

*Eduardo Pérez Asenjo**

FELICIDAD Y RENTA

La vuelta a Adam Smith y Thorstein Veblen

En los últimos años está resurgiendo en la economía un creciente interés por el estudio de la felicidad. Una de las principales cuestiones que éste aborda es la conocida paradoja de Easterlin, que afirma que la felicidad no ha aumentado en los países desarrollados pese al notable incremento de la renta *per capita*. Como los modelos económicos tradicionales no la pueden explicar, se acude a los conceptos de la psicología moderna: las comparaciones sociales, la adaptación y los errores en el pronóstico afectivo. El artículo revisa esta literatura y argumenta que las ideas mencionadas no son nuevas en la disciplina económica ya que fueron anticipadas en su tiempo por los grandes economistas Adam Smith y Thorstein Veblen.

Palabras clave: felicidad, Adam Smith, Thorstein Veblen, paradoja de Easterlin.

Clasificación JEL: A12, B12.

1. Introducción

Todo el mundo quiere ser feliz. Es más, la felicidad es considerada el objetivo último en la vida, si no de todas las personas, de la mayoría. Queremos el dinero (y cualquier otra cosa) sólo como un medio para aumentar nuestra felicidad. Si teniendo más dinero no somos más felices, éste pierde gran parte de su valor. La felicidad es, en cambio, valiosa por sí misma. La ciencia económica tenía, en sus orígenes, a la felicidad entre sus objetos de estudio, pero la revolución conductista, la teoría objetivista de las preferencias reveladas y la formalización matemática provocaron que a lo largo del siglo XX la economía se alejara de la misma (y de cualquier noción psicológica o subjetiva). Sin embargo, en los últimos años está resurgiendo en la economía un creciente interés por el estudio de la felicidad. La mejora de los instru-

mentos de los que dispone la ciencia para medirla, y la confianza en que los datos de encuestas sobre el bienestar subjetivo contienen valiosa información para el análisis económico contribuyen a acentuar esta tendencia. Está naciendo lo que se ha venido a denominar la «economía de la felicidad»¹, que se ha extendido especialmente a nivel empírico. Dentro de esta creciente literatura, el asunto que ha generado más interés es la relación entre renta y felicidad, que además tiene una gran importancia para economistas y políticos.

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, es un hecho comprobado en la literatura que la felicidad en los países desarrollados no ha aumen-▷

¹ La búsqueda de artículos de revista en el buscador *Econlit* que contengan en el título las palabras *happiness*, *well being* o *life satisfaction* reconoce 719 artículos publicados, 450 de ellos (63 por 100) se han publicado a partir del año 2000 y 228 (32 por 100) a partir del año 2005. Es una muestra de que los economistas empiezan a volver la mirada a aspectos subjetivos y la felicidad a ser un asunto de su interés. En este punto conviene aclarar que a lo largo del artículo no distinguiremos entre los términos felicidad, bienestar subjetivo y satisfacción.

* Comisión Nacional de Competencia, Asesoría Económica.

tado pese al enorme crecimiento económico. Por debajo de los niveles medios de subsistencia, es decir, cuando la renta no alcanza el mínimo imprescindible para sobrevivir, el dinero proporciona felicidad. Sin embargo, a partir de los niveles de renta situados por encima del mínimo vital no existe una correlación positiva entre el aumento de la renta y el de la felicidad. Es la conocida paradoja de Easterlin (Easterlin, 1973, 1974, 1995, 2001).

Los modelos económicos tradicionales no pueden explicar esta situación, ya que en ellos, si aumenta la renta, se amplía la gama de elección que ofrece este mayor poder adquisitivo, por lo que aumenta la utilidad. Si alguien no quiere elegir las nuevas opciones que se le ofrecen, simplemente no las escoge y se queda igual, pero los que las escogen, están mejor que antes². En los últimos años, muchos artículos tratan de explicar esta paradoja y coinciden en que se necesita un modelo ampliado de la felicidad en el que se incorporen los nuevos descubrimientos de la psicología moderna para explicar qué está sucediendo. Concretamente, estas explicaciones se pueden agrupar en torno a tres ideas.

El principal motivo se refiere a la tendencia a compararnos socialmente con los demás. Afirmar que la utilidad de nuestra renta depende de nuestro contexto es simplemente notar un hecho obvio de nuestra condición humana. No importa tanto nuestra renta, sino nuestra renta comparada con la de los demás. Cuanto mayor sea nuestra renta relativa a los otros, mayor es nuestra felicidad. De modo que si aumenta nuestra renta, pero también lo hace la de los demás, nuestra renta relativa se mantiene y nuestra felicidad no crece.

En segundo lugar, resulta que, a medida que aumenta el nivel de renta, también crece el nivel considerado necesario para volver a sentir placer. Nos adaptamos a la renta conseguida, y necesitamos que aumente cada vez más para ser más felices.

Finalmente, no sólo nos adaptamos rápido a lo conseguido, sino que sobreestimamos la felicidad que nos reportará. La expectativa de un determina-

do bien o acontecimiento futuro es mayor que la felicidad obtenida al conseguirlo.

Las tres explicaciones coinciden en la idea de que los seres humanos son incapaces, o no les gusta, realizar juicios absolutos. Sus juicios son relativos a un punto de referencia, ya sea externo, como en el caso de las comparaciones sociales³, o interno, como las comparaciones con el pasado⁴ o con las expectativas sobre el futuro.

La psicología moderna afirma que los dos puntos de referencia mencionados contribuyen a modelar nuestros juicios. De hecho, en la formalización económica el comportamiento interdependiente puede operar junto a la formación de hábitos, por lo que pueden llegar a ser indistinguibles en los modelos teóricos.

Estas tres ideas sobre las que se apoya la respuesta a la paradoja de Easterlin no son nuevas en la disciplina económica. En 1759, Adam Smith publicó *La teoría de los sentimientos morales* donde dejó escritas sus ideas sobre las reglas que gobiernan la conducta humana. En 1899, Thorstein Veblen publicó *La teoría de la clase ociosa* donde describe el escenario social estadounidense de su tiempo. En ambas obras aparecen fielmente reflejadas las comparaciones sociales, la adaptación y los errores en el pronóstico afectivo. Uno y dos siglos antes de que aparezca la paradoja de Easterlin, estos dos agudos observadores de la realidad humana ya habían anticipado sus posibles explicaciones.

2. Evolución histórica del estudio de la felicidad en la economía

Tradicionalmente se considera a Adam Smith como el padre de la economía. Adam Smith fue catedrático de la Universidad de Glasgow, primero de Lógica y después de Filosofía Moral. Aunque normalmente se olvida, dado el papel dominante que ejerce la economía en las ciencias sociales contemporáneas, en sus humildes inicios esta disciplina se encuadraba dentro de la amplia denomina-▷

² Este razonamiento olvida que la ampliación de la gama de elección puede generar más ansiedad a la hora de elegir («La angustia es la posibilidad de elección» decía Kierkegaard) y un posible sentimiento de zozobra después de la elección por temer haberse equivocado.

³ Lo que en psicología se conoce como la teoría de las comparaciones sociales, cuyo trasunto en economía son las preferencias interdependientes.

