compara su ingreso con sus ingresos pasados (adaptación) o con sus ingresos futuros (aspiración). Computando y^* en t como un promedio geométrico de los ingresos de los últimos tres períodos tenemos:

$$\text{(ecuación 7):} \quad U_{it} = \beta_1 \ln (y_{it}) + \beta_2 (\ln (y_{it}) - \alpha \ln (y_{it-1}) - \gamma \ln (y_{it-2}) - (1-\alpha-\gamma) \ln (y_{it-3})) + Z_{it}' \gamma$$

Asumamos $\beta_1 = 0$, y $\alpha = \gamma = 1/3$ y consideremos la evolución de PBI y felicidad en un país hipotético durante cinco años, asumiendo un shock de ingreso al comienzo del segundo año. De acuerdo a la ecuación 7, "al momento del shock de ingreso la felicidad también salta, pero debido a la adaptación gradual del ingreso de referencia retorna a su nivel inicial al comienzo del período cinco. En este marco, la única manera de alcanzar mayor felicidad en forma permanente es tener un aumento continuo del ingreso. La adaptación, por tanto, explica potencialmente la Paradoja de Easterlin consistente en una relación plana entre ingreso y felicidad en el largo plazo y una relación empinada en el corto plazo." (Clark *et al.* 2008: 12)

En el caso en que el ingreso de referencia sea el ingreso esperado, y en la medida que este se actualice por el ingreso corriente, un salto en este último tendrá efectos en la felicidad solo mientras el ingreso corriente permanezca por encima del esperado. Una vez que el ingreso esperado alcance al ingreso corriente la felicidad volverá al nivel inicial.

3.2. Evidencia acerca de las explicaciones a la Paradoja de Easterlin.

En la última década un creciente número de estudios econométricos ha evaluado la importancia del ingreso absoluto y del ingreso relativo en la función de utilidad individual mediante la utilización de datos sobre felicidad. El ordenamiento de estos estudios en términos de las alternativas explicativas de la Paradoja de Easterlin mostrará, como veremos, una complejización creciente de la articulación de las hipótesis: la hipótesis de adaptación incorpora elementos de comparación social, y la hipótesis de aspiraciones incorpora elementos de comparación social y de adaptación. El trabajo que se comentará en el apartado dedicado a la hipótesis de aspiraciones (Stutzer 2004) aparecerá así como el más sofisticado en términos de elaboración de una hipótesis explicativa de la Paradoja de Easterlin.

3.2.1. Evidencia sobre comparación social.

En relación a los trabajos que usan reportes sobre felicidad o satisfacción general en países desarrollados se pueden señalar McBride (2001), Blanchflower and Oswald (2004), Luttmer (2005), Brown *et al.* (2006) y Ferrer-i-Carbonell (2005). En esta sub sección nos detendremos en este último debido a su relevancia para los estudios sobre comparación social en América Latina. Sobre países en desarrollo se pueden señalar el trabajo de Knight and Song (2006), que testea la importancia del ingreso relativo en el bienestar subjetivo en China, y los trabajos sobre América Latina que comentaremos en la sección 4.

Ferrer-i-Carbonell (2005) presenta un análisis empírico en el que testea la importancia del ingreso del grupo de referencia como determinante de la felicidad (SG), con datos provenientes del German Socio-Economic Panel (GSOEP) para el período 1992-1997.

Para el análisis empírico utiliza cuatro especificaciones de una ecuación general. La primera incluye el vector X y el ingreso de la familia como determinantes de SG. En la segunda especificación se agrega el ingreso promedio del grupo de referencia. En la tercera especificación se adopta la hipótesis según la cual SG depende de la distancia entre el ingreso familiar y el ingreso promedio del grupo de referencia, ambos en logaritmos. En la cuarta especificación se asume que las comparaciones de ingreso son asimétricas, en el sentido de que SG se ve afectada negativamente cuando el ingreso es inferior al del grupo de referencia, pero no positivamente en el caso contrario.

Un problema importante a resolver es cómo definir el grupo de referencia. A tales efectos “se combinan varios criterios: el grupo de referencia contiene a todos los individuos con un nivel de educación similar, dentro del mismo tramo de edad, que viven en una misma región. Tal procedimiento genera 50 diferentes grupos de referencia.” (Ferrer-i-Carbonell 2005: 1005). El concepto de ingreso familiar utilizado, por su parte, es el de ingreso familiar neto de impuestos. El grupo de referencia se define para el individuo, mientras que el ingreso se define a nivel de la familia. Esta distinción se basa en la idea de que cada individuo tiene su propio grupo de referencia, mientras que todos los miembros de una familia disfrutan del mismo ingreso.

En la medida que el bienestar subjetivo es medido a través de la variable discreta SG, se estima un modelo Probit Ordenado cuya especificación es la siguiente:

$$(ecuación 8) \text{SWB}^*_{nt} = \alpha + \beta y_{nt} + \gamma y_{r,nt} + \sum_k \delta_k x_{k,nt} + \sum_j \lambda_j z^*_{j,nt} + \omega_n + \eta_{nt}$$

donde n indica el individuo, t el tiempo, x es un conjunto de k variables explicativas, y es el ingreso, y_r es el ingreso de referencia, los efectos aleatorios individuales se descomponen en un término de error, ω_{nt} , y una parte correlacionada con el subconjunto $z_{j, nt}$ de variables observables $x_{k, nt}$. (z_j^* es la media de z_j en el tiempo; el coeficiente λ puede leerse como un factor corrector de correlación, sin significado económico), y η_{nt} es el término de error.

Los coeficientes estimados de las variables del vector X no presentan sorpresas en relación a la literatura (SG en relación a la edad tiene forma de U con un mínimo en el entorno de 40 años, y los individuos están más satisfechos cuando trabajan o cuando viven en pareja). En relación al ingreso, la primera especificación muestra un coeficiente para el logaritmo del ingreso familiar significativamente y positivamente relacionado con SG. La diferencia entre el Este y el Oeste, sin embargo, es significativa y consistente con el consenso según el cual el ingreso absoluto es relativamente más importante para los individuos más pobres.

En la segunda especificación se estima un efecto negativo del ingreso promedio del grupo de referencia sobre SG (los coeficientes del ingreso familiar permanecen virtualmente incambiables). Los resultados implican que si todos los individuos de un grupo de referencia experimentan un incremento del ingreso de la misma magnitud, su SG permanece constante.

En la especificación 3, el coeficiente de la diferencia entre el ingreso familiar y el ingreso del grupo de referencia es positivo, con lo cual cuanto mayor es la diferencia más feliz será el individuo. En esta especificación los coeficientes son significativos solamente en la muestra que incluye a todos los alemanes. La especificación 4 muestra que para los alemanes del Este el efecto del ingreso relativo es simétrico. Para los alemanes del Oeste y para la muestra completa la comparación es asimétrica.

Finalmente, los efectos estimados del grupo de referencia para la región Este no son estables, lo cual puede ser interpretado en el sentido de que el ingreso del grupo de referencia puede tener en algunos casos un efecto comparativo (negativo sobre SG) y en otros un efecto de información (impactando positivamente sobre SG). En una economía en transición (como es el caso de la región Este de Alemania en los años 1992-1997), es plausible que los individuos que ven personas más ricas en su entorno tomen tal observación como un signo de que su ingreso eventualmente crecerá pronto.

Esta última constatación del trabajo de Ferrer-i-Carbonell (2005) conduce a un planteamiento más general del fenómeno de la comparación social. Según Clark and Senik (2010a), el efecto de las comparaciones de ingreso sobre el bienestar es en principio ambiguo. Por un lado, debería esperarse un efecto positivo sobre quienes tienen ingresos relativamente altos cuando las comparaciones son simétricas. Pero también podría aumentar el bienestar de quienes tienen ingresos relativamente bajos, de acuerdo a la distinción entre tipos de comparación no-Hirschman o Hirschman (Hirschman 1973). El primer tipo tiene que ver con la interpretación estándar en términos de envidia: quienes tienen menos se sienten peor por tener menos. El segundo tipo tiene que ver con un efecto información o señal, en que el ingreso promedio del grupo de referencia contiene información acerca del ingreso individual futuro.

