

¿Un mundo feliz?: bienestar subjetivo en Lima Metropolitana

Dusko Kelez P. / Diego Macera P.

Universidad del Pacífico

Resumen

Los economistas han renunciado a la búsqueda por entender el bienestar subjetivo del hombre. Con el objetivo de recuperar el terreno perdido de la economía durante tantos años, el presente trabajo de investigación ensaya una respuesta a las interrogantes acerca de los determinantes del bienestar subjetivo utilizando herramientas propias de la Economía. En particular, se desea conocer en qué medida las variables objetivas que se suele usar para medir el desempeño de una sociedad son realmente una *proxy* del bienestar percibido por la población. Asimismo, el presente trabajo busca establecer las posibles diferencias en el esquema de bienestar que pudiesen aparecer entre distintos NSE. La hipótesis central del trabajo es que, de manera contraria a lo que se piensa normalmente, mejoras en las variables objetivas de desarrollo (sueldo, empleo, inflación, etcétera) no reportan impactos significativos en el nivel de bienestar de la población de la ciudad de Lima Metropolitana. Estos impactos, sin embargo, deben ser mayores a medida que los NSE presentan mayores carencias.

El trabajo cuenta con dos aproximaciones. En primer lugar, se intenta un ejercicio de modelación econométrica que utiliza como base la información de encuestas representativas realizadas a la población entre 1994 y 2008 sobre su nivel de satisfacción personal. En segundo lugar, se realizan dinámicas de grupos focales segmentados por nivel socioeconómico con la finalidad de obtener una aproximación de corte más cualitativo a los determinantes del bienestar. Entre las principales conclusiones se encuentra que menos de un tercio del bienestar subjetivo en Lima Metropolitana es explicado por las variables objetivas evaluadas. De la misma manera, se halla que para la mayoría de NSE el sueldo real, el nivel de precios y el desempeño de las instituciones son las variables más relevantes en su bienestar; pero que, sin embargo, el impacto de las mismas decrece a medida que las condiciones socioeconómicas mejoran.

Palabras clave: bienestar subjetivo, variables objetivas de desarrollo, nivel socioeconómico.

Códigos JEL: I31 y D63.

Abstract

The economy has put aside the quest to understand the subjective welfare of man. With the aim of recovering part of the ground the economy has lost for so many years, this research tries a response to issues about the determinants of subjective well-being using economic tools. In particular, it is desired to know to what extent the objective variables that are typically used to measure the performance of a society are really a proxy for the well-being of the population. In this sense, the paper also seeks to establish possible differences in the welfare scheme between Socioeconomic Levels (NSE). The central hypothesis is that, contrary to what it is usually assumed, improvements in objective variables (salary, employment, inflation, etc.) report no significant impact on the level of well-being of the population of Lima Metropolitana. These impacts, however, tend to be higher as socioeconomic conditions worsen.

The work has two approaches. First, it uses an econometric approach using a model based on information obtained between 1994 and 2008 about level of satisfaction of the citizens. Secondly, focus group dynamics take place segmented by socioeconomic status in order to obtain a more qualitative approach to the determinants of welfare. Among its key findings, the paper shows that less than one third of subjective well-being in Lima is explained by the objective variables evaluated. For most NSE, real wages, prices and performance of institutions are the most important variables in their well-being, but nevertheless, the impact of changes on these variables decrease as socioeconomic conditions improve.

Keywords: subjective welfare, objective variables, socioeconomic level.
JEL codes: I31 and D63.

INTRODUCCIÓN

La Economía ha sido criticada de andar inmiscuyéndose en asuntos que no le competen. La Psicología, la Sociología, la Antropología, entre otras disciplinas, han denunciado la usurpación de funciones e incluso han acuñado un término que resume su disgusto frente a los nuevos horizontes de la Economía: el llamado «imperialismo económico», que hace clara alusión al afán expansivo de esta ciencia. Con disgusto, escepticismo y quizá algo de temor a lo desconocido, se acusa a la Economía de incursionar, sin estar preparada, en temas como el orden social, el comportamiento de las personas, la felicidad o la relación de pareja.

