



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY



Facultad de Ciencias Sociales

Universidad de la República
Facultad de Ciencias Sociales
Departamento de Economía

Tesis para la obtención del título de Magister en Economía Internacional

La importancia de la posición relativa: Ingreso y bienestar en el Cono Sur latinoamericano

Mariana Gerstenblüth Ravazzani

Tutor: Profesor Titular PhD. Máximo Tulio Rossi Malán

Montevideo, Uruguay
2014

Tutor: **MáximoTulio Rossi Malán**
PhD. in Economics, Universidad de Granada, España

Tribunal:

Fecha:

Calificación:

Autora:
Mariana Gerstenblüth Ravazzani

Agradecimientos

Agradezco a Mito por el apoyo de siempre y en especial en la realización de este trabajo.

A todos mis amigos y compañeros del dECON que de una u otra manera hicieron esto posible.

A Ianina por la cuenta regresiva.

Y, finalmente, a Martín, Felipe y Joaquín.

Resumen

En el presente trabajo se estudia la relación entre el ingreso absoluto y relativo y la felicidad individual en el Cono Sur latinoamericano, así como de otras variables socioeconómicas de relevancia. Para dicho objetivo se estiman cuatro modelos de variable dependiente cualitativa ordenados generalizados, que constan de una versión *naive* con ingreso absoluto, otra con ingreso absoluto y relativo, una tercera con índice de privación del individuo y de su grupo de referencia y, finalmente, una con la autoubicación en la escala de ingresos.

Los resultados sugieren una gran importancia de la comparación interpersonal en la región, con un fuerte efecto negativo del ingreso relativo que supera en magnitud al del propio, lo mismo que con la privación. Dichos hallazgos permitirían establecer el cumplimiento de la Paradoja de Easterlin así como establecer que el ingreso opera como un “bien posicional”.

Desde el punto de vista de las implicancias políticas, estos resultados podrían cuestionar las visiones más tradicionales en las que el incremento de la riqueza de los países es considerado un fin en sí mismo.

Abstract

In this paper I study the relationship between absolute and relative income and individual happiness in the Latin American Southern Cone, as well as other relevant socioeconomic variables. For this purpose I estimate four generalized ordered qualitative dependent variable models, consisting on a naive absolute income version, absolute and relative income, a third one with an individual and its peer group deprivation index and, finally, one with the self-placement on an income scale.

The results suggest a high importance of interpersonal comparison in the region, with a strong negative effect of relative income that exceeds in magnitude to the own. The same happens for deprivation. These findings make it possible to establish that the Easterlin Paradox holds, as well as concluding on the role of income as a positional good.

From the policy implication point of view these findings could challenge the traditional vision in which increasing country's wealth is considered a policy goal itself.

Palabras clave: Felicidad, bienestar, ingreso relativo, Cono Sur.

Keywords: Happiness, well-being, relative income, Southern Cone.

Tabla de contenido

1	Introducción	1
2	Ingreso y bienestar	3
2.1	Es relativo	4
2.2	Estándares	5
2.3	Adaptación	5
2.4	<i>Hedonic treadmill</i>	6
2.5	Paradoja de Easterlin	6
3	Datos y metodología.....	8
4	Resultados	19
5	Conclusiones	25
6	Bibliografía	27
7	Anexo	30

“Happiness is a very pretty thing to feel, but very dry to talk about”.

Jeremy Bentham

1 Introducción

La ONU establece que la felicidad y el bienestar son aspiraciones universales que deben ser incluídas en las políticas de los gobiernos. El interés de las naciones por la felicidad de sus ciudadanos ha ido en aumento en las últimas décadas, desde declaraciones de sus mandatarios hasta casos como el de Bután, que adoptó el Índice de Felicidad Bruta como medida del bienestar de sus ciudadanos.

Se podría, sin lugar a demasiada polémica, decir que la felicidad es el objetivo de todo ser humano. Los utilitaristas en los siglos XVIII y XIX sostenían que el fin último de la política debería ser el promover "la mayor felicidad para el mayor número de personas". Si esto es así, los hacedores de política deberían tener en cuenta nociones más amplias de utilidad y considerar la importancia de factores no económicos. Sin embargo, el concepto en sí mismo es tan complejo y personal que resulta casi imposible tomarlo como la finalidad de la política. La felicidad ha sido objeto de reflexión desde el punto de vista filosófico, pero en menor medida desde la óptica de otras disciplinas debido, básicamente, a la dificultad en la medición del objeto.

Jeremy Bentham fue el primero en definir la utilidad en términos hedónicos, como una medida de placer y dolor (Bentham, 1789/1948), siendo la idea adoptada por los economistas hasta el siglo XX. Incluso Francis Edgeworth llegó a imaginar la existencia de un hedonómetro, un instrumento que mide la utilidad en cada momento del tiempo, pudiendo obtener así los niveles de felicidad de los individuos en un período de tiempo determinado (Edgeworth, 1881/1967).

Más recientemente, en la década de los sesenta, con la consolidación de los estados de bienestar, cobra importancia el estudio de aspectos no económicos en la satisfacción de las personas. Surge entonces la Economía de la Felicidad. La cuestión de cuan feliz hace a las personas disfrutar de un mayor ingreso ha estado siempre en el centro del debate. Los trabajos de Easterlin (1974), Duncan (1975) y Layard (1980) fueron los primeros en

ocuparse del tema, propiciando discusiones que hasta hoy no han podido ser saldadas en el marco de la comprensión del vínculo del ingreso con la felicidad de las personas. Es en esa línea que la célebre Paradoja de Easterlin¹ ha sido cuestionada y recibido múltiples explicaciones que van desde las aspiraciones hasta el efecto de la comparación.

El principal objetivo de este trabajo es el de ahondar en el vínculo entre el ingreso absoluto y relativo sobre el bienestar individual, con énfasis en lo que ocurre en el Cono Sur latinoamericano. La cabal comprensión de dicha relación es de vital importancia para los hacedores de política. Si las personas, en extremo, sólo se preocupan por su ingreso relativo, cualquier política orientada en el aumento del PIB per cápita podría ser neutral a la hora de mejorar el bienestar de la población. A tales efectos se propone una estrategia de estimación, acorde con dicho fin y la disponibilidad de datos. Se analiza también la importancia de otras variables para finalmente discutir las implicancias empíricas, teóricas y de política del vínculo entre ingreso y felicidad.

El trabajo se organizará de la siguiente manera: en la próxima sección se explica el vínculo entre el ingreso y el bienestar individual. En la sección 3 se explica la base de datos utilizada y se detalla la técnica de estimación, así como las posibles limitaciones metodológicas. Luego, en la siguiente sección se exponen los resultados para terminar con las consideraciones finales.

¹ Se entiende que el lector está familiarizado con el concepto. En cualquier caso el concepto se explica en la próxima sección.

“Money does not buy you happiness, but lack of money certainly buys you misery.”

Daniel Kahneman

2 Ingreso y bienestar

El bienestar subjetivo está compuesto por dos partes. Por un lado un componente emocional o afectivo y por otro un componente cognitivo o concerniente al juicio. El primero se manifiesta por las experiencias positivas o negativas vividas por el individuo y actos tales como sonreír, mientras que lo segundo se relaciona con la satisfacción con la vida en general. Este último es el que se encuentra más íntimamente relacionado con el ingreso.

Las personas al evaluar su vida, asumen que el ingreso es uno de los determinantes de su satisfacción. En consecuencia, actúan llevando a cabo acciones tales como dedicar más tiempo al trabajo en pos de aumentar dichos ingresos. Es por ello que es de vital importancia el estudio de la relación entre ingreso y bienestar.

La teoría económica tradicional asume que la utilidad proviene del consumo de bienes y que el mayor consumo es posible cuando se tiene más ingreso. De ello deriva el supuesto de que los individuos siempre querrán aumentar su ingreso de forma de ser luego más felices. Este punto de vista adhiere a la visión de que lo material es equivalente al bienestar social, dejando de lado aspectos culturales, sociales e históricos, a la vez que omite y subvalora los efectos de determinantes psicológicos y no materiales.