Senik (2004, 2008) presenta evidencia consistente con el tipo Hirschman de comparación para países con alta movilidad o incertidumbre (Rusia, la Nueva Europa y Estados Unidos), en donde SG está positivamente correlacionado con el ingreso de quienes tienen la misma ocupación. Clark and Senik (2010a) utilizan datos de la tercera ola del European Social Survey (ESS3), recogidos en 2006/2007, e investigan para 18 países europeos la relación entre SG e ingresos del grupo de referencia, encontrando que la correlación entre SG e ingresos del grupo de referencia es significativamente negativa, pero menos negativa cuando el grupo de referencia está constituido por colegas y no por amigos o familiares.

La evidencia en relación a la distinción entre tipos de comparación Hirschman y no-Hirschman

pone de manifiesto la importancia del contexto económico y social en la determinación del tipo de comparación predominante: mientras que en países estables y con baja incertidumbre las comparaciones tienden a ser del tipo no-Hirschman, en países inestables y de alta incertidumbre las comparaciones Hirschman tiene mayor presencia, aunque no excluyente. Esta constatación resultará relevante para la elaboración de una hipótesis de ingreso relativo en América Latina.

3.2.2. Evidencia sobre adaptación.

Entre los trabajos que testean la hipótesis de adaptación para países desarrollados corresponde mencionar Inglehart and Rabier (1986), Grund and Sliwka (2003), Weinzierl (2005), y Burchardt (2005). Aquí nos detendremos en el trabajo de Di Tella *et al.* (2010), quienes proveen evidencia en relación a tres hipótesis de comportamiento: adaptación, efectos de estatus (comparación) y aversión a las pérdidas, a partir de datos de panel (GSOEP) sobre felicidad en hogares alemanes.

La ecuación general de Di Tella *et al.* (2010) es la siguiente::

$$(ec. 9) \text{ Happiness}_{it} = (\alpha_1 \log y_{it+1} + \alpha_0 \log y_{it} + \alpha_{-1} \log y_{it-1} + \alpha_{-2} \log y_{it-2} + \alpha_{-3} \log y_{it-3} + \dots + \alpha_{-i} \log y_{it-i}) + (\beta_1 \log S_{it+1} + \beta_0 \log S_{it} + \beta_{-1} \log S_{it-1} + \beta_{-2} \log S_{it-2} + \beta_{-3} \log S_{it-3} + \dots + \beta_{-i} \log S_{it-i}) + \gamma X_{it} + f_i + \eta_t + e_{it}$$

donde los rezagos y adelantos de ingreso y estatus explican el nivel corriente de SG, *Happiness*, del individuo *i* en *t*. El ingreso es el logaritmo del ingreso real neto del hogar. El estatus, *S_{it}*, es el cargo laboral. El vector *X_{it}* incluye estado civil, situación de empleo y educación. También se controla por salud física, número de niños en el hogar, y llegada de un niño al hogar en el último año. *f_i* es una característica individual fija no observable, *η_t* es un efecto anual fijo y *e_{it}* un ruido aleatorio.

La muestra abarca 7812 alemanes entre 1984 y 2000. Se estima un modelo de MCO con efectos fijos. El conjunto de tests planteados permite testear la magnitud relativa y la importancia de las hipótesis de adaptación y de comparación social: para que la comparación social sea una explicación de la Paradoja de Easterlin se requiere que no haya adaptación al estatus. "Si las personas se adaptan al ingreso pero no al estatus entonces seríamos capaces de explicar cómo puede existir una relación positiva entre felicidad y rango de ingreso al interior de una nación (si dicho rango está correlacionado con el estatus) y una serie temporal de felicidad plana (a pesar del crecimiento de los ingresos promedio)" (Di Tella *et al.* 2010: 837): tendríamos una explicación de la Paradoja de Easterlin.

Los resultados se sintetizan así: "Encontramos fuerte adaptación a los cambios en el ingreso pero no a cambios en el estatus en la muestra completa. Los efectos de adaptación son grandes en magnitud. Una vez estimados los efectos de largo plazo (...) no podemos rechazar la hipótesis nula de que las personas se adaptan totalmente al ingreso en cuatro años. Por comparación, se encuentra que luego de ese tiempo permanecen vigentes significativos efectos del estatus. En el corto plazo (primer año) un incremento en el estatus de un desvío estándar está asociado con un aumento similar en la felicidad, al igual que un incremento de 52% de un desvío estándar del ingreso. Usando valores promedio de largo plazo (cinco años) de esas variables, un incremento de un desvío estándar del estatus está asociado a un incremento similar de felicidad, al igual que un aumento de 285% de un desvío estándar del ingreso. Consecuentemente, estas estimaciones (que sugieren adaptación al ingreso pero no al estatus) muestran precisamente el patrón requerido para explicar la Paradoja de Easterlin." (Di Tella *et al.* 2010: 848).

3.2.3. Evidencia sobre aspiraciones.

Entre los trabajos que abordan empíricamente la hipótesis de aspiraciones ascendentes como explicación de la Paradoja de Easterlin mencionaremos, para países desarrollados, Stutzer (2004), Easterlin (2005) y McBride (2010). Knight and Gunatilaka (2009), por su parte, quienes adoptan el enfoque de Stutzer (2004), testean la formación de aspiraciones y su relevancia para SG en la China

rural, y concluyen que el ingreso al que se aspira es una función positiva del ingreso corriente y del ingreso del grupo de referencia, y que SG depende positivamente del ingreso corriente y negativamente del ingreso al que se aspira.

Stutzer (2004) propone que existen dos procesos principales de formación de aspiraciones. El primero tiene que ver con el ingreso relativo: no es el ingreso absoluto lo que interesa, sino la posición en relación a otros individuos. La evaluación subjetiva de esta posición es uno de los determinantes de las aspiraciones de ingreso. El segundo tiene que ver con el ingreso y el consumo pasados. Al respecto se afirma que la satisfacción proveniente del consumo (ingreso) depende de los cambios y desaparece cuando el consumo es estable (por la vía de la adaptación). En conjunto, los fenómenos de adaptación, complementados por el consumo socialmente comparativo, sostiene Stutzer (2004), hacen que las personas tengan aspiraciones siempre crecientes. Tenemos, por tanto, una explicación de la Paradoja de Easterlin que combina en forma compleja las tres hipótesis explicativas teóricamente distinguidas en la sub sección 3.1.

A partir de las consideraciones teóricas mencionadas, el propósito del trabajo de Stutzer (2004) es testear el concepto de utilidad relativa, analizando directamente cómo las aspiraciones de ingreso afectan la utilidad individual (utilizando mediciones de SG como aproximación a la utilidad). Para llevar a cabo dicha investigación, los datos sobre SG son combinados con un concepto de aspiraciones basado en funciones de bienestar individual (van Praag 1971): "En las investigaciones sobre funciones de bienestar individual se establece una relación cardinal entre ingreso y bienestar esperado, pidiendo a los individuos que asignen valores a un cierto número de niveles de ingreso cualitativamente caracterizados³. Al responder a estas "preguntas de evaluación de ingresos", los individuos deberían tomar en consideración su propia situación familiar y laboral. Las respuestas proveen información sobre el ingreso considerado suficiente para cubrir su nivel de aspiración, es decir, el ingreso requerido para alcanzar el bienestar medio esperado." (Stutzer 2004: 6-7)

Stutzer (2004) se propone estudiar tres proposiciones: (i) los juicios individuales de bienestar se ven afectados por las aspiraciones de ingreso Y^* ; (ii) como consecuencia de la llamada adaptación hedónica, las aspiraciones Y^* dependen positivamente del ingreso pasado (controlando por otras características individuales W); y (iii) las aspiraciones se forman parcialmente a partir de la comparación social con personas relevantes.

Los datos utilizados para testear las tres hipótesis provienen de dos fuentes. La primera es una encuesta de más de 6.000 entrevistas con residentes de Suiza, recogida por Leu *et al.* (1997), donde se recoge información sobre SG, ingreso del hogar, niveles de aspiración y nivel mínimo de ingreso requerido, y características individuales tales como edad, sexo, nivel educativo, estatus de ciudadanía, estado de salud, empleo y origen cultural. La segunda es la primera y segunda ola del Swiss Household-Panel, que tuvo lugar en 1999 y 2000.

