ECONOMÍA Y FELICIDAD: ¿EXISTE VÍNCULO?

Victoria Giarrizzo (Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires)

La felicidad ha sido una búsqueda tan desafiante como frustrante para la humanidad. Durante miles de años los hombres han intentado discernir de qué se trata ese sentimiento tan particular y cuál es el mejor camino para alcanzarlo. La filosofía y la religión se nutrieron por siglos sobre la posibilidad de encontrar la felicidad, pero no lograron acercar al hombre a ese reino. Y mientras la mayoría de las religiones desviaban la mirada hacia un dios creador, con la excepción del Budismo que alentaba una búsqueda interior, filósofos como Sócrates, Platón y Aristóteles veían la felicidad en la razón, sugiriendo caminos que no todos estaban preparados a recorrer. La búsqueda de la felicidad, sin embargo, nunca se detuvo. Continuó en medio de las teorías escépticas que tiraban por tierra la posibilidad de alcanzarla (Nietzche diciendo que el hombre no es concebido para la felicidad), y siguió su marcha impulsada por las concepciones optimistas que aseguraban que la felicidad era simplemente una actitud mental (ser feliz es tan simple como tomar la decisión de serlo). El descubrimiento que existen personas más felices y otras menos felices, independientemente de sus características particulares, devolvió la ilusión que alcanzar la felicidad era posible. Y después de años de quedar olvidada en la imposibilidad de definirla y en la ambigüedad de explicarla, la felicidad volvió a integrar el corazón de la ciencia moderna. La retomó la psicología positiva como eje de sus investigaciones, la incorporó la neurociencia, y puso en ella su mirada la economía.

La economía siempre estuvo interesada en la felicidad. Felicidad era para los economistas sinónimo de bienestar. Y ¿qué podía ser más importante para una ciencia que desarrollarse con la promesa de mejorar el bienestar y poner al hombre en las puertas de la felicidad? Los clásicos debatían sobre el bienestar y la felicidad. La esencia del utilitarismo[1] se apoyó en la felicidad como objetivo de la vida. Jeremy Bentham, uno de los padres del utilitarismo, definía al bienestar como aquello que brinda la mayor felicidad (principio de la mayor felicidad) y entendía por felicidad ese estado que generaba placer y ausencia de dolor. También J.S.Mill, siguiendo la línea utilitarista buscó maximizar la felicidad general calculando el mayor bien para el mayor número de personas. Y desde clásicos como Adam Smith hasta John Maynard Keynes, buena parte de los economistas se detuvieron en algún momento de su carrera a reflexionar sobre la felicidad.

Pero el vínculo entre economía y felicidad siempre incomodó. Transformaba ese concepto bello, que Aristóteles describía como el fin mas preciado del hombre, en un concepto materialista, que asociaba la felicidad al 'tener'. En los tiempos modernos, sin embargo, las líneas de investigaciones en economía cambiaron de eje: viraron desde las discusiones teóricas hacia la elaboración de estudios empíricos que arrojan evidencia sobre el vínculo entre economía y felicidad, surgiendo así una 'Economía de la Felicidad'. La economía ya no es considerada como la puerta de entrada al reino de la felicidad, pero no se desconoce que al menos un aspecto de esa felicidad que busca el hombre, está compuesta por factores económicos. Muchas son las preguntas que surgen cuando se ingresa en la zona económica de la felicidad. ¿Mayores ingresos hacen más felices a los hombres? ¿Cuáles son los aspectos económicos que contribuyen a la felicidad? ¿Los factores que aumentan la felicidad son los mismos que la reducen? ¿Hasta dónde el dinero incrementa la felicidad? Si no existieran restricciones económicas, ¿seríamos felices? Respondiendo a estas y otras preguntas la economía busca desentrañar, a través de estudios teóricos, empíricos, y experimentales, la relación entre economía y felicidad contribuyendo a mejorar este vínculo.