Siguiendo esta teoría, todo aumento en el ingreso (o en el consumo) hace posible un aumento en la utilidad, aunque a tasas más reducidas a medida que se satisfacen las necesidades. En otras palabras, la utilidad marginal del ingreso es decreciente. A partir de determinado punto, el costo de obtener una unidad de ingreso adicional no compensa el costo marginal de dicha acción. Sin embargo, cuando pensamos en individuos viviendo en sociedad, la comparación interpersonal puede distorsionar este hecho. En la medida en que los estándares se adaptan en función de la comparación interpersonal, cuando un amigo,

por ejemplo, compra una nueva computadora, las personas querrán una mejor. Y luego él. Y así sucesivamente (Clark, 2011).

2.1 Es relativo

La teoría de que la felicidad es un concepto relativo es ampliamente aceptada en las ciencias sociales (Easterlin, 1974; Van Praag et al., 1979). Si bien la felicidad depende del ingreso (personas más ricas son más felices), cuando estamos en un entorno donde los que nos rodean son más ricos, nuestra satisfacción decrece. Como seres sociales, el bienestar no depende únicamente de nuestras acciones y circunstancias, sino también de la sociedad que nos rodea. En este sentido, la felicidad no depende de una medida objetiva, sino de la comparación subjetiva. A medida que las necesidades básicas son satisfechas, las aspiraciones aumentan en la misma medida que lo hace el ingreso y los individuos están más preocupados por su posición en comparación a los demás que en su propio ingreso (Graham, 2011). Lo anterior lo convierte en un “bien” posicional.

La importancia del ingreso relativo tiene su origen en la idea de que las preferencias son interdependientes (Duesenberry, 1949). A comienzos del siglo XX Veblen (1909) cuestiona la teoría de la utilidad marginal argumentando que no estaba teniendo en cuenta el efecto de la interacción humana en la toma de decisiones. En este contexto, la satisfacción depende de lo que el individuo obtiene en relación a los demás. Los individuos obtienen utilidad no solo de su relación con los bienes materiales sino también de la interacción.

Es importante destacar que estos grupos de referencia cambian a medida que lo hace el ingreso, resultado de diferencias en el contenido posicional de los bienes que consumen los grupos de mayor y menor ingreso (Graham y Pettinato, 2002).

2.2 Estándares

Las personas definen construcciones mentales subjetivas acerca de lo que es deseable para sus vidas. Del acercamiento a dichos estándares depende la satisfacción. Sin embargo, es importante tener en cuenta que no son estáticos. Cambian de acuerdo a los cambios en las preferencias, gustos, modas, riqueza y normas culturales (Layard, 2005).

Entonces, dada la importancia de la comparación interpersonal, cuando el ingreso aumenta se produce una mejora en el bienestar que es solo transitoria. Seguramente luego el estándar cambie y con ello la mejora desaparezca.

2.3 Adaptación

Hasta este punto el centro ha estado en el componente de la comparación que es sociológico, en el sentido de comparar con pares o grupo de referencia. Pero existe también un componente adaptativo, es decir, la comparación basada en la experiencia personal. Esta comparación es de tipo temporal, evaluando la situación actual en base al pasado. Según Layard (2005), a medida que las personas se adaptan, el ingreso considerado suficiente aumenta con el mismo.

Respecto a este componente, es posible preguntarse si el bienestar de las personas reacciona de la misma manera cuando su situación mejora o empeora. Seguramente el bienestar aumente en menor medida en escenarios favorables que lo que lo disminuye ante una pérdida, fruto de la aversión a las pérdidas planteada en la Teoría de los Prospectos².

² Prospect Theory, Khaneman y Tversky (1979).

2.4 Hedonic treadmill

La idea de que las personas viven en una “hedonic treadmill”³ tiene su origen en el trabajo de Brickman y Campbell (1971): los buenos y malos eventos en la vida solamente tienen un efecto transitorio sobre la felicidad, fruto de una rápida adaptación y mayores deseos y expectativas. En particular el ingreso afecta, de manera positiva, directamente el bienestar e indirectamente a través del cambio en los gustos y aspiraciones.

La mayor disponibilidad de bienes y servicios permite satisfacer las preferencias a más bajo costo económico que en el pasado; a la vez que el progreso económico puede generar un freno al bienestar a través de la insatisfacción permanente de los individuos. Aspiraciones elevadas en países o sectores más ricos pueden llevar a que el efecto del ingreso en la felicidad sea solamente pasajero.

La adaptación hedónica hace que el nivel de felicidad de largo plazo no se vea afectado por las diferentes circunstancias en la vida. Sin embargo, la adaptación podría no ser completa (Diener y Oishi, 2005). Frente a situaciones negativas como el desempleo, problemas de salud, etc., los individuos sufren un impacto negativo sobre su bienestar (Frey y Stutzer, 2002). Si bien éste se revierte con el paso del tiempo, la evidencia muestra que no lo hace en su totalidad. Lo mismo puede decirse respecto a situaciones favorables. La felicidad se convierte en un concepto evasivo, dado que en la medida que los estándares se mueven, los individuos se vuelven más infelices (Veenhoven, 1991).

Este concepto tiene importantes implicancias en términos de bienestar. Las personas podrían sobrevalorar el efecto que sobre la felicidad tiene el poseer más y mejores bienes, casarse, obtener un ascenso, o simplemente, aumentar su ingreso.

2.5 Paradoja de Easterlin

La paradoja de Easterlin (1974) es un concepto clave en el estudio del papel del ingreso en el bienestar individual. La misma establece que, al interior de un país, las personas más

³ La traducción aproximada del concepto sería “rueda o círculo hedónico”

ricas son en promedio más felices que las de menores ingresos, lo que va en línea con la teoría tradicional. Sin embargo, en la comparación internacional la felicidad casi no varía ni tampoco crece cuando el ingreso lo hace. En los estudios a nivel país se encuentra que niveles de ingreso más altos tienen poco efecto en la felicidad promedio porque las personas miran a los que están a su alrededor como estándar de comparación. A medida que el ingreso de la nación crece, también lo hace el de los demás respecto a quienes nos comparamos. Entonces, las personas serán más felices únicamente cuando el cambio en su ingreso sea tal que lo ponga en una mejor posición relativa respecto a su grupo de referencia. Según Easterlin (1995), un incremento en los ingresos de todos no produce un aumento de la felicidad de todos, debido a que el efecto positivo de ingreso sobre el bienestar subjetivo es contrarrestado por el efecto de estándares de vida más altos.

Entonces si no existe comparación la satisfacción aumenta con el ingreso. Con comparación lo hace pero en menor medida. En el extremo, según lo plantea la paradoja de Easterlin (1974), el efecto del ingreso de los demás podría compensar exactamente el del ingreso propio. A nivel agregado, esto significa que el aumento en el ingreso promedio de los países no se traduciría en una mayor felicidad de sus habitantes, dado que algunos individuos se valorarán insatisfechos al comparar su situación con la de los demás. Esto no significa que el crecimiento económico sea un juego de suma cero, pero sí una mejora cuyos resultados socava la comparación (Layard, 2005).

Finalmente, cabe destacar que dicha teoría ha recibido numerosas críticas. Entre ellas la de Stevenson y Wolfers (2008), quienes cuestionan la existencia de dicha paradoja, entendiendo que sus resultados se corresponden a un error estadístico más que a un fenómeno en sí mismo. Desde una posición más moderada, algunos autores plantean la existencia de una Paradoja de Easterlin modificada, en la que se establece una relación positiva entre ingreso y bienestar individual pero sólo hasta el punto en el que las necesidades básicas son satisfechas (Di Tella y MacCulloch, 2008; Clark et al, 2008; Layard, 2005; Graham, 2011). Esta hipótesis de punto de saciedad es refutada por Stevenson y Wolfers (2013), argumentando que, de existir, dicho punto aún no ha sido alcanzado.