En primer lugar se estima una función de felicidad microeconómica estándar, la cual arroja los resultados habituales en la literatura⁴. Luego se extiende la función de felicidad para incluir aspiraciones individuales de ingreso. Los resultados muestran un efecto negativo sobre SG, tanto del ingreso al que se aspira como del ingreso mínimo necesario para cubrir una canasta básica de consumo. En otras palabras, se obtiene evidencia en favor de la primera proposición. Adicionalmente, los coeficientes del ingreso del hogar y del ingreso al que se aspira son de signo opuesto y similares en valor absoluto, implicando que un incremento igual en el ingreso familiar y en las aspiraciones de ingreso deja SG virtualmente incambiada, lo cual constituye una indicación

³ Por ejemplo: "Por favor indique lo que para usted sería un monto apropiado para cada uno de los siguientes casos. Bajo mis/nuestras condiciones, yo llamaría a un ingreso del hogar neto por mes de: alrededor de _____ muy malo (...) de alrededor de _____ muy bueno. Por favor ingrese una respuesta en cada línea (...)" (van Praag 1993).

⁴ Los individuos que viven en pareja están más satisfechos que los solteros, la relación entre edad y SG tiene forma de U, el nivel educativo mejora SG, los extranjeros, aquellos en mal estado de salud y los desempleados reportan menores niveles de SG, y el ingreso del hogar está positivamente relacionado con SG.

en el sentido de que lo importante, desde el punto de vista de SG, es la diferencia entre ingreso corriente e ingreso al que se aspira.

Con respecto a la segunda proposición, un aumento del ingreso del hogar de 10% se asocia a un aumento de 4,2% del ingreso al que se aspira. La correlación entre ingreso del hogar e ingreso mínimo requerido muestra que a un aumento de 10% de la primera variable se asocia un aumento de 4,5% de la segunda. Adicionalmente, se obtiene evidencia consistente con la segunda proposición: las aspiraciones de ingreso se asocian positivamente al ingreso pasado, pero un ingreso mayor se traduce solo parcialmente en un aumento del ingreso al que se aspira.

En relación a la proposición 3, finalmente, se formula la hipótesis según la cual el grupo de referencia está constituido por el ingreso promedio de la comunidad de residencia, y para cada comunidad se determina el porcentaje de personas ricas (personas que superan un cierto nivel de ingreso anual). Se encuentra que a un mayor ingreso promedio en la comunidad se asocia un mayor nivel de ingreso al que se aspira: un 10% más de ingreso promedio comunitario implica un aumento del ingreso al que se aspira de 1,9%. En relación a la segunda variable, 10 puntos porcentuales más de personas ricas da lugar a un aumento de 4,8% en el ingreso al que se aspira. Ambos resultados apoyan la proposición 3: la comparación social contribuye a la formación de las aspiraciones.

4. La Economía de la Felicidad en América Latina

A partir de la utilización de datos provenientes principalmente del Latinobarómetro y de la Encuesta Mundial Gallup, diversos estudios han estimado ecuaciones de SG en América Latina, y han proporcionado evidencia sobre las similitudes de la región con respecto a lo que ocurre en otras latitudes, así como también han permitido señalar ciertas particularidades latinoamericanas en lo relativo a los determinantes de SG. En esta sección presentaremos un panorama de esa evidencia basándonos en los trabajos de Lora (2008), Rojas (2008), Graham (2008), y Gerstenblüth *et al.* (2010), y formularemos una hipótesis "compleja" (en el sentido en que hemos caracterizado la hipótesis de Stutzer 2004) acerca de los determinantes de la felicidad en América latina.

4.1. Una primera caracterización de los reportes de felicidad en AL.

Comenzaremos repasando algunos aspectos del estudio de Eduardo Lora (coord.) (2008), en que se aborda la calidad de vida con base en reportes subjetivos provenientes de la ronda 2007 de la Encuesta Mundial de calidad de vida de Gallup, que aplica una metodología uniforme en más 130 países.

El enfoque adoptado en Lora (2008) difiere del enfoque característico de la Economía de la Felicidad: mientras que esta última parte del presupuesto subjetivista según el cual el bienestar individual es un estado subjetivo al cual el individuo en cuestión tiene un acceso privilegiado, Lora (2008) concibe a los reportes subjetivos como "opiniones" acerca de una realidad objetiva que, por su parte, puede medirse a través de "indicadores económicos y sociales tradicionales" (Lora 2008: 39). Tal concepción de los reportes subjetivos lleva a Lora (2008), en primer lugar, a caracterizar el comportamiento de las opiniones, para luego analizar empíricamente las relaciones que se dan entre opiniones y variables objetivas, tales como el ingreso, y finalmente interpretar esas relaciones en función del comportamiento de las opiniones.

Las encuestas sobre satisfacción subjetiva de la Encuesta Gallup incluyen dos preguntas relevantes para nuestros fines: (a) "Por favor imagine una escalera con los peldaños numerados del 0 al 10, donde 0 es el peldaño de abajo y 10 el más alto. Suponga que el peldaño más alto representa la

mejor vida posible para usted y el peldaño más bajo representa la peor vida posible para usted. ¿En qué peldaño de la escalera se siente usted en estos momentos?", y (b) "¿Está usted satisfecho(a) o insatisfecho(a) con su estándar de vida? Es decir, con todas las cosas que puede comprar y hacer." (Lora 2008: 18).

En relación a esas preguntas, la comparación de América Latina con el resto del mundo, en promedios, arroja los siguientes resultados: "En una escala de 0 a 10, los latinoamericanos califican en promedio con un 5.8 la calidad de sus propias vidas, aproximadamente en el punto medio de todas las regiones del mundo." (Lora 2008: 28-9). Estos promedios, sin embargo, esconden una diversidad muy grande al interior de la región: "Las percepciones sobre calidad de vida de los costarricenses y los venezolanos se aproximan a las que tienen los europeos o los norteamericanos sobre los distintos aspectos de su vida. Sorprendentemente (...) Guatemala aparece entre los países con mayores niveles de satisfacción en sus diversas dimensiones. (...) En el otro extremos, varios de los países del Caribe presentan niveles de satisfacción muy bajos, que se asemejan a los promedios de las regiones más pobres del mundo." (Lora 2008: 19).

Lora (2008) introduce a continuación la noción de sesgo cultural como factor cuya influencia, hipotéticamente, explica en buena medida las diferencias regionales respecto a los reportes de satisfacción subjetiva: "Individuos de distintas culturas evalúan sus propias vidas y las de sus países en forma diferente." (Lora 2008: 22). Y luego se pregunta "si también hay diferencias culturales significativas entre los diversos grupos socioeconómicos. La respuesta es negativa: antes bien, sorprende la similitud de las percepciones sobre calidad de vida de los distintos grupos de ingreso, especialmente si se consideran las enormes desigualdades de ingreso entre ricos y pobres dentro de los países. Como es de esperarse, los individuos que pertenecen a grupos socioeconómicos más altos tienen mejores percepciones de sus condiciones personales de vida en todos sus aspectos. Sin embargo, los gradientes de esas percepciones son notablemente planos para las diferencias de ingreso o consumo." (Lora 2008: 26).

La interpretación que da Lora (2008) a esa evidencia es hecha en términos objetivistas: "Esto implica que los grupos de ingresos más bajos tienen un sesgo optimista más pronunciado que los grupos de ingresos más altos." (*Ibid.*); de acuerdo a esa interpretación, los niveles de bienestar estarían objetivamente asociados a los niveles de ingreso, mientras que la discrepancia entre niveles de ingreso y niveles de satisfacción subjetiva se debería a los sesgos culturales.