⁴ Lo que en psicología se denomina teoría del nivel de adaptación, cuyo trasunto en economía es la formación de hábitos.

ción de la Filosofía Moral, junto a otros saberes como la Ética, el Derecho o las Ciencias Políticas. En un principio y para los economistas clásicos, desde David Hume hasta Karl Marx, pasando por John Stuart Mill o Jeremy Bentham⁵, la felicidad era uno de los asuntos de interés de la economía.

A principios del siglo XX, la revolución conductista en psicología y su trasunto en economía, la revolución ordinalista, fueron las que, influidas por el movimiento positivista en filosofía, excluyeron el estudio de la felicidad de los intereses de la disciplina económica. Antes de la revolución conductista liderada por John Watson, Ivan Pavlov y Burrus Frederick Skinner, los psicólogos clásicos hablaban de mente y de conciencia, y utilizaban la introspección en sus análisis. El conductismo rompe con todo eso y afirma que no podemos saber lo que las personas sienten y que sólo podemos observar cómo se comportan. Prohíbe el análisis de lo subjetivo y defiende que sólo el comportamiento real es el sujeto adecuado de la psicología.

El conductismo se convirtió en el clima intelectual predominante, asumió el control de la economía y la recondujo hacia un concepto de felicidad mucho más restringido. Si todo lo que importa es el comportamiento de una persona, éste depende simplemente de las opciones disponibles y de cuál de ellas le gusta más a esa persona, y no de cuán intensamente prefiera una situación a otra. Puesto que siempre elegirá la situación preferida de entre las que tenga a su disposición, se pueden deducir sus preferencias a partir de su comportamiento, pero no se puede decir nada sobre la intensidad de estas preferencias ni sobre la felicidad conseguida con lo obtenido. Los economistas estudiaban el comportamiento externo, no los sentimientos interiores; las elecciones realizadas, no los placeres disfrutados. La cardinalidad de la utilidad y las comparaciones interpersonales no son necesarias para la teoría de la demanda positiva, lo cual siguiendo la navaja de

⁵ Es conocida la máxima del utilitarismo, defendida por su fundador Jeremy Bentham, *la mayor felicidad para el mayor número*. Bentham afirmaba que había quince tipos básicos de placeres y dolores, y que los demás sólo eran una combinación de este conjunto básico. La felicidad era considerada una magnitud tan mensurable como la temperatura, incluida la comparación entre la felicidad de una persona y la de otras. Incluso Francis Y. Edgeworth llegó a hablar de un aparato, el *hedonómetro* que se decía podía medir el nivel de felicidad de un individuo.

Occam⁶ es una gran ventaja. La experiencia subjetiva (como la capturada en las encuestas) generalmente era rechazada como «no científica» porque no es objetivamente observable.

Estos postulados representaron un avance metodológico importante, fomentando que el análisis económico se asentara sobre bases más objetivas. Además, la economía, en su avance hacia modelos matemáticos más formales y rigurosos se fue alejando de la psicología, y a mediados del siglo XX ésta ya había desaparecido de las discusiones económicas.

En los años sesenta la reacción contra los excesos del conductismo resultó en la revolución cognitiva que describía el cerebro como un dispositivo de proceso de información. Se cuestionaron los dogmas conductistas y la psicología terminó regresando al estudio de los sentimientos, y en los últimos años no sólo los explica sino que los trata de medir y de comparar entre personas.

En un trabajo pionero (Kahneman y Tverski, 1979) a finales de los años setenta, los psicólogos cognitivos Amos Tversky y el premio Nobel de economía Daniel Kahneman, usaron técnicas de psicología cognitiva para explicar un cierto número de anomalías documentadas en la toma de decisiones económicas racionales. Sus trabajos suponen el nacimiento de la economía del comportamiento, una escuela de economía que aplica principios psicológicos a decisiones económicas, en un intento de reunificar las dos ciencias sociales.

El estudio psicológico denuncia lo incompleta que es la perspectiva económica neoclásica, que describe un mundo poblado por agentes racionales maximizadores de utilidad que olvida muchos aspectos de la vida real como las comparaciones sociales, el gusto por la distinción o el buen nombre, la búsqueda de *status*, la envidia, la obligación moral, el autocontrol, el arrepentimiento, las tentaciones de corto plazo, los errores de información o los problemas de inconsistencia temporal.

La psicología y la sociología siempre han enfatizado el papel central de las interacciones y su importancia en la estructura básica de deseos o personalidad. Un hecho innegable de nuestra existencia común compartida es que los individuos actuamos▷

⁶ La explicación más simple y suficiente es probablemente la mejor.

dentro de *grupos de referencia*⁷. Sin embargo, la mayoría de los modelos económicos asumen que las funciones de utilidad de los individuos son constantes y no son influidas por el comportamiento de otras personas. Algunos economistas han defendido que las preferencias no son constantes y pueden ser influidas por los demás, dando origen a los modelos microeconómicos de preferencias interdependientes (Duesenberry, 1949; Pollak, 1976) o a los modelos macroeconómicos denominados *Keeping up with the Joneses* (Abel, 1990; Galí, 1994) que reconocen la importancia de los grupos de referencia en la utilidad de los individuos. Los aspectos posicionales tienen cabida en estos modelos, y la función de utilidad de un individuo también depende del consumo o la renta de los que le rodean.

De modo que, aunque con cierto retraso, la economía ha vuelto a acercarse a la psicología en algunos aspectos, pese a que la teoría económica *standard* mantiene su posición objetivista basada en elecciones observables de los individuos. En el campo teórico, la microeconomía sigue dominada por las preferencias reveladas, cuyo acercamiento axiomático se basa en que las elecciones hechas (el comportamiento) proporcionan la información requerida para inferir la utilidad de los resultados. Sin embargo, como veremos en el apartado siguiente, en el terreno empírico, aumentan los estudios que utilizan datos de encuestas⁸ sobre el bienestar subjetivo como punto de partida. La base para este trabajo empírico ha sido la confianza creciente por parte tanto de psicólogos como de economistas de que las medidas recogidas en encuestas subjetivas son una medida fiable de la utilidad y por tanto, contienen valiosa información que puede complementar nuestro entendimiento del comportamiento individual. Cuestión que nos aprestamos a discutir.

3. Perspectiva actual de los estudios sobre renta y felicidad

Si bien es cierto que hasta hace relativamente

poco tiempo la ciencia no tenía los instrumentos necesarios para medir la felicidad, en los últimos años está empezando a poder evaluar lo que ocurre en el campo de las emociones. Actualmente hay rigurosos estudios que tratan de estimar la felicidad estudiando la actividad cerebral mediante electroencefalogramas. Estudian la relación entre los estados de ánimo positivos y negativos y las medidas neurológicas. Para no extendernos demasiado, brevemente podemos decir que para las personas diestras, una mayor actividad cerebral en la corteza prefrontal izquierda del cerebro está correlacionada positivamente con reacciones físicas que reflejan verdadera e interna felicidad como la risa o la sonrisa. Esa parte del cerebro es rica en receptores del neurotransmisor dopamina, y una mayor concentración de este elemento está correlacionada positivamente con afectos positivos, por lo que se la puede considerar la parte del cerebro «responsable» de la felicidad.

