

## ¿El producto interior bruto es un buen indicador del bienestar de los ciudadanos? Una comparativa entre España e Italia

Annarita Colasante y Jordi Ripollés  
Departamento de Economía, Universitat Jaume I

### Introducción

La reciente crisis financiera ha tenido importantes consecuencias negativas en la economía real. Los gobiernos de muchos países del mundo han llevado a cabo diferentes políticas para reparar los daños con un único enfoque: lograr un crecimiento positivo del producto interior bruto (PIB). Por lo general, los incrementos del PIB se asocian a una mayor actividad económica, empleo y renta, lo cual a su vez puede generar mayores niveles de bienestar y satisfacción por parte de los ciudadanos que residen en el país. No obstante, en ocasiones, mayores tasas de crecimiento del PIB también pueden ir emparejadas a ciertas externalidades negativas. De ser así, las medidas políticas fundamentadas únicamente en aspectos económicos y de empleo deberían ser revisadas.

El objetivo de este documento es explorar en qué medida los indicadores estándar del desempeño económico de un país podrían ser insuficientes para describir adecuadamente el nivel de bienestar (o felicidad) de los ciudadanos. Para ello, compararemos dos países muy similares: España e Italia. Ambos países tienen una cultura latina, se encuentran en la parte sur de Europa y comparten características análogas en términos de estructura demográfica y económica (Jesuino, 2002), en términos de estado de bienestar (Ferrera, 1996) y en términos de estructuras industriales, ya que ambas economías son impulsadas principalmente por empresas medianas y pequeñas (Pagano y Schivardi, 2003). Confiamos que estas similitudes, en la medida de lo posible, nos permitan estudiar la relación entre economía y bienestar, aislando algunos de los elementos que influyen en la productividad nacional. Como veremos más adelante, la comparativa de estos dos países revela una especie de paradoja: el país con el peor desempeño relativo en términos económicos, es decir, España, muestra el mejor desempeño en términos de bienestar.

El problema relativo a la aparente insuficiencia de los indicadores económicos estándar se remonta a principios de los años setenta, con la publicación de la conocida "paradoja de Easterlin" (Easterlin, 1974). Al analizar las series temporales de Estados Unidos (EEUU) del PIB per cápita y el nivel de felicidad reportado, el autor descubrió que, si bien los ingresos habían crecido considerablemente durante el periodo 1946-1970, la felicidad no presentaba una tendencia clara, e incluso descendía durante la década de los sesenta. A raíz de este trabajo, en los últimos años ha habido un creciente interés en investigar por qué mayores ingresos no necesariamente conducen a mayores niveles de felicidad. Aunque es razonable pensar que existe una relación positiva entre los ingresos y la felicidad, uno de los resultados más importantes hasta ahora es que la felicidad no aumenta linealmente a medida que aumenta los ingresos (Diener y Biswas-Diener, 2002). Se han realizado muchos esfuerzos para buscar los

posibles factores que generan este resultado inesperado. Una de las posibles explicaciones se basa en la utilización de especificaciones econométricas inadecuadas. Por ejemplo, Deaton (2008) encuentra una relación creciente entre el logaritmo del PIB per cápita y el bienestar subjetivo, pero observa una relación decreciente al considerar el PIB per cápita en niveles. Otra causa se puede encontrar en la teoría de la adaptación hedónica. Esta teoría sugiere que cada sujeto tiene un nivel "fijo" de felicidad y cada cambio en el ingreso tiene solo un efecto transitorio en la felicidad (Easterlin, 1995). Un enfoque similar es la teoría del ingreso relativo, según la cual los sujetos comparan sus ingresos con respecto a un grupo de referencia (por ejemplo, personas con el mismo trabajo o que viven en el mismo lugar) (McBride, 2001) y, por eso, se registra un aumento de la felicidad declarada sólo si el ingreso del individuo es mayor al del grupo.

Medir el bienestar es una tarea compleja. No obstante, en los últimos años un creciente número de académicos e instituciones internacionales han realizado un gran esfuerzo en conceptualizar la felicidad y construir bases de datos que permiten valorarla de la forma más rigurosa posible. La *World Database of Happiness* (<http://worlddatabaseofhappiness.eur.nl>), por ejemplo, aporta información agregada a nivel nacional sobre la evolución temporal del nivel de felicidad reportado por multitud de ciudadanos encuestados desde los años 80. Adicionalmente, la *European Social Survey* (<http://www.europeansocialsurvey.org/>), desde el 2002, recoge también información sobre el nivel de felicidad/satisfacción y otros atributos sociales (e.g., convicciones políticas, orientación religiosa, hábitos de vida, etc.) de los ciudadanos europeos. Mientras que la primera base de datos contiene información agregada a nivel nacional para distintos periodos de tiempo, la segunda ofrece información desagregada a nivel individual, aunque solo dispone de datos para periodos de tiempo concretos.<sup>1</sup> Estas bases de datos han permitido a la comunidad académica profundizar más sobre el tema e identificar qué factores, además de la renta, pueden estar detrás del bienestar. En este sentido, podemos destacar el trabajo de Hsieh (2011), quien enfatiza que los aspectos más influyentes sobre la felicidad pueden resumirse en: edad, estado laboral, sexo, estado civil, salud, educación e interacciones sociales.<sup>2</sup> De hecho, investigaciones recientes destacan las relaciones sociales como uno de los factores más importantes para determinar el nivel de felicidad (ver, por ejemplo, Becchetti y Santoro, 2007; o Bruni and Stanca, 2008). Estas interacciones, que también se conocen como bienes relacionales, se pueden definir como el tiempo pasado con amigos o familiares o en relaciones interpersonales generales que están intrínsecamente motivadas (Uhlener, 1989).