Pero podría hacerse una interpretación alternativa basada en la analogía existente entre la evidencia en cuestión y cierta evidencia analizada por Easterlin (1974): en el apartado dedicado a las comparaciones internacionales, en que compara el nivel promedio de satisfacción con la vida en 14 países (con datos tomados de Cantril 1965), Easterlin (1974) señala: "tal vez lo más impactante es que los promedios de felicidad personal para 10 de los 14 países⁵ están virtualmente a menos de medio punto de distancia del punto medio de la escala, es decir, de 5." (Easterlin 1974: 106); en otras palabras, los gradientes de esas percepciones son notablemente planos para las diferencias de ingreso o consumo entre los 10 países referidos. Si aceptamos esta analogía, tenemos una interpretación de los datos presentados por Lora (2008) en términos de la Paradoja de Easterlin.

4.2. La hipótesis de comparación social en América Latina.

Corresponde ahora adentrarnos en el testeo de la hipótesis de ingreso relativo en América Latina. Rojas (2008) aborda la participación del ingreso relativo y del ingreso absoluto como determinantes de la felicidad en América Latina. Para ello, al igual que Lora (2008), utiliza datos de la encuesta Gallup 2007, que contiene información para 20 países de Latinoamérica con más de 14.000 observaciones, con el objetivo de estudiar el rol del ingreso relativo en el bienestar subjetivo.

⁵ Los 10 países son: Nigeria, Egipto, Filipinas, Panamá, Brasil, Yugoslavia, Japón, Polonia, Israel y Alemania Occidental. Los otros 4 países son India, Cuba, República Dominicana y Estados Unidos.

Las variables subjetivas utilizadas son *apreciación de la vida y satisfacción económica*. La primera admite respuestas en una escala de 0 a 10, donde 10 representa apreciación máxima. La variable satisfacción económica, por su parte, admite respuestas de sí o no. En la medida que los datos son de corte transversal, los modelos estimados se basan en los supuestos A2-S3 sin efectos fijos individuales (pero sí por países). Las variables sociodemográficas utilizadas como variables de control son: edad, estado civil, área de residencia (rural, pequeñas ciudades, urbana y sub urbana), y nivel educativo.

El testeo de la hipótesis de ingreso relativo, como hemos visto anteriormente, requiere la construcción de grupos de referencia. La estrategia de Rojas (2008) al respecto se asemeja a la utilizada por Ferrer-i-Carbonell (2005): los grupos de referencia se construyen sobre la base de tramos de edad y género. El ingreso relativo resulta de la comparación entre el ingreso per cápita del hogar y el ingreso promedio del grupo de referencia. Para el ingreso per cápita del hogar, por su parte, se utiliza el ingreso calculado por Gasparini *et al.* (2008) a partir de datos sobre ingreso contenidos en la encuesta Gallup.

La especificación general utilizada es la siguiente:

$$(ec. 10) \quad swb_{igk} = \alpha_0 ly_{igk} + \alpha_1 ly_{gk}^{ref} + \beta edu_{igk} + \delta area_{igk} + \gamma mst_{igk} + \theta country_k + \mu_{igk},$$

donde swb_{igk} es la variable de bienestar subjetivo (apreciación de la vida o satisfacción económica) del individuo i perteneciente al grupo de referencia g en el país k , ly_{igk} es el logaritmo natural del ingreso per capital del hogar, ly_{gk}^{ref} es el logaritmo natural del ingreso medio del grupo g en el país k , edu_{igk} es un vector de variables dicotómicas con valor 1 para la categoría educativa del individuo i y 0 en otro caso, $area_{igk}$ es un vector de variables dicotómicas con valor 1 para el lugar de residencia del individuo i , mst_{igk} es un vector de variables dicotómicas con valor 1 para el estado civil del individuo i , $country_k$ es un vector de variables dicotómicas con valor 1 para el país de residencia del individuo i y μ_{igk} es el término de error.

Los resultados obtenidos para la variable *apreciación de la vida* permiten rechazar $\alpha_0 + \alpha_1 = 0$ al 5% de significación, lo cual implica que el ingreso absoluto impacta positivamente sobre dicha variable. Con respecto a la variable *satisfacción económica*, los resultados indican que "la satisfacción económica es una cuestión de ingreso absoluto, con el ingreso relativo jugando un rol pequeño." (Rojas 2008: 25).

Luego se estima la siguiente ecuación, que se obtiene sumando y restando $\alpha_1 ly_{igk}$ a la ecuación 10, y en que $\alpha'_0 = (\alpha_0 + \alpha_1)$:

$$(ec. 11) \quad swb_{igk} = \alpha'_0 ly_{igk} - \alpha_1 (ly_{igk} - ly_{gk}^{ref}) + \beta edu_{igk} + \delta area_{igk} + \gamma mst_{igk} + \theta country_k + \mu_{igk},$$

De los resultados obtenidos se concluye: "Un incremento del ingreso absoluto de una persona, manteniendo su ingreso de referencia constante, tiene dos impactos diferentes en su apreciación de la vida: un impacto absoluto debido a una mejor situación absoluta, mientras que tiene lugar un impacto relativo proveniente de estar en una mejor situación relativa; el primer impacto explica alrededor del 40% del aumento en la apreciación de la vida, mientras que el segundo explica alrededor del 60%. (...) Se observa [por el contrario] que la satisfacción económica depende principalmente de la situación absoluta generada por el ingreso personal, es decir: en cómo su poder de compra y su acceso a bienes y servicios evoluciona cuando crece el ingreso, con poca consideración hacia los cambios en la posición relativa derivados de los incrementos de ingreso." (Rojas 2008: 27).

A continuación, Rojas (2008) realiza comparaciones asimétricas, basadas en la diferenciación entre quienes están por encima de la media de ingreso de su grupo de referencia y quienes están por

debajo. Los resultados de tales comparaciones muestran que "en relación a la apreciación de la vida, se encontró que la relatividad se verifica tanto para los que están por encima como para los que están por debajo del ingreso de referencia (...) [mientras que] en relación a la situación económica el impacto del ingreso relativo sobre la satisfacción es muy bajo para las personas cuyo ingreso está por debajo del ingreso de referencia. (...) Las personas que están por encima de su ingreso de referencia [por su parte] muestran una estructura explicativa completamente diferente para su satisfacción económica: el impacto de su situación relativa es estadísticamente significativo y tan grande como el impacto de su posición absoluta. Así, la satisfacción económica es tanto una cuestión relativa como absoluta para aquellas personas que están en la mitad superior de la distribución del ingreso en su grupo de referencia." (Rojas 2008: 28-30).

Por último se considera la situación de quienes se encuentran en condición de pobreza absoluta, para lo cual se divide la muestra entre quienes están por encima y por debajo del ingreso representado por 1,15 dólares diarios. La hipótesis a testear es que para los pobres absolutos el ingreso absoluto predomina ampliamente respecto al ingreso relativo, tanto para la apreciación de la vida como para la satisfacción económica. Los resultados contradicen esta hipótesis: "estar por encima o por debajo de la línea de pobreza absoluta no hace ninguna diferencia con respecto a la relación entre ingreso y bienestar subjetivo." (Rojas 2008: 34).

En conclusión, América Latina no se aparta de los hallazgos de la Economía de la Felicidad para otras regiones del planeta: "el ingreso relativo importa para la satisfacción económica y para la apreciación de la vida de una persona. (...) [Pero] el ingreso absoluto también juega un rol significativo" (*ibid.*) para el bienestar subjetivo.

4.3. Una hipótesis compleja: evaluación subjetiva de riesgos y oportunidades.

El trabajo cuyos resultados venimos de presentar testea la hipótesis de ingreso relativo exclusivamente en términos de comparación social, sin incorporar elementos de las hipótesis de adaptación y de aspiraciones. En este sentido dicho trabajo pertenece al primer nivel de complejidad referido en la sección 3 de este documento (no articula más de una hipótesis explicativa). En esta sub sección se avanzará en la formulación de una hipótesis de mayor complejidad, partiendo del estudio de Graham and Pettinato (2002) para el caso de Perú. La formulación de una hipótesis compleja, que articule las tres hipótesis alternativas que hemos visto en la sección 3, descansa en la toma de posición según la cual una explicación plausible de la Paradoja de Easterlin en términos de ingreso relativo, debe dar cuenta conjuntamente de las tres alternativas de definición del ingreso de referencia (comparación social, adaptación y aspiraciones).