Los psicólogos utilizan extensamente los datos de encuestas de bienestar subjetivo que superan los denominados ejercicios de validación. En estos ejercicios se analiza la correlación entre las puntuaciones en encuestas sobre felicidad y fenómenos observables indicativos del nivel de felicidad de los individuos. Resumiendo los muchos estudios⁹ sobre esta materia, podemos decir que altas puntuaciones están correlacionadas negativamente con elevadas medidas de presión sanguínea y tasas cardíacas asociadas al *stress*; los individuos con altas puntuaciones son considerados felices con más probabilidad por sus amigos (o por el propio entrevistador), es más probable que inicien contactos sociales con amigos y que respondan a peticiones de ayuda, es menos probable que sufran enfermedades psicosomáticas, que se ausenten del trabajo, que se vean implicados en peleas en el trabajo, que mueran prematuramente, que se suiciden y que requieran ayuda del psiquiatra. A la inversa, individuos con bajas puntuaciones es más probable que sufran enfermedades del corazón o infartos y tienen menor esperanza de vida. ▷

⁷ El término *grupo de referencia* es debido a Hyman (1942).

⁸ Sigue habiendo economistas que dudan de la validez de los datos procedentes de estas fuentes. Quizá no deberían ser tan críticos, teniendo en cuenta las deficiencias de la medida que tradicionalmente usan como indicador de bienestar individual y agregado, el producto interior bruto.

⁹ Para una discusión sobre la validez de los datos de encuestas sobre bienestar subjetivo, los estudios clásicos son Diener (1984) y Kanheman *et al.* (1999), mientras que un estudio moderno que incorpora los últimos avances es Di Tella y MacCulloch (2006).

En resumen, se puede afirmar que lo que los psicólogos llaman bienestar subjetivo es un fenómeno real y se puede captar mediante las respuestas de los individuos. Por lo que, en primer lugar, el bienestar subjetivo es hasta cierto punto observable.

Por otro lado, muchos estudios demuestran que los individuos son capaces de reconocer y predecir en gran medida el estado de satisfacción de los demás. En entrevistas en que se enseña fotos o vídeos de otras personas, los encuestados identifican perfectamente si los individuos mostrados estaban felices, tristes o enfadados, tanto si les mostraban individuos de su propia cultura como de culturas diferentes. Por tanto, se puede decir que hay un lenguaje común de la felicidad. Igualmente se ha demostrado que los individuos que comparten idioma tienen un entendimiento común de cómo trasladar los sentimientos internos en una escala numérica. Los conceptos de «muy bien» o «muy mal» son transformados en números cardinales que dividen el espacio de respuesta de la misma manera. Por lo que, en segundo lugar, el bienestar subjetivo es hasta cierto punto comparable entre individuos.

Así, en 1973 Richard Easterlin, utilizando para medir el nivel de felicidad datos de encuestas desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, fue el primero en llamar la atención de los economistas sobre la relación entre la renta de los individuos y su felicidad. No existía la relación positiva esperada. Aparecía la paradoja de Easterlin: el incremento en el nivel de renta en los países desarrollados no se había traducido en un aumento de la felicidad. Su controvertido artículo no obtuvo demasiada respuesta en el momento de su publicación, pero en los últimos años una ingente literatura basada en el análisis de las respuestas de los individuos a preguntas sobre su felicidad, bienestar subjetivo o satisfacción, está tratando de explicar esta paradoja y de estudiar la relación entre renta y felicidad. Esta literatura acude a los conceptos de la psicología moderna como posibles explicaciones de la ausencia de relación entre renta y felicidad.

En primer lugar, el hecho de que nos comparamos con los demás; no es la renta absoluta la que importa sino la renta relativa la que nos hace más felices. En segundo lugar, el hecho de que nos adap-

tamos a lo que conseguimos; de modo que para ser más felices no nos basta con lo que tenemos, necesitamos obtener más. Finalmente, relacionado con este punto, el hecho de que nos equivocamos al pronosticar la felicidad que nos reportará un determinado bien o acontecimiento futuro.

Para comprobar empíricamente estas explicaciones estos estudios utilizan dos metodologías. La primera, menos habitual, es a través de una ecuación de salarios en la que se calcula la renta de «alguien como yo»; y la segunda es simplemente utilizar la renta presente, pasada o la aspiración de renta de un grupo definido por distintas características como el sexo, la edad, la región o la educación¹⁰. Posteriormente, se evalúa el efecto que tiene la renta relativa obtenida de cualquiera de las dos formas sobre la felicidad del individuo.

McBride (2001) y Blanflower y Oswald (2004) encuentran una relación negativa y significativa entre la felicidad de un individuo y la renta de su grupo de referencia. Ambos estudios utilizan la misma encuesta social americana (USGSS), pero el primero define el grupo de referencia como las personas nacidas en la misma cohorte, mientras que el segundo lo define como las personas que viven en el mismo Estado. El mismo tipo de relación, negativa y significativa, entre felicidad y renta de los demás, encuentran Lévy-Garboua y Montmarquette (2004) con datos canadienses, y Sloane y Williams (2000) con datos británicos.

El uso de datos de panel permite conocer la renta y la felicidad revelada por los mismos individuos durante varios años por lo que se pueden controlar los efectos fijos de cada individuo, un componente relevante de ambas magnitudes. Utilizando datos del Panel Británico de Hogares, Clark y Oswald ▷

¹⁰ Un aspecto crucial en ambos métodos es la identificación econométrica. Pese a lo prometedor y atractivo de esta literatura, no se puede obviar que debe afrontar dos tipos de problemas. En primer lugar, es necesario asumir un determinado grupo de referencia sobre el que calcular su renta. Sin embargo, la cuestión de cuáles son las características que definen a este grupo de referencia no está clara. Para Veblen este grupo sería la *clase ociosa*, pero la psicología moderna afirma que por razones de mejora de la autoestima, una persona podría compararse con los que están por debajo de él en la escala *honorífica*. En segundo lugar, la dirección de la causalidad. Es difícil establecer causa y efecto con muchas de las variables que están en juego, y en muchos casos pueden interactuar. Por ejemplo, ¿las personas ricas son más felices o las personas más felices es más probable que tengan éxito y ganen más dinero?

(1996) estiman un coeficiente significativo y negativo para la renta del grupo de referencia en la ecuación de satisfacción laboral. Con los mismos datos, Clark (1999) encuentra una relación negativa y significativa entre la satisfacción laboral y la renta pasada del trabajador. Utilizando datos del Panel Socioeconómico Alemán, Ferrer-i-Carbonell (2005) descubre evidencia de que la felicidad es decreciente en la renta del grupo de referencia definido por la combinación de sexo, edad y educación. Con los mismos datos, Weinzierl (2005) introduce la renta pasada del individuo y la renta de su grupo y el coeficiente es negativo y significativo en ambos casos. Burchardt (2005) también encuentra evidencia de adaptación en la satisfacción individual utilizando diez años de datos del Panel Británico de Hogares; además, precisa que la adaptación es mayor para incrementos de renta que para disminuciones de la misma.