3 Datos y metodología

Cuan satisfechas están las personas con la vida que llevan es un hecho difícil de evaluar de manera objetiva y externa. Incluso en caso de ser posible, puede ser cuestionable si esa es la mejor forma de abordar el tema. El presente trabajo se propone conocer el bienestar individual a través de las respuestas que las propias personas dan acerca de su felicidad, utilizando LAPOP (Latin American Public Opinion Project).

LAPOP es el Barómetro de las Américas, encuesta de periodicidad bi anual en la que se miden las opiniones de los ciudadanos en apoyo gubernamental, política, participación ciudadana, entre otros. Actualmente es llevada a cabo en 26 países de América. En el caso de la presente investigación se trabajará con la muestra de Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.

En las encuestas de opinión pública suelen encontrarse preguntas generales sobre felicidad o satisfacción con la vida, en las que se pide la autoevaluación en una escala. La decisión de trabajar con una u otra responde, en la mayoría de los casos, a la disponibilidad de datos. Trabajos anteriores han encontrado una importante correlación entre ambas (Blanchflower y Oswald, 2008; Graham y Pettinato, 2002).

En este trabajo se opta por medir la felicidad a través del auto reporte de satisfacción con la vida de los individuos. En la literatura de la economía de la felicidad son utilizados como sinónimos los términos "bienestar subjetivo", "felicidad" y "satisfacción con la vida". La ventaja de este último es que evalúa el carácter subjetivo del concepto, es decir, cuan a gusto están las personas con la vida que llevan. Es así que se especifica la variable *feliz* que toma el valor "1" si el individuo auto reporta estar "*algo insatisfecho*" o "*muy insatisfecho*"; "2" si dice estar "*algo satisfecho*" con su vida, y "3" si responde estar "*muy satisfecho*".

Aproximarse a la felicidad a través de satisfacción con la vida y no de preguntas de felicidad directamente, es la forma preferida por los psicólogos, quienes las validan a través de medidas psicológicas de felicidad, tales como el número de sonrisas de Duchenne (Ferrer-i-Carbonell y Frijters, 2004). Para reducir el sesgo de orden (cuando los

entrevistados favorecen una pregunta por su posición en una lista) la pregunta debe ubicarse al principio del cuestionario (Graham, 2005). De esa forma se evitan además los sesgos como el que se deben a cambios en el estado de ánimo producto de las anteriores respuestas o que el entrevistado aún no está familiarizado con el tipo de preguntas. Esto es una limitante en la base de datos utilizada en esta investigación, en la que la pregunta no satisface esta condición.

Respecto a las variables independientes, el foco de la atención está puesto en la relación entre el bienestar individual y el ingreso.

El ingreso (Y), dada la disponibilidad de datos, es el del hogar. Si bien este es un punto debatible, parece razonable establecer que las condiciones de vida de las personas dependen más del ingreso del hogar al que pertenecen que del ingreso personal. Originalmente el ingreso se encuentra en tramos. De forma de asignar un valor a cada individuo, se toma como valor el promedio de cada tramo, con excepción del último, el cual se estima utilizando la función de distribución de Pareto. Hallar un punto medio suponiendo una distribución uniforme, supondría fijar arbitrariamente un límite superior a un intervalo que es abierto.

Sea $f(y) = \alpha k^\alpha y^{-(\alpha+1)}$ la función de densidad de Pareto, con y el ingreso del hogar y k y α constantes. Esta última es conocida como “alfa de Pareto”, que opera “filtrando” el paso de los individuos de un nivel de ingreso a otro. Es decir, permitiendo que menos gente se encuentre en el tramo siguiente de ingreso.

La función de distribución es $F(y) = 1 - \left(\frac{k}{y}\right)^\alpha$ y P (función complementaria de F) es $P = \left(\frac{k}{y}\right)^\alpha$, la cual indica el porcentaje de la población que se encuentra por encima del nivel de ingreso y . Luego se toma logaritmos de ambos lados para poder estimar α y k por Mínimos Cuadrados Ordinarios. Este método ajusta correctamente para niveles de ingreso elevados, lo que lo hace más pertinente para la estimación del último intervalo, tal como se hace en este caso.

El ingreso relativo puede ser medido en términos de la comparación con el resto de los individuos o del ingreso propio en el pasado. En nuestro caso esta última opción no es viable dada la disponibilidad de datos. Optando por la primera aproximación, es importante definir cuál es el grupo de individuos respecto al cual es pertinente hacer la comparación. La versión más sencilla sería simplemente comparar el ingreso del individuo con el ingreso medio del país en el que vive, pero dados los mecanismos a través de los cuales el ingreso de los demás se vuelve relevante, parece más acertado optar por el ingreso de un grupo más cercano. Es por ello que, en nuestro caso, definimos la variable de ingreso relativo (Y^*) como el ingreso promedio de los hogares a los que pertenecen las personas del mismo país, sexo y nivel educativo, en el entendido que en nuestras sociedades las condiciones de vida, aspiraciones, impacto del entorno familiar y demás aspectos de la vida presentan importantes diferencias de género y de acuerdo al nivel educativo (Ferrer-i-Carbonell, 2005). Finalmente, cabe aclarar que no conocemos con exactitud respecto a quien o quienes las personas se comparan realmente. Incluso podría ser diferente para cada uno de los individuos. Lo que aquí se hace es, entonces, lo que se considera la mejor aproximación posible.

En todos los casos las variables de ingreso están originalmente en la moneda del país. Se llevan a paridad de poderes de compra de forma de ser comparables. Finalmente, si bien podemos suponer que un peso adicional genera un incremento constante en el bienestar, es bien sabido que la utilidad marginal del ingreso es decreciente, es decir un peso adicional genera un incremento cada vez menor en la satisfacción. Una forma de incorporar este hecho a la especificación es tomando el ingreso en logaritmos, que es lo que efectivamente se hace en el presente trabajo.

Otra medida de ingreso utilizada es *escalaY*, la cual es una variable que recoge la auto ubicación del individuo en una escala de ingresos de 1 a 10.

Finalmente, otra forma de aproximarse al ingreso de los hogares es a través de la disponibilidad de bienes en el mismo. Esta medida es más estructural y cercana a la riqueza que al ingreso. La variable creada es un índice de privación (*dindex*), originario de la literatura de pobreza, el cual no consiste en la simple agregación de bienes en el hogar, sino que pondera la tenencia según lo generalizado que esté su consumo en la muestra. En

este sentido, si un hogar no dispone del bien j , el cual está presente en la mayoría de los hogares, esta carencia tendrá una ponderación alta en el índice agregado de privación; por el contrario si en el hogar no existe un bien que la mayoría de individuos de la muestra no posee, esa insuficiencia tendrá un peso muy bajo en el índice de privación. Dicho índice es una variable continua entre 0 y 1, donde 0 implica que el hogar tiene todos los bienes considerados, mientras que 1 implica la privación total de los mismos⁴ (Borooah, 2002).

Contar con medidas de riqueza es especialmente importante en el caso de los países considerados, donde muchas veces el ingreso no puede ser correctamente medido debido a la informalidad, inestabilidad laboral, trabajos zafrales, etc. El *dindex* tiene entonces como ventaja ser una medida más estructural, aunque como desventaja puede marcarse que generalmente presenta poca variación, sobre todo en la cola superior de la distribución (Graham, 2011).