---

1 Si bien este trabajo se centra solamente en las dos bases de datos mencionadas hasta el momento, cabe destacar que existen otros conjuntos de datos sobre felicidad y bienestar. Algunos ejemplos son the *Better Life Index* de la OECD (<http://www.oecdbetterlifeindex.org>), the *World Happiness Report* (<http://worldhappiness.report/>), o the *Happy Planet Index* (<http://happyplanetindex.org/>).

2 Véase Conceição y Bandura (2008) para una revisión de la literatura detallada sobre los factores sociodemográficos que pueden afectar al bienestar.

## ¿Para qué tenemos que estudiar el nivel de bienestar?

En los últimos años, el foco en las principales economías de todo el mundo ha sido aumentar el PIB per cápita. Desde el punto de vista macroeconómico, todo gobierno que desea mejorar el bienestar de los ciudadanos, debe velar por conseguir una capacidad productiva estable y niveles de empleo que permitan a los ciudadanos lograr sus metas tanto profesionales como personales. No obstante, ¿es buena idea basar la agenda política exclusivamente en criterios económicos?

Una de las externalidades negativas del desarrollo económico, tal y como lo conocemos hoy en día, es el creciente nivel de contaminación atmosférica generado por muchos procesos de producción. Este hecho puede evidenciarse, por ejemplo, en la Figura 1 donde se muestra cómo los países de la Unión Europea que están más desarrollados económicamente tienden a presentar mayores niveles de contaminación. Obviamente, cuanto mayor sea el nivel de contaminación, peor será nuestra salud. La mala calidad del aire contribuye a la aparición de enfermedades cardiorrespiratorias y puede reducir considerablemente la esperanza de vida. Además, en términos económicos, esto también puede tener consecuencias indeseables dado que, en prácticamente todos los países miembros de la Unión Europea, la salud representa más del 10% del gasto público anual, según datos del Banco Mundial (2014).

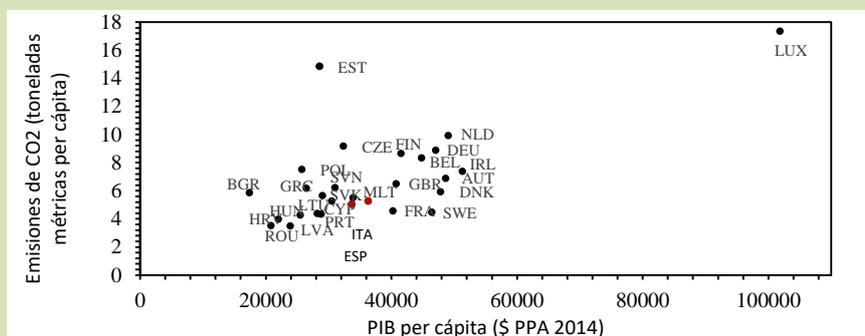


Figura 1. Relación entre contaminación y desarrollo económico de los 28 miembros de la Unión Europea en 2014. Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

Adicionalmente, desde un punto de vista microeconómico, otro aspecto importante que merece ser destacado es el círculo vicioso que puede existir entre la renta y el nivel de felicidad subjetivo. Existe la creencia popular que el dinero da la felicidad. Es decir, poseer más dinero nos permite adquirir más bienes y servicios que, al mismo tiempo, nos ayudan a cubrir nuestras necesidades, incluso incrementar nuestro nivel de bienestar. Así pues, es natural que, bajo ciertas condiciones, los seres humanos estemos dispuestos a aumentar las horas trabajadas siempre y cuando obtengamos una retribución a cambio. No obstante, incrementar las horas de trabajo supone ciertos sacrificios, como dedicar menos tiempo al ocio, o a las relaciones sociales con la familia y amigos. Por supuesto, dichos sacrificios tienen un coste en términos de

bienestar. Por lo tanto, la relación entre bienestar material y felicidad no es tan evidente como se ha creído tradicionalmente (Layard, 2005).

Los sencillos ejemplos que acabamos de ilustrar ponen de relieve la necesidad de que los encargados de formular políticas tengan un punto de vista más amplio para comprender qué asuntos merecen mayor atención y cuáles son los efectos reales de las medidas implementadas sobre el bienestar de la población. En definitiva, el desarrollo económico no debería ser considerado el único factor explicativo del bienestar de los individuos.