Van Praag y Kapteyn (1973) aseguran que la renta necesaria para alcanzar un cierto nivel de satisfacción aumenta con la propia renta, lo que consideran evidencia de que la formación de hábitos y de expectativas tiene un efecto relevante sobre la felicidad. Van de Stadt, Kapteyn y Van de Geer (1985) sostienen que la renta que los encuestados dicen que necesitan para alcanzar cierto nivel de felicidad aumenta tanto con la propia renta como con la renta del grupo de referencia, definido por edad y educación. Finalmente, Stutzer (2004) demuestra que la felicidad revelada de los ciudadanos suizos que participaron en su estudio depende negativamente de las aspiraciones de renta. Estas aspiraciones de renta dependen positivamente de la media de renta de la comunidad donde el individuo vive, de modo que éste es un mecanismo a través del cual la media de renta del grupo de referencia reduce la felicidad, lo que hace complicado separar las explicaciones alternativas a la paradoja de Easterlin¹¹.

En este breve resumen de la literatura actual vemos que los resultados obtenidos por distintos autores muestran una elevada consistencia al considerar distintas muestras, países o momentos tempo-

¹¹ Se puede encontrar un resumen más completo de los artículos de esta literatura existentes hasta la fecha en Frey y Stutzer (2002) y Clark *et al.* (2008).

rales. Además, muchas de las conclusiones de estos estudios empíricos son coincidentes con las provenientes de la psicología y la sociología que acuden a los tres conceptos comentados. Sin embargo, estas ideas no son nuevas para la ciencia económica. Aunque habían sido olvidadas por el paso del tiempo, y sobre todo por la llegada de nuevas teorías, modelos, formalizaciones y sistemas, las tres ideas quedaron escritas hace uno y dos siglos por dos de los más grandes economistas.

4. Explicaciones al problema de renta y felicidad: Adam Smith y Thorstein Veblen

Como hemos visto en el repaso histórico, el estudio de la felicidad ha sido tratado por varios economistas en el pasado, algunos de los cuales escribieron sobre su relación con la renta, y especialmente con la renta de los demás¹². Sin embargo, Adam Smith y Thorstein Veblen son los únicos que anticiparon las tres respuestas a la ausencia de relación positiva entre felicidad y renta a partir de un cierto nivel de renta. Smith y Veblen son los únicos economistas que dieron una respuesta completa, según la literatura actual, a la paradoja de Easterlin.

Además, la comparación entre Smith y Veblen resulta muy reveladora, ya que aunque como veremos, ambos coinciden en la emulación y en el deseo de ser admirados y aprobados por los demás como fin de la acumulación de riquezas, las bases últimas sobre las que se fundan sus ideas son muy distintas. Desde un punto de vista moral, Smith critica la ▷

¹² Por ejemplo, John Stuart Mill dejó escrito: «los hombres no desean ser ricos, sino más ricos que otros hombres. El avaricioso o el hombre lleno de ambiciones encontrará poca o ninguna satisfacción en la posesión de cualquier volumen de riqueza, si fuese el más pobre entre sus vecinos o compatriotas» Mill (1907), o, aún más gráficamente, Marx: «Una casa puede ser grande o pequeña, pero mientras las casas a su alrededor sean igualmente pequeñas, satisface todas las necesidades sociales de morada. Pero si un palacio se alza junto a la casa pequeña, ésta se encoge hasta convertirse en una choza» (Marx, 1849). Además, evidentemente, un tema de esta importancia para el ser humano ha sido estudiado desde muy diversas disciplinas, desde la filosofía hasta la antropología, pasando por la sociología, psicología, ética, etc. Sin embargo, un repaso de las contribuciones de otras ciencias u otros autores al estudio de las relaciones entre felicidad y renta sería tan extenso que queda completamente fuera de las pretensiones de este artículo.

asimetría en el trato y juicio que se dispensa a ricos y pobres y lo considera una corrupción de los sentimientos. Desde un punto de vista neutro o meramente descriptivo, Veblen se limita a dar cuenta de este hecho humano, sin entrar en valoraciones morales. Aún más importante, los dos economistas parten de diferentes postulados sobre la condición humana. Para Smith, el ser humano, en última instancia (y en la mayoría de los casos porque siempre habrá excepciones) actúa guiado por el *espectador imparcial*, el *hombre del pecho*, la conciencia que le hace buscar lo digno y noble. Para Veblen, los hombres viven en una continua lucha por salir victoriosos sobre sus congéneres y demostrar a los demás que son más ricos o poderosos, por lo que el afán de dominio y la envidia son dos motivaciones fundamentales en su comportamiento.

De hecho, como observa Gary Becker (Becker, 1974), estas diferentes concepciones del ser humano explican que un hipotético aumento equiproporcional en la riqueza de todos los miembros de una sociedad tenga distintas consecuencias para ambos autores. Para Smith, esta subida aumentaría el bienestar social de un individuo cualquiera, mientras que para Veblen el bienestar social de un individuo cualquiera no se incrementaría. La paradoja de Easterlin parece estar más cerca de una concepción *vebleniana* del mundo. No obstante, Smith también expone las razones por las que el aumento de las riquezas no hace a los ricos más felices que a los pobres.

En realidad, Smith y Veblen son dos pensadores tan distintos como dispares fueron sus trayectorias vitales. Smith tuvo una vida tranquila en la ya comentada Universidad de Glasgow, no se casó y vivió con su madre hasta que ella murió. Veblen vivió de forma agitada, se casó dos veces, fue protagonista de varios escándalos relacionados con señoritas, y pasó por varias universidades. Si a Smith se le han atribuido los adjetivos «conservador» y «ordenado», Veblen ha sido caracterizado como «iconoclasta» y «excéntrico». Sin embargo, los dos compartían amplios intereses y conocimientos intelectuales, y un agudo ojo crítico que les permitió realizar análisis de la sociedad y de la condición humana de absoluta vigencia, como vamos a comprobar.

La riqueza de las naciones es generalmente considerada como la obra que marca el nacimiento de la

economía. En ella, Smith afirma que toda la actividad económica está guiada por el interés propio. Desde el propio interés egoísta de cada individuo, se forma una cadena que guiada por una *mano invisible* satisface las necesidades de la sociedad. Esta sencilla afirmación será el punto de partida de la economía clásica e impregnará de manera indeleble todo el devenir de la ciencia económica. Smith no sólo es considerado el padre de una ciencia, la economía, sino también de una doctrina, el liberalismo. Incluso, en ocasiones se asocia, interesadamente¹³, a Smith con un capitalismo salvaje que defiende un mercado sin ningún tipo de restricciones o valores y únicamente dirigido por el egoísmo. Nada más lejos de la realidad.

En 1759, diecisiete años antes de la publicación de la *Investigación sobre el origen y la naturaleza de la riqueza de las naciones*, Smith había escrito *La teoría de los sentimientos morales* donde describe los principios psicológicos de la conducta individual. En esta obra, que fue la que le deparó más fama en su época¹⁴, propone una teoría diferente del comportamiento humano que no se basa en el interés propio sino en la *simpatía* y el *espectador imparcial*. La simpatía es la capacidad de ponernos en el lugar de los demás y es el primer paso para vernos a nosotros como nos ven los demás, que es lo que él llama el espectador imparcial, una suerte de autocontrol o dominio de uno mismo que normalmente domina a las *pasiones* impulsivas. La simpatía y el espectador imparcial impiden que actuemos sólo por amor propio y explican que actuemos desinteresadamente guiados por el amor a lo digno y noble y el aprecio a la dignidad de nuestra propia personalidad¹⁵. ▷

¹³ Precisamente para evitar cualquier posible interpretación interesada he dejado que sean los propios Smith y Veblen los que expongan sus ideas a través de citas textuales de sus libros.

