

## UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA AL TRIDENTE ECONOMÍA, EMPLEO Y FELICIDAD

**Elena Cachón González**

*Profesora Asociada. Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo.  
Universidad Autónoma de Madrid*

---

### EXTRACTO

El estudio de la felicidad se ha introducido en el análisis económico, generando una nueva concepción de la utilidad, que va más allá de la concepción económica más ortodoxa. En economía laboral, esta idea se ha traducido en la incorporación de la satisfacción laboral como clave fundamental para el futuro de las organizaciones. Cada vez hay más evidencia empírica que relaciona el bienestar de los trabajadores con una mayor productividad y un mejor posicionamiento de las empresas. De ahí la importancia de conocer teóricamente la felicidad desde la perspectiva económica, partiendo del hecho de que la economía de la felicidad cuestiona la riqueza como variable explicativa primordial del bienestar, hecho con consecuencias directas sobre la flexibilidad de las empresas, la estructura de los salarios y la propia organización del trabajo. Partiendo de los antecedentes históricos del hedonismo epicúreo y del eudemonismo aristotélico, este artículo presenta los fundamentos teóricos de la economía de la felicidad, para transitar desde el concepto de utilidad al de felicidad, a través de las preferencias expresadas y la utilidad procedimental, para llegar al momento clave: el descubrimiento de la paradoja de la felicidad de Easterlin. Desde ese momento, y gracias a la mayor disponibilidad de indicadores, datos subjetivos y a su uso por parte de los economistas, el avance de la economía de la felicidad es básicamente empírico y se centra en el descubrimiento de los determinantes macroeconómicos y microeconómicos de la felicidad, para distintos colectivos, países y momentos temporales. Sus resultados muestran la consistencia de este enfoque como complemento al análisis económico y laboral tradicional.

**Palabras claves:** satisfacción laboral, empleo, felicidad y utilidad.

---

*Fecha de entrada: 26-04-2016 / Fecha de aceptación: 28-04-2016*

## A THEORETICAL APPROACH TO THE TRIDENT ECONOMICS, EMPLOYMENT AND HAPPINESS

Elena Cachón González

---

### ABSTRACT

The study of happiness has been introduced in the economic analysis, generating a new conception of utility that goes beyond the conception of the orthodox economic theory. In labour economics, this idea has led to the incorporation of job satisfaction as critical key of the future of organizations. There is growing empirical evidence linking the welfare of workers with higher productivity and better positioning of companies. Hence the importance of knowing happiness from a theoretical economic perspective, based on the fact that the economics of happiness mainly questions wealth as the main explanatory variable of wellbeing, fact with a direct impact on the flexibility of companies, the structure of wages and work organization. On the basis of the historical background of epicurean hedonism and Aristotle eudemonism, this article presents the theoretical foundations of the economics of happiness, to move from the concept of utility to the concept of happiness, through the expressed preferences and procedural utility to get the key moment: the discovery of the Easterlin Paradox of Happiness. Since then, thanks to the increased availability of data and subjective indicators use by economists, the advances of happiness economics is basically empirical, and focus on the discovery of macroeconomic and microeconomic determinants of happiness, for different groups, countries and time points. Their results show the consistency of this approach as a complement to traditional economic and labour analysis.

**Keywords:** job satisfaction, employment, happiness and utility.

---

---

## Sumario

1. Introducción
2. Identificando la felicidad: Antecedentes
3. De la utilidad a la felicidad
4. La paradoja de la felicidad
5. Las comparaciones sociales y la adaptación
6. ¿Cómo se concibe hoy la felicidad en el análisis económico?
7. Felicidad y satisfacción laboral

### Bibliografía

## 1. INTRODUCCIÓN

El análisis de la felicidad en economía está en auge. Cada vez más aparecen nuevos estudios sobre los determinantes de la satisfacción laboral, o sobre la felicidad de los trabajadores en sus puestos de trabajo, reflejo de una cada vez mayor investigación en este campo. Tal y como señalan ATECA, BALLESTAR y BRAÑAS (2009), «el estudio de la felicidad ha introducido en el análisis económico nuevas maneras de entender la utilidad y, en último término, el bienestar individual (...). Proporciona al investigador una útil herramienta para el estudio empírico, y podría traer al análisis una visión más rica del bienestar que la simple utilidad individual».

La economía de la felicidad nace del cuestionamiento de la riqueza como variable explicativa primordial del bienestar y concibe la existencia de la economía por y para las personas, con el fin de mejorar los niveles de bienestar, tanto individual como colectivo. En este artículo se presentan sus fundamentos teóricos, comenzando por los antecedentes históricos del hedonismo epicúreo y del eudemonismo aristotélico, para pasar por el utilitarismo de BENTHAM, y llegar al concepto de utilidad incluido en la teoría de las preferencias reveladas y a la discusión sobre la utilidad ordinal frente a la utilidad cardinal; de ahí transita desde el concepto de utilidad al de felicidad, a través de las preferencias expresadas y la utilidad procedimental, para llegar al momento clave: el descubrimiento de la paradoja de la felicidad de EASTERLIN, en 1974, y sus tres claves: la competencia posicional, la adaptación y las aspiraciones, claves que se explican a su vez mediante las ideas de los bienes básicos y no básicos de Adam SMITH, del consumo ostentoso de Thorstein VEBLEN, de los bienes posicionales de Fred HIRSCH, y de los bienes de confort de Tibor SCITOVSKY, entre otras.

A partir de la paradoja de EASTERLIN, y debido a las aportaciones desde la psicología social y la sociología, a la mayor disponibilidad de datos subjetivos y a su uso por parte de los economistas, el avance de la economía de la felicidad es básicamente empírico, y se centra en el descubrimiento de los determinantes macroeconómicos y microeconómicos de la felicidad, para distintos colectivos, países y momentos temporales. Sus resultados muestran la consistencia de este enfoque como complemento al análisis económico tradicional. En la actualidad son varias las iniciativas puestas en marcha con base en la economía de la felicidad desde distintos gobiernos e instituciones económicas, dada su importancia para las decisiones de política económica. Algunos ejemplos de estas iniciativas son «*GDP and beyond*» de la Comisión Europea, y la publicación de los *Indicadores de Calidad de Vida* de carácter multidimensional, y «*How's life? Measuring well-being*», de la OCDE, con la publicación del *Better Life Index*. Estas iniciativas, enmarcadas en la economía de la felicidad, comparten una idea subyacente: la relevancia de los aspectos económicos son un medio para lograr un fin, hacer a la gente más feliz, dado que para las personas el desempeño económico, el dinero, la oferta, la inflación o el

crecimiento no son interesantes en sí mismos, sino en la medida en que mejoran su bienestar o los hacen más felices (OSWALD, 1997).

Filósofos y economistas clásicos, desde ARISTÓTELES a MILL ya incorporaron la búsqueda de la felicidad en sus trabajos, pero según se fue generalizando la idea de que mayores niveles de renta y riqueza se traducían en mejores condiciones de vida, se hizo depender el bienestar de las mejoras en el poder adquisitivo. De esta manera, la utilidad pasó a depender solo del ingreso y a ser medida a través de las preferencias individuales. Pero frente a esta visión *macro* de la felicidad, su estudio *micro* descansa en una noción más amplia de utilidad, que incluye funciones de utilidad interdependientes y de procedimiento, y la interacción entre las influencias racionales y no racionales que determinan el comportamiento económico.

## 2. IDENTIFICANDO LA FELICIDAD: ANTECEDENTES

Dos son las principales aproximaciones al estudio de la felicidad en economía: el hedonismo y el eudemonismo. La corriente hedonista se centra en la felicidad entendida como la presencia de afectos positivos, la ausencia de afectos negativos y el mayor grado posible de satisfacción con la propia vida, de modo que entiende que maximizar el bienestar subjetivo maximiza la felicidad. Por su parte, la corriente eudemonista se centra en la felicidad entendida como vivir la vida de una manera plenamente satisfactoria, de modo que el bienestar es algo más que la felicidad, porque incluye la realización de uno mismo y de sus capacidades.

El hedonismo, con EPICURO a la cabeza, defiende el goce de la satisfacción de los deseos naturales del hombre en tanto que ser individual, dado que la fuente de la felicidad es el placer, que debe ser el fin último de toda acción, es decir, la felicidad consiste en vivir en continuo placer, porque el placer es el fin supremo de la vida. EPICURO, en su *Carta a Meneceo*, 126, establece que el placer es el principio y el fin de una vida feliz. Además, categoriza los placeres, indicando cuáles son recomendables y cuáles no, y distingue entre los placeres del cuerpo y los del alma, siendo los del alma superiores a los del cuerpo, puesto que el placer corporal es efímero y temporal y el del alma es duradero y puede atenuar los dolores del cuerpo.

En cambio, el eudemonismo defiende el goce espiritual derivado de la dimensión social del ser humano (DEL PINO y DíEZ, 2002). El antiguo pensamiento griego sobre la *eudemonía*, que tiene la felicidad como principio y fundamento de la vida moral, tiene su máximo representante en ARISTÓTELES, para quien la felicidad es algo que mejora la vida humana, una vida que es activa y completa, es decir, que incluye todo aquello que tiene valor intrínseco y no le falta nada que la haga mejor. Para ARISTÓTELES, existe un valor intrínseco en el compromiso de participar en la vida política, elemento esencial para la vida feliz, porque no es posible ser feliz en soledad. ARISTÓTELES identifica la felicidad con un conjunto específico de actividades valiosas, con excelencias éticas, intelectuales y políticas, actividades que involucran amistad y amor, de manera que define la felicidad como la buena vida o el buen hacer, «como una cierta actividad del alma de acuerdo con la virtud» (ARISTÓTELES, 1998: 149).