En este trabajo se mostrará que el vínculo entre economía y felicidad es mucho más profundo de lo que se reconoce. La economía le pone un piso a la felicidad, y eso ya lo reconocía Aristóteles cuando sostenía que la felicidad estaba en la vida contemplativa pero para experimentar esa vida era necesario tener resuelta la provisión de bienes exteriores. Sin embargo, se demostrará a partir de estudios empíricos, que en la medida que la utilidad marginal del ingreso es decreciente, el vínculo entre economía y felicidad tiene un techo a partir del cual es necesario poner la mirada en otros

[1] El utilitarismo surgió en el siglo XVIII en Inglaterra de la mano de Jeremy Bentham (1748-1832) y fue reformulado luego por John Stuart Mill (1806-1973). Sin embargo, el desarrollo del concepto de utilidad puede remontarse al año 1600 en lo que se llamó 'Utilitarismo teológico'.

aspectos de la vida. Esos aspectos nos pueden llevar a retroceder miles de año: a Buda, a Epicteto, y aquellos filósofos que proponían una búsqueda interna de la felicidad.

1. Ingreso y felicidad: encuentros y desencuentros

El ingreso es una variable esencial en la vida de los hombres. El ingreso posibilita una buena alimentación, contar con un buen sistema de salud, una buena educación, tener una vivienda en condiciones, y acceder a un conjunto de factores elementales para disponer de una calidad de vida que permita a la sociedad ubicarse en un punto óptimo de bienestar. ¿Pero el ingreso hace más feliz a los hombres? Si el ingreso mejora ¿es de esperar que las personas sean más felices? ¿Cómo influyen los ingresos de los demás en la felicidad de cada uno? Este tipo de preguntas guían los trabajos modernos sobre economía y felicidad. Y los resultados, lejos de ser contundentes, son variados, contradictorios y en algunos casos ambiguos. Pero todos ellos tienen un punto en común: en mayor o menor medida, arrojan evidencia que la economía y la felicidad tienen planos de unión.

Uno de los primeros trabajos sobre la influencia de los ingresos en el nivel de felicidad de los individuos, fue realizado por Richard Easterlin en 1974. Sobre datos de Estados Unidos, Easterlin concluye que si bien entre los sectores de ingresos altos es posible encontrar más cantidad de personas felices que entre los sectores de ingresos bajos, a partir de un determinado nivel de ingresos, en la medida que los ingresos suben la utilidad del dinero comienza a ser decreciente. Lo que se llamó la paradoja de Earstelin, se apoyó en la evolución de esas dos variables (ingresos y felicidad) en EE.UU. desde 1946: allí se comprobó que los aumentos de ingresos no estaban sistemáticamente asociados a niveles más elevados de felicidad. Efectivamente, a pesar que desde la segunda guerra mundial los ingresos de EE.UU. se habían duplicado y el nivel de vida mejorado, las personas no se declaraban más felices que entonces. Estos resultados estaban influidos de todos modos por cambios que se fueron produciendo en las necesidades y preferencias del público a lo largo del tiempo.

Otros estudios pioneros, realizados en 1975, encontraron evidencia que la gente más rica no necesariamente era feliz, aunque sí parecían existir diferencias en la manifestación de felicidad entre ricos y pobres: el 41% de los 'más ricos' se consideraba 'muy feliz', mientras que entre la gente más pobre solo 26% manifestaban ese estado de ánimo. Estudios más recientes corroboran esos primeros resultados: comparando individuos en un momento del tiempo, Frey y Stutzer (2002) encuentran que las personas con más ingreso tienen mayores niveles de felicidad. Sin embargo, obtienen como resultado que la felicidad sigue la curva de utilidad marginal decreciente con el ingreso absoluto, es decir, el dinero aumenta la felicidad pero ese incremento tiene un límite (la felicidad no crece hasta el infinito). Ese mismo resultado obtuvieron al estudiar la relación entre ingreso y felicidad en diferentes países: si bien para niveles de ingresos bajos un aumento en la renta incrementaba la felicidad, luego de un determinado límite (aproximadamente US$10.000 per cápita, según lo relevado en ese trabajo), el incremento era cada vez menor.