Respecto al resto de las variables, en primer lugar se considera la *edad* (variable continua medida en años) y la edad al cuadrado (*edad2*) a efecto de captar la no linealidad de la misma, ya que en la literatura se suelen reportar formas de U. Además, la edad es una buena *proxy* de los posibles efectos de cohorte. El sexo (*mujer*, variable binaria que toma el valor 1 si el individuo es mujer); la educación medida a través de tres variables dicotómicas por nivel educativo máximo alcanzado (*primaria*, *secundaria*, *superior*); el estado civil a través de las variables binarias *casado*, *soltero* y *separadoviudo*; la religiosidad medida a través de *nopracticante*, *practicante* y *muypracticante*, mientras que

⁴ Se asume que existen k condiciones que indican privación. $k1, \dots, k$. La variable I_{ik} es dicotómica respecto a la condición k y al individuo i , de lo que $I_{ik} = 1$ si la condición de privación está presente, e $I_{ik} = 0$ si no lo está. En este sentido, los niveles de privación de una persona i están definidos por:

$$D_i^* = \sum_{k=1}^K \alpha_k^* I_{ik}$$

donde $\alpha_k^* > 0$ es el peso correspondiente a la condición k . Los dos problemas principales que surgen en la elaboración del índice tienen que ver con la definición de qué condiciones deben ser incluidas y cómo deben ser ponderadas de forma de elaborar el índice general. Los ponderadores, se han elaborado sobre la base de que cuanto mayor sea el porcentaje de personas que tienen un determinado bien, mayor será el sentimiento de privación de aquellos que no lo tienen (α_k^*). Estos ponderadores pueden ser normalizados

definiendo: $\alpha_k = \frac{\alpha_k^*}{\Omega}$ donde $\Omega = \sum_{k=1}^K \alpha_k^*$. Bajo esta normalización, el nivel de privación de una persona i puede ser definido como:

$$D_i = D_i^* \Omega^{-1} = \left(\sum_{k=1}^K \alpha_k^* I_{ik} \right) \Omega^{-1} = \sum_{k=1}^K \alpha_k I_{ik}$$

Entonces, $D_i=0$ cuando ninguna de las condiciones que afecta la privación está presente (el individuo posee todos los bienes considerados) y $D_i=1$ cuando las condiciones están presentes (el individuo está privado de todos los bienes).

la religión se refleja en la variable *protestante* que vale 1 cuando el entrevistado declara profesar la fe evangélica o ser protestante. Luego, la situación ocupacional es considerada a través de la variable binaria *desocupado* y la raza a través de *blanco*. Finalmente, *confía* da cuenta de la confianza interpersonal y *capital* toma valor 1 en el caso de aquellas personas que viven en ciudades grandes o capitales. Para el caso de las estimaciones con los datos agrupados regionales se incluyen variables binarias por país (*Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay*).

Tabla 1: Estadísticas descriptivas

Variable	Valores	Media	Desvío estándar
Feliz	1 si algo o muy insatisfecho, 2 si está algo satisfecho y 3 si está muy satisfecho con la vida.	2,17	0,71
Edad	Edad del individuo (años cumplidos)	40,79	16,41
Edad2	edad * edad	1.932,73	1.510,73
Mujer	1 si es mujer	0,54	0,50
Separadoviudo	1 si está separado, divorciado o si es viudo	0,12	0,33
Casado	1 si casado o en unión libre	0,56	0,50
Secundaria	1 si es el nivel educativo máximo completo o incompleto es secundaria	0,49	0,50
Superior	1 si es el nivel educativo máximo completo o incompleto es terciario	0,19	0,39
Protestante	1 si la religión es evangélica o protestante	0,13	0,33
Practicante	1 si asiste mensualmente a algún templo	0,19	0,39
Muypracticante	1 si asiste semanalmente o más a algún templo	0,28	0,45
Desocupado	1 si está desocupado	0,06	0,23
Blanco	1 si declara ser de raza blanca	0,59	0,49
Confía	1 si cree que se puede confiar en las personas	0,09	0,29
Capital	1 si vive en una ciudad capital o grande	0,55	0,50
Y	ingreso del hogar, PPP, en logaritmos	6,34	0,91
Y*	Ingreso del hogar del grupo de referencia, ppp en logaritmos	6,66	0,50
EscalaY	1 a 10. Autoubicación en una escala de ingresos	6,29	2,06
Dindex	Índice de privación	0,24	0,21
Argentina	1 si reside en Argentina	0,21	0,40
Brasil	1 si reside en Brasil	0,21	0,41
Chile	1 si reside en Chile	0,21	0,41
Paraguay	1 si reside en Paraguay	0,16	0,37
Uruguay	1 si reside en Uruguay	0,21	0,41

Fuente: Lapop 2008.

En línea con McBride (2001) y Clark (2011), se plantea el siguiente modelo a estimar:

$$\text{Feliz}_i = \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln Y_i^* + \beta_3 X_i + \varepsilon_i$$

La felicidad o bienestar individual no es observable. Lo que observamos es Feliz, una transformación monótona positiva del sentimiento subyacente de bienestar, llamado $W(.)$.

Las variables explicativas clave son el ingreso propio (Y) y el ingreso relativo (Y^*), además de una serie de variables de control (X) detalladas anteriormente. ε_i es el error, en el que se reflejan, principalmente, todas las características individuales inobservables.

Una de las posibles lecturas de la ecuación es la paradoja de Easterlin. Si la comparación interpersonal existe, β_2 será negativo. Si el efecto del ingreso es totalmente relativo, entonces $\beta_1 + \beta_2 = 0$. Piénsese por ejemplo que todos los individuos se comparan con el ingreso promedio de su propio país ($Y^* = \text{PIB per cápita}$). Si el ingreso aumenta, lo mismo sucede con el bienestar, en una proporción β_1 , mientras que el ingreso promedio de la economía prácticamente no se ve afectado.

Sin embargo, si todos reciben un ingreso mayor, el bienestar se incrementa en una proporción β_1 , pero el ingreso promedio aumenta en la misma proporción, de lo que a su vez el bienestar individual decae en β_2 . El efecto total será $\beta_1 + \beta_2$. Si ambos efectos son iguales en magnitud y de signo contrario, el crecimiento económico no tendrá efecto sobre el bienestar individual. Bajo este supuesto, el ingreso hace a la felicidad, siempre y cuando los demás no se hagan más ricos también. Lo mismo puede decirse respecto a cualquier grupo de referencia. Partiendo de la base de que el efecto del ingreso relativo existe, cuanto mejor definido esté el grupo de referencia, mayor será, en términos absolutos, β_2 .

Analizando el modelo planteado, es posible suponer, razonablemente, que la felicidad es ordinalmente comparable entre personas. Si $\text{feliz}_i > \text{feliz}_j$ entonces $W_i > W_j$. Es decir, las personas que dicen ubicarse en el nivel 2 de la variable *Feliz* se encuentran en una curva de indiferencia más alejada del origen que las que responden ubicarse en el nivel 1. Esto implica que las personas tienen un entendimiento común acerca de lo que la satisfacción

es, y son capaces de trasladar ese sentimiento a una escala numérica consistente entre individuos. Este efecto tiende a ser más fuerte entre personas que hablan la misma lengua y/o comparten los mismos rasgos culturales (Van Praag 1991).

Luego, la felicidad es cardinalmente comparable entre personas:
 $(W_i - W_j) = \omega(\text{feliz}_i, \text{feliz}_j)$

con $\omega(\cdot)$ una función conocida. En este caso, $\omega(\text{feliz}_i, \text{feliz}_j) = \text{feliz}_i - \text{feliz}_j$.

Asumir la cardinalidad implica creer que la variación en el bienestar es igual cuando se pasa de, por ejemplo, el nivel 1 al 2 que cuando se pasa del 2 al 3, y que ubicarse en el nivel 3 implica que la felicidad es tres veces mayor que para quienes se ubican en el primer nivel.

La cardinalidad es el aspecto distintivo respecto a las posiciones más ortodoxas de medición del bienestar (tales como las preferencias reveladas, por ejemplo). Es lo que permite que la aproximación subjetiva tenga utilidad en términos de política, al hacer comparable el bienestar individual, lo que sumado a la ordinalidad, hace posible estimar los determinantes de la satisfacción a través de modelos de variable dependiente cualitativa (Van Praag, 1991; Ferrer-i-Carbonell, 2005) lo que es habitual en los trabajos de economía de la felicidad. Sin embargo, los modelos ordenados tradicionales, si bien son parsimoniosos, pueden presentar algunas limitantes. Principalmente, suponen el cumplimiento del “supuesto de líneas paralelas”, según el cual los coeficientes son los mismos para todos los niveles de bienestar. Si el mismo no se cumple, se puede pasar a un modelo *logit* generalizado.