Si la referencia del eudemonismo se encuentra en ARISTÓTELES, Jeremy BENTHAM sigue siendo hoy el padre del pensamiento hedonista en economía. Según las tesis de BENTHAM incluidas en su obra *Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, publicada en 1780, el único bien en sí mismo es el placer y el único mal en sí mismo es el dolor. El placer es felicidad y el dolor infelicidad. De este modo, el principio de utilidad es aquel que aprueba o desaprueba cada tipo de recurso, de acuerdo con la tendencia de si aumenta o disminuye la felicidad, es decir, según BENTHAM (2005: 3), la utilidad es aquella propiedad de cualquier cosa que tiende a producir placer o felicidad, o que por el contrario previene el dolor o la infelicidad, de manera tal que al maximizar la utilidad, se maximiza el bienestar. Así, la acción correcta está definida como aquella que produce el mayor placer para el mayor número de gente, de modo que cualquier decisión colectiva debe buscar la mayor felicidad para el mayor número de individuos, plasmando así el fundamento del utilitarismo, en el que la felicidad se define como la maximización del placer y la minimización del dolor. Como para BENTHAM (2005: 3) no puede entenderse el interés de la comunidad sin entender el interés del individuo, y a su vez el interés de cada individuo debe identificarse con el interés general, el bienestar de todos los individuos, de la comunidad, resulta de la suma de los intereses individuales de cada uno de ellos, o de disminuir la suma total de sus dolores. Y de este modo, las medidas que adopte un Gobierno deben ser conformes al principio de utilidad. Según BENTHAM (2005: 24), «la felicidad de los individuos, de quienes la sociedad está compuesta, que son sus placeres y su seguridad, es el fin y el único fin que el legislador debe tener presente: el único estándar, conforme al cual cada individuo debería, por lo que depende de la legislación, modelar su comportamiento». Para BENTHAM, la consecución del principio de utilidad no solo hace felices a los hombres como individuos, sino que consiste en la más perfecta forma de altruismo, al redundar necesariamente en la felicidad de la comunidad (DEL PINO y DíEZ, 2002: 15). Así la felicidad se convierte en el fin último de las acciones económicas.

Y en este sentido, J. S. MILL está de acuerdo con el principio de la mayor felicidad de BENTHAM, y establece que «la doctrina que acepta como fundamento de la moral la utilidad, o el principio de la mayor felicidad, sostiene que las acciones son rectas en la medida en que tienden a promover la felicidad, malas en cuanto tienden a producir lo contrario de la felicidad. Por felicidad se entiende la promoción del placer y la ausencia de dolor» (MILL, 2008: 17). Según MILL, el placer y la liberación del dolor son las dos únicas cosas deseables como fines, y todas las cosas deseables son deseables por el placer inherente a ellas o porque son medios para la promoción del placer y la prevención del dolor. Además, MILL está convencido de que la felicidad solo es alcanzable si no se establece como un fin directo y de que solo serán felices aquellos que tengan como objetivo uno distinto al de su propia felicidad. En esta línea, y también siguiendo a BENTHAM, W. S. JEVONS, en su obra *Teoría de la Política Económica*, publicada en 1871, traspasa el hedonismo utilitarista a la economía, convirtiéndola en la ciencia de la felicidad y el placer, en vez de la ciencia de la riqueza. Para este autor, la correcta teoría económica depende de una correcta teoría del consumo, que debe examinar el carácter de los deseos y las necesidades de los hombres. De este modo, diferencia mercancía de utilidad, identificando la mercancía como todo aquello que proporciona placer o impide dolor, y la utilidad como la cualidad de un objeto que sirve a los propósitos de los individuos y que pasa a ser mercancía. De este modo, para JEVONS,

la utilidad tiene carácter subjetivo. Pero a pesar de este impulso a la felicidad en el análisis económico durante el siglo XIX, la economía ha sido ajena al estudio de las circunstancias económicas que generan importantes fuentes de felicidad, y esto se debe a que «aunque originalmente fue una corriente influyente en el análisis económico, a lo largo de la primera mitad del siglo pasado perdió casi toda su importancia como referente debido fundamentalmente a dos motivos: el desarrollo de teorías ordinales de la utilidad que hicieron parecer superfluos e innecesarios los enfoques basados en teorías cardinales de la utilidad (...) y la dificultad (o imposibilidad) de medición de la utilidad» (PEIRÓ, 2004:179).

### 3. DE LA UTILIDAD A LA FELICIDAD

La teoría económica utiliza un punto de vista objetivista basado en hechos observables en relación con las opciones disponibles para los individuos. La utilidad individual solo depende de factores tangibles (bienes y servicios), y se infiere de un comportamiento revelado (preferencias), que a su vez explica las decisiones tomadas. Esta visión rechaza la experiencia subjetivista por considerarla no científica, al no ser observable de manera objetiva, y supone que las decisiones tomadas proporcionan toda la información necesaria para deducir la utilidad de los resultados (FREY y STUTZER, 1999). Y según GAMERO (2003: 42), «este punto de vista *objetivista* rechaza la utilización de elementos directos de información sobre el bienestar individual, de los que los juicios de satisfacción son un ejemplo». Sin embargo, no todos los economistas contemporáneos suscriben esta idea. De hecho, existen análisis teóricos no objetivistas de la economía que incorporan, por ejemplo, las emociones (ELSTER, 1998).

Por otro lado, y a pesar de que la norma asume que las utilidades son independientes, el comportamiento observado desvela que son interdependientes (CLARK y OSWALD, 1998), y lo que es más importante, que las utilidades interdependientes cuestionan las proposiciones tradicionales sobre el bienestar (BOSKIN y SHESHINSKI, 1976). En este sentido, KAHNEMAN, WAKKER y SARIN (1997) hacen hincapié en el valor de los resultados observados en lugar de decisiones tomadas, basando sus hipótesis en la idea de que los resultados son valorados en diferentes momentos temporales, de modo que la utilidad prevista se refiere a las creencias acerca de la utilidad experimentada derivada de esos resultados.

En muchos análisis, la felicidad no es un concepto muy distinto del placer, la satisfacción o el bienestar. NG (1997) define la felicidad como bienestar, OSWALD (1997) como placer o satisfacción, y EASTERLIN (2001) usa la felicidad en términos de bienestar subjetivo o como utilidad de la satisfacción, en la línea de FREY y STUTZER (2005b), para quienes la felicidad en la investigación en economía sobre el bienestar subjetivo es una medida aproximada de la utilidad. Para OTT (2010) felicidad y utilidad son dos tipos de bienestar subjetivo; el primero se mide preguntando a la gente cuestiones sobre su apreciación subjetiva de su vida como un todo, mientras que el segundo se mide a través de una evaluación subjetiva de sus prioridades según revela su comportamiento. Pero existen importantes diferencias entre ambos conceptos en la realidad: la

felicidad depende de los bienes disponibles de mercado y no de mercado y de las condiciones de vida, mientras que la utilidad depende solo de los bienes de mercado disponibles; además, la felicidad trata sobre el bienestar experimentado, y la utilidad sobre el bienestar esperado. Por último, la felicidad es limitada, ya que está relacionada con la consecución de un número limitado de necesidades, pero la utilidad es ilimitada, porque el comportamiento siempre revela las preferencias en términos de bienestar esperado.

La aplicación práctica de los juicios sobre satisfacción, como fuente de información para el análisis de las experiencias y de los comportamientos, precisa de un enfoque integrador de las declaraciones subjetivas de satisfacción y del concepto económico que se supone más próximo, el de utilidad, concepto cambiante a lo largo de la historia de la economía. Según GAMERO (2003), después de la interpretación de la utilidad de BENTHAM, durante el siglo XIX, el concepto de utilidad se utilizó como índice de bondad. La preocupación sobre su medición no era el tema central. La revolución marginalista puso el acento en la importancia de la utilidad marginal, convirtiendo en central su hipótesis de la utilidad marginal decreciente. A comienzos del siglo XX, la revolución ordinal modificó de manera importante la visión de utilidad, comenzando la preocupación por su observación empírica, de modo que se relacionó la utilidad con las elecciones observables, a través de la teoría de las preferencias reveladas, descartando los juicios psicológicos subjetivos que incorporaba la visión de BENTHAM.

Así, Vilfredo PARETO, en su obra *Manual of Political Economy*, publicada en 1906, establece que los cambios realizados por los individuos respecto a su comportamiento en el consumo proveen toda la información necesaria para inferir su bienestar, y si el único sentido de la utilidad es explicar las elecciones de los consumidores, entonces debe considerarse ordinal, porque la utilidad cardinal no es necesaria para el comportamiento de la demanda. Más tarde, SLUSTKY en un artículo publicado en el *Giornale degli Economista*, en julio de 1915, bajo el título «Sulla teoría del bilancio del consumatore», señaló que había que lograr que la utilidad fuera independiente de supuestos psicológicos, y Lionel Robbins, en su *Essay on the Nature and Significance of Economic Science* publicado en 1932, sostuvo que el concepto de utilidad cardinal era inmedible, a la vez que consideró que los juicios de valor no cumplían ningún papel en la teoría económica. HICKS y ALLEN, en su obra *A reconsideration of the theory of value* publicada en 1934, dieron rigurosas explicaciones del comportamiento de la demanda sin aplicar el concepto de utilidad cardinal en absoluto. Con base en todas estas ideas, Paul SAMUELSON, en su obra *Foundations of Economic Analysis* publicada en 1947, elaboró la teoría fundamental de la nueva economía del bienestar, convirtiendo el concepto de utilidad en la herramienta para describir el comportamiento de elección del consumidor. Si los análisis económicos pueden basarse en las preferencias de los consumidores sobre determinados bienes, no es necesaria ninguna medida de las satisfacciones derivadas de ese consumo. Así, «la visión ordinal de la utilidad se fundamentó en la idea de que esta era derivable únicamente de las elecciones, sin ninguna referencia al placer o al dolor asociados con sus consecuencias» (GAMERO, 2003: 43).

De este modo, la dimensión ordinal de la utilidad se corresponde con el comportamiento de compra por parte del individuo consumidor; está descrita por las curvas de indiferencia y su



estimación se basa en los cambios y las preferencias en el consumo realizadas por el individuo, de manera tal que el bienestar individual depende objetivamente de bienes concretos, servicios y ocio. Por otro lado, la dimensión cardinal se corresponde con los niveles de utilidad cardinal correspondientes a las sucesivas curvas de indiferencia. La utilidad derivada de distintos niveles de ingreso puede ser calculada mediante una función de utilidad indirecta, definida como la utilidad máxima derivada de un ingreso para un determinado nivel de precios. Si existe un grupo de individuos con diferentes niveles de ingreso, se pueden establecer comparaciones entre las utilidades producidas y, de este modo, se puede establecer también una comparación interpersonal, de manera que sería posible definir una función de bienestar social compuesta por las funciones de bienestar de cada uno de los individuos. En esta comparación de las utilidades entre los individuos, aparece un nuevo componente: la subjetividad. Los individuos no solo se relacionan a través del mercado y sus precios; si fueran independientes los unos de los otros, y sus sentimientos fueran exclusivamente personales, no habría posibilidad de compararlos, pero como no es así, las comparaciones interpersonales (de utilidad) son inevitables. Y en este sentido, la investigación de la utilidad ha tomado un curso diferente (GARCÍA, 2004), de modo que la utilidad cardinal forma parte de nuestra realidad y, como tal, se ha de proceder a su análisis e investigación, porque capta de manera directa el comportamiento del bienestar humano; en este sentido, debe complementar la dimensión ordinal de la utilidad.