Si bien hay cada vez más académicos e instituciones que evidencian las limitaciones del PIB para medir adecuadamente el bienestar y progreso social de los ciudadanos de una nación (véase, por ejemplo, Stockhammer et al., 1997 o Giovannini et al., 2012), no todas las autoridades políticas están convencidas de cambiar sus enfoques económicos. Con el propósito de evidenciar la insuficiencia de los indicadores económicos para describir el bienestar real de un país, a continuación vamos a comparar varias medidas sobre la situación económica reciente de España e Italia (PIB, renta/endeudamiento de los hogares y tasa de desempleo) con los niveles de felicidad reportados por sus ciudadanos.

### Descripción de la situación económica

En primer lugar, cabe destacar que ambas economías, a pesar de compartir muchas similitudes, parten de contextos distintos. Por un lado, España sufrió una Guerra Civil (1936 – 1939) que sumergió al país en una profunda depresión durante más de una década. Además, desde 1939 hasta 1975, la economía española se caracterizó por una elevada intervención estatal y autarquía. No fue hasta 1959 cuando se inicia un proceso de industrialización, liberalización económica y apertura paulatina hacia mercados exteriores que, posteriormente, toma fuerza con la entrada de España a la Comunidad Económica Europea en 1986. Por otro lado, el boom económico de Italia tuvo lugar mucho antes, inmediatamente después de la II Guerra Mundial (1939 – 1945). Las inversiones e intercambios comerciales propiciados por la incorporación de Italia al Mercado Común Europeo en 1957 jugaron un papel importante en su temprano desarrollo. De hecho, durante el periodo comprendido entre 1950 y 1963, Italia experimentó una extraordinaria fase de crecimiento que culminó con el denominado “milagro económico” (Nardozzi, 2003), convirtiéndose en un país completamente industrializado y creciendo a un ritmo similar a los países más desarrollados.

Las crisis energéticas de los años 70 y la crisis financiera de principios de los años 90 generaron fuertes estragos en el desarrollo económico de ambos países. Aun así, la liberalización económica y la estabilidad fueron abriéndose camino en los años posteriores.<sup>3</sup> Así pues, España e Italia, a pesar de sus diferentes puntos de partida, han

---

<sup>3</sup> Para una mayor descripción de la historia económica de España e Italia durante la segunda mitad del siglo XX, véase, respectivamente, Fernández-Navarrete (2011) y Zamagni (1993).

ido progresivamente convergiendo en términos de renta. La Figura 2 muestra la evolución reciente del PIB per cápita (en PPA constantes) para España, Italia y el promedio de la UE15. Como puede apreciarse, la distancia entre ambos países en términos de riqueza se ha reducido considerablemente desde 1985 hasta la actualidad. Desde 1999 hasta el 2007, España registró unas tasas de crecimiento de la renta per cápita relativamente elevadas en relación a Italia y otros muchos países del entorno europeo. La fase expansiva que experimentó España durante este periodo se debió fundamentalmente al notable crecimiento de la actividad del sector de la construcción, impulsado por la creciente demanda de viviendas. Entre los factores que jugaron un papel importante en este asunto, pueden destacarse el aumento de la población (debido principalmente a la inmigración), los bajos tipos de interés y las mejoras en las condiciones de financiación crediticia (Rodríguez López, 2007). Desde el año 2008, sin embargo, la mayoría de países europeos registran caídas importantes en sus niveles de renta per cápita como consecuencia de los efectos de la crisis financiera internacional. Dichos efectos fueron inicialmente más intensos en España ya que en aquel entonces el país contaba con un conjunto de problemas estructurales adicionales, como la existencia de un desmesurado peso del sector de la construcción en la economía y un fuerte endeudamiento de empresas y familias (Romero, 2010).

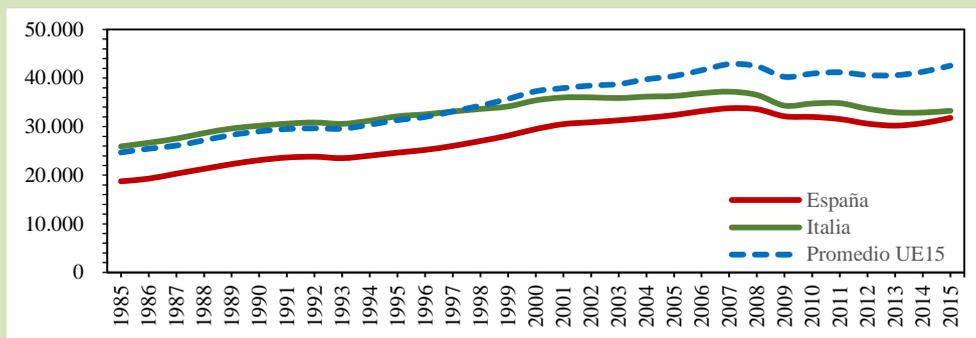


Figura 2: PIB per cápita (\$ PPA base 2010) en España e Italia (1985 – 2015).  
Elaboración propia a partir de datos de la OECD.