En el trabajo de Graham (2008) se resume y se aporta variada evidencia sobre Economía de la Felicidad en América Latina elaborada por la autora y sus coautores (Graham and Pettinato, 2002; Graham and Felton, 2006). La primera constatación empírica que conviene destacar del trabajo de Graham (2008) es la similitud de América Latina con respecto a otras regiones en relación a los determinantes del nivel de SG. En efecto, en Graham (2008) se presentan estimaciones de ecuaciones de SG para América Latina (con datos del Latinobarómetro 2001 para 17 países, usando el modelo A2-S3), Estados Unidos (con datos del General Social Survey para el período 1973-1998) y Rusia (con datos del Russian Longitudinal Monitoring Survey para el año 2000), de donde se concluye: "Encontramos un remarcable grado de similitud: los efectos de las variables edad, ingreso, educación, estado civil, empleo y salud son similares." (Graham 2008: 79).

Pero detrás de estas similitudes la región presenta una serie de características específicas. Graham and Pettinato (2002) realizaron un estudio sobre Perú basado en datos de panel para una muestra de 500 personas, a las cuales se realizaron tres veces en el periodo 1991-2000 una serie de preguntas acerca de percepciones, progreso pasado y prospecto futuro. El resultado más significativo del estudio fue que "casi la mitad de los encuestados con mayor movilidad ascendente reportaron que su situación económica era negativa o muy negativa comparada con los diez años

anteriores" (Graham 2008: 82). A esos individuos los autores denominaron triunfadores frustrados (TF).

Graham (2008) caracteriza a los TF en los siguientes términos: "Esos triunfadores frustrados (TF) estaban alrededor o sobre el ingreso medio (...). Eran levemente más viejos en promedio que los encuestados no frustrados con movilidad ascendente, y no tenían diferencias significativas en cuanto a género o nivel educativo. Los TF puntuaban bajo en una serie de preguntas de percepción, tales como su prospecto percibido de movilidad ascendente y su posición en la escalera económica nacional. También tenían más miedo de estar desempleados en el futuro." (*Ibid.*). Adicionalmente, "en Perú la probabilidad de tener movilidad ascendente y estar frustrado (ser un TF) está negativamente relacionada al nivel inicial de ingreso. En otras palabras, los TF partieron de bajos niveles de ingreso, en promedio (...). Esto no es sorprendente, en la medida que aun mayores incrementos en su ingreso parecerían insuficientes para alcanzar los niveles de los grupos adinerados. También era más probable que los TF fueran urbanos, y por tanto más informados sobre los estilos de vida de otros, incluyendo a los más ricos." (Graham 2008: 83).

Graham (2008) enumera las siguientes hipótesis explicativas de la existencia de los TF: (a) las diferencias de ingreso relativo en un contexto de grandes desigualdades, como es el caso de América Latina, (b) la ausencia de protección social en un contexto de relativa inestabilidad en relación a otras regiones, (c) el hecho de que los TF tengan mayormente niveles medios de educación en un contexto en que, debido a las políticas de apertura comercial y financiera de los años 90, "quienes tienen educación secundaria han tenido retornos marginales decrecientes respecto a quienes tienen educación primaria" (Graham 2008: 83-4), y finalmente (d) la presencia de características individuales.

Las hipótesis (a), (b) y (c) podrían articularse en una hipótesis compleja en que la noción de comparación social como determinante del bienestar se complementa con una evaluación subjetiva, en términos de riesgos y oportunidades, del prospecto individual futuro en relación al ingreso absoluto y al ingreso relativo. Tal hipótesis equivaldría, para el contexto de América Latina, a la hipótesis compleja formulada por Stutzer (2004) para el caso de Suiza.

La diferencia entre la hipótesis que estamos formulando y la hipótesis de Stutzer (2004) tiene que ver con el tratamiento de los fenómenos de adaptación y de aspiraciones: en el caso de Suiza los fenómenos de adaptación y de aspiraciones pueden limitarse exclusivamente a la dimensión *individual*, en la medida en que puede suponerse que el contexto económico, dada su estabilidad (al momento en que se realizó la investigación), no es tomado mayormente en cuenta por parte de los individuos para la evaluación de su progreso pasado y la conformación de sus aspiraciones. En el caso de América Latina, por el contrario, la inestabilidad del contexto económico obligaría a los individuos a evaluar, sobre todo en relación al prospecto futuro de su ingreso absoluto y relativo, los riesgos y las oportunidades resultantes de la interacción entre sus características individuales (lugar de residencia, nivel educativo, edad, género, ingreso relativo) y las características del contexto económico (desigualdad, tasa de desempleo, índice de pobreza, crecimiento económico, etc.).

La hipótesis de riesgos y oportunidades que estamos formulando combina, por tanto, elementos de comparación social del tipo Hirschman (en la medida en que los individuos deben evaluar los riesgos y oportunidades asociados a sus características personales tomando en cuenta la situación de otros individuos de características similares), y elementos de la llamada "macroeconomía de la felicidad", referida en la sección 2 de este documento, en la medida en que la evaluación de riesgos y oportunidades también debe tomar en cuenta elementos del contexto económico tales como la tasa de desempleo, la evolución del PBI y los niveles de pobreza. En la sub sección siguiente presentaremos evidencia que, a nuestro juicio, actúa en favor de la plausibilidad de la hipótesis de riesgos y oportunidades.

4.4. Evidencia en favor de la hipótesis de riesgos y oportunidades.

Graham and Felton (2006), con datos del Latinobarómetro para el período 1997-2004, estudian los efectos de la desigualdad sobre la felicidad en América Latina, "y encuentran que esta es un área importante en que la región se ve muy diferente de los países de la OCDE" (Graham 2008: 84). En Estados Unidos, particularmente, la desigualdad parece ser un signo de movilidad y oportunidades tanto como de injusticia. En América Latina, por el contrario, Graham and Felton (2006) encuentran que la desigualdad tiene efectos *negativos* significativos sobre la felicidad.

En el trabajo de Graham and Felton (2006) también se testean los efectos sobre la felicidad de la igualdad *percibida* por los individuos. Una primera forma de hacerlo es a través del par de preguntas: (1) "En general, ¿cómo describiría su situación económica actual y la de su familia?" y (2) la pregunta de la escalera económica, que pide al encuestado situarse en alguno de los 10 escalones de una escalera en que los más pobres están en el escalón 1 y los más ricos en el 10.

Los resultados derivados de las dos preguntas muestran que los "rankings económicos personales subjetivos eran más bajos en las ciudades grandes y más altos en las pequeñas, (...) [y que] manteniendo los niveles de ingreso constantes, los encuestados que viven en barrios con niveles medios de riqueza mayores están menos satisfechos con sus ingresos que quienes viven en barrios menos adinerados. La puntuación en la escalera económica, por otro lado, aumenta con el tamaño de la ciudad (...) Una vez más, parece tratarse de un efecto de grupo de referencia: es más probable que las personas en las ciudades pequeñas sepan mejor cómo viven los demás en su entorno que las personas en ciudades medias y grandes. Y en su mayoría estas personas viven al mismo nivel que sus vecinos, en la medida que existe menos variación en los niveles de riqueza en las ciudades pequeñas." (Graham 2008: 87). Dicho en otros términos, la evidencia aporta elementos en favor de una hipótesis compleja de comparación social, según la cual los individuos toman en cuenta, para la evaluación de su situación personal, la amplitud de las desigualdades vigentes en su entorno.

Otra variable de percepción de desigualdad es la constituida por las respuestas a la pregunta sobre cuánto tiempo piensa el encuestado que le tomaría alcanzar el estándar de vida deseado, siendo las respuestas posibles: "ya lo he alcanzado", "1-2 años", "5-10 años", etc., hasta "nunca". Con información del Latinobarómetro 2004 para esa variable Graham and Felton (2006) encuentran que es más probable que quienes respondan "nunca" sean los encuestados que viven en ciudades pequeñas y quienes tienen educación secundaria completa. En otros términos, esos individuos perciben pocas o nulas oportunidades de aumentar sus ingresos en el futuro.