Cuando en el análisis económico se da un paso más al reconocer la posibilidad de *efectos desbordamiento* intertemporales de la utilidad, es decir, cuando se reconoce la influencia de acontecimientos pasados y futuros en la utilidad (SENIK, 2006), se utiliza una noción de utilidad no ligada solo a una decisión, sino a una experiencia, que incluye emociones y sentimientos, reconociendo la importancia del perfil temporal de los acontecimientos e incorporando las expectativas en el análisis de la felicidad (AHN y MOCHÓN, 2007), expectativas formadas teniendo en cuenta el pasado y el presente, que afectan a cómo se siente hoy el individuo. De este modo, la función de utilidad que determina la felicidad de los individuos depende de la situación actual, las expectativas futuras y los sentimientos respecto al pasado.

En este sentido, conviene recordar que BENTHAM ya incluyó, entre los elementos de utilidad, los placeres y los dolores derivados de la anticipación, mientras que JEVONS extendió esta idea al establecer tres formas distintas de causar sentimientos placenteros o dolorosos: el recuerdo de los acontecimientos, la sensación de los acontecimientos presentes y la anticipación de los acontecimientos futuros. Valorar el hecho de que la utilidad no está ligada en exclusiva a las decisiones sino a las experiencias significa que la gente también valora las condiciones y los procesos que conducen a esos resultados, y no solo los resultados en sí mismos (FREY, BENZ y STUTZER, 2004). Y esta idea se traduce en el concepto de utilidad de procedimiento, que representa una aproximación al bienestar humano muy diferente al enfoque tradicional aplicado en economía, que se aplica orientado hacia el resultado, es decir, la utilidad individual es tratada como el resultado de los costes y los beneficios asociados con resultados instrumentales. Por el contrario, la utilidad de procedimiento se refiere a los placeres y a los dolores no instrumentales del proceso. El punto de vista procedimental también es importante porque es difícil, si no imposible, alcanzar la felicidad de forma directa, ya que es un producto de la buena vida, lo que significa que el proceso importa,

porque los individuos tienen preferencias sobre cómo se han generado determinados resultados, y esas preferencias sobre los procesos también generan utilidad procedimental.

Según FREY (2010), esta utilidad procedimental descansa sobre tres puntos clave que la diferencian del concepto de utilidad aplicado en economía: 1) Enfatiza la utilidad como bienestar: la utilidad es entendida en sentido amplio como placer y dolor, afectos positivos y negativos, o como satisfacción con la vida, restableciendo la idea económica original de que la utilidad consiste en todo aquello que un individuo valora; 2) Se centra en los determinantes no instrumentales de la utilidad, como los procesos y las instituciones bajo las que la gente vive y actúa; 3) Surge porque la gente tiene un sentido de sí misma, lo que incorpora un dogma central de la psicología social en la economía: los individuos se preocupan por cómo son percibidos por ellos mismos, y por cómo los perciben los demás.

En resumen, la utilidad procedimental puede definirse como el bienestar obtenido de vivir y actuar bajo procesos institucionalizados que también contribuyen a un sentimiento positivo del sentido de uno mismo y atienden las necesidades personales de autonomía, relaciones y aptitudes. Las fuentes de esta utilidad procedimental pueden clasificarse en dos grandes categorías: las instituciones y las interacciones. En cuanto a las instituciones, la gente tiene preferencias sobre cómo se toman las decisiones redistributivas y de asignación de recursos, y los sistemas sociales formales para adoptar estas decisiones son el mercado, la democracia, la jerarquía y la negociación. Y en relación con las interacciones entre la gente, las personas evalúan las acciones que les afectan no solo por las consecuencias, sino por cómo se sienten tratados por los demás, trato que está diseñado de manera importante por las instituciones. Además, a menudo existe una transición fluida entre estas dos categorías. Las instituciones seleccionan a los individuos de acuerdo con su tratamiento de trabajadores, ciudadanos y consumidores, y los motivan es ese sentido. Y la gente, al evaluar las instituciones, los procesos o las autoridades, basa su juicio en su trato experimentado en relación con esas instituciones. Pero también existen otras áreas de las que los individuos, como sujetos económicos, pueden obtener utilidad procedimental, sobre todo como consumidores y como generadores de ingresos. De este modo, la utilidad procedimental juega un papel importante en las decisiones de los consumidores (KAHNEMAN y TVERSKY, 1986), dado que los individuos se ven afectados de forma negativa cuando perciben un comportamiento explotador hacia ellos, porque se subestima su estatus como consumidores, a los que se les presupone el mismo estatus que los oferentes del mercado. Por otro lado, cuando los individuos actúan en el mercado de trabajo como generadores de ingresos, lo hacen dentro de una estructura jerárquica, dado que la producción y el empleo están integrados dentro de una organización en la que las decisiones se caracterizan por un determinado grado de autoridad. Esta jerarquía afecta directamente a la utilidad procedimental de los individuos porque produce *desutilidad* al interferir con las necesidades de autodeterminación: la autonomía y la experiencia están restringidas bajo esa jerarquía. Según FREY (2010), a pesar de que puede no merecer una nueva categoría económica, la utilidad procedimental permite una mejor organización de los determinantes del bienestar humano, lo que conduce a un mejor entendimiento de lo que la gente valora. Si la evaluación de una situación por parte de los individuos depende

tanto de la utilidad de los resultados como de la utilidad de los procesos implicados, la satisfacción no puede focalizarse solo en los primeros.

Por otro lado, en la teoría económica basada en el comportamiento revelado, que toma como hecho que todo el comportamiento observado maximiza la utilidad de la persona que actúa, presupone que los individuos tienen información perfecta de la utilidad que se deriva de los paquetes de consumo alternativos y que son capaces de maximizar su utilidad. Estas presunciones implican que la gente no comete ningún error cuando toma decisiones. En cambio, la teoría de la felicidad se aparta de estas asunciones y separa el acto de decidir de la utilidad experimentada con esa decisión. Y si es posible medir la utilidad experimentada de forma independiente, mediante indicadores de bienestar subjetivo, se pueden identificar los posibles errores de las decisiones individuales. Si la gente comete errores a la hora de predecir la utilidad, no siempre alcanza la utilidad máxima de acuerdo con su propia evaluación; esto ocurre de manera recurrente, por ejemplo, con la satisfacción derivada de un mayor ingreso y la insatisfacción producida por el esfuerzo adicional necesario para obtener ese mayor ingreso. Es decir, competir por el estatus produce externalidades negativas. Cada vez se invierten más esfuerzos en obtener estatus y adquirir lo que Fred HIRSCH, en *The social limits to growth*, publicado en 1976, denominó «bienes posicionales», caracterizados por enormes atributos extrínsecos (FRANK, 1985 y 1999; LAYARD, 2005). Por lo tanto, la errónea predicción de la utilidad tiende a magnificar las distorsiones en la competición por el estatus en el consumo. Según FREY y STUTZER (2000), existen diferencias sistemáticas en las predicciones de la utilidad, derivadas de los dos tipos de atributos que caracterizan las diferentes opciones. El primer atributo de los bienes y las actividades se refiere a las *necesidades intrínsecas*, que tienen tres aspectos principales: la necesidad de relaciones, la necesidad de competencia y el deseo de autonomía. El segundo atributo de los bienes y las actividades se refiere a los *deseos extrínsecos*, que inducen a la gente a adquirir posesiones materiales y a lograr fama, estatus o prestigio. El ingreso es un aspecto crucial de las opciones: un mayor ingreso es una precondition para un mayor nivel de vida.

En general, los individuos tienden a centrarse más en opciones caracterizadas por fuertes atributos extrínsecos, en vez de centrarse en los atributos intrínsecos. Así, los individuos subestiman la utilidad del consumo que se preocupa por las necesidades intrínsecas, como el tiempo que se pasa con la familia o los amigos. En cambio, las características relacionadas con el consumo que se preocupa por deseos extrínsecos, como el ingreso o el estatus, están sobrevalorados. En consecuencia, los individuos tienden a *infraconsumir* bienes y actividades con más atributos intrínsecos, en comparación con aquellos con atributos extrínsecos más fuertes. Según su propia evaluación subjetiva, los individuos toman decisiones distorsionadas cuando eligen entre diferentes opciones, y obtienen un menor nivel de utilidad del que habrían obtenido de otra manera, pero para los individuos es difícil aprender a gestionar bien este aspecto porque tienen que comparar atributos cuya relevancia cambia con el tiempo (FREY, 2010: 127-128).

Existe una larga tradición en economía que argumenta que los individuos se centran demasiado en los bienes materiales y desconocen los beneficios que provienen de los bienes no materiales. SCITOVSKY (1976) afirmó que los *bienes de confort* se consumían en exceso en com-

paración con los bienes que producían *estimulación*. Describe los bienes de confort como actividades defensivas que generan protección frente a efectos negativos, comprenden los bienes de consumo generados por un rápido incremento de la productividad, y tienen un fuerte componente extrínseco. Por el contrario, la estimulación se genera desde las actividades creativas que proveen novedad, sorpresa, variedad y complejidad. Estos aspectos enfatizan la renovación de los placeres, que a su vez están enfatizados por los atributos intrínsecos (FREY, 2010). Los atributos intrínsecos se relacionan con experiencias a largo plazo de sentimientos positivos moderados, pero duraderos. En cambio, los atributos extrínsecos están relacionados con experiencias a corto plazo, sobre todo con emociones máximas. Así, los aspectos intrínsecos de los bienes y las actividades relacionados con la duración (en comparación con los aspectos extrínsecos relacionados con los máximos) están subestimados cuando la gente predice la utilidad, de modo que los bienes y las actividades caracterizadas por fuertes atributos intrínsecos tienden a tener poco peso en la toma de decisiones en relación con los componentes extrínsecos. En este sentido, SCITOVSKY (1976) ya señaló de forma intuitiva que los individuos tienen habilidades y conocimientos limitados para predecir el disfrute de los bienes que consumen y las actividades que realizan. Y en la actualidad existen multitud de evidencias empíricas sobre la inconsistencia de las elecciones de los consumidores en relación con la capacidad para procesar información, con las anomalías en las elecciones intertemporales o de la inversión de las preferencias, que lleva a que procedimientos equivalentes para mostrar utilidades no dan lugar a ordenaciones consistentes de las alternativas disponibles.