Por lo que respecta a la situación de los hogares, cabe destacar que la crisis afectó más a las familias españolas que a las italianas. En la Figura 3 mostramos la evolución reciente de la renta disponible y la deuda de los hogares españoles e italianos, así como el correspondiente promedio de la UE15. Como podemos observar, en general la evolución de la renta disponible es similar a la del PIB per cápita. Es decir, se aprecia una tendencia positiva para el periodo 1999 – 2007 y cierto estancamiento a partir del 2008. Además, también se observa que los niveles de renta disponible de Italia han sido superiores al promedio europeo durante la mayor parte del periodo examinado, mientras que España ha presentado niveles sistemáticamente inferiores. En cuanto a la deuda privada, se evidencia una diferencia notable entre ambos países. Por un lado, como consecuencia del aumento de los préstamos hipotecarios durante los años de la burbuja inmobiliaria, el endeudamiento de los hogares españoles aumentó notablemente, pasando del 80% de su renta disponible en 1999 a más del 120% a partir del 2005. Por otro lado, en Italia la evolución del endeudamiento tuvo una tendencia positiva mucho más suave, pasando del 50.77% en 1999 al 88.46% en 2015.

A diferencia de España, la deuda de las familias italianas se ha mantenido por debajo de su renta disponible durante todo el periodo examinado.

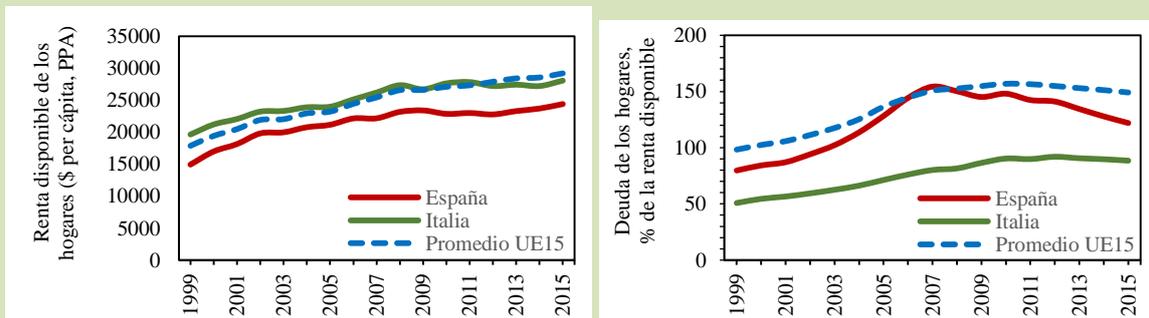


Figura 3: Renta disponible y deuda de las familias. Elaboración propia a partir de datos de la OECD.

Finalmente, otro indicador útil para describir la situación económica de ambos países es el nivel de desempleo. Como se puede ver en la Figura 4, la tasa de desempleo entre 1999 y 2007 fue muy similar entre España e Italia. Sin embargo, el estallido de la crisis financiera en 2008 condujo a una situación crítica en términos de empleo en la gran mayoría de países europeos. El caso español parece particularmente dramático, registrando unas tasas de paro significativamente superiores a la media de la UE15. En concreto, la tasa de paro en España pasó del 11,25% en 2008 a superar el 20% a partir del 2011. Por el contrario, la tasa de paro en Italia se ha mantenido más cerca al promedio de la UE, por debajo del 13%. La situación del mercado laboral en España, tan diferente del caso italiano, es el resultado de la combinación de los efectos de la crisis financiera y el colapso de un sector como la construcción, con un peso desmesurado sobre la economía.

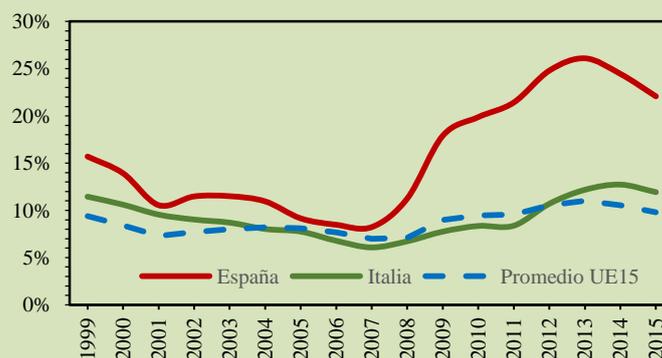


Figura 4: Desempleo. Elaboración propia a partir de datos del Eurostat.

En resumen, ambos países presentan un crecimiento próspero desde finales de la década de los noventa, que es interrumpido en 2008 con el inicio de la crisis financiera internacional. En general, la economía española aparentemente sufrió más las consecuencias de la reciente crisis. Así lo reflejan unos niveles más bajos de renta y

unos niveles de paro significativamente superiores a Italia y al promedio europeo. Pese a ello, ¿cuál es la situación en términos de bienestar y nivel de felicidad general de la población? A continuación vamos a examinar algunas cifras al respecto.