Lo que estos denunciadores parecen ignorar con sus afirmaciones es que la Economía comparte el mismo objeto de estudio que ellos; esto es, el hombre y la sociedad en que se desenvuelve¹. Si bien durante el último siglo los economistas han desarrollado los aspectos más prácticos y tangibles de su profesión, ello no resta legitimidad a la búsqueda por acercarse a la esencia de su carrera. El enfoque económico tradicional que se siguió², basado en la maximización del bienestar individual en función a las preferencias, ha permitido un importante avance de las ciencias económicas en cuanto a técnicas cuantitativas para modelar variables de todo tipo, en especial a través de la econometría. Daría la impresión de que es este progreso el que ha permitido la formación de un sesgo que vincula a la economía más con las ciencias duras o exactas que con sus pares sociales. El economista, al manejar criterios y herramientas propias de matemáticos, estadísticos o ingenieros, es visto como aquel cuyas funciones son revisar los números en las finanzas, poner en orden las cuentas del Estado o maximizar el proceso productivo de la industria³.

El rol del economista, sin embargo, puede (y debe) ir más allá. En tanto la Economía es una ciencia que estudia al hombre y la sociedad, las herramientas económicas se hacen transversales a la investigación social. Jack Hirshleifer va incluso un poco más allá cuando afirma: «en última instancia, es imposible delimitar un territorio distintivo de la economía, fronterizo pero separado de otras disciplinas sociales. La Economía se infiltra en todas y es recíprocamente infiltrada por ellas. Hay solo una ciencia social. Lo que da a la Economía su

-
1. Es justo reconocer que las críticas a los nuevos horizontes de la Economía han venido también desde las mismas ciencias económicas.
 2. Para fines del presente trabajo, las referencias a los enfoques económico clásico, neoclásico, tradicional y ortodoxo serán utilizadas indistintamente.
 3. No es extraño encontrar economistas que se jacten de la rigurosidad científica de su profesión y que, de alguna manera, menosprecien los aportes y técnicas investigativas de las demás ciencias sociales, olvidando que la Economía no es una ciencia exacta y que comparte la posibilidad de «error humano» con el resto de ciencias sociales.

imperialista poder invasor es que nuestras categorías analíticas –escasez, coste, preferencias, oportunidades, etc.– son verdaderamente universales en su aplicabilidad. La Economía realmente constituye la gramática universal de la ciencia social». Intentar limitar el ámbito de aplicación de las ciencias económicas priva al resto de ciencias humanas y sociales de los valiosos conocimientos que puede aportar.

Sin embargo, es la misma Economía la que, durante un tiempo, pareció olvidar su carácter universal. No fueron únicamente los profesionales de otras ciencias sociales los que limitaron la aplicación de principios y herramientas económicas a aquellas variables y técnicas utilizadas por la doctrina neoclásica, sino los economistas mismos. Al respecto, merece especial importancia la discusión acerca de la aproximación económica a la definición, identificación y cuantificación del bienestar, tema central del presente trabajo de investigación. Hasta los primeros años del siglo XX, economistas inspirados en la tradición de Bentham y Marshall sostenían la posibilidad de una medición cardinal de la utilidad; es decir, de una cuantificación del bienestar. Sin embargo, Schuldt (2004) señala que fueron los trabajos de John Hicks y Lionel Robbins los que terminaron con esa perspectiva. Desde entonces, la simple idea de una estimación cuantitativa del bienestar subjetivo puede despertar desconcierto y suspicacia tanto entre los especialistas en técnicas económicas como entre los no especialistas. El bienestar personal subjetivo ha sido concebido tradicionalmente como objeto de estudio de diversas ciencias como la Psicología, la Neurología e incluso la Filosofía, mientras que la aproximación económica se ha mantenido al margen del asunto.