¹⁴ De hecho, el propio Smith consideraba a la *La teoría de los sentimientos morales* un libro superior a *La riqueza de las naciones*, y siguió trabajando en ella hasta el final, ya que la sexta edición de la *Teoría*, publicada poco antes de su muerte en 1790, contiene varias modificaciones.

¹⁵ Estas ideas contenidas en *La teoría de los sentimientos morales* en apariencia contradicen las de *La riqueza de las naciones*, lo que dio lugar a finales del siglo XIX en Alemania a lo que se denominó «Das Adam Smith problem». Sin embargo, en la actualidad la polémica parece superada y se afirma que ambos se complementan. La compleja sociedad de personas interesadas en sí mismas pero con valores morales, que se necesitan mutuamente e interactúan en el mercado que Smith describe en *La riqueza de las naciones* puede verse como un estudio aplicado de la moral que contempla en *La teoría de los sentimientos morales*.

Según Smith, tenemos problemas de autocontrol y a veces estamos demasiado seguros de nosotros mismos. Tenemos tendencias irregulares a la empatía pero constantemente nos preocupa lo noble y lo justo. Estamos más motivados por el ego que por cualquier tipo de placer inmediato derivado del consumo, pero aunque no lo anticipamos, finalmente conseguimos poco placer de ambos. En resumen, el mundo de Adam Smith no está habitado por individuos racionales, desapasionados, e interesados sólo en sí mismos, sino por multidimensionales y realistas seres humanos. Los actores de *La Teoría de los sentimientos morales* son personas interesadas en sí mismas pero con valores morales¹⁶.

Ciento cuarenta años después de *La Teoría de los sentimientos morales*, Thorstein Veblen publicó *La teoría de la clase ociosa*. En el transcurso de esos años el mundo había cambiado profundamente, de una economía agraria y fundamentalmente artesanal se había pasado a un estado económico altamente urbanizado e industrializado. Estados Unidos era la viva representación de ese cambio. En esa extensa, aún bisona y por modernizar tierra, las oportunidades de negocio eran enormes, así como la lucha por ellos, en la que no había espacio para la moral. Aparecieron emprendedores hombres de negocios como John Rockefeller, J.P. Morgan, Andrew Carnegie, Henry Villard, Henry Rogers, Cornelius Vanderbilt o Jay Gould, que amasaron grandes fortunas¹⁷.

Veblen es un particular testigo de la situación y describe de forma rigurosamente científica las maneras y los motivos de los ricos como fenómeno antropológico. Aunque en el libro no hay ninguna palabra de crítica o de lamentación, su descripción objetiva de lo obvio y lo evidente, inevitablemente ridiculiza a los ricos, a los que denomina *clase ociosa* porque sin realizar trabajo productivo alguno se afanan en el *ocio* y el *consumo ostentoso*. En su análisis, tan minucioso como satírico, Veblen plan-

tea desde su estilo peculiar, cuestiones fundamentales como la naturaleza misma del hombre económico o el modo de comportarse de ricos y pobres en su búsqueda del lucro pecuniario.

Sin embargo, pese a la diferencia entre las dos personalidades, y el tiempo transcurrido entre ambas obras, éstas contienen ideas coincidentes, que precisamente son las que utiliza la literatura actual para explicar la paradoja de Easterlin.

4.1. Comparaciones sociales

La principal explicación a la paradoja de Easterlin se refiere a las comparaciones sociales. Las comparaciones sociales son una consecuencia inevitable de nuestra existencia social compartida. Un término inmediato de comparación es la renta. Por un lado, parece existir un umbral de renta a partir del cual la felicidad de cada incremento del nivel de renta tiende a ser una función decreciente del mismo. Por otro, conforme aumenta el nivel de renta, el nivel de renta relativa deviene crecientemente más importante para la felicidad que el nivel de renta absoluta. De modo que a partir de cierto nivel de renta, la renta relativa y los aspectos posicionales y reputacionales que ésta conlleva importan más a efectos de la felicidad que la renta absoluta.

Esta idea de que la riqueza se busca, no tanto para mejorar el nivel de comodidades sino con el objetivo de superar a los demás en cuanto a prestigio y reputación, es una de las tesis fundamentales de la obra de Veblen.

«*El móvil que subyace en la raíz de la propiedad es la emulación...La posesión de la riqueza confiere honor; da lugar a una distinción odiosa para el que no posee tal riqueza. Nada que tenga una igual coherencia puede decirse para explicar el consumo de bienes; ninguna otra explicación puede darse para el incentivo de adquirir cosas, especialmente para el incentivo de acumular riqueza*» (Veblen, 2004: 52).

Veblen argumenta que la clase ociosa, descendiente de los señores feudales de la época bárbara, aparece junto al hecho de la propiedad por el mismo motivo.

«*La propiedad comenzó y llegó a convertirse en una institución humana por razones que nada* ▽

¹⁶ Aunque nunca lo sabremos, es probable que si la obra de Adam Smith considerada como punto de arranque de la disciplina económica hubiera sido *La teoría de los sentimientos morales* en vez de *La riqueza de las naciones*, la historia del pensamiento económico hubiera seguido un camino diferente.

¹⁷ En precisa expresión de Matthew Josephson que da título a su libro es el tiempo de *The Robber Barons*.

tienen que ver con el mínimo necesario para subsistir. Desde el principio, el incentivo dominante fue la distinción que establece diferencias odiosas entre los diversos niveles de riqueza; y, salvo en casos transitorios y excepcionales, ningún otro motivo ha logrado usurpar la primacía en etapas posteriores del desarrollo» (Veblen (2004: 51).

Veblen considera que la riqueza es el símbolo máximo de reputación honorífica, y es cada vez más relevante en términos reputacionales.

«Con el crecimiento de la industria establecida, por lo tanto, la posesión de riqueza gana en importancia y eficacia relativas como base acostumbrada de reputación y estima...Llega, así, (la propiedad) a convertirse en la razón convencional de estima y prestigio. Tener algo de propiedad se hace necesario para disfrutar de algún prestigio en la comunidad. Se hace indispensable acumular; adquirir propiedad a fin de conservar el buen nombre» (Veblen (2004: 54).

Por su parte, Smith, en el capítulo titulado *Del origen de la ambición y de la distinción entre rangos*¹⁸ se plantea la misma pregunta sobre el fin último de la ambición y la acumulación de riqueza y su respuesta coincide con la de Veblen.