### Análisis del nivel de bienestar en España e Italia

En primer lugar, vamos a abordar el tema de una forma agregada a nivel nacional. Para ello, empezamos el análisis examinando la Figura 5, donde se muestra la evolución temporal de la felicidad media correspondientes a España, Italia y al promedio de la UE15 desde 1985 hasta la actualidad, según la información procedente de la *World Database of Happiness*. A través de encuestas, esta medida se ha construido a partir de la respuesta a la pregunta: “En general, ¿cómo de satisfecho estás con la vida que llevas?”, utilizando una escala del 0 (no satisfecho) al 10 (muy satisfecho). Lo primero que llama la atención es que el nivel de felicidad promedio europeo se ha mantenido muy estable a lo largo del tiempo, alrededor del 6,7 puntos.<sup>4</sup> Por el contrario, España e Italia han presentado una evolución más inestable y ligeramente inferior al conjunto de la UE15. De hecho, tal y como podemos ver, los ciudadanos españoles e italianos reportan en todo momento un nivel de satisfacción inferior al promedio europeo, que se hace más notable en Italia a partir del año 2000 y en España a partir del 2008. En cualquier caso, España ha reportado en la inmensa mayoría de periodos analizados un nivel de felicidad superior a Italia. Esta evidencia contrasta con lo observado en el análisis previo donde observábamos que Italia parecía estar en mejores condiciones económicas que España. De hecho, si examinamos la relación entre el nivel medio de felicidad con el PIB per cápita (\$ PPA base 2010), es interesante destacar que los coeficientes de correlación de Pearson entre ambas variables para el periodo 1985 – 2015 son de 0,269 (p-valor = 0,144) para España y -0.130 (p-valor = 0,486) para Italia. Estos resultados sugieren que no hay una relación lineal relevante entre riqueza y felicidad.

---

<sup>4</sup> Según la *World Database of Happiness*, los países europeos que han reportado los mayores niveles de felicidad promedio durante el periodo analizado (1985 - 2014) son Dinamarca (8,2), Suecia (7,7) y Países Bajos (7,6). Además, estos países no solamente se han mantenido líderes en el ranking de felicidad europeo durante décadas, sino que también son aquellos que muestran una tendencia positiva continuada a lo largo del tiempo. Estos patrones contrastan con los exhibidos por los países del sur de Europa como Grecia, Portugal, Italia y España que, además de ser los países con los niveles de felicidad más bajos de la UE15 (entre 5 y 6 puntos, aproximadamente), presentan una tendencia decreciente en el tiempo, agravada a partir del 2008.

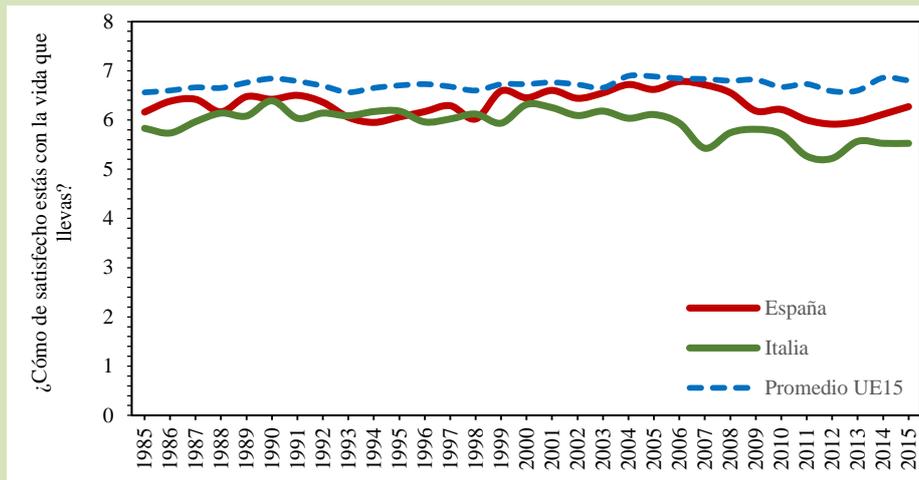
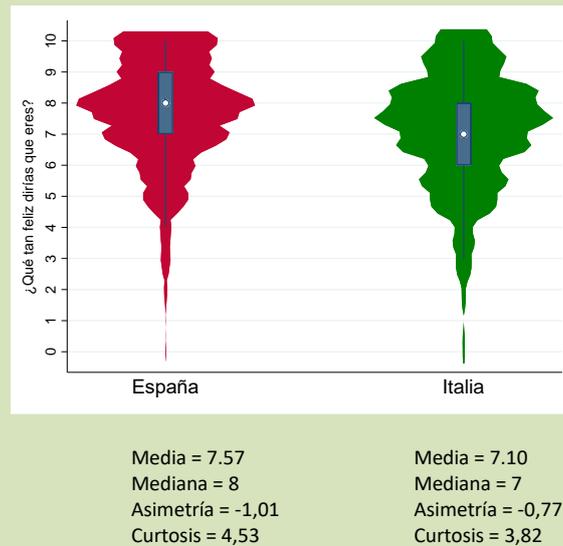


Figura 5. Felicidad media. Elaboración propia a partir de datos de Veenhoven, R., *World Database of Happiness* (2015).