Logit ordenado:

$$P(\text{Feliz}_i > j) = g(X\beta) = \frac{\exp(\alpha_j + X_i\beta)}{1 + \{\exp(\alpha_j + X_i\beta)\}^j} \quad j = 1,2$$

Logit ordenado generalizado:

$$P(\text{Feliz}_i > j) = g(X\beta) = \frac{\exp(\alpha_j + X_i\beta_j)}{1 + \{\exp(\alpha_j + X_i\beta_j)\}'} \quad j = 1,2$$

De lo que la probabilidad de que los individuos se encuentren en cada uno de los niveles de satisfacción es:

$$P(\text{Feliz}_i = 1) = 1 - g(X_i\beta_1)$$

$$P(\text{Feliz}_i = 2) = g(X_i\beta_1) - g(X_i\beta_2)$$

$$P(\text{Feliz}_i = 3) = g(X_i\beta_3)$$

En este caso, asumir el cumplimiento de este supuesto parece a priori muy restrictivo, de lo que se realiza el test de Brant, cuya hipótesis nula es el supuesto de líneas paralelas⁵. Una importante ventaja del mismo es que permite probarla para cada una de las variables dependientes del modelo, de forma de poder restringir la igualdad de coeficientes en todos los niveles cuando sea posible y permitir la variabilidad de los mismos en los casos que el supuesto no se cumple. En los modelos aquí considerados, luego de realizado el test, se restringen los coeficientes de *mujer*, *protestante*, *practicante*, *desocupado*, *confía*, *capital* y *Chile* y se permite que el resto de los coeficientes varíen para cada nivel de satisfacción.

De la estimación de este tipo de modelos se obtienen los ratios de probabilidades (“*odd ratios*”). Un ratio mayor que uno se asocia con que valores más altos de la variable explicativa, incrementando la probabilidad de que el individuo se ubique en una categoría de la variable dependiente mayor que la actual. De la misma forma, valores menores que uno indican que valores más altos de la variable dependiente reducen la probabilidad de ubicarse en un nivel más bajo que el actual. A efectos de facilitar la interpretación de los resultados, se presentan además los efectos marginales (Long y Freese, 2001).

La estrategia consiste en estimar cuatro modelos. En primer lugar uno en el que se incluyen todas las variables de control y únicamente el ingreso del hogar del encuestado (*Y*). En esta versión simple el ingreso relativo no cuenta y en consecuencia no es posible poner a prueba la paradoja de Easterlin. El segundo modelo sí incluye el ingreso del grupo de referencia (*Y**) y es entonces el relevante para el objetivo del presente trabajo. Luego, en el

⁵ Por detalles del test ver Williams (2006).

tercer modelo como variable de ingreso se utiliza la autoubicación en la escala de ingreso (*EscalaY*) de forma de captar el mismo efecto que en el modelo 2, pero basado en la evaluación subjetiva que el individuo hace. Finalmente, el cuarto modelo, en vez de los ingresos del hogar considera el índice de privación individual y relativo (definido de acuerdo al mismo grupo de referencia que se hace con el ingreso). Es una alternativa al modelo dos para testear la paradoja de Easterlin pero con dos elementos adicionales: se basa en la pobreza (más estructural que el ingreso) y pone a prueba una visión más fuerte en la que el aumento de la privación del grupo de referencia mejora la satisfacción individual.

Por otra parte, es importante tener en cuenta que en las ciencias sociales es especialmente difícil distinguir entre correlación y causalidad, ya que en general no es posible realizar experimentos controlados en los cuales los individuos sean elegidos al azar, y cualquier diferencia observada entre el grupo denominado de control y el de tratamiento puede ser atribuible al experimento (Altonji et al, 2000).

Desde la perspectiva económica, los factores que afectan los niveles de felicidad pueden tener los clásicos problemas de endogeneidad, por lo cual los resultados pueden llevar a estimadores sesgados de los coeficientes. La endogeneidad existe si los ingresos están correlacionados con el término de error. Dicha correlación puede resultar de la selección en observables (Rosenbaum y Rubin, 1983) ó selección en inobservables (Heckman y Robb, 1985). Las estimaciones *logit* “sesgadas” pueden ser vistas como resultados de la forma reducida, reflejando la relación global entre la felicidad y sus covariantes, pero no la relación estructural. En nuestro caso podríamos preguntarnos cuál es el verdadero sentido de la causalidad: ¿son las personas con mayores ingresos más felices? o ¿será que aquellos más felices están en mejores condiciones de obtener mayores ingresos?. Finalmente, también podría existir un problema de variables omitidas, dado que ciertas características personales, no observables, son las que llevan a la gente a tener mayores ingresos a la vez que las predisponen a declarar una mayor satisfacción con la vida. En un escenario como este, no es posible hacer inferencia causal.

La única forma de obtener estimadores insesgados es mediante el uso de un método de estimación que tome en cuenta estos sesgos. Una opción es obtener restricciones de

exclusión para cada variable potencialmente endógena. Otra forma de abordar el problema es mediante el uso de datos de panel en el que las características del individuo son invariantes en el tiempo; o finalmente, mediante la estimación de modelos de clase latente. Ninguno de estos abordajes es viable dada la disponibilidad de datos.

Por otra parte, factores intrínsecos a cada país, tales como cultura, normas sociales, etc. seguramente tengan una fuerte influencia en los determinantes de la satisfacción con la vida, de lo que se controlan los mismos permitiendo que las observaciones de un mismo país estén correlacionadas entre sí e incorrelacionadas de las de otros países (términos de error agrupados por país) y efectos fijos por país.

Finalmente, cabe recordar que los resultados referidos al vínculo del ingreso y la felicidad son muy sensibles a la metodología aplicada.

4 Resultados

De acuerdo a los resultados de los cuatro modelos especificados, la probabilidad de ser muy feliz ($Feliz=3$) en el Cono Sur latinoamericano varía entre 34.1% y 34.2% para todos los modelos estimados.

Como muestra la tabla 2, todos los modelos fueron estimados con el mismo conjunto de variables socio-demográficas y efectos por país de residencia. Respecto al ingreso, el modelo 1 sólo incluye el ingreso del hogar del encuestado (Y), el modelo 2 Y y Y^* (ingreso del grupo de referencia), el modelo 3 el índice de privación propio y del grupo de referencia. Finalmente, el modelo 4 utiliza la escala de ingresos subjetiva ($escalaY$).

Tabla 2: Efectos marginales para *Feliz=3*

Efectos marginales <i>feliz=3</i>				
Modelos	1	2	3	4
Edad	-0.009*** (0.003)	-0.009*** (0.003)	-0.009*** (0.003)	-0.006* (0.003)
Edad2	0.000*** (0.000)	0.000*** (0.000)	0.000*** (0.000)	0.000** (0.000)
Mujer	-0.000 (0.018)	-0.026 (0.024)	0.004 (0.016)	-0.006 (0.013)
Separadoviudo	0.005 (0.030)	0.004 (0.029)	0.001 (0.026)	0.010 (0.029)
Casado	0.057*** (0.019)	0.056*** (0.020)	0.061*** (0.017)	0.057*** (0.017)
Secundaria	0.014 (0.016)	0.125*** (0.045)	0.113** (0.052)	0.027** (0.014)
Superior	0.081*** (0.024)	0.315*** (0.076)	0.254*** (0.090)	0.100*** (0.025)
Protestante	-0.000 (0.011)	-0.002 (0.010)	-0.009 (0.012)	-0.003 (0.017)
Practicante	0.034* (0.020)	0.034* (0.020)	0.027 (0.018)	0.021 (0.018)
Muypracticante	0.082*** (0.020)	0.083*** (0.019)	0.080*** (0.021)	0.069*** (0.026)
Desocupado	-0.124*** (0.016)	-0.123*** (0.016)	-0.130*** (0.005)	-0.105*** (0.013)
Blanco	-0.038 (0.024)	-0.039 (0.024)	-0.034* (0.020)	-0.038* (0.022)
Confía	0.095** (0.044)	0.094** (0.044)	0.100*** (0.038)	0.084** (0.038)
Capital	-0.060*** (0.021)	-0.059*** (0.021)	-0.068*** (0.022)	-0.029* (0.017)
Y	0.058*** (0.016)	0.061*** (0.016)		
Y*		-0.198*** (0.067)		
Dindex			-0.255** (0.116)	
Dindex*			0.710* (0.421)	
EscalaY				0.074*** (0.008)
Argentina	-0.159*** (0.015)	-0.065 (0.045)	-0.115*** (0.012)	-0.110*** (0.009)
Brasil	0.152*** (0.009)	0.161*** (0.009)	0.131*** (0.020)	0.116*** (0.010)
Chile	-0.075*** (0.005)	-0.104*** (0.008)	-0.065*** (0.008)	-0.070*** (0.001)
Paraguay	-0.122*** (0.015)	-0.141*** (0.015)	-0.205*** (0.064)	-0.064*** (0.022)

Errores estándar robustos entre paréntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Elaboración propia en base a Lapop 2008.