«Como los seres humanos están dispuestos a simpatizar más completamente con nuestra dicha que con nuestro pesar, hacemos ostentación de nuestra riqueza y ocultamos nuestra pobreza...En realidad, es fundamentalmente en consideración a esos sentimientos de los demás que perseguimos la riqueza y eludimos la pobreza. Porque ¿qué objetivo tienen los afanes y agitaciones de este mundo? ¿Cuál es el fin de la avaricia y la ambición, de la persecución de riquezas, de poder, de preeminencia?...Y entonces ¿de dónde emerge esa emulación que fluye por todos los rangos personales y qué ventajas pretendemos a través de ese gran objetivo de la vida humana que denominamos el mejorar nuestra propia condición? Todos los beneficios que podemos plantearnos derivar de él son el ser observados, atendidos, considerados con simpatía, complacencia y aprobación. Lo

que nos interesa es la vanidad, no el sosiego o el placer» (Smith, 2004: 122-123).

Los dos pensadores afirman que la riqueza se busca principalmente por la atención social que procura, de modo que no es la renta absoluta lo que importa, sino la renta relativa a los demás que quieres que te admiren y envidien. Esta idea aparece reflejada en un reciente estudio de la Universidad de Harvard (Solnick y Hemenway, 1998). En él, se pedía a un grupo de estudiantes que escogieran vivir en uno de los dos siguientes mundos imaginarios con el mismo coste de la vida: en el primero su sueldo era de 50.000 dólares USD al año mientras que el sueldo del resto de sus compañeros era de 25.000 dólares USD; en el segundo su sueldo era de 100.000 dólares USD y el del resto era de 200.000 dólares USD. La mayoría de los encuestados eligió el primer tipo de mundo. Preferían ser más pobres, siempre que su posición relativa fuera mejor.

No parece que se trate de un hecho aislado o de una anécdota de laboratorio, ya que también aparecen ejemplos en la vida real. Los ciudadanos de Alemania del Este vieron cómo aumentó su renta a partir de su integración con la Alemania federal, no obstante, su nivel de felicidad se ha reducido. La pérdida de *status* relativo al compararse con sus vecinos más ricos puede explicar esta situación. Un siglo antes de que ocurriera, Veblen anticipó esta situación con precisas palabras.

«Por la naturaleza misma de la cuestión, el deseo de riqueza difícilmente puede ser saciado en ningún caso particular. Desde luego, no es en modo alguno posible satisfacer por completo el deseo general de riqueza que posee el individuo medio. Por muy esparcida, igualitaria y “justamente” que sea distribuida, ningún incremento general de dicha riqueza dentro de la comunidad puede alcanzar a saciar esa necesidad, cuya raíz está en el deseo que cada uno tiene de destacar sobre el prójimo en lo tocante a acumulación de bienes. Si, como algunas veces se asume, el incentivo para acumular bienes fuese la necesidad de subsistir o de alcanzar la comodidad física, podría concebirse que el agregado de necesidades económicas de la comunidad llegará a satisfacerse en algún momento determinado del desarrollo industrial; pero como la lucha es sustancialmente ▷

¹⁸ Capítulo 2 de la sección III titulada «De los efectos de la prosperidad y la adversidad sobre el juicio de las personas con respecto a la corrección de la conducta y de por qué es más sencillo obtener su aprobación en un caso que en el otro» de la primera parte de *La Teoría de los sentimientos morales*.

una lucha por la reputación sobre la base de comparaciones odiosas, no es posible llegar a ningún logro que sea verdaderamente definitivo» (Veblen (2004: 57).

4.2. Adaptación

La segunda explicación de la paradoja de Easterlin se centra en la adaptación, que se puede definir como el proceso o mecanismo que reduce los efectos hedónicos de un estímulo repetido o constante. La satisfacción depende del cambio y desaparece con el consumo continuado. Los bienes materiales y los servicios adicionales producen placer extra, pero normalmente sólo es transitorio. Pasada la novedad, transcurrido un tiempo, todo parece volver a la normalidad. La mayor felicidad con cosas materiales desaparece. La teoría del nivel de adaptación está bien asentada en psicología pero fue anticipada por Adam Smith hace dos siglos y medio.

«La certeza infalible de que todas las personas tarde o temprano se acomodan a lo que pueda ser su situación permanente... la mente de toda persona retorna en un plazo largo o corto a su estado natural y habitual de quietud. En la prosperidad, transcurrido cierto tiempo, cae hasta ese estado; en la adversidad, tras un determinado lapso, se eleva hasta el mismo» (Smith, 2004: 268).

Precisamente como uno se adapta a las nuevas comodidades obtenidas, el proceso no se detiene. No hay saciedad de los deseos humanos. El mecanismo del crecimiento económico hace que los lujos de una generación sean las necesidades de la siguiente, y por tanto conduce a unas aspiraciones materiales aún mayores. Vivimos dentro de un «círculo hedonista» en el que cada generación cree, tan firme como ingenuamente, que sólo necesita un 15 o un 25 por 100 más de renta para ser perfectamente feliz. Veblen, al igual que Smith, ya explicó este mecanismo.

«Pero tan pronto como la persona hace nuevas adquisiciones y se acostumbra a disfrutar del resultante nivel de riqueza, este nuevo nivel cesa inmediatamente de procurar mayor satisfacción de la que procuraba el nivel anterior» (Veblen, 2004: 56).

Por tanto, si nuestra renta aumenta un año en un euro, esto nos hace más felices pero empuja hacia arriba nuestra renta deseable, de manera que al año siguiente compararemos nuestro ingreso con una meta que es superior. Los ingresos que se estiman necesarios para ser feliz aumentan con los ingresos reales, como también anticipó Veblen.

«La tendencia es siempre a hacer del nivel pecuniario que se disfruta en el presente un punto de partida para un nuevo incremento de riqueza; y esto, a su vez, hace que surja un nuevo nivel de desahogo económico y una nueva clasificación pecuniaria que le separa a uno del resto de sus vecinos» (Veblen, 2004: 56).

Varios estudios tratan de cuantificar el aumento en la renta deseable que provoca la subida de la renta actual, o lo que es lo mismo, el porcentaje de la ganancia de un año que desaparece al siguiente como consecuencia de la adaptación. Para lograr este objetivo, el grupo de Leyden, liderado por Bernard van Praag (Van Praag y Frijters, 1999), crea la función de bienestar de la renta que invierte la metodología comentada hasta ahora. Se pregunta a los individuos qué nivel de renta asignarían a diferentes adjetivos como «excelente», «bueno», «suficiente» y «malo» y a partir de sus respuestas construyen la función de bienestar de la renta de cada individuo para intentar medir explícitamente el grado de adaptación a la renta. Lo realizan para casi 20 países europeos con datos de Eurostat y concluyen que la subida de un euro en la renta de un individuo aumenta en 60 céntimos lo que ese individuo considera «excelente», «bueno», «suficiente» y «malo». Richard Layard (Layard, 2005), resumiendo otros trabajos, coincide con esta medida y afirma que entre el 40 por 100 y el 60 por 100 de la ganancia de un año desaparece al siguiente en términos de felicidad debido a la adaptación.

Sin embargo, el estudio que mejor ilustra el mecanismo de la adaptación es el de Brickman, Coates y Janoff-Bulman (Brickman *et al.*, 1978). Estos investigadores compararon la felicidad de un reducido grupo de afortunados ganadores de la lotería, con la de un grupo de personas que sufrieron un accidente que las dejó parálíticas, y con la de un grupo de control. La felicidad no era significativamente diferente en los tres grupos. ▷

En un párrafo que incluso parece referirse a ese experimento, Smith da una explicación a la ausencia de diferencias de felicidad.