Pero cuando se toman decisiones de consumo, los individuos tienden a infravalorar los atributos intrínsecos en relación con los extrínsecos. Esta distorsión da lugar a inconsistencias sistemáticas entre la utilidad prevista y la utilidad experimentada, porque los individuos no son buenos previsores de cuánta utilidad pueden obtener de su consumo futuro y en general subestiman su habilidad para hacer frente a eventos negativos. Además, tienen expectativas parciales sobre la intensidad y la duración de sus emociones. La gente no puede prever que se adaptarán mejor en el futuro de lo que predicen en el presente. Y en este sentido, la adaptación está mucho más subestimada para los aspectos extrínsecos que para los intrínsecos, es decir, la gente se adapta menos a los bienes y a las actividades con componentes intrínsecos más fuertes porque la experiencia (positiva) tiende a renovarse en cada nuevo acto de consumo. Este efecto de la adaptación diferencial de los atributos intrínsecos y extrínsecos de bienes y actividades es consistente con la evidencia empírica. Tener un empleo está relacionado con experiencias que satisfacen necesidades intrínsecas, como estar con tus compañeros de trabajo y experimentar autonomía y pericia. En este sentido, estar desempleado está relacionado con graves efectos negativos no pecuniarios sobre el bienestar subjetivo (CLARK, FRIJTERS y SHIELDS, 2006). En cambio, tener un empleo con mucha autonomía, como es el caso de los autoempleados, está relacionado con una mayor satisfacción en el trabajo, independientemente del ingreso ganado o de las horas trabajadas.

Por el contrario, existe evidencia empírica de que los individuos tienen una gran capacidad de adaptación hacia los bienes y las actividades en los que dominan los aspectos extrínsecos. En el caso de los ingresos cuando los individuos experimentan un incremento en sus ingresos, al

principio, su nivel de utilidad aumenta, pero la mayor parte de esos efectos beneficiosos desaparecen al cabo de un año (EASTERLIN, 2001; STUTZER, 2004). La evidencia sobre la escasa o ninguna adaptación a los bienes y a las actividades caracterizados por aspectos intrínsecos y la evidencia de la fuerte adaptación a aquellos caracterizados por aspectos extrínsecos, sugiere que los individuos que subestiman la adaptación, o incluso la ignoran, comenten errores más graves cuando predicen la utilidad futura para los atributos extrínsecos que cuando predicen esta utilidad para los atributos intrínsecos (FREY, 2010: 131).

A pesar de las dificultades relacionadas con el diseño de medidas adecuadas, este enfoque *subjetivista* de la utilidad ofrece una visión complementaria para entender el comportamiento humano. En la actualidad, las investigaciones que se han llevado a cabo en un intento de conectar la satisfacción laboral con la utilidad del trabajo, lo han hecho a partir de las investigaciones que desde la psicología se han llevado a cabo sobre la utilidad experimentada, sobre todo aquellas lideradas por KAHNEMAN (GAMERO, 2003). Basándose en las anomalías relacionadas con el comportamiento racional de los individuos, KAHNEMAN parte de la idea de que el placer y el dolor son atributos momentáneos de una experiencia, pero los individuos valoran resultados que se extienden en el tiempo y que se valoran en distintos momentos temporales. Para este autor, la economía debe abandonar el concepto de utilidad basado en la elección observable (utilidad de decisión) en favor de la utilidad experimentada, regida por una lógica diferente, medible y cuyos resultados resultan de gran interés. La utilidad experimentada se correspondería con la interpretación de BENTHAM, en relación con la cualidad hedónica de los resultados, recuperando la idea de que las experiencias de placer y dolor están asociadas a las elecciones de los individuos (y que la utilidad de decisión está relacionada con las elecciones observables), de modo que se valoran también los resultados que se extienden en el tiempo.

#### 4. LA PARADOJA DE LA FELICIDAD

El punto de partida de los nuevos estudios sobre la felicidad en relación con el ámbito económico es el análisis de los psicólogos BRICKMAN y CAMPBELL (1971), con el concepto de «noria hedónica», que se corresponde con la abundancia creciente de aspiraciones materiales cada vez mayor, de forma que estamos gobernados por un sistema que nos ha puesto en un curso de crecimiento económico *ad infinitum*. Su conclusión es que mejorar las condiciones objetivas de vida, en términos de ingreso o de riqueza, no tiene efectos duraderos en el bienestar personal. Solo unos años más tarde, dos economistas, Richard EASTERLIN (1974) y Tibor SCITOVSKY (1976), estaban convencidos de que lo que estaba pasando en ese campo de la psicología podría tener algo importante que decir al análisis económico.

A través de una investigación empírica sobre la felicidad de la gente, el trabajo de Richard EASTERLIN (1974) logró abrir el debate en torno a la «paradoja de la felicidad», que según GRAHAM (2005, 2009) aún está sin resolver. Después de la Segunda Guerra Mundial la economía de Estados Unidos creció a tasas muy elevadas y apareció una muy amplia clase media. Los

economistas consideraban que la gente necesariamente tenía que ser más feliz si se hacía más rica y disponía de más bienes. Pero la investigación de EASTERLIN (1974) mostró que esta suposición era falsa. Sus resultados pusieron de manifiesto que la felicidad parece determinada por las mismas cuestiones en todas las culturas: la economía individual, las cuestiones familiares y la salud. Pero el resultado más interesante proviene del análisis de series temporales a nivel nacional: entre 1946 y 1970 en Estados Unidos, el ingreso real per cápita aumentó en más de 60%, mientras que las proporciones de personas que se calificaron como «muy feliz», «bastante feliz» o «no muy feliz» se mantuvo casi sin modificaciones. A partir de este análisis EASTERLIN se planteó la hipótesis de que el bienestar de los individuos depende de su situación económica relativa respecto al entorno más inmediato (PEIRÓ, 2007). Como CANTRIL (1965), quien muestra cómo las normas de consumo varían directamente con el desarrollo económico de un país, EASTERLIN creyó que los estándares de comparación se ajustan con el tiempo, anulando los efectos de los incrementos de los ingresos en el bienestar subjetivo, de forma que existen factores psicológicos que condicionan la valoración de los individuos de su situación económica y social.

EASTERLIN explicó estos resultados con base en la teoría del ingreso relativo de DUESENBERY (1949), según la cual la utilidad de cada persona depende de la relación entre su gasto presente y el del resto de la población. Si el gasto de las demás personas no se modifica, la utilidad del individuo se incrementa conforme lo hace su renta. Cuando el ingreso per cápita crece, la utilidad que se deriva del gasto de cada individuo lo hace también, pero el incremento del gasto de los demás reduce su propia utilidad. En el caso general, el crecimiento del ingreso no lleva aparejado un incremento de la utilidad, lo que se conoce como «norma de consumo», en la que el nivel de gasto actúa como punto común de referencia. Desde este punto de vista, la información subjetiva acerca del bienestar que proporcionan los individuos depende de esa norma de consumo. Niveles de consumo por debajo de la norma hacen que el individuo se sienta no feliz mientras que si su nivel de consumo está por encima de la norma, se siente más feliz. El incremento del ingreso per cápita implica que esa norma de consumo crezca también. Por tanto, para un nivel inicial de satisfacción o bienestar el incremento del ingreso per cápita no le hace sentirse mejor, puesto que el nivel al que aspira también ha crecido.

Para EASTERLIN, sus resultados muestran que dentro de un país, en un momento dado en el tiempo, la correlación entre los ingresos y la felicidad existe y es fuerte; en datos de corte transversal entre países, la asociación positiva de la riqueza y la felicidad, aunque presente, no es ni general ni robusta, y los países más pobres no siempre parecen ser menos felices que los países más ricos; es decir, si hay una asociación positiva entre países entre ingresos y felicidad, esta no es muy clara. En esta línea, HIRSCH (1976) mostró que en las sociedades ricas, una parte cada vez mayor del consumo tiene un aspecto social en contextos opulentos, es decir, que la satisfacción del consumidor depende no solo del consumo privado, sino también del consumo de otros, y que está muy influenciado por la posición relativa de los consumidores en la sociedad. Para ello, desarrolló los conceptos de «escasez social» y «consumo de posición», de modo que en contextos ricos, el consumo se extiende de forma gradual a las mercancías que satisfacen necesidades más sociales que privadas. Además, desarrolló el concepto de los «bienes posicionales», y lo utilizó para analizar la deseabilidad del crecimiento económico. Los bienes posicio-

nales son aquellos bienes, servicios, posiciones en el trabajo u otras relaciones sociales que son escasos en sentido absoluto o por imposición social, y que se ven afectados por la congestión o aglomeración a través de un uso más extenso. Además, HIRSCH incorporó la competencia posicional en el marco de la teoría microeconómica, al considerarla como una externalidad; se trataba de un error de mercado, una disyuntiva entre los términos de la elección individual y social que ofrecen las oportunidades del mercado. Más tarde, FRANK (1985, 1989) amplió el concepto de los bienes posicionales de HIRSCH para el análisis de bienestar de los consumidores y sostuvo que la teoría económica no solo debe tener en cuenta los niveles absolutos de consumo, sino también un marco de referencia para su evaluación. Este autor considera que al ser la felicidad un producto social, es decir, en la relación con los demás, está implícita una «competencia posicional». Según su análisis del bienestar, para un determinado nivel de consumo, un individuo se siente mejor con una posición alta en una economía modesta que con una posición baja en un contexto rico. Posteriormente, FRANK (1989) hace referencia a la importancia de los contextos en la determinación de la utilidad del consumo; según su argumento, para predecir el comportamiento de la gente y sacar conclusiones sobre su bienestar, no solo hay que conocer los niveles pertinentes de consumo, sino que hay que tener un marco de referencia adecuado que permita su evaluación. Según este autor, la percepción de los consumidores depende de su entorno de referencia, de modo que su comportamiento no se guía por la maximización de sus funciones de utilidad basadas en los niveles de consumo, y sí por su reacción a las experiencias del placer derivadas de cumplir las normas locales, determinadas por varios modos de comparación: el consumo de otros (interdependencia), su propio consumo pasado (adaptación) o el consumo esperado (aspiraciones).

## 5. LAS COMPARACIONES SOCIALES Y LA ADAPTACIÓN

A pesar de que los seres humanos no son capaces de hacer juicios absolutos, sino que están constantemente comparándose con su entorno, con el pasado y con las expectativas de futuro, sí que reaccionan ante las desviaciones de sus aspiraciones. Y hay dos procesos principales que forman las aspiraciones de los individuos y la producción de utilidad relativa de las personas: las comparaciones sociales y la adaptación. La gente hace comparaciones sociales, de forma que no es el nivel absoluto de los ingresos lo que más importa, sino la posición en relación con los demás. En este sentido, VEBLEN (2002), en su obra *Teoría de la clase ociosa*, acuñó el concepto de «consumo ostentoso» para referirse al consumo realizado para impresionar a otras personas, y analizó la utilidad del consumo como demostración de riqueza y como canon de reputación. Por su parte, DUESENBERY (1949) planteó la hipótesis del ingreso relativo y una estructura asimétrica de las externalidades, es decir, las personas más ricas imponen un efecto externo negativo en las personas más pobres, y observó el papel de las aspiraciones cambiantes en la satisfacción con los ingresos y sus efectos potenciales en el consumo y en las tasas de ahorro. Este análisis es una crítica a la función de consumo keynesiana, que se centra en el comportamiento agregado más que en las decisiones individuales, eludiendo el análisis psicológico de las funciones de preferencias individuales, y se centra en la idea que de nuestras decisiones de consumo están influi-

das por la diferencia entre nuestro nivel de ingresos y el nivel de ingresos de los demás, más que por el nivel absoluto. En este sentido, HIRSCH (1976) ya enfatizó en la idea del papel del estatus social, llamando la atención sobre los «bienes posicionales».