En segundo lugar, analizamos los datos procedentes de la *European Social Survey* (ESS de ahora en adelante) para el 2012,<sup>5</sup> donde se cuantifica el nivel de felicidad general de los individuos a través de la siguiente pregunta: "Tomando todo en conjunto, ¿qué tan feliz dirías que eres?". Las posibles respuestas van desde 0 (extremadamente infeliz) hasta 10 (extremadamente feliz). La Figura 6 muestra los diagramas de violín para los niveles de felicidad reportados por los individuos en cada país. Tal y como puede apreciarse, la mediana española se sitúa en 8 puntos, mientras que la italiana en 7, lo cual sugiere que en general los ciudadanos que residen en España se sienten más felices que aquellos que residen en Italia. Esa diferencia es estadísticamente significativa a un nivel del 1% (Wilcoxon rank-sum test: 5,475, p-valor = 0,000). Adicionalmente, la figura muestra también las distribuciones para los niveles declarados de felicidad de cada país y algunas medidas descriptivas. En ambos países los niveles de felicidad 8 y 7 son aquellos que se declaran con mayor frecuencia. En cuanto a la forma de las distribuciones, cabe destacar que en ambos casos se observa una asimetría negativa, aunque ésta es ligeramente más pronunciada en España. Esto significa que, en general, la mayoría de individuos declaran altos niveles de felicidad, sobre todo los individuos que residen en España. Además, por lo que respecta a la curtosis, las distribuciones son leptocúrticas; es decir, más apuntadas y con colas más anchas que una distribución normal. El test Kolmogorov-Smirnov nos confirma que las distribuciones de España e Italia son estadísticamente distintas entre sí a un nivel del 1% de significatividad (test = 0,115, p-valor = 0,000).

5 Si bien hay datos disponibles para España desde el 2002 hasta la actualidad, la encuesta solamente proporciona información para Italia correspondiente a los años 2002, 2004 y 2012. Nuestro análisis se centrará en el periodo común más reciente para el que hay datos disponibles.



*Figura 6: Diagrama de violín del nivel de felicidad reportado en España e Italia. Elaboración propia a partir de datos de la European Social Survey (2012).*

De la ESS podemos también extraer información aproximada sobre el nivel de ingresos de los encuestados y, utilizando estas informaciones podemos analizar la relación entre renta y felicidad. En concreto, la encuesta permite clasificar a los individuos en 10 categorías de riqueza, según el decil al que pertenecen en la distribución de ingresos netos de los hogares del país.<sup>6</sup> Así pues, con el fin de comprender mejor el papel que juega la renta en el nivel de felicidad declarado, en la Figura 7 examinamos cómo se distribuyen los niveles reportados de felicidad en cada uno de los deciles en los que se ha dividido la distribución de los ingresos netos de los hogares. Al observar los datos de este modo, podemos destacar que los individuos con bajos ingresos (pertenecientes a los primeros deciles de la distribución de ingresos) reportan niveles heterogéneos de felicidad. No obstante, dicha heterogeneidad va reduciéndose a medida que se examinan los grupos de individuos con niveles de ingresos intermedios y altos. En general, en ambos países se aprecia que, a medida que se examinan deciles más altos de la distribución de ingresos, el porcentaje de gente que reporta menos de 5 puntos de felicidad se reduce considerablemente a favor de gente que reporta niveles de felicidad comprendidos entre 5 y 9 puntos. En cambio, el porcentaje de individuos extremadamente felices, que reportan un nivel 10 en la encuesta, se mantiene relativamente estable a lo largo de toda la distribución de ingresos para el caso de España, e incluso decrece en el caso de Italia. En definitiva, este análisis descriptivo sugiere que “más dinero genera menor infelicidad y mayor felicidad, pero no necesariamente mayor felicidad extrema”. Estos resultados hacen pensar que, quizás, otros factores distintos a la riqueza podrían estar detrás de los altos niveles de felicidad y, consecuentemente, concentrarse en aumentar el PIB per cápita no implica necesariamente mayores porcentajes de gente extremadamente feliz.

<sup>6</sup> Los intervalos de ingresos que definen las 10 categorías pueden diferir entre países en la medida en que las correspondientes distribuciones no sean homogéneas. Para más detalles, véase, por ejemplo: [https://www.europeansocialsurvey.org/docs/round6/survey/ESS6\\_appendix\\_a2\\_e02\\_0.pdf](https://www.europeansocialsurvey.org/docs/round6/survey/ESS6_appendix_a2_e02_0.pdf)