Respecto al efecto del país de residencia, Uruguay es la variable omitida y por lo tanto los resultados deben ser interpretados respecto a este país. En primer lugar, cabe mencionar que los signos se mantienen en los cuatro modelos. Brasil es el único país que registra un signo positivo, es decir, el único caso en el cual los ciudadanos son significativamente más felices que los uruguayos, con diferencias de entre 12 y 16 puntos porcentuales (pp). Luego, residir en alguno de los restantes países de la muestra reduce la probabilidad de ser feliz, en relación a los habitantes de Uruguay. Ser argentino reduce entre 11 y 16 pp la probabilidad de ser muy feliz respecto a los uruguayos (excepto en el modelo 2 que la diferencia no es significativa); la variable Chile tiene un efecto de entre 6 y 10 pp; y finalmente residir en Paraguay reduce entre 6 y 20 la probabilidad de estar en el nivel más alto de felicidad en relación a Uruguay.

Todos los modelos muestran que el efecto de la edad, en línea con la literatura previa, presenta forma de U, alcanzándose el mínimo a los 47 años en todos los casos. Este perfil está claramente definido y es el encontrado en diversos trabajos previos para la región y los países desarrollados (Gerstenblüth y Rossi, 2013; Gerstenblüth et al, 2013; Blanchflower y Oswald, 2008). La felicidad decrece con el paso de los años, hasta el punto en el que vuelve a crecer, fruto de que la gente se acostumbra al estilo de vida que lleva. Las expectativas y aspiraciones se truncan y entra en juego la adaptación.

En segundo lugar, los resultados indican que no existen diferencias significativas entre hombres y mujeres en el caso de América Latina. Este resultado no es sorprendente, en la medida que no existe en la literatura un patrón claro al respecto.

El nivel educativo impacta positivamente en la felicidad individual, con efectos positivos y crecientes en todos los modelos estimados⁶. En particular, es más probable que indique ser muy feliz un individuo que, al menos, ha iniciado estudios secundarios que uno que no lo hizo. Más aún, el efecto de la educación superior es ampliamente mayor al del anterior nivel, en todos los casos analizados. Es importante destacar este resultado, en la medida que en estudios previos (Graham, 2005), el nivel educativo no es un factor de significancia en la explicación de la felicidad, a diferencia de lo que ocurre en los países desarrollados.

⁶ No es significativo el efecto marginal de “secundaria” en el Modelo 1.

Pero más relevante aún resulta el hecho que en este trabajo se controla por ingreso en los modelos, lo cual despeja dudas respecto a si el nivel educativo no gana importancia por la ausencia del último, lo cual generalmente sucede.

El estado civil es otro determinante de la felicidad individual. El hecho de estar divorciado o viudo no implica diferencias significativas respecto a los solteros en ninguno de los modelos considerados, en tanto estar casado o en unión libre aumenta el bienestar. Estar en pareja puede estar recogiendo parte del capital social de los individuos, esto es, la red de autosuficiencia, integración social, etc. La evidencia respalda este hallazgo, en general los casados o en unión libre suelen reportar mayores niveles de felicidad y efectos de larga duración (Blanchflower y Oswald, 2008).

Adicionalmente destaca que el hecho de estar desocupado influye negativamente en la satisfacción de los habitantes del Cono Sur latinoamericano. Si bien desde el punto de vista económico el trabajo es considerado una carga, es un hecho estilizado que el desempleo es uno de los eventos más traumáticos en la vida de los individuos y con peores efectos sobre la felicidad, cuyos efectos exceden el impacto negativo generado por un menor ingreso. Esto último se confirma en el caso de los presentes modelos, en los que, en todos los casos, se controla por alguna medida de ingreso de los hogares.

En cuanto a la religiosidad, no se encuentran diferencias significativas entre aquellos que se declaran protestantes y quienes dicen profesar otra o ninguna religión. Sin embargo, sí se encuentran diferencias en lo referido a la práctica religiosa: la práctica religiosa más intensa incrementa la probabilidad de ubicarse en el nivel más alto de satisfacción con la vida, en línea con hallazgos anteriores (Ferre et al, 2009).

Por otra parte, las personas que confían en los demás tienden a ser más felices, tal como lo establece Layard (2005). Este resultado pone de manifiesto la importancia de las redes y capital social en contraposición a individuos más aislados y con un menor grado de interacción con sus pares. Esto, sin lugar a dudas, parece ser una explicación del importante efecto negativo que vivir en una ciudad grande o capital tiene sobre el bienestar.

Por último el interés se centra en las variables objetivo del presente trabajo: las de ingreso. Como aclaración previa, cabe recordar que dado que los ingresos en las encuestas de opinión pública están medidos con poca precisión, es posible que los coeficientes estimados estén sesgados a la baja (efecto de atenuación) y en realidad la importancia del ingreso en la satisfacción individual sea mayor de la que aquí se reporta (Lora, 2005).

El Modelo 1 es el modelo *naive* en el que se incluye únicamente el ingreso del hogar del encuestado. El coeficiente es positivo y significativo para todos los niveles de felicidad, así como el efecto marginal para el nivel más alto de felicidad (5.8 pp).

El segundo modelo es el que permite determinar la importancia de la comparación interpersonal y en particular, establecer si la Paradoja de Easterlin se cumple. Recordando lo establecido en la sección anterior, si el ingreso relativo es relevante, el coeficiente asociado al ingreso del grupo de referencia es menor que cero, mientras que si la felicidad es totalmente relativa la suma de los coeficientes del ingreso propio y de referencia será cero.

En este caso los resultados encontrados van en línea con la hipótesis que se plantea. El efecto marginal, para el nivel más elevado de satisfacción, asociado al ingreso propio es de 6.1 pp (similar a lo encontrado en el Modelo 1) y el asociado al ingreso de referencia es de -19.8 pp. Lo anterior implica que una mejora en el ingreso propio incrementa la probabilidad de ser muy feliz, mientras que un aumento del ingreso del grupo de referencia reduce la felicidad. Lo anterior está en línea con la hipótesis planteada: un mayor ingreso hace a las personas más felices, siempre y cuando los demás no se hagan más ricos también.

Pero lo sorprendente de estos resultados son las magnitudes de los coeficientes. Si bien el asociado a Y es similar al encontrado en el Modelo 1, la magnitud del efecto marginal de Y^* es, en términos absolutos, mucho mayor de lo esperado. Cabe recordar que en el caso de un efecto total de comparación, la suma de ambos debería ser cero. En este caso $\beta_Y + \beta_{Y^*} < 0$. Una posible interpretación es que quizás sea más difícil internalizar el efecto que sobre el bienestar personal tiene un mayor ingreso, en relación al efecto

negativo provocado por una mejor posición de los demás respecto a quienes los individuos se comparan. Es posible que esa mejor situación del grupo de referencia haga sentir a las personas más pobres. Empobrecerse, entendido como una pérdida, seguramente tiene un impacto absoluto sobre el bienestar mucho más fuerte que el de ser más rico (ganancia), en línea con la teoría de los prospectos (Kahneman y Tversky, 1979). Las personas son aversas a las pérdidas.