En la actualidad, un gran número de estudios de la felicidad han confirmado la hipótesis del ingreso relativo de DUESENBERY, y han observado su papel potencial en el consumo excesivo y otros comportamientos económicos perversos (FRANK, 1999). Hoy mucha gente consigue más y más ingresos y están expuestos a nuevas oportunidades, mientras sus aspiraciones también están creciendo. Siguiendo con este argumento y en relación con las interpretaciones de la paradoja de EASTERLIN, destaca el supuesto de que los individuos están en lo que BRICKMAN y CAMPBELL (1971) denominaron «noria hedónica», es decir, sus aspiraciones crecen con el crecimiento de los ingresos, y una vez que sus necesidades básicas están satisfechas, el nivel de ingresos relativos se convierte en más importante para el bienestar que el nivel absoluto de ingresos. En este sentido, KAHNEMAN (1999) estableció una distinción entre dos tipos de efectos: el de la noria hedónica y el de la noria de la satisfacción. Mientras que el primero depende de la adaptación, es individual, es decir, no requiere de la sociedad para funcionar, el último depende de la aspiración, que marca los límites entre los resultados satisfactorios e insatisfactorios. A medida que aumentan sus ingresos, los individuos son inducidos a buscar placeres continuos y cada vez más intensos con el fin de mantener el mismo nivel de satisfacción. La noria de la satisfacción actúa de tal manera que la felicidad subjetiva autoevaluada de una persona se mantiene constante, incluso cuando su felicidad objetiva mejora. Si las personas se adaptan a sus nuevos ingresos y niveles de consumo, los bienes adicionales proporcionan inicialmente un placer extra, que es solo transitorio, de manera que la mayor utilidad derivada de esos bienes desaparece. Por tanto, la satisfacción depende del cambio y desaparece con el consumo continuo. Este proceso de reducción de los efectos hedónicos de un estímulo constante se denomina «adaptación» y tiene que ver con la respuesta a las experiencias dolorosas o placenteras. Es el proceso por el que nos acostumbramos a todos los aspectos de la vida, una vez desaparecen las percepciones positivas y negativas. Estos procesos de adaptación hedónica complementan la idea de comparación social. Juntos, hacen que la gente se esfuerce cada vez para lograr aspiraciones más altas.

De forma paralela a la idea de la adaptación hedónica, los psicólogos aportan una interpretación complementaria, denominada teoría del *set point* de la felicidad, en la que a cada individuo se le presupone un nivel de felicidad al que vuelve con el tiempo, incluso después de sucesos importantes en su vida, como divorciarse o ganar la lotería (EASTERLIN, 2005b). La teoría de *set-point* supone que existe un nivel de felicidad que se mantiene constante durante el ciclo de vida, porque la personalidad parece jugar un papel importante en la determinación del nivel de felicidad de los individuos. Al tratarse de características innatas a los individuos, las circunstancias de la vida, incluidos la salud o los ingresos, a menudo representan un porcentaje muy pequeño de la varianza del bienestar subjetivo: las personas al principio reaccionan a los acontecimientos, pero luego vuelven a los niveles básicos de bienestar, que son determinados por factores de la personalidad (ARGYLE, 1991; LUCAS, GEORGELLIS y DIENER, 2003). Psicólogos como KAHNEMAN (1999) afirman que las personas tienen un *punto de ajuste* innato en su bienestar, y que los



diversos acontecimientos que se producen durante nuestra vida afectan a nuestra felicidad solo de forma temporal, de manera que es inevitable volver a nuestro punto de ajuste después de un breve periodo. Este punto de vista también se está introduciendo en los análisis de economistas como EASTERLIN (2005a) y FREY y STUTZER (2005b). Siguiendo con la teoría del nivel de adaptación, el bienestar individual está determinado por la brecha entre las aspiraciones y los logros, tal y como establecen los análisis de MICHALOS (1985) e INGLEHART (1990).

Las teorías revisadas anteriormente, que según BRUNI y PORTA (2007) son las principales explicaciones de la paradoja de la felicidad en la literatura contemporánea, se centran en el hecho de que un aumento en las aspiraciones o la competencia posicional genera externalidades negativas en el consumo, de forma que contaminan la utilidad individual. Pero en realidad no hay consenso sobre cuál de estas interpretaciones de la paradoja de EASTERLIN es la más adecuada (noria hedónica, teoría del *set point*, adaptación).

## 6. ¿CÓMO SE CONCIBE HOY LA FELICIDAD EN EL ANÁLISIS ECONÓMICO?

Dado el desarrollo del análisis empírico de la felicidad, en economía ha surgido un movimiento que reclama que a la utilidad se le debe dar contenido en términos de felicidad y, si es posible, debe ser medida. En la actualidad, el contenido de la literatura sobre la felicidad en economía es básicamente empírico, dejando de lado la mayor parte de las cuestiones filosóficas en torno a este fenómeno. AHN y MOCHÓN (2007) recuerdan que también han aparecido algunas publicaciones sobre los fundamentos teóricos de la economía de la felicidad, como la de RAYO y BECKER (2007) o la de GRAHAM y OSWALD (2006). Estos autores señalan que la pieza clave de esta literatura es el análisis de las respuestas (en una escala ordinal) de los individuos a preguntas sobre la satisfacción ante la vida, en estudios de corte transversal y de datos de panel.

Este bienestar subjetivo se evalúa con medidas de satisfacción que los economistas tienden a comparar en términos medios, de modo que la literatura de la economía de la felicidad está basada en comparar los niveles medios de felicidad para un gran número de personas y en relación con una amplia gama de cuestiones que incluyen, entre otras, la relación entre los ingresos y la felicidad, entre la desigualdad y los efectos de la globalización, o los efectos de las políticas macroeconómicas sobre el bienestar individual. Análisis como el de GRAHAM, EGGERS y SUTHTANKAR (2004) han examinado la dirección de causalidad, poniendo de manifiesto que los individuos que disfrutaban de mayores niveles de felicidad tienden a situarse mejor en el mercado de trabajo, y a obtener mayores ingresos futuros. Incluso se han centrado en aislar los efectos del ingreso de otros factores, como la satisfacción en el trabajo. Así, algunos análisis de datos de encuestas sobre el bienestar subjetivo han estudiado la relación entre la discriminación de la mujer en el mercado laboral y su satisfacción con la vida (CLARK, 1997), o si el capital social tiene efectos externos positivos sobre el bienestar de las personas (HELLIWELL, 2003). Las encuestas de felicidad también se utilizan para examinar los efectos de diferentes políticas macroeconómicas sobre el bienestar. La mayoría de estos estudios encuentran que la inflación y el desempleo tienen efec-

tos negativos sobre la felicidad. Según DI TELLA, MACCULLOCH y OSWALD (2001), los efectos del desempleo son más fuertes que los de la inflación, y se mantienen por encima y más allá de las pérdidas de ingresos. Y para FREY y STUTZER (2002) asignar el mismo peso a la inflación y al desempleo puede estar subestimando los efectos de este último en el bienestar.

Como recuerda GARCÍA (2004), el comportamiento observado por el consumidor se ha manifestado como un indicador incompleto para determinar el bienestar individual. El factor estudiado ha de depender del juicio de las personas directamente implicadas, ya que estas son consideradas como los mejores jueces sobre la calidad de sus propias vidas. Ya ARISTÓTELES señaló que «cada uno juzga bien aquello que conoce, y de estas cosas es un buen juez» (ARISTÓTELES, 1998: 134). Y como apunta VEENHOVEN (1991, 1993), si la felicidad es el grado en el que un individuo juzga la calidad de su vida como favorable, la valoración que realice una persona en un determinado momento se corresponderá con un juicio creíble y consistente.

En general, los economistas tienen un conocimiento limitado sobre lo que hace que el crecimiento económico contribuya al bienestar, por lo que se centran demasiado en el incremento de la renta como un objetivo de política a expensas de otros objetivos. Han estado convencidos por la creencia de que más riqueza, más renta y más bienes implican una realidad social con unas condiciones de vida mejores, mayor bienestar y, en definitiva, mayor felicidad. Es decir, la economía asume que el bienestar material es una condición previa de la felicidad, y que los cambios de la felicidad están estrecha y directamente relacionados con los cambios en el poder adquisitivo. Los políticos han asumido esta idea y, como consecuencia, la evolución del PIB y sus tasas de crecimiento son los objetivos fundamentales de política económica. Pero lo cierto es que numerosos estudios llevados a cabo en los países ricos para los últimos 50 años arrojan serias dudas acerca de dicha hipótesis. Con la denominación genérica de paradoja de la felicidad, numerosas investigaciones hacen hincapié en la necesidad de estudiar la felicidad y sus determinantes desde una perspectiva más amplia a la dominante en la ciencia económica. En este sentido, hay que ser consciente de la relevancia que debe tener la felicidad como objetivo de política económica. La perspectiva actual de estudio de la felicidad mantiene que el bienestar subjetivo (o felicidad) es observable, es decir, es un fenómeno real que se puede captar mediante las respuestas de los individuos, que además son capaces de reconocer y predecir el estado de satisfacción de los demás, compartiendo un lenguaje común en torno a la felicidad, tienen un entendimiento común de cómo trasladar los sentimientos internos en una escala numérica, de forma que el bienestar subjetivo es comparable entre individuos.

La investigación de la felicidad toma el bienestar subjetivo reportado como una medida aproximada de la utilidad, lo que permite analizar viejas hipótesis económicas de una forma nueva y un nuevo acercamiento al concepto de utilidad en economía. Sobre la base de los datos de bienestar subjetivo reportado, es posible abordar las cuestiones fundamentales, estrechamente relacionadas con la investigación de la economía del comportamiento. Además, ofrece una nueva posibilidad para discriminar entre modelos que predicen los mismos patrones de comportamiento pero diferencias en la utilidad experimentada. Todos los estudios recientes en diferentes países y periodos parten de la idea de que el bienestar no solo depende de los ingresos. Pero a diferencia

de los psicólogos hedónicos, los economistas de la felicidad se centran en los datos recogidos en las encuestas de satisfacción general con la vida, y toman como datos los informes que la propia gente proporciona en primera persona, ya sea sobre los sentimientos positivos o negativos ocasionados por las experiencias particulares de actividades recientes o sobre el grado de satisfacción con sus vidas o lo bien que piensan que van sus vidas. Están interesados en los efectos de los factores económicos, tales como las variaciones de ingresos o el desempleo, pero también en los de los factores demográficos, tales como las relaciones familiares, de la comunidad y con los amigos (LAYARD, 2005). Y exploran formas alternativas para que la felicidad pueda verse afectada por las políticas públicas.