Resultados en ese mismo sentido fueron obtenidos por Gardner y Oswald (2001), al analizar el impacto sobre la felicidad de las ganancias por loterías y herencias. La conclusión de estos autores es que esas ganancias conducen a mayores niveles de felicidad al año siguiente de percibirlas, pero este efecto se diluye en el tiempo. Otros resultados interesantes de estos trabajos fue un análisis también realizado por Frey y Stutzer para establecer la relación entre ingreso y felicidad a lo largo del tiempo. Resultado: a pesar del crecimiento en el ingreso, la felicidad quedó estable y en algunos períodos se redujo. Una de las explicaciones de por qué ocurre esto, puede encontrarse en estudios de Frank realizados en 1985. Allí el autor concluye que los altos ingresos a menudo no se traducirían en mayores niveles de felicidad porque las personas miran su posición relativa con respecto a otros individuos y no sus ingresos absolutos. En ese mismo sentido, Easterlin (2001) afirma que la gente con ingresos más altos es en la media más feliz; sin embargo, aumentos del ingreso de todos los individuos que no tengan impacto sobre los ingresos relativos, no incrementan los niveles de felicidad. La influencia de la economía sobre la felicidad presenta así una gama amplia de posibilidades. Varía de acuerdo al nivel de ingresos personales, de acuerdo a los ingresos relativos, según el punto de la curva de ingresos en el que el individuo está posicionado, y de acuerdo a los cambios en los gustos, costumbres y necesidades en el tiempo. Pero detrás de todas esas 'condiciones', está la existencia

de una relación causal. La economía, como otras tantas variables (la salud, los amigos, la pareja, la justicia, etc) influye sobre la felicidad de las personas.

2. Economía y felicidad en la Argentina

¿Cuál es vínculo entre economía y felicidad en la Argentina? Estudios empíricos realizados en 2006 y 2007, corroboran al menos cuatro hipótesis:

Hipótesis 1: un aumento en los niveles de ingresos de la gente provoca inicialmente un aumento en sus niveles de felicidad;

Hipótesis 2: pero la utilidad marginal del ingreso es decreciente (confirmando la hipótesis clásica), y en la medida que los ingresos se elevan, subas de ingresos aportan niveles de felicidad cada vez menores o directamente nulos;

Hipótesis 3: la búsqueda de la felicidad en factores económicos tiene un techo que no es el punto donde el individuo logra su felicidad plena;

Hipótesis 4: las largas jornadas laborales inciden negativamente en la felicidad, y cuando la gente dispone más tiempo para actividades culturales y recreativas, incrementa su percepción de felicidad.

Otras dos hipótesis serán presentadas, una con resultados ambiguos, y otra con resultados que aún requerirían mayores testeos para confirmarla. La hipótesis con resultados a confirmar sugiere que:

Hipótesis 5: si bien inicialmente aumentos en los ingresos provocan aumentos en los niveles de felicidad, parte de ese aumento en la felicidad se disipa en el tiempo y la gente tendería a volver a un estado natural de felicidad que no necesariamente es el estado del que se partió inicialmente (antes de que suban sus ingresos).

A su vez, la hipótesis con resultados ambiguos sugiere que:

Hipótesis 6: si bien entre los sectores de ingresos elevados la felicidad es mayor que en sectores de ingresos bajos, esta relación no necesariamente se cumple cuando se comparan los sectores de ingresos medios con los sectores de ingresos bajos.

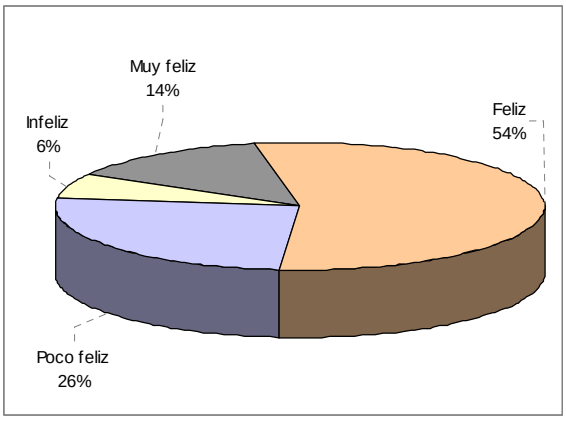
Hipótesis 1, 2, 3 y 5: *¿qué sucede cuando suben los ingresos?*