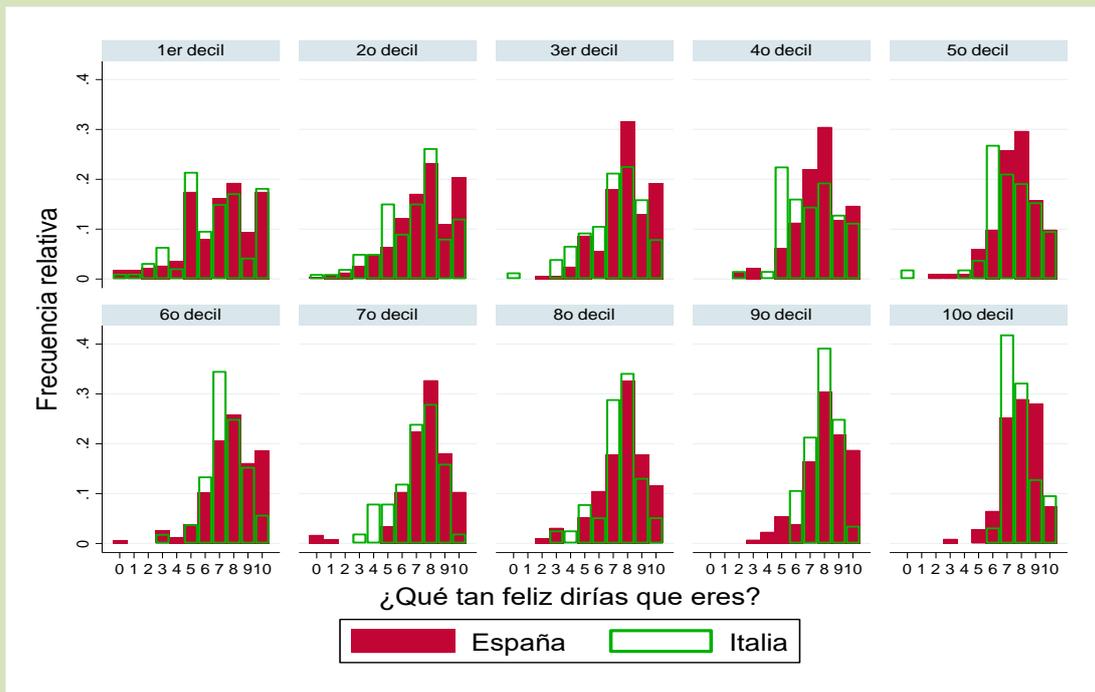


Figura 7. Distribución de la felicidad por deciles de ingresos netos de los hogares. Elaboración propia a partir de datos de la European Social Survey (2012).

### ¿Cuál es la moraleja de la historia?

Nuestro análisis descriptivo se centró en el estudio de indicadores económicos y de bienestar en dos países europeos: Italia y España. En los dos países se aprecian discrepancias entre la imagen reportada por indicadores económicos estándar (como el PIB per cápita, renta disponible y desempleo) y la imagen representada por los niveles medios de felicidad declarados por los ciudadanos. En particular, la comparación entre dos países muy similares nos ha ayudado a destacar que el PIB per cápita o, más en general, los indicadores económicos estándar, no son capaces de describir el nivel de bienestar de la población. De hecho, descubrimos que el país con el mejor indicador económico informa un menor nivel de felicidad.

En términos económicos, Italia ha llevado siempre la delantera con respecto a España, aunque las distancias se han ido reduciendo progresivamente en los últimos años. En cualquier caso, se observa que la crisis económica del 2008 ha afectado más gravemente a España que a Italia en términos de desempleo y renta. En cambio, estos patrones contrastan con la evolución de los indicadores de felicidad. Según la información procedente de la *World Database of Happiness*, observamos que, aunque el nivel medio de felicidad de ambos países ha disminuido también en los años de crisis, España ha registrado mayores niveles de bienestar que Italia. Además, otra evidencia interesante surge al comparar en el mismo país grupos de personas con diferentes niveles de ingresos. En concreto, según los datos de la *ESS* del 2012, el grupo de personas en el primer decil de ingresos declaran ser extremadamente felices

con una mayor frecuencia que el grupo de personas del décimo decil de ingresos. Entonces, ¿qué podemos concluir al observar estos resultados? A nivel agregado, hemos constatado que, tanto para el caso italiano como español, las mejores (peores) condiciones económicas no implican automáticamente mayores (menores) cotas de bienestar. Además, este resultado es consistente con lo observado a nivel individual: las personas más ricas no son el grupo que reporta con mayor frecuencia niveles de felicidad extrema.

Existen varios motivos por los cuales los indicadores económicos pueden divergir de los indicadores de bienestar. Por ejemplo, Mogilner y Norton (2016) destacan recientes investigaciones donde se evidencia que la felicidad depende menos de los recursos disponibles y más de cómo se emplean dichos recursos. En concreto, estos trabajos indican que los individuos obtienen mayores niveles de felicidad al invertir sus recursos en los demás (e.g., Dunn, et al., 2008, 2014) o al adquirir experiencias (Boven and Gilovich, 2003; Gilovich and Kumar, 2015) que, en ocasiones, implican interacciones personales. De hecho, las investigaciones identifican como factores clave invertir tiempo y experiencias con amigos y familiares (lo que se conoce como consumo de bienes relacionales) (Gui, 2000), aunque todavía no está clara la conexión ingreso – bienes relacionales – felicidad. De hecho, por un lado, existe una relación positiva entre el ingreso y la adquisición de bienes relacionales: las personas más ricas tienen más posibilidades de salir a cenar o a suscribirse a un centro deportivo (Bünger, 2010). Por otro lado, para aumentar el nivel de ingresos, en muchos casos, los individuos necesitan aumentar las horas trabajadas y, como consecuencia, tienen menos tiempo libre para compartir con sus amigos y familiares (Becchetti y Santoro, 2007).