Los análisis publicados en el *Economic Journal* en 1997, el número especial del *Journal of Economic Behaviour and Organization* en 2001, y la Conferencia de la Paradoja de la Felicidad en Economía en 2003 son claros indicadores del creciente interés de la economía en este campo. Y probablemente este interés aumentará porque, siguiendo a PEIRÓ (2004), en primer lugar, ayudará a situar a la economía en la correcta relación con otras disciplinas afines, como la sociología; segundo, porque puede contribuir a la reflexión necesaria de determinados fundamentos económicos; tercero, porque puede ayudar a entender determinados aspectos económicos; y cuarto y fundamental, porque las conclusiones de estos análisis resultan fundamentales para la política económica y la economía pública. Así, junto al desarrollo reciente de la economía del comportamiento, la economía de la felicidad se torna como un complemento, y no un sustituto, a la teoría de la elección, dado que las relaciones socioeconómicas derivadas del análisis del bienestar subjetivo pueden ofrecer información adicional sobre determinados conceptos y supuestos generalmente aceptados por la teoría económica (AHN y MOCHÓN, 2007).

En este sentido, según GARCÍA (2004), desde el momento en que la dimensión cardinal de la utilidad considera que cada individuo tiene su propia opinión sobre su bienestar y que el comportamiento del consumidor es un indicador incompleto, las valoraciones del individuo deben ser analizadas. Y siguiendo este enfoque, algunos economistas contemporáneos abordan los análisis sobre la decisión, la utilidad individual y el bienestar desde una óptica diferente, incorporando en la explicación del comportamiento humano las emociones (ELSTER, 1998), la autoestima y el logro de metas (LOEWENSTEIN, 1999) o el estatus (FRANK, 1985). En los años noventa, unos han estudiado los determinantes de la satisfacción con la vida o felicidad (FRANK, 1997; NG, 1997; OSWALD, 1997), otros han cuestionado la independencia de la utilidad entre individuos (CLARK y OSWALD, 1998) y otros han utilizado las interpretaciones de la utilidad que van más allá de la ordinal (FREY y STUTZER, 2000).

En relación con el análisis económico de los datos subjetivos, EASTERLIN (2002, 2004) explica que el hecho de que los economistas hayan renunciado durante años a este tipo de datos se explica por la creencia generalmente aceptada en economía de que lo que la gente hace es más relevante que lo que la gente dice. Y recuerda que las investigaciones realizadas por los psicólogos muestran que los datos subjetivos de bienestar son significativos y comparables entre gru-

pos de población. Una amplia variedad de pruebas apuntan a una correlación robusta entre las respuestas a las preguntas de bienestar subjetivo y las medidas objetivas de bienestar personal.

Como señalan GRAHAM y PETTINATO (2002), a pesar de las dificultades, las amplias muestras a través de países y a lo largo del tiempo ponen de manifiesto modelos sorprendentemente consistentes en los determinantes de la felicidad. En este sentido, autores como SKIDELSKY y SKIDELSKY (2012), que afirman que «el proyecto de la economía de la felicidad resulta ser un fracaso» (*ibid.*: 132), señalan que las encuestas sobre felicidad si bien no permiten «revisar radicalmente nuestras percepciones de sentido común sobre lo que hace feliz a las personas, quizá puedan darle consistencia en casos de incertidumbre o imprecisión» (*ibid.*: 132) y «pueden ayudarnos a clasificar las diversas causas de la felicidad e infelicidad en orden de importancia, en los casos en los que no se trate de algo obvio» (*ibid.*: 132).

Pero como apuntan TURMO, VARA y RODRÍGUEZ (2008), puesto que la felicidad es una sensación o percepción de cada persona individual, es muy difícil encontrar la medida correcta. Aun así, el enfoque subjetivo es el más adecuado para estudiar este fenómeno, incluso entre culturas diferentes, dado que los datos no muestran una relación sistemática entre las normas y los valores sociales y las respuestas sobre la felicidad personal, ni siquiera parece tener influencia el hecho de hablar idiomas diferentes. Además, la evidencia que proporcionan los datos acerca de la relación entre las respuestas y otras medidas más objetivas, como salud física, depresión y autoestima, muestran que esas informaciones son buenos estimadores, por lo que las respuestas acerca de la felicidad que los individuos proporcionan sí son buena medida de lo felices que son.

Gracias a la disponibilidad de encuestas que establecen relaciones de causalidad o de correlación con el bienestar subjetivo de los individuos, hoy se conocen los efectos de distintas variables que generalmente se consideran relacionadas con la felicidad (AHN y MOCHÓN, 2007), variables que tienen una correlación notable y consistente con la satisfacción subjetiva individual (KRUEGER y SCHKADE, 2007). Además, los estudios ponen de manifiesto que el bienestar es razonablemente sensible a los cambios en las circunstancias, por lo que la felicidad o satisfacción puede considerarse como un predictor fiable de la conducta futura (CLARK, FRIJTERS y SHIELDS, 2008). Y FREY y STUTZER (2002b) señalan que el enfoque subjetivo de la utilidad ofrece una senda complementaria para estudiar el mundo, al tratarse de un concepto más amplio que la utilidad, porque incluye la utilidad experimentada por los individuos, y porque el concepto subjetivo de felicidad permite capturar el bienestar individual de forma directa, preguntando a la gente cómo se sienten de satisfechos con su vida, estando sus respuestas determinadas por las circunstancias, por las experiencias pasadas y por las expectativas de futuro. Por su parte, AHN y MOCHÓN (2007) manifiestan que, si como exponen FREY y STUTZER (2002a), las medidas subjetivas de bienestar pueden utilizarse para formular inferencias sobre la utilidad, las investigaciones sobre la felicidad alteran el papel de los economistas, que hasta ahora han inferido las preferencias a partir de conductas observadas.

Y en este sentido, FREY (2010) llama la atención sobre el hecho de que el éxito de la investigación de la felicidad para la economía estará determinado por la forma en que sus descubrimientos puedan ser integrados en la teoría económica convencional. Un ejemplo es el análisis de la relación entre felicidad y satisfacción laboral.

## 7. FELICIDAD Y SATISFACCIÓN LABORAL

En economía tradicionalmente se concibe el trabajo como una actividad en el mercado, como el tiempo que el individuo elige dedicar a un empleo remunerado, en contraposición al tiempo que dedica al ocio, entendido como todas aquellas actividades no remuneradas. Es decir, la clave está en el salario que perciben los trabajadores por su participación en el mercado laboral.

A través del modelo neoclásico básico de elección renta-ocio, el análisis microeconómico explica el tiempo que un individuo dedica a la actividad laboral para conseguir un determinado nivel de ingresos derivados de ese trabajo, con el fin de obtener los recursos materiales necesarios para la adquisición de bienes de consumo. Cuanto mayor sea la cantidad de bienes de consumo que el individuo puede adquirir gracias a esa remuneración, mayor será su bienestar y mejor será ese trabajo. Esto es, la utilidad derivada del trabajo se traduce exclusivamente en el nivel de consumo que permite gracias a su poder de compra, sin que exista ninguna otra utilidad derivada del trabajo, dado que no se considera un bien, porque no proporciona utilidad en sí mismo. Pero, como señala STIGLITZ (2002), resulta evidente que la concepción neoclásica del trabajo como un coste en términos de horas de ocio, en el que los individuos incurren para obtener utilidades derivadas de los niveles de consumo, está muy lejos de la realidad laboral. Los trabajadores no solo se preocupan por su salario, sino también por otras condiciones laborales, como la jornada, la estabilidad, la formación o las relaciones con sus compañeros, entre otras. Y estas condiciones influyen directamente en su bienestar en el trabajo, pero también fuera de él. El trabajo no solo ofrece a las personas una cantidad de dinero a fin de mes, sino que también proporciona a los individuos un sentido de identidad, una determinada condición social y oportunidades de integración y desarrollo personal.

En relación con el trabajo, los estudios pioneros de HAMMERSMESH (1977), FREEMAN (1978) y BORJAS (1979), ya trataron de identificar esos determinantes de la satisfacción laboral, considerándola como una variable económica (subjética) clave para entender el comportamiento de los individuos. Posteriormente, los trabajos de ARGYLE (1999), CLARK y OSWALD (1994a, b), KENNY (1999) y FREY y STUTZER (1999), entre otros, ponen de manifiesto la importancia de la satisfacción laboral como predictor de la satisfacción con la vida de los individuos, es decir, de su felicidad.

En la actualidad, el análisis de la utilidad derivada del trabajo se realiza como una aproximación al bienestar individual, a través de la satisfacción laboral. Se trata de conocer qué factores afectan a las experiencias laborales, con el fin de conocerlos mejor para un mejor diseño de las políticas económicas y sociales, cuyo objetivo en última instancia debe ser mejorar el bienestar de los ciudadanos o trabajadores, según la propia concepción de la economía de la felicidad. Entonces, si a la hora de analizar la felicidad de las personas, resulta fundamental estudiar el bienestar de los individuos en tanto que son trabajadores y no solo consumidores, es necesario considerar el trabajo como un bien y no como una penalidad necesaria para alcanzar poder de compra, tal y como señala GAMERO (2003). El nivel de satisfacción en el trabajo es un determinante clave en el bienestar individual, condicionado por las experiencias del individuo, así como por sus ex-

pectativas, sus necesidades y sus valores. Pero no por eso deja de ser objetivo, ya que el nivel de satisfacción laboral de los trabajadores puede interpretarse como una reacción ante determinadas características de su empleo, pero también como una medida que permite al individuo comparar su trabajo actual con otras oportunidades en el mercado laboral (GARCÍA, 2004).