«Mas por la constitución de la naturaleza humana la agonía nunca puede ser permanente; si sobrevive al paroxismo, pronto vuelve sin esfuerzo alguno a disfrutar su sosiego habitual. Un hombre con una pata de palo indudablemente sufre y prevé seguir sufriendo durante todo lo que queda de vida una muy notable molestia. Pero al poco tiempo llega a ponderarla exactamente como lo hace cualquier espectador imparcial: como una molestia que no le impide gozar de todos los placeres normales tanto de la soledad como de la sociedad. Al cabo se identifica con el hombre ideal dentro del pecho y se vuelve el espectador imparcial de su propia situación. Deja de llorar, de lamentarse y de afligirse por lo que le ocurrió, tal como un hombre pusilánime puede a veces hacer en un principio» (Smith, 2004: 268).

En la misma línea, los autores del experimento afirman que la adaptación es la explicación de los resultados. Unos y otros se acostumbran a su nuevo *standard* de vida, para el caso de ganadores de lotería, el resto de eventos positivos de la vida cotidiana pierden parte de su valor positivo, y a la inversa, en el caso de los que sufrieron el accidente, el resto de eventos negativos de la vida cotidiana pierden parte de su valor negativo.

4.3. Fallo en el pronóstico afectivo

La última explicación a la paradoja de Easterlin se encuentra muy relacionada con la anterior. Aparte de que pasada la novedad todo vuelve a la normalidad, las personas no anticipan el grado de esa adaptación, por lo que exageran los cambios esperados en la felicidad que les producirán los cambios en su vida. Las personas infraestiman lo rápido y lo completamente que se adaptan a los cambios. Existe un déficit en el pronóstico afectivo. Por una parte, se sobreestima el grado de felicidad vinculada a un determinado bien o acontecimiento futuro, mientras que, por otra parte, se suele exagerar el grado de infelicidad que provocará una desgracia anticipada. De nuevo, es una idea ya expresada por Adam Smith.

«La gran fuente tanto de la desgracia como de

los desórdenes de la vida humana brota de la sobrevaloración de la diferencia que media entre una situación permanente y otra» (Smith, 2004: 269).

La sobrestimación de la felicidad que aportará un acontecimiento futuro aparece confirmada en otro experimento también realizado en la Universidad de Harvard (Wilson y Gilbert, 2003). En él se pedía a los encuestados que puntuaran el grado de felicidad que pensaban que les reportarían determinados acontecimientos que les hacían felices. Tiempo después, una vez ocurridos esos acontecimientos, volvieron a entrevistarles y les pidieron que puntuaran la felicidad que les había reportado. El grado de satisfacción era menor que el esperado en más del 95 por 100 de los casos.

El pronóstico de la satisfacción de los acontecimientos futuros se realiza desde las preferencias actuales, pero una vez suceden estos acontecimientos, se evalúan desde las nuevas preferencias futuras, que han cambiado de forma no anticipada. No nos damos cuenta de que nuestros puntos de referencia también cambian. En realidad, esta paradoja también se produce al mirar al pasado, ya que no juzgamos las experiencias pasadas desde las preferencias que teníamos entonces sino desde las preferencias presentes. En los experimentos del ya mencionado Daniel Kahneman, es la *utilidad recordada* y no la *utilidad experimentada* la que gobierna las decisiones de maximización y de elección de comportamiento. Desde esta perspectiva, es más importante el recuerdo pasado o la expectativa futura que la experiencia real. Smith coincide con esta idea y observa que la expectativa de adquisición de riqueza, poder o *status* resulta mucho más placentera que su realización.

«Maldice en su corazón la ambición e inútilmente se duele por la calma y la indolencia de la juventud, placeres que se han ido para no volver y que tontamente sacrificó en aras de algo que una vez conseguido no puede brindar ninguna satisfacción genuina» (Smith, 2004: 322).

Estas reflexiones sobre la felicidad y la riqueza llevan a la conclusión de que la adquisición de riqueza, bienes materiales y *status* no hace a las personas felices permanentemente. Smith creía que los ricos perseguían fines que no les hacían felices y por tanto, no conseguían ser más felices ▷

que los pobres. Así que la paradoja de Easterlin no hubiera sido tal paradoja para el padre de la economía.

«En lo que constituye la genuina felicidad de la vida humana (los pobres) no están en ningún sentido por debajo de quienes parecerían ser tan superiores a ellos. En el desahogo del cuerpo y la paz del espíritu todos los diversos rangos de la vida se hallan casi al mismo nivel, y el pordiosero que toma el sol a un costado del camino atesora la seguridad que los reyes luchan por conseguir» (Smith, 2004: 325).

5. Conclusiones

Las comparaciones sociales, la adaptación y los errores en el pronóstico afectivo son las tres ideas sobre las que gira la respuesta a la paradoja de Easterlin. Aunque se considera que son tres conceptos procedentes de la psicología moderna, ya fueron anticipados en su tiempo por Adam Smith y Thorstein Veblen.

Son tres aspectos consustanciales a la condición humana¹⁹, pero están muy lejos de la hipótesis del agente racional sobre la que se apoya la economía neoclásica. Las preferencias se asumen dadas en el modelo neoclásico pero, como dijeron Smith y Veblen, y demuestra la literatura reciente, en realidad son cambiantes y determinadas por los procesos de comparación social, adaptación y aspiraciones. El modelo económico neoclásico es limitado en lo que atañe a la naturaleza humana, así que se debería combinar con conocimientos provenientes de otras ciencias sociales. Durante muchos años los economistas encontraron los supuestos de competencia e información perfecta como buenas aproximaciones a la realidad pero ambos casos ideales fueron reemplazados por los más complicados pero más realistas modelos de competencia imperfecta e información imperfecta. Reemplazar la útil e idealizada asunción de racio-

nalidad perfecta con modelos más realistas, consistentes con lo que se conoce de psicología, neurociencia y sociología podría ser el siguiente paso natural en mejorar la economía.

A nivel teórico, dotaría de mayor realismo a la teoría del comportamiento en que se basa la microeconomía. A nivel empírico, el análisis de datos de encuestas sobre el bienestar subjetivo, constituye un enfoque alternativo y complementario al enfoque de las preferencias reveladas que infiere la utilidad de los individuos exclusivamente a través de la observación del comportamiento. Si podemos aprender a explotar datos de esta naturaleza, que son fáciles de conseguir, podríamos conocer cómo los individuos valoran los diferentes efectos sobre su satisfacción personal de diversos factores como renta, desempleo, inflación, crecimiento o expectativas, y con esta información sería posible tomar decisiones de política de una manera más coherente.

Todo ello llevaría a acortar la distancia entre la economía y otras ciencias sociales, en la línea del pensamiento de Adam Smith y Thorstein Veblen. Dos economistas que supieron explicar lo que acontecería años después porque incluían en sus análisis económicos conceptos propios de psicología y sociología. Siguiendo sus enseñanzas, la mayoría de los modelos económicos se podrían mejorar sin perder rigor revisando lo que la psicología, la sociología, o la antropología nos pueden decir acerca de nuestras asunciones generales sobre cómo las personas realmente piensan, sienten y actúan.