En definitiva, obtener una medida clara de estas relaciones es un desafío. Ahora bien, la búsqueda implacable de mayores niveles de renta o bienes materiales no conduce necesariamente a mayores niveles de bienestar. Tal y como hemos visto, la literatura señala que hay otros aspectos que son clave para garantizar el bienestar de los ciudadanos. Los gobiernos deberían ser conscientes de ello y no considerar únicamente indicadores económicos a la hora de monitorizar y evaluar la situación de los países. Sin duda, es necesario romper la equivalencia entre PIB y felicidad. No hacerlo podría llevar a la sociedad a trabajar a favor de la riqueza y los bienes materiales y en detrimento de los bienes relacionales y el bienestar.

## Bibliografia

Banco Mundial (<https://data.worldbank.org/>).

Becchetti, L., & Santoro, M. (2007). 13 The income–unhappiness paradox: a relational goods/Baumol disease explanation. *Handbook on the Economics of Happiness*, 239.

Bruni, L., & Stanca, L. (2008). Watching alone: relational goods, television and happiness. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 65(3), 506-528.

Bünger, B. (2010). The demand for relational goods: Empirical evidence from the European Social Survey. *International Review of Economics*, 57(2), 177-198.

Conceição, P., & Bandura, R. (2008). Measuring subjective wellbeing: A summary review of the literature. *United Nations Development Programme (UNDP) Development Studies, Working Paper*.

Deaton, A. (2008). Income, health, and well-being around the world: Evidence from the Gallup World Poll. *The Journal of Economic Perspectives*, 22(2), 53-72.

Diener, E., & Biswas-Diener, R. (2002). Will money increase subjective well-being?. *Social Indicators Research*, 57(2), 119-169.

Dunn, E. W., Aknin, L. B., & Norton, M. I. (2008). Spending money on others promotes happiness. *Science*, 319(5870), 1687-1688.

Dunn, E. W., Aknin, L. B., & Norton, M. I. (2014). Prosocial spending and happiness: Using money to benefit others pays off. *Current Directions in Psychological Science*, 23(1), 41-47.

Easterlin, R. A. (1974). Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. *Nations and Households in Economic Growth*, 89, 89-125.

Easterlin, R. A. (1995). Will raising the incomes of all increase the happiness of all?. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 27(1), 35-47.

European Social Survey, 2012 (<http://www.europeansocialsurvey.org/>).

Ferrera, M. (1996). The 'Southern model' of welfare in social Europe. *Journal of European Social Policy*, 6(1), 17-37.

Gilovich, T., & Kumar, A. (2015). Chapter Four-We'll Always Have Paris: The Hedonic Payoff from Experiential and Material Investments. *Advances in experimental social psychology*, 51, 147-187.

Giovannini, E., & Rondinella, T. (2012). Measuring equitable and sustainable well-being in Italy. In *Quality of life in Italy* (pp. 9-25). Springer Netherlands.

Gui, B. (2000). Beyond transactions: on the interpersonal dimension of economic reality. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 71(2), 139-169.

Hsieh, C. M. (2011). Money and happiness: does age make a difference? *Ageing & Society*, 31(8), 1289-1306.

Jesuino, J. C. (2002). Latin Europe cluster: From south to north. *Journal of World Business*, 37(1), 81-89.

Layard, R. (2005). *Happiness: Lessons from a new science*. Penguin UK.

McBride, M. (2001). Relative-income effects on subjective well-being in the cross-section. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 45(3), 251-278.

Mogilner, C., & Norton, M. I. (2016). Time, money, and happiness. *Current Opinion in Psychology*, 10, 12-16.

Nardozzi, G. (2003). The Italian " Economic Miracle". *Rivista di Storia Economica*, 19(2), 139-180.

Organization for Economic Cooperation and Development, OECD (2015). Better Life Index (<http://www.oecdbetterlifeindex.org>).

Pagano, P., & Schivardi, F. (2003). Firm size distribution and growth. *The Scandinavian Journal of Economics*, 105(2), 255-274.

Rodríguez López, J. (2007) 1997-2007: El auge inmobiliario más largo, gracias al euro. *CLM Economía: Revista Económica de Castilla-La Mancha*, 11, 9-36.

Romero, J. (2010). Construcción residencial y gobierno del territorio en España. De la burbuja especulativa a la recesión. Causas y consecuencias. *Cuadernos Geográficos*, (47).

Stockhammer, E., Hochreiter, H., Obermayr, B., & Steiner, K. (1997). The index of sustainable economic welfare (ISEW) as an alternative to GDP in measuring economic welfare. The results of the Austrian (revised) ISEW calculation 1955–1992. *Ecological Economics*, 21(1), 19-34.

Uhlener, C. J. (1989). "Relational goods" and participation: Incorporating sociability into a theory of rational action. *Public Choice*, 62(3), 253-285.

Van Boven, L., & Gilovich, T. (2003). To do or to have? That is the question. *Journal of personality and social psychology*, 85(6), 1193.

Veenhoven, R., *World Database of Happiness*, Erasmus University Rotterdam, The Netherlands Assessed on 2015 at: <http://worlddatabaseofhappiness.eur.nl>