Graham (2008) presenta también evidencia sobre el efecto del desempleo y el nivel general de desempleo sobre la felicidad en América Latina, a través de la cual es posible incorporar otro determinante de los niveles de felicidad: el riesgo de perder el empleo resultante de vivir en un contexto de inestabilidad con bajos niveles de protección social. La condición de desempleado es uno de los principales factores que afectan negativamente los niveles de felicidad (a través del denominado costo del desempleo), en primer lugar a través de la pérdida de ingreso que conlleva, pero también por la vía del estigma a él asociado⁶.

Para testear la interacción entre desempleo y desigualdad, Graham (2008) presenta una regresión en que se estima una ecuación estándar de felicidad (basada en los supuestos A2-S3), donde se

⁶ Di Tella *et al.* (2003) encuentran que en Estados Unidos y Europa las altas tasas de desempleo impactan sobre la felicidad de todos los encuestados, incluyendo a los empleados por el efecto de riesgo de desempleo. En relación a los desempleados exclusivamente, "Clark and Oswald (1994) encuentran que los desempleados en Gran Bretaña son menos infelices en distritos donde la tasa de desempleo es mayor. El costo para la felicidad proveniente de la menor probabilidad de encontrar un trabajo parece ser menor que la ganancia en términos de felicidad proveniente de ser menos estigmatizado" (Graham 2008: 90). Resultados similares son proporcionados por Stutzer and Lalive (2004) para Suiza y Eggers *et al.* (2005) para Rusia. Graham (2008) encuentra también efectos positivos de la tasa de desempleo sobre la felicidad en América Latina, plausiblemente por la vía de una reducción del estigma asociado a la condición de desempleado.

incluye como variable de control la condición de desempleado (además de las variables demográficas estándar y variables *dummies* por país), y luego se incluyen, en sucesivas estimaciones, una variable que denota ser desempleado en un país con alto o con bajo índice de Gini, y variables que asocian la condición de desempleado y el nivel educativo.

Se encuentra, en el primer caso, con datos del Latinobarómetro 2004, que el costo de ser desempleado es menor en países con alto índice de Gini, para lo cual la explicación más plausible es que a la condición de desempleado en países con mayor desigualdad se asocia un menor estigma. En relación a los empleados, por el contrario, el riesgo de desempleo (medido por el coeficiente de la variable tasa de desempleo) es mayor en países con alto índice de Gini, "en línea con nuestra intuición sobre mayores niveles de informalidad e inseguridad asociados" (Graham 2008: 91): la posibilidad de caer en el desempleo es un determinante efectivo de los niveles de felicidad de quienes tienen empleo.

El riesgo de desempleo impacta más negativamente sobre la felicidad, por su parte, cuando se perciben escasas oportunidades de encontrar un nuevo empleo. Uno de los determinantes individuales de las oportunidades de encontrar empleo, a su vez, es el nivel educativo, con lo cual resulta interesante estudiar el impacto sobre la felicidad de la interacción entre condición de empleo y nivel educativo. A este respecto Graham (2008) encuentra que "la inestabilidad laboral ha afectado particularmente a aquellos con educación media (la mayoría); (...) además de tener las más altas tasas de desempleo, quienes tienen educación media también son afectados por la tasa de desempleo [por el riesgo de desempleo]" (*Ibid.*). Por el contrario, "es menos probable que las personas con nivel educativo terciario tengan riesgo de desempleo, comparadas con quienes tienen menos educación. [En suma,] el desempleo es menos relevante para los iletrados, quienes es más probable que estén fuera del mercado formal de trabajo, [mientras que] aquellos con alta educación es más probable que sean capaces de encontrar otro trabajo en comparación con quienes tienen educación secundaria." (Graham 2008: 91-2).

Finalmente, "también miramos el costo del desempleo por tamaño de ciudad. Como en el caso de los coeficientes de Gini, encontramos que el costo del desempleo es menor en ciudades grandes de lo que lo es en ciudades pequeñas, sugiriendo que existe un menor efecto estigma en las ciudades grandes (donde los mercados de trabajo son también más competitivos). Sin embargo, como en el caso de la desigualdad (medida por el índice de Gini), el riesgo de desempleo es mayor en las ciudades grandes, presumiblemente porque los mercados de trabajo están más integrados a la economía internacional y la volatilidad es un factor más importante, mientras que el recurso a los cultivos como red de seguridad no es una opción tal como lo es en ciudades pequeñas." (Graham 2008: 92). En suma, "la desigualdad parece estar correlacionada con un menor "estigma" para el desempleado, pero un mayor miedo [riesgo] al desempleo para el empleado." (*Ibid.*).

Por último, presentaremos el trabajo de Gerstenblüth *et al.* (2010), en que se testea la relevancia de la desigualdad y otras variables macroeconómicas como determinantes de la satisfacción subjetiva en América Latina. Este trabajo pertenece a la llamada "macroeconomía de la felicidad".

Gerstenblüth *et al.* (2010), utilizando datos del Latinobarómetro 2008 para 18 países de América Latina, estiman ecuaciones de bienestar subjetivo en que la variable dependiente es una variable binaria resultante de agrupar en dos categorías las repuestas a la siguiente pregunta: "En general, usted diría que es: 1) muy feliz, 2) bastante feliz, 3) no muy feliz y 4) nada feliz." (Gerstenblüth *et al.* 2010: 5); a partir de esa pregunta se construye la variable FELIZ, que toma valor 1 si la respuesta es 1 o 2, y 0 en otro caso.

Como variables explicativas se utilizan las características sociodemográficas usuales (edad, educación, género, estado civil, situación de empleo), a las cuales se agregan la religión y el carácter de practicante religioso, la autodefinición acerca del ingreso en una escala de ingresos de 0 a 10, y el país de residencia. Adicionalmente, se utilizan variables representativas de la desigualdad (la escala

de ingresos multiplicada por el logaritmo del índice de Gini, y el logaritmo del índice de Gini), y de otros aspectos macroeconómicos (el logaritmo del Índice de Desarrollo Humano, el logaritmo del PBI per cápita y el logaritmo del porcentaje de población pobre). Dado el carácter binario de la variable dependiente se estiman modelos pobit basados en los supuestos A2-S3.

El primer modelo estimado, además de incluir las variables sociodemográficas mencionadas, captura los efectos del país de residencia: Guatemala es el único país con efecto positivo (dado que Uruguay es la variable omitida, esto significa que solo en Guatemala los ciudadanos son más felices que en Uruguay). En relación a las demás variables se obtienen resultados usuales, incluyendo evidencia en favor de la hipótesis de ingreso relativo⁷.

Los resultados de interés para nuestro objetivo aparecen en las siguientes estimaciones: "En el modelo 2 se observa que la inequidad (medida a través del índice de Gini) no impacta directamente en la felicidad individual pero influye indirectamente a través de la escala subjetiva de ingresos. Los individuos que se perciben como relativamente más ricos, registran mayor probabilidad de ser felices aunque este efecto depende de la distribución del ingreso en el país: a mayor inequidad menor será la relevancia del efecto anterior. Este resultado es evidencia a favor de que los individuos prefieren situaciones más equitativas." (Gerstenblüth *et al.* 2010: 9).

"Por otro lado, los modelos 3 a 5 muestran que el desempeño macroeconómico (medido a través del PBI per cápita) así como la calidad de vida de la población (medidas a través de Índice de Desarrollo Humano y la incidencia de la pobreza) juegan un rol relevante como determinantes de la felicidad. Aquellos individuos que viven en países con mayores niveles de ingreso per cápita, con menores niveles de pobreza y/o con mayores niveles de desarrollo humano tienden a ser más felices. (...) Este resultado indica que si bien vivir en países más ricos o con mayores niveles de desarrollo humano influye positivamente en la felicidad individual, situaciones sociales negativas como altos índices de pobreza que podrían estar relacionados con mayores ratios de población viviendo en asentamientos irregulares, mendigando en las calles o incluso mayores niveles de violencia y criminalidad, inciden en sentido contrario." (Gerstenblüth *et al.* 2010: 9-10).