En cuanto al segundo modelo, en línea con los resultados anteriores, cuánto más alto el índice de privación, menor es la probabilidad de declararse muy feliz. En este caso, al igual que en el Modelo 1, el efecto de la privación del grupo de referencia es mucho mayor en magnitud. Duesenberry (1949) establece que la gente es más infeliz cuando los demás son más ricos, pero que lo contrario no se cumple. Sin embargo en este trabajo se encuentra una relación importante entre la peor posición del grupo de referencia y la felicidad individual. La aproximación a este fenómeno a través de la pobreza permite afirmar que la paradoja se cumple y en una versión más fuerte: no sólo el menor ingreso de los demás produce felicidad, sino que cuanto más pobres sean los individuos respecto a quienes se comparo, mayor será la satisfacción con la vida.

Luego, de acuerdo al Modelo 4, la probabilidad de declararse muy feliz aumenta a medida que las personas se ubican más alto en la escala de ingresos. Al ser esta una variable de riqueza relativa, este resultado refuerza los hallazgos anteriores. Las personas tienden a reportar un mayor bienestar subjetivo cuanto más elevado su ingreso y, más aún, cuando es mayor en relación a los demás. La diferencia sustancial entre lo que se recoge de un modelo en el que se considera el ingreso y el ingreso del grupo de referencia y otro en el que se utiliza la autoubicación en la escala de ingresos radica en que, en el primer caso, el grupo de comparación es el que se ha definido en este trabajo, mientras que en el segundo, es el que las propias personas tienen en cuenta.

Finalmente, cabe destacar que el R^2 en este tipo de modelos es siempre bajo, dado que muy poco de lo que determina la satisfacción con la vida puede ser recogido a través de variables objetivas y medibles (Kahneman et al 1999).

5 Conclusiones

La innovación de este trabajo radica en la escasa investigación que en el Cono Sur latinoamericano existe en materia de la compleja relación entre ingreso y bienestar individual. A dichos efectos se han estimado cuatro modelos diferentes: uno donde sólo importa el ingreso absoluto, otro que tiene en cuenta el ingreso relativo a través de la incorporación del ingreso de un grupo de referencia debidamente establecido; luego a través de una medida de pobreza relativa y finalmente a través de la autopercepción que el individuo tiene de su ubicación en la escala de ingresos de su país.

Los resultados en todos los casos muestran la importancia de la comparación interpersonal y la posición relativa en la felicidad individual. La paradoja de Easterlin se cumple pero en una versión más fuerte en la que el efecto del ingreso (privación) de los demás supera en magnitud al del ingreso (privación) propio.

Habría entonces que cuestionarse si es un hecho negativo que las personas vean reducida su felicidad cuando aumenta el bienestar de los demás. Seguramente la tendencia sea a pensar que sí, en la medida que el inconformismo podría hacer caer a los individuos en una *hedonic treadmill*. Sin embargo, este fenómeno podría traer aparejadas expectativas cada vez mayores y aspiraciones crecientes, lo cual es deseable en la medida que constituye el motor del desarrollo a largo plazo de las sociedades.

El hecho de que los demás sean más ricos empeora la posición relativa del individuo. El juicio que las personas hacen acerca de su propio bienestar compara un dato objetivo con una norma subjetiva respecto al nivel de vida de la sociedad, en particular de los pares. La felicidad depende en gran medida de estándares que cambian con el tiempo y son dependientes de la cultura.

Entender al ingreso como un “bien posicional” y determinar que la Paradoja de Easterlin se cumple, lleva a la reflexión acerca de si no es importante que los hacedores de política tengan en cuenta otras estrategias además de promover el crecimiento económico, en la medida que, como se ve en este trabajo, gran parte del aumento del ingreso de los habitantes de un país puede verse neutralizado por la magnitud del efecto relativo.

Sin embargo, es importante considerar que la sociedad, sobre todo las personas de menores ingresos, disfruta de bienes y servicios por canales que no necesariamente tienen que ver con el ingreso. Este hecho permite apartarse de la visión pesimista en la que los gobiernos tienen poco por hacer incrementando el bienestar a través del crecimiento, para pensar en mejoras relacionadas con la mayor disposición de bienes y servicios provistos por estado.

Otra interrogante que surge es si la visión subjetiva que las personas tienen sobre su bienestar es lo que debería importar, o si, por el contrario, los países deberían centrarse en medidas objetivas tal como se ha hecho tradicionalmente. ¿No se podría así caer en la contradicción de relegar a aquellos individuos cuyas aspiraciones son menores? Asimismo, es razonable cuestionarse acerca de quienes deberían ser los beneficiarios de las políticas en pos de aumentar el bienestar: ¿se debe mejorar la felicidad de todos o sólo de aquellos que hoy están en una peor situación relativa?

Finalmente, queda mucho por explorar respecto a la relación entre ingreso y felicidad. Si bien muchos de los resultados respecto a variables no económicas son muy robustos, el ingreso aún genera controversia. El debate tiene su raíz en la aplicación de distintas metodologías de estimación, países considerados, tipo de pregunta de felicidad utilizada y formas de reportar el ingreso, entre otros.

En el futuro este análisis podría ser extendido y profundizado con la consideración de diferentes formas funcionales y la utilización de paneles de datos que permitan, no sólo la comparación interpersonal, sino también la intertemporal. En esta misma línea sería conveniente elaborar una estrategia en la que se considere la posibilidad de que el grupo de referencia cambie a medida que el ingreso lo hace, así como tener en cuenta aspectos distributivos.

6 Bibliografía

Altonji, J., T. Elder y C. Taber. (2000): "Selection observed and unobserved variables: assessing the effectiveness of catholic schools", NBER Working Paper 7831.

Bentham, J. (1789): "*An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*". Reimpreso 1948. Blackwell. Oxford.

Blanchflower, D y A. Oswald (2008): "Is Well-being U-shaped over the Life Cycle?" *Social Science & Medicine*, 66(8).

Borooah, V. (Ed.) (2002): "Logit and probit: Ordered and multinomial models". Sage, 138.

Brickman P. y D. Campbell (1971): "*Hedonic relativism and planning the good society.*" En: M.H. Apley (ed.), *Adaptation-level theory: A symposium*. Academic Press, New York.

Clark, A. P. Frijters y M. Shields (2008): "Relative Income, Happiness and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles." *Journal of Economic Literature*, 46(1).

Clark, A. (2011): "Income and happiness: Getting the debate straight." *Applied Research in Quality of Life*, 6(3).

Diener, E. y S. Oishi (2005): "The nonobvious social psychology of happiness." *Psychological Inquiry*, 16(4).

Di Tella, R. y R. MacCulloch (2008): "Happiness Adaptation to Income beyond Basic Needs". NBER Working Paper.

Duesenberry, J. (1949): "*Income, saving and the theory of consumer behavior.*" Harvard University Press, Cambridge.

Duncan, O.(1975): "Does money buy satisfaction?" *Social Indicators Research*, 2(3).

Easterlin, R. (1974): "Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence". En: David, P. y M. Reder (eds.). *Nations and Households in Economic Growth. Essays in Honor of Moses*. Abramowitz. Academic Press, New York.

Easterlin, R. (1995): "Will raising the incomes of all increase the happiness of all?" *Journal of Economic Behavior & Organization*, 27(1).

Edgeworth, F. (1967/1881): "*Mathematical psychics: An essay on the application of mathematics to the moral sciences*". Augustus M. Kelley.

Ferre, Z., M. Gerstenblüth y M. Rossi (2012): "Satisfacción con la vida, fe religiosa y asistencia al templo en Uruguay". *Revista de Investigación Social*, 7(10).