Estudios empíricos realizados en 2006 y 2007 en la Argentina muestran que las personas pueden sentirse felices independientemente de sus niveles de ingresos. Que pueden percibir que su bienestar económico no es bueno, pero eso no les impide sentirse felices. Efectivamente, según testeos[2] realizados entre el Centro de Economía Regional y Experimental (CERX) y el Centro de Investigaciones en Epistemología de las Ciencias Económicas (CIECE) de la FCE/UBA, a mediados de 2007 el 76,2% de la población relevada percibía que su bienestar económico era 'regular', 'malo' o 'muy malo'. Sin embargo, el 68,1% de la gente decía sentirse 'feliz' o 'muy feliz'. Este resultado sugiere que al momento de definir su grado de felicidad, la gente puede dejar de lado su situación económica y decir cómo se siente evaluando ámbitos de su vida que traspasan las fronteras de la economía. Esto se manifiesta en otro dato: aún entre aquellas personas que dicen no contar mensualmente con ingresos suficientes para cubrir sus gastos necesarios, el 60% se siente 'feliz'.

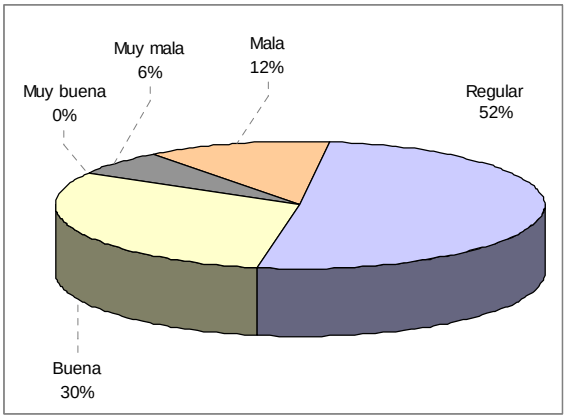
[2] La encuesta se realizó sobre 950 casos en el Gran Buenos Aires y la Capital Federal a mediados de 2007.

Año 2007

Si tuviera que definir su nivel de **felicidad** diría ser:



Si tuviera que definir su nivel de **bienestar económico** diría ser:

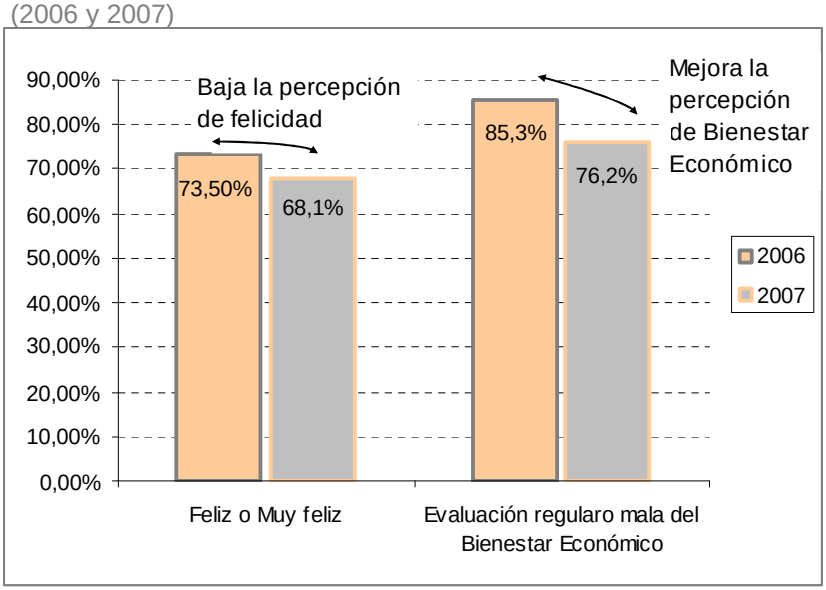


Fuente: CERX y CIECE (FCE/UBA)

Asimismo, cuando se comparan los resultados con las percepciones de economía y felicidad obtenidos en 2006, parecería que mejoras en el bienestar económico no determinan mejoras en la felicidad. Efectivamente, mientras en 2006 el 84% de la gente evaluaba su bienestar económico como 'regular', 'malo' o 'muy malo', el 73,5% decía al mismo tiempo sentirse 'feliz' o 'muy feliz'. Es decir, entre 2007 y 2006, mejoró la percepción de bienestar económico (esa mejora estuvo en buena parte impulsada por las mejoras en los ingresos) pero se redujo la percepción de felicidad: aumentó de 16% a 26,8% el porcentaje de la población que definía su bienestar económico como 'bueno' o 'muy bueno', pero bajó 5,4 puntos porcentuales, de 73,5% a 68,1%, la cantidad de gente que aseguraba sentirse 'feliz' o 'muy feliz'.