5. Conclusiones

En el presente trabajo se analizó parte de la evidencia existente en Economía de la Felicidad en relación a las explicaciones a la Paradoja de Easterlin, en primer lugar en países desarrollados y luego en América Latina.

Para ello se repasaron las principales hipótesis explicativas de la Paradoja de Easterlin, las cuales teóricamente constituyen versiones alternativas de la hipótesis de ingreso relativo. En el testeo empírico de dichas hipótesis, sin embargo, pudimos advertir una progresión en términos de articulación entre las hipótesis, en el sentido de que ciertas hipótesis explicativas admiten una mayor articulación con las otras. La hipótesis de aspiraciones, en particular, permite incorporar, en una elaboración compleja, las hipótesis de comparación social y de adaptación, tal como se hace en Stutzer (2004) para el caso de Suiza.

En los estudios realizados en América Latina no se ha testeado, ni formulado, una hipótesis compleja que articule las tres hipótesis explicativas de la Paradoja de Easterlin, pero sí se han

⁷ El efecto de la edad presenta forma de U, no existen diferencias significativas entre hombres y mujeres, el nivel educativo tiene un efecto positivo sobre la felicidad (dado que no se controla por ingreso absoluto es posible que la variable educación esté capturando sus efectos), el estado civil es determinante de la felicidad individual, el hecho de estar desocupado no parece tener mayor influencia sobre la felicidad, lo cual podría estar asociado a que a la condición de desempleado en AL no se asocia un estigma negativo, ser practicante religioso afecta positivamente la felicidad y, finalmente, el nivel de ingreso relativo está correlacionado de manera positiva con la felicidad.

realizado investigaciones que aportan elementos a partir de los cuales se puede formular una hipótesis paralela a la hipótesis de Stutzer (2004). Basándonos en dichos elementos hemos formulado aquí una hipótesis de ingreso relativo que incorpora, como determinante del bienestar subjetivo, la evaluación subjetiva de los riesgos y oportunidades que afectan al prospecto futuro del ingreso individual absoluto y relativo.

Dicha hipótesis intenta alcanzar el nivel de complejidad de la hipótesis de Stutzer (2004), pero toma en cuenta adicionalmente elementos del contexto económico, en la medida que se supone que en economías inestables los riesgos y oportunidades percibidos no se derivan exclusivamente de las características personales, sino también de las características del contexto económico. Así, la hipótesis de evaluación subjetiva de riesgos y oportunidades combina elementos de comparación social del tipo Hirschman y elementos de la llamada "macroeconomía de la felicidad".

Entre los riesgos relevantes se han identificado, partiendo de la evidencia existente, el riesgo de desempleo (agravado por la percepción de escasas oportunidades de conseguir un nuevo empleo) y el riesgo de caer en situación de pobreza en un contexto de escasa protección social, elementos cuya incidencia sobre los niveles de bienestar subjetivo, hipotéticamente, será mayor en países con mayor tasa de desempleo, mayor tasa de pobreza y menor Índice de Desarrollo Humano. Desde el punto de vista de las oportunidades, la evidencia existente permite identificar, entre otros, la importancia del nivel educativo y del lugar de residencia, elementos cuya incidencia, también hipotéticamente, dependerá de la evolución nacional y regional del PBI, así como de las características de los mercados de trabajo.

Ahora bien, el testeo de la hipótesis de evaluación subjetiva de riesgos y oportunidades plantea exigencias importantes desde el punto de vista de la disponibilidad de información. Para tener una idea de esas exigencias notemos que los estudios más elaborados que hemos presentado en este documento se realizaron a partir de la disponibilidad de información especialmente diseñada. Así, el estudio de Stutzer (2004) contó con una base de datos proveniente de una encuesta en que se recogió información acerca de niveles de aspiración (de ingreso) e ingreso mínimo requerido, es decir, información recogido en función de la hipótesis que se pretendía examinar. En el caso de América Latina, por su parte, la formulación de la hipótesis de evaluación subjetiva de riesgos y oportunidades se hizo a partir de los resultados del estudio de Graham and Pettinato (2002), realizado a partir de datos de panel para el caso de Perú, que contenía información acerca de percepciones, progreso pasado y prospectos futuros de ingreso.

La información actualmente disponible sobre bienestar subjetivo en América Latina, tanto en el Latinobarómetro como en la Encuesta Mundial Gallup, sin embargo, podría utilizarse para testear al menos indirectamente diversos aspectos de la hipótesis de evaluación subjetiva de riesgos y oportunidades, con lo cual dicha hipótesis constituye a nuestro juicio un punto de partida útil para profundizar la comprensión de los determinantes específicos del bienestar subjetivo en América Latina. La posibilidad de testear los riesgos y las oportunidades (o la falta de oportunidades) percibidos subjetivamente, como determinantes del bienestar subjetivo, da cuenta, por su parte, de la singular fecundidad, desde el punto de vista de la medición del bienestar, de las herramientas analíticas que propone la Economía de la Felicidad.

Bibliografía

Alesina, A., Di Tella, R., MacCulloch, R. (2004): 'Inequality and happiness: Are Europeans and Americans different?', *Journal of Public Economics*, vol. 88, pp. 2009-42.

Argyle, M. (1999): 'Causes and correlates of happiness', en Kahneman *et al.* (1999), capítulo 18.

Blanchflower, D., and Oswald, A. (2004): 'Well-being over time in Britain and the USA', *Journal of Public Economics*, vol. 88, pp. 1359-86.

Brown, G., Gardner, J., Oswald, A., and Qian, J. (2006): 'Does wage rank affect employees wellbeing?' University of Warwick, mimeo.

Burchardt, T. (2005): 'Are one man's rags another man's riches? Identifying adaptive preferences using panel data', *Social Indicators Research*, vol. 74, pp. 57-102.

Cantril, H. (1965): *The pattern of human concerns*, New Brunswick: Rutgers University Press.

Clark, A., Etilé, F., Postel-Vinay, F., Senik, C. and Van der Straeten, K. (2005): 'Heterogeneity in reported well-being: Evidence from twelve European countries', *Economic Journal*, vol. 115, pp. 118-32.

Clark, A., Frijters, P., and Shields, M. (2008): 'Relative income, happiness and utility: An explanation for the Easterlin paradox and other puzzles', *Journal of Economic Literature*, vol. 46, pp. 95-144.

Clark, A. and Oswald, A. (1994): 'Unhappiness and unemployment', *Economic Journal*, vol. 104, pp. 648-59.

Clark, A., and Senik, C. (2010a): 'Who compares to Whom? The anatomy of income comparisons in Europe', *Economic Journal*, vol. 120, pp. 573-94.

Clark, A., and Senik, C. (2010b): 'Will GDP growth increase Happiness in Developing Countries?' Conference volume of the 8th Conference AFD-EUDN, *Measure for Measure. How well do we Measure Development?*, Paris.

Di Tella, R., Haisken-De New, J. and MacCulloch, R. (2010): 'Happiness adaptation to income and status', *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 76, pp. 834-52.

Di Tella, R., MacCulloch, R. and Oswald, A. (2001): 'Preferences over inflation and unemployment: evidence from surveys on happiness', *American Economic Review*, vol. 91, pp. 335-41.

Di Tella, R., MacCulloch, R. and Oswald, A. (2003): 'The macroeconomics of happiness', *Review of Economics and Statistics*, vol. 85, pp. 809-27.

Diener, E., and Lucas, R. (1999): 'Personality and subjective well-being', en Kahneman *et al.* (1999), capítulo 11.

Diener, E. and Suh, E. (1999): 'National differences in well-being', en Kahneman *et al.* (1999), capítulo 22.

Diener, E., Suh, E., Lucas, R. and Smith H. (1999): 'Subjective Well-being: Three decades of progress', *Psychological Bulletin*, vol. 125, pp. 276-302.

Duesenberry, J. (1949): *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Easterlin, R. (1974): 'Does Economic Growth Improves the Human Lot? Some Empirical Evidence', en (P. David and R. Reder, eds.), *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, New York: Academic Press.

Easterlin, R. (1995): 'Will rising the income of all increase the happiness of all?', *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 27, pp. 35-47.