- Ferrer-i-Carbonell, A. y P. Frijters (2004): "How Important is Methodology for the estimates of the determinants of Happiness?" *Economic Journal*, 114(497).
- Ferrer-i-Carbonell, A. (2005): "Income and well-being: an empirical analysis of the comparison income effect". *Journal of Public Economics*, 89(5-6).
- Frey, B. y A. Stutzer (2002): "What can economists learn from happiness research?". *Journal of Economic literature*, 40(2).
- Gerstenblüth, M. y M. Rossi (2013): "Are healthier people happier? Evidence from Chile and Uruguay" ". *Development in Practice*, 23(2).
- Gerstenblüth, M., N. Melgar y M. Rossi (2013): "Ingreso y desigualdad. ¿cómo afectan a la felicidad en América Latina?". *Cuadernos de Economía*, XXXII(59).
- Graham, C., y S. Pettinato (2002): "Happiness, markets, and democracy: Latin America in comparative perspective." *Journal of Happiness Studies*, 2(3).
- Graham, C. (2005): "The economics of happiness. Insights on globalization from a novel approach." *World Economics*, 6(3).
- Graham, C. (2011): "Does More Money Make You Happier? Why so much debate?" *Applied Research in Quality of Life*, 6(3).
- Heckman, J. y R. Robb. (1985): "Alternative methods for evaluating the impact of interventions: An overview", *Journal of Econometrics*, 30(1-2).
- Kahneman, D y A. Tversky (1979): "Prospect theory: An analysis of decision under risk". *Econometrica*, 47(2).
- Kahneman, D., E. Diener y N. Schwarz (eds.), (1999): "*Foundations of Hedonic Psychology: Scientific Perspectives on Enjoyment and Suffering*". Russell Sage Foundation, New York.
- Layard, R. (1980): "Human Satisfaction and Public Policy". *The Economic Journal*, 90(360).
- Layard, R. (2005): "*Happiness: Lessons from a New Science*." Penguin Press, New York.
- Long, J. y J. Freese (2001): "*Regression Models for Categorical Outcomes Using Stata*." Stata Press, TX.
- Lora, E. (2008): "*Calidad de vida: más allá de los hechos*." Fondo de Cultura Económica, Washington D.C.
- Mc Bride, M. (2001): "Relative-income Effects on Subjective Well-being in the Cross-section" *Journal of Economic Behavior and Organization*, 45.

Rosenbaum, P. y D. Rubin (1983): “The central role of the propensity score in observational studies for causal effects”, *Biométrica*, 70(1).

Stevenson, B. y J. Wolfers (2008): “Economic Growth and Subjective well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox.” *Brookings Papers on Economic Activity* 1.

Stevenson, B. y J. Wolfers (2013): “Subjective well-Being and income: Is there any evidence of satiation?” *NBER Working Paper*..

Van Praag, B. (1991): “Ordinal and cardinal utility: an integration of the two dimensions of the welfare concept”. *Journal of Econometrics*, 50.

Veblen, T. (1909): “The limitations of marginal utility”. *Journal of Political Economy*, 17.

Veenhoven, R. (1991): “Is happiness relative?”. *Social Indicators Research*, 24(1).

Williams, R. (2006): “Generalized ordered logit/partial proportional odds models for ordinal dependent variables”, *Stata Journal*, 6(1).

7 Anexo

Modelos logit ordenados generalizados. Variable dependiente *Feliz*. *Odd ratios*.

Modelos	1		2		3		4	
	1	2	1	2	1	2	1	2
Edad	-0.046*** (0.014)	-0.038*** (0.014)	-0.048*** (0.014)	-0.039*** (0.014)	-0.047*** (0.008)	-0.041*** (0.012)	-0.027*** (0.007)	-0.026* (0.013)
Edad2	0.000*** (0.000)	0.000** (0.000)						
Mujer	-0.000 (0.081)	-0.000 (0.081)	-0.115 (0.107)	-0.115 (0.107)	0.016 (0.072)	0.016 (0.072)	-0.028 (0.060)	-0.028 (0.060)
Separadoviudo	-0.212** (0.086)	0.022 (0.135)	-0.219** (0.087)	0.018 (0.131)	-0.209* (0.107)	0.004 (0.115)	-0.239*** (0.092)	0.044 (0.134)
Casado	0.103*** (0.038)	0.251*** (0.086)	0.104*** (0.039)	0.251*** (0.087)	0.137** (0.068)	0.270*** (0.074)	0.093 (0.061)	0.261*** (0.077)
Secundaria	0.161 (0.143)	0.061 (0.071)	0.739*** (0.272)	0.556*** (0.200)	0.600 (0.504)	0.502** (0.233)	0.203** (0.093)	0.124** (0.063)
Superior	0.244 (0.309)	0.360*** (0.105)	1.455*** (0.559)	1.400*** (0.338)	0.993 (0.884)	1.128*** (0.400)	0.353 (0.249)	0.455*** (0.115)
Protestante	-0.001 (0.047)	-0.001 (0.047)	-0.007 (0.047)	-0.007 (0.047)	-0.040 (0.051)	-0.040 (0.051)	-0.013 (0.079)	-0.013 (0.079)
Practicante	0.151* (0.088)	0.151* (0.088)	0.150* (0.091)	0.150* (0.091)	0.119 (0.080)	0.119 (0.080)	0.096 (0.083)	0.096 (0.083)
Muy practicante	0.277** (0.120)	0.366*** (0.090)	0.283** (0.114)	0.371*** (0.086)	0.308*** (0.087)	0.358*** (0.093)	0.241* (0.127)	0.313*** (0.120)
Desocupado	-0.552*** (0.073)	-0.552*** (0.073)	-0.546*** (0.073)	-0.546*** (0.073)	-0.577*** (0.024)	-0.577*** (0.024)	-0.476*** (0.061)	-0.476*** (0.061)
Blanco	0.144*** (0.045)	-0.169 (0.109)	0.141*** (0.042)	-0.174 (0.106)	0.152** (0.065)	-0.152* (0.089)	0.134** (0.067)	-0.172* (0.099)
Confía	0.424** (0.196)	0.424** (0.196)	0.417** (0.196)	0.417** (0.196)	0.446*** (0.167)	0.446*** (0.167)	0.381** (0.171)	0.381** (0.171)
Capital	-0.268*** (0.095)	-0.268*** (0.095)	-0.263*** (0.091)	-0.263*** (0.091)	-0.302*** (0.098)	-0.302*** (0.098)	-0.131* (0.079)	-0.131* (0.079)
Y	0.359*** (0.040)	0.258*** (0.071)	0.375*** (0.036)	0.269*** (0.071)				
Y*			-1.055** (0.443)	-0.880*** (0.298)				
Dindex					-1.580*** (0.563)	-1.131** (0.518)		
Dindex*					3.357 (4.022)	3.154* (1.871)		
EscalaY							0.343*** (0.045)	0.338*** (0.037)
Argentina	-0.629*** (0.063)	-0.706*** (0.066)	-0.077 (0.274)	-0.291 (0.202)	-0.404*** (0.061)	-0.512*** (0.054)	-0.391*** (0.032)	-0.502*** (0.040)
Brasil	0.378*** (0.067)	0.674*** (0.039)	0.437*** (0.068)	0.716*** (0.040)	0.265 (0.216)	0.581*** (0.091)	0.226*** (0.075)	0.527*** (0.046)
Chile	-0.335*** (0.025)	-0.335*** (0.025)	-0.464*** (0.035)	-0.464*** (0.035)	-0.289*** (0.036)	-0.289*** (0.036)	-0.317*** (0.005)	-0.317*** (0.005)
Paraguay	-0.482*** (0.068)	-0.541*** (0.067)	-0.570*** (0.076)	-0.626*** (0.068)	-0.754 (0.635)	-0.910*** (0.284)	-0.149** (0.070)	-0.292*** (0.099)
Constante	0.311 (0.576)	-1.525** (0.678)	6.737** (2.877)	3.844* (2.287)	1.866 (1.194)	-0.603 (0.745)	0.037 (0.352)	-2.437*** (0.555)
N	6,104	6,104	6,104	6,104	7,014	7,014	6,797	6,797

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Elaboración propia en base a Lapop 2008.