Percepciones de Felicidad y Bienestar Económico

(2006 y 2007)



Fuente: CERX y CIECE (FCE/UBA)

Analizando lo que sucedió con el bienestar económico, se puede observar que entre mediados de 2006 y mediados de 2007 mejoró impulsado por mejoras en los niveles de empleo y en los ingresos de la población (según índice de Bienestar Económico elaborado por CERX). La pregunta entonces es: ¿por qué mejoras en los ingresos entre un año y otro provocaron aumentos en la cantidad de personas que percibían favorablemente su bienestar económico pero no mejoró (e incluso se reduce) la cantidad de gente que decían sentirse feliz o muy feliz? Diferentes líneas de investigación sugieren

que las mejoras en los ingresos incrementan inicialmente la felicidad (hipótesis 1), pero esa mejora se disipa en el tiempo (hipótesis 4). Ya Adam Smith sugería que existía algo así como un estado natural de felicidad hacia el cual, después de cierta prosperidad, en un período mas corto o más largo, los hombres tienden a volver.
Para testear la hipótesis 1, se realizó un experimento para analizar de qué manera y hasta dónde, mayores ingresos determinan como primer impacto, mayores niveles de felicidad en los individuos. Para ello, los participantes del experimento debían calificar su nivel de felicidad actual sobre una escala numérica de 1 a 10, donde 1 indica nivel de 'felicidad nulo' y 10 nivel de 'felicidad plena'. Los niveles de felicidad elegidos no necesariamente debían ser números enteros (podían elegirse valores como 7,5 por ejemplo). A partir de allí de suponían escenarios alternativos y sucesivos donde los ingresos aumentaban y los encuestados debían calificar qué sucedía con su nivel de felicidad en cada una de estas etapas. En el primer escenario, el ingreso mensual se duplicaba, en el segundo escenario el ingreso se cuadruplicaba y finalmente se multiplicaba por diez. Los resultados permiten corroborar la hipótesis 1, 2 y 3:

- El 79% de los individuos encuestados se posicionó en niveles de felicidad que oscilaron entre 6 y 8. El valor promedio de felicidad elegido en el escenario inicial fue 7,0 puntos.

- Cuando los ingresos se duplicaron, el nivel de felicidad ascendió a un promedio de 7,7 puntos (+0,7 puntos). El 65% de los encuestados aumentó su felicidad frente al escenario anterior.

- Cuando los ingresos se cuadruplicaron, el puntaje promedio de felicidad se elevó a 8,2 (+0,5 puntos). Para el 75% su felicidad aumentó frente al primer escenario.

- Cuando los ingresos se multiplican por diez, el promedio de felicidad se elevó a 8,5 puntos (+0,3 puntos). Para el 88% de los encuestados su felicidad aumentó frente al primer escenario.

Para la mayoría de la población encuestada, el impacto inicial de un aumento en los ingresos fue un incremento en la percepción de felicidad (hipótesis 1: aumentos en los niveles de ingresos provoca inicialmente aumento en los niveles de felicidad). La intensidad de felicidad en el escenario inicial fue 7 (valor promedio), y en el escenario final fue 8,5 puntos, es decir, la felicidad aumentó 1,5 puntos y 88% de la gente señaló que su felicidad subía cuando sus ingresos se multiplicaron por diez. La misma conclusión se deriva de los dos escenarios anteriores (cuando el ingreso se duplica o se multiplica por 4). Sin embargo, las mejoras en la intensidad de la felicidad ante subas en los ingresos es cada vez menor: cuando los ingresos se duplican el promedio de felicidad sube 0,7 puntos (de 7 a 7,7), cuando se cuadruplican la felicidad solo sube 0,5 puntos y cuando se multiplican por diez, la intensidad de la felicidad aumenta 0,3 puntos. Confirmarían estos datos la hipótesis de la utilidad marginal decreciente del ingreso (hipótesis 2).

<u>Los resultados muestran diferencias relevantes entre estratos de ingresos:</u>

- Entre los sectores de ingresos medios y altos, el puntaje inicial de felicidad promedio fue 7,1, mientras que en los sectores bajos el puntaje promedio inicial fue menor: 6,7 puntos.