En general, existen razones convincentes para que los economistas se preocupen de la satisfacción laboral, porque además de ser buen predictor del bienestar en general (ARGYLE, 1991; CLARK, 1997; SOUSA-POZA y SOUSA-POZA, 2000), es un buen predictor del comportamiento de los trabajadores (por ejemplo, se ha utilizado para predecir los abandonos y la productividad en el trabajo) (HAMERMESH, 1977; FREEMAN, 1978; AKERLOF, ROSE y YELLEN, 1988). Así, en economía, al igual que en relación con el bienestar general, se han desarrollado análisis diversos en relación al nivel de satisfacción con el trabajo y sus posibles determinantes. Unos estudios han explicado la satisfacción laboral como dependiente de un gran número de factores, como el género (CLARK, 1997), el propio salario y el ingreso relativo (CLARK y OSWALD, 1998; HAMERMESH, 1977 y 2001), la actividad sindical (FREEMAN, 1978; BORJAS, 1979), las posibilidades de promoción laboral (LEONTARIDI y SLOANE, 2000; RENAUD, 2002) y los desajustes entre la formación y las habilidades necesarias en el empleo (ALLEN y VAN DER VELDEN, 2001). Otros han analizado los factores determinantes de la satisfacción laboral, obteniendo como resultado general que los aspectos no pecuniarios del empleo son importantes determinantes de la satisfacción en el trabajo (WARR, 1999; CLARK, 2005; VAN PRAAG y FERRER-I-CARBONELL, 2004).

Pero si los economistas quieren entender la satisfacción laboral y sus determinantes es necesario que tengan en cuenta no solo los aspectos monetarios del empleo, sino también los no monetarios. Según GAMERO (2003), se ha supuesto que el trabajo no proporciona ninguna utilidad directa, y que es la renta la única motivación del trabajo, de forma que la remuneración puede considerarse una aproximación de la utilidad obtenida de la actividad laboral, y esta remuneración es objetivamente medible. Pero para muchos trabajadores, su actividad laboral sí que enriquece sus vidas. Está comprobado empíricamente que los individuos con trabajo se sienten mejor que los que no lo tienen, como apuntan los resultados de DI TELLA, MACCULLOCH y OSWALD (2001 y 2003), GARCÍA (2004) y AHN y MOCHÓN (2010), entre otros. Es decir, la concepción neoclásica del trabajo como un coste, medido en términos de horas de ocio, para obtener utilidad a través del nivel de consumo que permite, está bastante alejada de la realidad. El trabajo remunerado no solo es una fuente de renta, sino que también proporciona utilidad en forma de contactos sociales o prestigio (SCITOVSKY, 1976). Así, la consideración de la actividad laboral como un *bien* es algo implícito en las investigaciones sobre satisfacción laboral en economía, y si la actividad laboral es un bien, se puede hablar de utilidad del trabajo.

En definitiva, y retomando las ideas de la economía de la felicidad, a la hora de analizar la felicidad de las personas, resulta fundamental estudiar el bienestar de los individuos en tanto que trabajadores, y no solo consumidores, ya que el nivel de satisfacción en el trabajo es un determinante clave en el bienestar individual, condicionado por las experiencias del individuo, así como por sus expectativas, sus necesidades y sus valores. En este sentido, existen razones convincentes para que los economistas se preocupen de la satisfacción laboral: porque es un buen

predictor del comportamiento de los trabajadores y porque es uno de los tres predictores más relevantes del bienestar en general. Además, dado que en la satisfacción laboral conviene tener en cuenta no solo el hecho de estar satisfecho con algunos aspectos del trabajo, sino que los trabajadores tienen una vida fuera del mismo, que afecta directamente a su trabajo, pero que a su vez su satisfacción laboral afecta a su satisfacción con la vida en general, resulta muy interesante conocer qué efecto es mayor, dada la correlación existente entre ambas. Para ello, es imprescindible identificar tanto los factores intrínsecos de esa satisfacción laboral (conectados con el trabajo propiamente dicho, como la autonomía o el desarrollo de habilidades en el puesto de trabajo), como los factores extrínsecos (conectados con las condiciones de trabajo, como el salario o la seguridad en el empleo).

Así las cosas, parece obvio que mejorar el bienestar en el trabajo y neutralizar los efectos nefastos del desempleo pueden ser elementos clave de una política económica en favor de la felicidad. Y siguiendo a STIGLITZ (2002), si el desarrollo es algo más que una acumulación de capital y una asignación de recursos más eficaz, si es una transformación de la sociedad, que concibe que el fin de la actividad económica ha de ser la mejora del bienestar de los individuos, debe tener muy en cuenta el trabajo y las condiciones en que este se lleva a cabo, dado que, para la mayoría de la población, el trabajo es importante, y no solo en términos de fuente de ingresos; el trabajo es un fin en sí mismo, y no solo un medio de producción, dada su faceta humana, la identidad social que se deriva del mismo, y porque el entorno laboral influye y afecta directamente a la satisfacción laboral de los trabajadores y a la felicidad de los ciudadanos.

ESTEVE (2004) señala que los factores que más cuentan en los niveles de bienestar subjetivo, son tres: el empleo, su calidad y las circunstancias en que se realiza el trabajo, ya que los estudios muestran que además del desempleo, la mala calidad del trabajo se encuentra entre los factores que causan mayor infelicidad para las personas. Así las cosas, tras los estudios de la economía de la felicidad, la política económica no debería ser la misma en una sociedad en la que el bienestar económico de los individuos como base para su felicidad se considere el objetivo fundamental de la actuación pública en el terreno económico, pues la persecución de ese objetivo afecta de modo radical a los objetivos tradicionales de la búsqueda de la eficiencia, la distribución más equilibrada y la estabilidad económica. La política, por otro lado, puede (y debe) hacer más por atacar la infelicidad que por aumentar la felicidad, ya que, como señala LAYARD (2005: 226), «las causas socioeconómicas de la infelicidad son más claras que las de la felicidad».

En este sentido, y centrandolo en el análisis en la satisfacción laboral, un campo de aplicación que se abre para un trabajo futuro es el relacionado con las condiciones laborales y el comportamiento organizacional en las empresas. Ya existe evidencia empírica contrastada al respecto. Entra las principales conclusiones de la *Labour Force Survey 2014* de Eurostat, un buen equilibrio entre la vida laboral y personal reduce los niveles de estrés de los empleados, y un mayor control personal ayuda a los trabajadores a estar más motivados, y las empresas se benefician de la promoción del bienestar a través de una mayor creatividad y productividad de sus empleados. El informe concluye que determinados modelos de gestión empresarial fortalecen el bienestar en el trabajo, por lo que el comportamiento organizacional se convierte en una herramienta funda-

mental para el bienestar de los trabajadores y para su rendimiento. Es esta línea apuntan también los resultados del estudio de PHYLLIS *et al.* (2016), del MIT Sloan School of Management, que evidencia que los cambios en la flexibilidad de las empresas dan como resultado empleados más felices, más saludables y más productivos. Según este estudio, los trabajadores de una compañía que participaron en una experiencia piloto de flexibilidad laboral expresaron mayores niveles de satisfacción en el trabajo, mayores niveles de conciliación familiar y menores niveles de estrés psicológico, y como resultado su productividad fue mayor.

Por todo ello, conocer mejor la realidad social de las organizaciones y tratar de pensar en posibles soluciones a los conflictos laborales y organizativos reales en términos de cooperación puede resultar beneficioso para ambas partes, y por tanto, para la sociedad. La hipótesis es que es necesario transformar las relaciones laborales, mediante comportamientos proactivos en el trabajo y nuevas formas de organización laboral, de toma de decisiones y de gestión del capital humano. Una forma de gestión innovadora de la vida en las organizaciones mejoraría la satisfacción de los trabajadores y el desarrollo de su propio trabajo, pero también dará como resultado mejores relaciones de trabajo y empresas más competitivas, puesto que la evidencia muestra que los individuos que alcanzan mayores niveles de bienestar son más creativos, más leales y más productivos, y proporcionan una mejor satisfacción del cliente que aquellos con bajos niveles de bienestar en el trabajo (PHYLLIS *et al.*, 2016).

En definitiva, mejorar el bienestar en el trabajo requiere un enfoque integral, que combine el análisis tradicional de las relaciones laborales, pero también la incorporación de nuevos enfoques como el que se deriva de los determinantes clave para la economía de la felicidad. Además, si uno de los objetivos de la ciencia económica es mejorar los niveles de vida, mejorar el bienestar de los trabajadores también debe ser un fin en sí mismo. Y en relación con el empleo, con su calidad y las circunstancias en que se realiza el trabajo, resulta de especial interés el análisis de la satisfacción laboral como fundamento de la felicidad de los individuos, las organizaciones y las sociedades, con el fin de conocer mejor sus determinantes de cara a reflexionar sobre los instrumentos de política económica necesarios para potenciar tanto la mejora de las organizaciones y su competitividad como el bienestar de los trabajadores.



## Bibliografía

- AHN, N. y MOCHÓN, F. [2010]: «La felicidad de los españoles: Factores explicativos», *Revista de Economía Aplicada*, 54, págs. 5-31.
- [2007]: «Felicidad y expectativas», *Documento de trabajo*, 01, Fedea.
- AKERLOF, G.; ROSE, A. y YELLEN, J. [1988]: «Job Switching and Job Satisfaction in the U.S. Labor Market», *Brookings Papers on Economic Activity*, 19(2), págs. 495-594.
- ALLEN, J. y VAN DER VELDEN, R. [2001]: «Educational mismatches versus skill mismatches: Effects on wages, job satisfaction and on the job search», *Oxford Economic Papers*, 3.
- ARGYLE, M. [1991]: «Happiness and cooperation, Personality and Individual Differences», vol. 12, Issue 10, 1991, págs. 1.019-1.030.
- ARISTÓTELES [1998]: *Ética nicomáquea. Ética eudemia*, Madrid: Gredos.
- ATECA, V.; BALLESTER, C. y BRAÑAS, P. [2009]: «Aproximaciones experimentales a la felicidad», *Cuadernos Económicos del ICE*, núm. 77, págs. 183-196.
- BORJAS, G. J. [1979]: «Job satisfaction, wages, and unions», *The Journal of Human Resources*, 14, págs. 21-40.
- BOSKIN, M. J. y SHESHINSKI, E. [1976]: «Optimal Income Redistribution When Individual Welfare Depends Upon Relative Income», *National Bureau of Economic Research Working Papers*, 0144.
- BRICKMAN, P. y CAMPBELL, D. T. [1971]: «Hedonic relativism and planning the good society», en M. H. Apley (ed.), *Adaptation-level Theory: a Symposium*, New York: Academic Press.
- CANTRIL, H. [1965]: «The pattern of human concerns», *Rutgers University Press*.
- CLARK, A. [2005]: «Heterogeneity in Reported Well-Being: Evidence from Twelve European Countries», *Economic Journal*, 115.
- [1997]: «Job satisfaction and gender: Why are women so happy at work?», *Labour Economics*, 4, págs. 341- 372.
- CLARK, A.; 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(1), págs. 95-144.
- [2006]: «Income and happiness: Evidence, explanations and economic implications», *PSE Working Papers*, 24.
- CLARK, A. y OSWALD, A. [1998]: «Satisfaction and comparison income», *Journal of Public Economics*, 61, págs. 359-381.
- [1994a]: «Unhappiness and unemployment», *Economic Journal*, 104, págs. 648-659.