Easterlin, R. (2005): 'Feeding the illusion of growth and happiness: A reply to Hagerty and Veenhoven', *Social Indicators Research*, vol. 74, pp. 429-43.

Eggers, A., Gaddy, C. and Graham, C. (2005): 'Well-being and unemployment in Russia in the 1990's: can society's suffering be individuals' sloace?', *Center on Social and Economic Dynamics Working Paper Series*, nro. 42, The Brookings Institution, Washington D.C., September.

Ferrer-i-Carbonell, A. (2002): 'Income and well-being: An empirical analysis of the comparison income effect', Tinbergen Institute Discussion Papers No. 02-019/3.

Ferrer-i-Carbonell, A. (2005): 'Income and well-being: An empirical analysis of the comparison income effect', *Journal of Public Economics*, vol. 89, pp. 997-1019.

Ferrer-i-Carbonell, A. y Frijters, P. (2004): 'How important is methodology for the estimates of the determinants of happiness?', *The Economic Journal*, vol. 114, pp. 641-59.

Gasparini, L., Sosa Escudero, W., Marchionni, M. and Olivieri, S. (2008): 'Income, deprivation, and perceptions in Latin America and the Caribbean: New evidence from the Gallup World Poll', CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata.

Gerstenblüth, M., Melgar, N, y Rossi, M. (2010): 'Ingreso y desigualdad: ¿Cómo afectan a la felicidad en América Latina?', Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR, Documento de trabajo nro. 09/10.

Graham, C. (2008): 'Measuring quality of life in Latin America: Some insights from happiness economics and the Latinobarómetro', en V. Moeller et al. (eds.), *Barometers of Quality of Life Around the Globe*, Springer Science+Business Media B.V.

Graham, C., and Felton, A. (2006): 'Inequality and happiness: insights from Latin America', *Journal of Economic Inequality*, vol. 4, pp. 107-22.

Graham, C. and Pettinato, S. (2002): *Happiness and Hardship: Opportunity and Insecurity in New Market Economies*, Washington D.C.: The Brookings Institution Press.

Grund, C. and Sliwka, D. (2003): 'The further we stretch the higher the sky – On the impact of wage increases on job satisfaction. University of Bonn, Bonn Econ Discussion Paper 2003-1.

Hagerty, M., and Veenhoven, R. (2003): 'Wealth and happiness revisited: Growing wealth of nations does go with greater happiness', *Social Indicators Research*, vol. 64, pp. 1-27.

Helliwell, J. (2003): 'How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being', *Economic Modelling*, vol. 20, pp. 331-60.

Hirschman, A. (1973): 'The changing tolerance for income inequality in the course of economic development', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, pp. 544-65.

Inglehart, R., Foa, R., Peterson, C., and Wenzel, C. (2008): 'Development, freedom, and rising happiness: A global perspective (1981-2007)', *Perspectives on Psychological Science*, vol. 3, pp. 264-85.

Inglehart, R., and Rabier, J. (1986): 'Aspirations adapt to situations – but why are the Belgians so much happier than the French? A cross-cultural analysis of the subjective quality of life', in Andrews, F. (ed.), *Research on the Quality of Life*, Ann Arbor: Institute for Social Research University of Michigan.

Kahneman, D., Fredrickson, B., Schreiber, C. and Redelmeier, D. (1993): 'When more pain is preferred to less: adding a better end', *Psychological Science*, vol. 4, pp. 401-5.

Kahneman, D., and Krueger, B. (2006): 'Developments in the measurement of subjective well-being', *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, pp. 3-24.

Kenny, C. (1999): 'Does growth cause happiness, or does happiness cause growth?', *Kyklos*, vol. 52, pp. 3-25.

Knight J. and Gunatilaka, R. (2009): 'Income, aspirations and the hedonic treadmill in a poor society', University of Oxford Discussion Paper nro. 468.

Knight, J., and Song, L. (2006): 'Subjective well-being and its determinants in rural China', *University of Nottingham*, mimeo.

Layard, R. (2005): *Happiness. Lessons from a New Science*, London: Allen Lane.

Leigh, A. and Wolfers, J. (2006): 'Happiness and the Human Development Index: Australia is not a paradox', *Australian Economic Review*, vol. 59, pp. 176-84.

Lelkes, O. (2006): 'Tasting freedom: Happiness, religion and economic transition', *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 59, pp. 173-94.

Leu, R., Burri, S. and Priester, T. (1997): *Lebensqualität und Armut in der Schweiz*, Bern: Haupt.

Lora, E. (Coordinador) (2008): *Calidad de Vida. Más allá de los Hechos*, Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo de Cultura Económica.

Luttmer, E. (2005): 'Neighbors as negatives: Relative earnings and well-being', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 120, pp. 963-1002.

Lykken, D. and Tellegen, A. (1996): 'Happiness is a stochastic phenomenon', *Psychological Science*, vol. 7, pp. 186-9.

McBride, M. (2001): 'Relative-income effects on subjective well-being in the cross-section', *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 45, pp. 251-78.

McBride, M. (2010): 'An experimental study of happiness and aspiration formation', *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 74, pp. 262-76.

Nussbaum, M. and Sen, A. eds. (1993): *The Quality of Life*, Oxford University Press, Oxford.

Oswald, A. (1997): 'Happiness and economic performance', *Economic Journal*, vol. 107, pp. 1815-31.

Ravaillon, M. and Lokshin, M. (2002): 'Self-rated economic welfare in Russia', *European Economic Review*, vol. 46, pp. 1453-73.

Rojas, M. (2008): 'Relative income and well-being in Latin America', Report for the Inter-America Development Bank.

Senik, C. (2004): 'When information dominates comparison: A panel data using Russian subjective data', *Journal of Public Economics*, vol. 88, pp. 2099-123.

Senik, C. (2008): 'Ambition and jealousy: Income interactions in the "Old" Europe versus the "New" Europe and the United States', *Economica*, vol. 19, pp. 495-513.

Shields, M. and Wheatley Price, S. (2005): 'Exploring the economic and social determinants of psychological well-being and perceived social support in England', *Journal of the Royal Statistical Society, Series A*, vol. 168, pp. 513-38.

Shizgal, P. (1999): 'On the neutral computation of utility: implications from studies of brain simulation reward', en Kahneman *et al.* (1999), capítulo 26.

Stevenson, B., and Wolfers, J. (2008): 'Economic growth and subjective well-Being: Reassessing the Easterlin paradox', *Brookings Papers on Economic Activity*, Spring.

Stutzer, A. (2004): 'The role of income aspirations in individual happiness', *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 54, pp. 89-109.

Stutzer, A. and Lalive, R. (2004): 'The role of social work norms in job searching and subjective well-being', *Journal of the European Economic Association*, vol. 2, pp. 696-719.

Urry, H., Nitschke, J., Dolski, I., Jackson, D., Dalton, K., Mueller, C., Rosenkranz, M., Ryff, C., Singer, B., and Davidson, R. (2004): 'Making life worth living: Neural correlates of well-being', *Psychological Science*, vol. 15, pp. 367-72.

van Praag, B. (1971): 'The welfare function of income in Belgium: an empirical investigation', *European Economic Review*, vol. 2, pp. 337-69.

van Praag, B. (1993): 'The relativity of welfare', en Nussbaum, M. and Sen, A. (eds.), *The Quality of Life*, Oxford, Clarendon Press, pp. 362-85.

Weinzierl, M. (2005): 'Estimating a relative utility function', Harvard University, mimeo.

Winkelmann, L. and Winkelmann, R. (1998): 'Why are the unemployed so unhappy? Evidence from panel data', *Economica*, vol. 65, pp. 1-15.

INSTITUTO DE ECONOMÍA

Serie Documentos de Trabajo

Diciembre, 2013
DT 14/2013**Instituto de Economía**Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República© 2011 iecon.ccee.edu.uy | instituto@iecon.ccee.edu.uy | Tel: +598 24000466 | +598 24001369 | +598 24004417
| Fax: +598 24089586 | Joaquín Requena 1375 | C.P. 11200 | Montevideo - Uruguay