- Cuando los ingresos se duplicaron, el nivel de felicidad entre los estratos medios y altos ascendió a un promedio de 7,5 puntos (aumentó 0,4 puntos), pero para la mitad de los encuestados de este sector de ingresos, su felicidad se mantuvo sin cambios frente al escenario inicial. En los estratos bajos, con el doble de ingresos, el 90% de los encuestados percibió que su felicidad mejoraba y la felicidad promedio de este sector de ingresos se ubicó en 8,1 (+1,4 puntos arriba del escenario inicial).

- Cuando los ingresos se cuadruplicaron, el puntaje promedio de felicidad en los estratos medios y altos se elevó a 8 puntos (+0,5 puntos por encima del escenario anterior) mientras que en los sectores de ingresos bajos ascendió a 8,7 puntos (sube 0,6 puntos).

- Finalmente, cuando los ingresos se multiplicaron por 10, la felicidad se elevó a 8,3 puntos en los sectores medios y altos, 0,3 puntos de aumento en relación al escenario anterior, aunque 65% de las

personas no declararon modificaciones. En los sectores de menores ingresos el nivel de felicidad subió a 9 puntos (+0,3 puntos).

Como se desprende de los resultados, las mejoras económicas hacen incrementar la felicidad pero ese incremento tiene un máximo promedio en 8,5 puntos (sobre una escala de 1 a 10). La brecha entre el 8,5 y el 10 está integrada por otros factores, que ya no se resolverían con mejoras de ingresos (hipótesis 3). Así, en la medida que la utilidad marginal del ingreso es decreciente, el vínculo entre economía y felicidad alcanza un punto máximo a partir del cual es necesario buscar la felicidad en otros aspectos de la vida.

Si su ingreso se multiplica, ¿hasta dónde mejora su felicidad?

	Sectores de Ingresos altos y medios		Sectores de ingresos bajos		Promedio de la muestra	
	Nivel de felicidad	Aumento vs escenario anterior	Nivel de felicidad	Aumento vs escenario anterior	Nivel de felicidad	Aumento vs escenario anterior
Si tuviera que cuantificar su nivel de felicidad en una escala de 1 a 10, qué puntaje le pondría (1=felicidad nula y 10 = felicidad plena)	7,1		6,7		7,0	
Si sus ingresos mensuales se duplicaran, ¿su felicidad sube? ¿Qué puntaje le pondría a su felicidad con sus nuevos niveles de ingresos?	7,5	0,4 puntos	8,1	1,4 puntos	7,7	0,7 puntos
Y si sus ingresos se multiplicaran por cuatro (si antes ganaba $1.000 ahora ganara $4000), ¿Sube su felicidad? ¿Con qué puntaje la calificaría?	8,0	0,5 puntos	8,7	0,6 puntos	8,2	0,5 puntos
¿Y si sus ingresos se multiplican por 10 veces? (si antes ganaba $1000 ahora ganara $10.000) ¿Con qué puntaje calificaría ahora su nivel de felicidad?	8,3	0,3 puntos	9	0,3 puntos	8,5	0,3 puntos

Fuente: CERX y CIECE (FCE/UBA)

Hipótesis 5: *Sobre-empleo, ocio y felicidad*

Durante las encuestas para conocer la percepción de felicidad de los individuos, una variable que aparece frecuentemente mencionada entre los factores que inciden negativamente en la felicidad, es el 'trabajo': 19% de los encuestados sostiene que es el factor laboral es la principal causa que hoy está restando felicidad. Muy poca gente menciona la falta de trabajo, algo esperable con una economía con guarismos de desocupación de un dígito, sin embargo, aparecen otras problemáticas típicas de los ambientes laborales como las largas jornadas laborales (el 42,7% de la gente dice que su larga jornada laboral es el aspecto de su trabajo que más reduce su felicidad, en tanto 50% de la población encuestada señala sentirse sobre empleado, es decir, y trabaja más horas de las deseadas).