- [1994b]: «Subjective well-being and unemployment», *Economic Journal*, 104, págs. 648-659.
- DEL PINO ARTACHO, J. A. y DíEZ NICOLÁS, J. [2002]: «La felicidad y sus componentes: Explotación del Barómetro Mundial de felicidad, 1999», *Revista Española de Sociología*, 2, págs. 15-39.
- DI TELLA, R.; MACCULLOCH, R. J. y OSWALD, A. [2003]: «The Macroeconomics of Happiness», *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, 85(4), págs. 809-827.
- [2001]: «Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness», *American Economic Review*, 91(1), págs. 335-341.
- DUESENBERY, J. S. [1949]: *Income, saving and the theory of consumer behavior*, Cambridge: Harvard University Press.
- EASTERLIN, R. [2005]: «A puzzle for adaptive theory», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 56(4), págs. 513-521.
- [2004]: «The Economics of Happiness», *Daedalus*, 133(2), págs. 26- 33.
- [2002]: «Is Reported Happiness Five Years Ago Comparable to Present Happiness? A Cautionary Note», *Journal of Happiness Studies*, 3, págs. 193-198.
- [2001]: «Income and Happiness: Towards a Unified Theory», *Economic Journal*, 111, págs. 465-484.
- [1974]: «Does economic growth improve human lot? Some empirical evidence», en P. A. Davis y M. W. Reder (eds.), *Nations and households in economic growth*, New York, Academic Press, págs. 89-125.
- ELSTER, J. [1998]: «Emotions and Economic Theory», *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, 36(1), págs. 47-74.
- ESTEVE, F. [2004]: «La Economía de la Felicidad. Nuevos elementos para la crítica del liberalismo económico», en VV.AA., *Filosofía y Economía de nuestro tiempo: Orden económico y cambio social*. Madrid: Ministerio de Educación y Ciencia.
- FRANK, R. [1999]: *Luxury Fever. Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess*, New York: The Free Press.
- [1997]: «The Frame of Reference as a Public Good», *Economic Journal*, 107(445), págs. 1.832-1.847.
- [1989]: «Frames of Reference and the Quality of Life», *The American Economic Review*, 79(2), págs. 80-85.
- [1985]: *Choosing the right pond: Human behavior and the quest for status*, London: Oxford University Press.
- FREEMAN, R. [1978]: «Job satisfaction as an economic variable», *American Economic Review*, 68, págs. 135-141.
- FREY, B. [2010]: *Happiness. A Revolution in Economics*, MIT Press.
- FREY, B.; BENZ, M. y STUTZER, A. [2004]: «Procedural utility: Not only what, but also how matters», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160(3), págs. 377-401.
- FREY, B. y STUTZER, A. [2005a]: «Testing theories of Happiness», en L. Bruni y P. Porta (eds.): *Economics and happiness: framing the analysis*, Oxford University Press.
- [2005b]: «Happiness Research: State and Prospects», *Review of Social Economy*, 63(2), págs. 207-228.

- [2002a]: «What can economists learn from happiness research?», *Journal of Economic Literature*, 40(2), págs. 402-435.
- [2002b]: *Happiness and Economics*, Princeton: Princeton University Press.
- [2000]: «Maximising Happiness?», *German Economic Review*, 1(2), págs. 145-167.
- [1999]: «Measuring preferences by subjective well-being», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 155, págs. 755-778.
- GAMERO, C. [2003]: «Satisfacción laboral de los asalariados en España. Especial referencia a las diferencias por género», *Cuadernos de Economía*, 27(74), págs. 109-146.
- GARCÍA, M. B. [2004]: «Efectos de la educación sobre los determinantes de la satisfacción laboral en España. Un análisis de los beneficios monetarios y no monetarios en el mercado de trabajo mediante modelos logit ordenados», tesis doctoral, Universitat de València.
- GRAHAM, C. [2009]: *Happiness Around the World: The Paradox of Happy Peasants and Miserable Millionaires*, New York: Oxford University Press.
- [2005]: «Insights on development from the economics of Happiness», *World Bank Research Observer*, 20, págs. 201-231.
- GRAHAM, C. y PETTINATO, S. [2002]: *Happiness and Hardship: Opportunity and Insecurity in New Market Economies*, Washington, D. C.: The Brookings Institution Press,
- GRAHAM, C.; EGGERS, A. y SUKHTANKAR, S. [2004]: «Does happiness pay? An initial exploration based on panel data from Russia», *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 55, págs. 319-42.
- GRAHAM, L. y OSWALD, A. [2006]: «Hedonic Capital», IZA, *Discussion Paper*, 2079.
- HAMERMESH, D. [2001]: «The changing distribution of job satisfaction», *Journal of Human Resources*, 36, págs. 1-30.
- [1977]: «Economic aspects of job satisfaction», en Ashenfelter y Oates (eds.), *Essays in Labor Market and Population Analysis*, New York: Wiley.
- HIRSCH, F. [1976]: *The Social Limits to Growth*, Cambridge: Harvard University Press.
- INGLEHART, R. [1990]: *Culture shift in advanced industrial society*. Princeton University Press.
- KAHNEMAN, D. [1999]: «Objective Happiness», en D. Kahneman; E. Diener y N. Schwarz, (eds.), *Well-being: the foundations of hedonic psychology*, New York: Russell Sage Foundation.
- KAHNEMAN, D. y TVERSKY, A. [1986]: «Rational Choice and the Framing of Decisions», *The Journal of Business*, University of Chicago Press, vol. 59(4), págs. S251-78, October.
- KAHNEMAN, D.; WAKKER, P. y SARIN, R. [1997]: «Back to Bentham: Explorations of experienced utility», *Quarterly Journal of Economics*, 112, págs. 375-405.
- KENNY, C. [1999]: «Does Growth Cause Happiness, or Does Happiness Cause Growth?», *Kyklos*, 52, págs. 3-25.
- KRUEGER, A. B. y SCHKADE, D. A. [2007]: «The Reliability of Subjective Well-Being Measures», *National Bureau of Economic Research Working Paper*, 13027.

LAYARD, R. [2005]: *La felicidad: Lecciones de una nueva ciencia*, Madrid: Taurus.

LEONTARIDI, R. y SLOANE, P. [2000]: «Measuring the Quality of Jobs: Promotion Prospects, Low Pay and Job Satisfaction», Paper presented at the lower Conference on Low Pay, High Pay and the Determinants of Earnings Mobility in the European Union and the United States, University of Aberdeen, 17-18 November 2000.

LOEWERSTEIN, G. [1999]: «Because It Is There: The Challenge of Mountaineering... for Utility Theory», *Kyklos*, 52(3), págs. 315-343.

LUCAS, R.; CLARK, A. E.; GEORGELLIS, Y. y DIENER, E. [2003]: «Re-examining adaptation and the setpoint model of happiness: Reaction to changes in marital status», *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, págs. 527-539.

MICHALOS, A. C. [1985]: «Multiple discrepancies theory», *Social Indicators Research*, 16, págs. 347-413.

MILL, J. S. [2008]: *Utilitarianism*, New York: Oxford University Press.

NG, Y. K. [1997]: «A case for happiness, cardinalism, and interpersonal comparability», *Economic Journal*, 107, págs. 1.848-1.858.

OSWALD, A. J. [1997]: «Happiness and economic performance», *Economic Journal*, 107, págs. 1.815-1.831.

OTT, J. [2010]: «Limited Experienced Happiness or Unlimited Expected Utility, What About the Differences?», *Journal of Happiness Studies*, 12(3), págs. 519-524.

PEIRÓ, A. [2007]: «Happiness, satisfaction and socioeconomic conditions; some international evidence», en L. Bruni y P. Porta, *Handbook on the economics of happiness*, Cheltenham-Northampton: Edward Elgar Publishing, págs. 429-446.

— [2004]: «Condiciones socioeconómicas y felicidad de los españoles», *Boletín Económico del ICE*, 816, págs. 179-194.

PHYLLIS MOEN *et al.* [2016]: «Does a Flexibility/Support Organizational Initiative Improve High-Tech Employees' Well-Being? Evidence from the Work, Family, and Health Network», *American Sociological Review*, vol. 81, 1, págs. 134-164.

RAYO, L. y BECKER, G. S. [2007]: «Evolutionary Efficiency and Happiness», *Journal of Political Economy*, 115(2).

RENAUD, S. [2002]: «Rethinking the union membership/job satisfaction relationship. Some empirical evidence in Canada», *International Journal of Manpower*, 23, págs. 137-150.

SCITOVSKY, T. [1976]: «Income and Happiness», *Acta Oeconomica*, 15, págs. 45-53.

SENIK, C. [2006]: «Ambition and Jealousy: Income Interactions in Europe and the United States», Institute for the Study of Labour, *Discussion Papers*, 2083.

SKIDELSKY, R. y SKIDELSKY, E. [2012]: *¿Cuánto es suficiente? Qué se necesita para una buena vida*, Barcelona: Crítica.

SOUSA-POZA A. y SOUSA-POZA A. [2000]: «Well-being at work: A cross-national analysis of the levels and determinants of job satisfaction», *Journal of Socio-Economics*, 29, págs. 517-538.

- STIGLITZ, J. E. [2002]: «Empleo, justicia y bienestar de la sociedad», *Revista Internacional del Trabajo*, 121(1-2), págs. 9-31.
- STUTZER, A. [2004]: «The role of income aspirations in individual Happiness», *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 54(1), págs. 89-109.
- TURMO, J.; VARA, O. y RODRÍGUEZ, A. [2008]: «La paradoja de Easterlin en España», *Cuadernos de Economía*, 31.85, págs. 32-64.
- VAN PRAAG, B. y FERRER-I-CARBONELL, A. [2004]: *Happiness Quantified: A Satisfaction Calculus Approach*, Oxford: Oxford University Press.
- VEBLEN, T. [2002]: *Teoría de la clase ociosa*, Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- VEENHOVEN, R. [1993]: *Happiness in Nations: Subjective Appreciation of Life in 56 Nations, 1946-1992*, Rotterdam: Erasmus University Press.
- [1991]: «Is happiness relative?», *Social Indicators Research*, 24, págs. 1-34.
- WARR, P. [1999]: «Well-being and the workplace», en D. Kahnemann; E. Diener y N. Schwarz, (eds.), *Wellbeing: The foundations of hedonic psychology*, New York: Russell Sage Foundation, págs. 392-412.