Bibliografía

- [1] ABEL, A. (1990): «Asset Prices under Habit Formation and Catching up with the Joneses», *American Economic Review*, n° 80, pp. 43-47.
- [2] BECKER, G.S. (1974): «A Theory of Social Interactions». *Journal of Political Economy*, n° 82 (6), pp. 1063-93.
- [3] BLANCHFLOWER, D. y OSWALD, A. (2004), «Well-being over time in Britain and the U.S.A.», *Journal of Public Economics*, n° 88, pp. 1359-1386.
- [4] BRICKMAN, P. C. D., COATES, D. y JANOFF-BULMAN, R. (1978): «Lottery winners and accident victims: Is happiness relative?». *Journal of* ▷

¹⁹ Si los individuos no se dan cuenta de estas situaciones habría que preguntarse si el Estado debería intervenir para desincentivar actividades que prometen un gran beneficio en el corto plazo y para un individuo, pero cuyos efectos desaparecen en el largo plazo y tienen un alto coste para la sociedad. Me parece una cuestión relevante que espero pueda ser estudiada en el futuro.

- Personality and Social Psychology*, vol. 36, pp. 917-927.
- [5] 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.
- [6] CLARK, A. E. y OSWALD, A. (1996): «Satisfaction and comparison income», *Journal of Public Economics*, nº 81, 359-381.
- [7] CLARK, A.E. (1999): «Are wages habit-forming? Evidence from micro data». *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 39, pp. 179-200.
- [8] CLARK, A. E., FRIJTERS, P. y SHIELDS, M. A. (2008): «Relative Income, Happiness and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles». *Journal of Economic Literature* 46, nº 1, pp. 95-144.
- [9] DI TELLA, R. y MACCULLOCH, R. (2006): «Some Uses of Happiness Data in Economics». *Journal of Economic Perspectives*, nº 20(1), pp. 25-46.
- [10] DI TELLA, R. y MACCULLOCH, R. (2008): «Gross National Happiness as an answer to the Easterlin Paradox». *Journal of Development Economics*, nº 86, pp. 22-42.
- [11] DIENER, E. (1984): «Subjective Well-Being». *Psychological Bulletin* 95, nº. 3, pp. 542-575.
- [12] DUESENBERY, J.S. (1949): *Income, Savings and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- [13] EASTERLIN, R.A. (1973): «Does Money Buy Happiness?», *The Public Interest*, nº 30, pp. 3-10.
- [14] EASTERLIN, R.A. (1974): «Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence», en Paul A. David and Melvin W. Reder (eds). *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramowitz*, Nueva York: Academic Press: 89-125.
- [15] EASTERLIN, R.A. (1995): «Will raising the incomes of all increase the happiness of all?». *Journal of Economic Behavior and Organization* 27, nº 1 pp. 35-48.
- [16] EASTERLIN, R.A. (2001): «Income and happiness: towards a unified theory». *Economic Journal* 111, nº 473, pp. 465-484.
- [17] 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.
- [18] FREY, B. y STUTZER, A. (2002): «What Can Economists Learn from Happiness Research?». *Journal of Economic Literature*, nº40(2), pp. 402-35.
- [19] GALI, J. (1994): «Keeping up with the Joneses: consumption externalities, portfolio choice, and asset prices». *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol. 26, nº 1, pp. 1-8.
- [20] HYMAN, H.H. (1942): «The psychology of status», *Archives of Psychology*, nº 269, pp. 5-38.
- [21] JOSEPHSON, M. (1934): *The robber barons*, Harcourt, Brace, Nueva York. KAHNEMAN, D. y TVERSKY (1979): «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk», *Econometrica*, XLVII (1979), pp. 263-291.
- [22] KAHNEMAN, D. y TVERSKY (1979): «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk», *Econometrica*, XLVII (1979), pp. 263-291.
- [23] KAHNEMAN, D., DIENER, E. y SCHWARTZ, N. (Eds.) (1999): *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- [24] KAUN, D.E. (2005): «Income and happiness: earning and spending as a source of discontent», *Journal of Socio-Economic*, vol. 34, pp. 161-177.
- [25] LAYARD, R. (2005): *La felicidad. Lecciones de una nueva ciencia*, Editorial Taurus, Madrid.
- [26] LAYARD, R. (2006): «Happiness and public policy: a challenge to the Profession», *Economic Journal*, nº 116 (March): C24-C33.
- [27] LÉVY-GARBOUA, L. y MONTMARQUETTE, C. (2004): «Reported job satisfaction: What does it mean?». *Journal of Socio-Economics*, vol. 33, pp. 135-151.
- [28] MARX, K. (1849): «Wage labour and capital», in Karl Marx and Friedrich Engels, *Selected works*, vol.1, Moscow: Progress Publishers; citado en Kingdon, G.G. y Knight, J., «Community, comparisons and subjective well-being in a divided society», The centre for the study of African economies working paper series, 221.
- [29] McBRIDE, Michael. (2001): «Relative-income effects on subjective well-being in the cross section», *Journal of Economic Behavior & Organization*, nº 45, pp. 251-278.
- [30] MILL, J.S. (1907): «Posthumous Essay on Social Freedom». *Oxford and Cambridge Review*, enero 1907; citado en Pigou, A.C., *La economía del bienestar*, capítulo VIII, Aguilar Editor, Madrid, 1946. ▷

- [31] POLLAK, R. (1976): «Interdependent preferences», *American Economic Review*, nº 66:3, pp. 309-320.
- [32] SLOANE, P.J. y WILLIAMS, H. (2000): «Job satisfaction, comparison earnings, and gender», *Labour*, vol. 14, pp. 473-501.
- [33] SMITH, A. (2004): *La Teoría de los sentimientos morales*, Alianza Editorial, Madrid.
- [34] STUTZER, A. (2004): «The Role of income aspirations in individual happiness,» *Journal of Economic Behavior and Organization*, nº 54(1), pp. 89-110.
- [35] VAN DE STADT, H., KAPTEYN, A. y VAN DE GEER, S. (1985): «The Relativity of Utility: Evidence from Panel Data,» *Review of Economics and Statistics*, nº 67(2), pp. 179-87.
- [36] VAN PRAAG, B. y KAPTEYN, A. (1973): «Further Evidence on the Individual Welfare Function of Income: An Empirical Investigation in the Netherlands,» *European Economic Review*, nº 4(1), pp. 33-62.
- [37] VAN PRAAG, B.M.S. y FRITJERS, P. (1999): «The measurement of welfare and well-being; The Leyden approach» en Kahneman, D., Diener, E. and Schwarz, N. (Eds), *Foundations of Hedonic Psychology: Scientific Perspectives on Enjoyment and Suffering*, capítulo 21. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- [38] VEBLEN, T. (2004): *La Teoría de la clase ociosa*, Alianza Editorial, Madrid.
- [39] WEINZIERL, M. (2005): «Estimating a relative utility function». Harvard University, Mimeo.
- [40] WILSON, T. D., y GILBERT, D. T. (2003): «Affective forecasting» en M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 35, New York: Elsevier, pp. 345-411.