Numerosos estudios muestran cómo afecta sobre la creatividad y la salud de los hombres el exceso de trabajo. Algunas tendencias modernas dentro de los sectores empresariales comienzan a entender que la productividad laboral no puede lograrse en base al exceso de empleo por los efectos adversos que eso genera en el trabajador (depresión, stress, pérdida de incentivos, sensación de infelicidad, menor rendimiento, etc) y buscan mitigar las jornadas extensas con actividades recreativas dentro del horario de trabajo (clases de yoga, gimnasios, tiempo para dormir la siesta, etc.), aunque los resultados de estas combinaciones hasta el momento no son demasiado concluyentes.
Los resultados de los testeos realizados en 2007 en la Argentina muestran que cuando se mide la percepción de felicidad entre personas que están realizando alguna actividad recreativa, aumenta la proporción de personas que se manifiestan felices. Efectivamente, complementando este trabajo de campo, se realizó un testeo entre personas que están ingresando o saliendo de lugares recreativos como cines, teatros, gimnasios y clases de yoga, para evaluar cómo incidía esa actividad en su estado de ánimo y su percepción de felicidad. Resultado: se capta gente más alegre, con mejor estado de ánimo, y al mismo tiempo más reflexiva, donde los factores económicos dejan de ser un determinante esencial de la felicidad. A saber:

● El 91,1% de la gente encuestada saliendo de actividades recreativas señaló sentirse 'feliz' o 'muy feliz', un porcentaje muy superior al promedio de la encuesta (68,1% de la gente dice sentirse 'feliz' o 'muy feliz'). De todos modos, la percepción de bienestar económico no se modifica.

● Otro factor indicativo, son las respuestas que dan acerca de qué factores podrían hacer aumentar o reducir su nivel de felicidad: solo 33% de las respuestas mencionan los factores habituales (más dinero, más o mejor trabajo, una vivienda, o que no suban los precios). En cambio, el 65% de las

respuestas apuntan a factores vinculares, o mayor tiempo libre para viajar, disfrutar vida en familia y otros.

Hipótesis 6: *La felicidad entre ricos y pobres*
Buena parte de los testeos sobre economía y felicidad que se han realizado en las últimas tres décadas muestran que la cantidad de personas felices entre los sectores de mayores ingresos supera a la cantidad de personas felices entre los estratos de ingresos más bajos. Sin embargo, lo que muestran los datos para la Argentina es que esta relación se cumple cuando se compara el tercio de la población más rica con el tercio de la población más pobre. Pero en cambio la relación se rompe si se comparan el tercio más pobre con el tercio de la población que se ubica en los estratos medios. Efectivamente, según los resultados para la Argentina, entre el tercio más rico de la muestra, el 86% de la gente señala sentirse 'feliz' o 'muy feliz', entre el tercio con ingresos medios 64,3% declara sentirse 'feliz' o 'muy feliz', y entre el estrato de menores ingresos, 70% de la población encuestada declara sentirse 'feliz'.
De los resultados obtenidos en la encuesta se desprenden otras conclusiones que muestran las diferencias entre sectores de ingresos altos, medios y bajos:

- Entre los sectores ingresos bajos, el 44,7% señala que para aumentar su nivel de felicidad requiere mayores niveles de ingresos, en tanto otro 10,6% considera que necesitaría más y mejor trabajo.
- En los sectores de ingresos medios, el 28,8% señala que lo que lo haría sentir mas feliz serían mayores ingresos, 15,2% menciona mejor trabajo y 9,1% más tiempo libre.
- Entre los sectores de mayores ingresos, 17,9% de las respuestas señalan que ser más felices necesitarían mayor tiempo para el ocio y el esparcimiento y otro 16% menciona factores relacionados con lazos vinculados (pareja, hijos, etc). Entre los sectores de menores ingresos, estos ítem prácticamente no aparecen.

4. El vínculo entre economía y felicidad
El dinero no hace a la felicidad, pero cuando los individuos especifican qué necesitan para ser más felices, la respuesta es casi unánime. La mayoría menciona dos variables claves: dinero y empleo.

¿Qué necesita para ser más feliz?

Que aumentaria su felicidad	2007	2006
Mas ingresos	50,7%	51,7%
Trabajo (mejor calidad laboral, menos horas, mejores vinculosetc)	11,0%	27,2%
Tiempo libre y esparcimiento	8,8%	2,2%
Seguridad y justicia	8,1%	5,6%
Vivienda	6,6%	5,0%
Lazos afectivos	8,8%	3,9%
Mejor educacion	3,7%	2,3%
Otros	2,2%	2,1%

Fuente: CERX/CIECE (FCE/UBA)

¿Por qué la gente se siente feliz a pesar que su bienestar económico no es bueno pero al mismo tiempo exige más dinero para ser más feliz? Una posible respuesta sería que un individuo cuando define si es o no feliz, evalúa factores vinculares, en cambio cuando indaga acerca de qué lo haría mas feliz, entran en escena sus creencias, valores, y expectativas, que lo conectan con su malestar, y entre las causas de ese malestar, está la frustración económica o la frustración laboral. En otras palabras, lo que la gente estaría manifestando es que su felicidad no depende solo de su situación económica, pero para ser más feliz debe eliminar el malestar que siente, y entre los causantes principales de ese malestar, están sus bajos ingresos, el desempleo o un trabajo de mala calidad.

6. Conclusión

Los estudios empíricos sobre economía y felicidad muestran que, ciertamente, 'hombre rico' no es sinónimo de 'hombre feliz', ni 'hombre pobre' es sinónimo de 'hombre no feliz'. La felicidad puede existir en la riqueza, y en la pobreza. En los logros y en las adversidades, porque los factores que la determinan no son solo económicos. Sin embargo, la economía constituye un componente importante en esa búsqueda. Movimientos en la situación económica de las personas provocan inicialmente movimientos en su percepción de felicidad. Cuando los ingresos se modifican, ya sea para arriba o para bajo, la felicidad se altera. Y aunque según el principio de adaptación, ese movimiento probablemente sea pasajero y al tiempo se diluya, puede comprobarse que en individuos donde sus niveles de ingresos muy bajos les determinan niveles de felicidad reducidos al cuadruplicar sus ingresos la felicidad se incrementa significativamente. Y aunque una parte de ese aumento pueda luego se diluirse, su intensidad de felicidad se mantiene por encima del estado inicial.

Poco conocemos aún sobre la felicidad. Conviven teorías, métodos y creencias sobre cuál es el camino que lleva al hombre a encontrarla. Intentamos entenderla y descubrirla permanentemente. Pero en esa búsqueda, lo poco que sabemos es que la felicidad es uno de los objetivos finales de la vida. Lo demás, es un proceso constante de búsqueda y satisfacción, de intentos a veces en vano por alcanzarla. Y la economía no es ajena a ello. Es una de las tantas llaves que tiene la cerradura del reino de la felicidad. Una familia o una sociedad que tenga cubiertas un conjunto de necesidades importantes (algo más que las necesidades básicas) contará con un espectro de posibilidades mucho más amplio para buscar su camino. Así, un buen sistema económico no es aquel en el cual más cantidad de personas declaren ser felices, sino aquel que permita a su población más oportunidades para buscar esa felicidad. No existe una ciencia especialista en felicidad, el estudio de la felicidad no tiene fronteras disciplinarias. Tiene aristas múltiples, y la economía es una de ellas.

Bibliografía

Easterlin, R.A. (1974). "Does Economic Growth improve the human lot?. Some empirical evidence". En P.A David y M.W.Rider (eds) Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovvitz. New York and London: Academic Press.

Easterlin, R.A. (1995). "Will Raising the Incomes of all Increase the Happiness of all?" Journal of Economic Behavior and Organization 27: 35-48.

Frey. B.S. y Stutzer, A. (2001). "What can economists learn from happiness research?". Journal of Economic Literature, Universidad de Zurich, Octubre 2001.

Frey. B.S. y Stutzer, A. (2002). "Happiness and Economics". Princeton University Press.

Giarrizzo, V (2006). La Pobreza Subjetiva en la Argentina. Construcción de indicadores para aproximarse al bienestar de la población. Tesis de doctorado. FCE/UBA.

Giarrizzo, V. y Ferrer D. (2007). Construcción de Indicadores de Bienestar Económico para la Argentina. Presentado en Jornadas de la AAEP, 2007.

Oswald, A.J. (1997). Happiness and Economic Performance. Economic Journal 107: 1815-1831.

Veenhoven, R. (1993). Happiness in Nations: Subjective Appreciation of Life in 56 Nations, 1946-1992. Rotterdam: Erasmus University Risbo.