Es así que el economista ortodoxo, rehuendo la medición de un componente subjetivo, acostumbra utilizar variables que le son más familiares, tales como el nivel de ingreso disponible, el producto, o el acceso a servicios básicos, a manera de variables *proxy* al bienestar subjetivo. Ello ha generado que, con el paso del tiempo, se pierda de vista una diferencia básica entre los medios y los fines de la acción económica y social (Frei y Stutzer 2002). El resultado final de una acción socialmente exitosa debe ser, lógicamente, el bienestar de la sociedad, mas no el incremento de la riqueza, mientras que la maximización del consumo individual o del producto nacional es, y siempre debió haber sido, un simple medio. En palabras del economista Paul Krugman (1998): «en última instancia, la ciencia económica no versa sobre la riqueza – trata de la búsqueda de la felicidad». Ante este panorama, durante la última década la atención de los economistas ha venido centrándose cada vez más en la aplicación de las herramientas propias de su disciplina para analizar y explicar el comportamiento del bienestar subjetivo en la población.

El objetivo del presente trabajo de investigación es recoger estas últimas tendencias de la ciencia económica y aplicarlas a la realidad local, específicamente en la ciudad de Lima

Metropolitana. En un contexto de crecimiento económico sostenido⁴, se hace especialmente relevante encontrar la relación que existe entre las condiciones objetivas de mejora y el bienestar subjetivo registrado. La idea central detrás del contraste entre las variables efectivamente observables (aumento del ingreso, reducción del desempleo, nivel de precios, etcétera) y las variables subjetivas no observables (el nivel de bienestar o satisfacción) es la intuición de que entre ambos tipos de variables no existe una relación directa o lineal. Más bien, se podría intuir una relación marginal decreciente, en la que a medida que los indicadores objetivos mejoran, los subjetivos también lo hacen, pero de manera cada vez más reducida. Aumentos del ingreso tendrían como consecuencia incrementos en la sensación de bienestar cada vez menores. De esta manera, la hipótesis central del trabajo será que los cambios en el bienestar subjetivo de la población a nivel general de Lima Metropolitana se encuentran débilmente relacionados con variables económicas tales como el producto bruto interno, ingreso real disponible, índice de precios al consumidor, nivel de empleo, entre otras. Asimismo, se espera encontrar que las variables que sí pueden ser objeto de la política pública son determinantes para los cambios en el bienestar subjetivo de la población de niveles socioeconómicos inferiores⁵. La lógica detrás de esta conjetura reside en que las carencias que se perciben en los NSE inferiores los hacen más sensibles ante cambios en variables económicas.

Para ello, en primer lugar se intenta una metodología estadística formal que procesa econométricamente los datos recogidos por Ipsos – Apoyo Opinión y Mercado entre los años 1994 y 2008. Este procedimiento, validado por numerosas investigaciones internacionales previas de similar índole (Di Tella y McCulloch 2007), permite descubrir cuál es la significancia real de cada variable en el bienestar de cada nivel socioeconómico. Por otro lado, se intenta una metodología de corte más cualitativo, a través del desarrollo de grupos focales. Estos grupos, también formados según niveles socioeconómicos, permiten que emerja un pensamiento colectivo en cada sesión, que complementa los resultados estadísticos previamente obtenidos. Adicionalmente al análisis propio se contó con la colaboración del doctor Rolando Arellano, especialista en márketing y bienestar subjetivo en Lima Metropolitana, quien brinda luces a la investigación acerca de la idiosincrasia de los limeños según su capacidad adquisitiva.

Si bien el hecho de que el presente estudio se centre en un ámbito urbano específico permite controlar de mejor manera las variaciones que puedan ser atribuidas al componente cultural, es justo mencionar que la estimación de los determinantes de los cambios en el bienestar subjetivo presenta serios retos conceptuales y metodológicos. Estos problemas se discutirán

4. Según cifras del BCRP, a noviembre del 2008 la economía nacional acumulaba 89 meses de crecimiento económico continuo.

5. La referencia a NSE inferiores o superiores no indica de manera alguna juicios de valor por parte de los autores.

con detalle en la sección del marco teórico, pues modelar los componentes de una variable tan sutil como lo es el bienestar autopercebido en una población no puede estar exento de un contexto conceptual apropiado. A pesar de estas dificultades, confiamos en que los resultados del presente trabajo podrán proporcionar indicios acerca de las variables que verdaderamente inciden en la satisfacción general de los individuos, fin último de la sociedad⁶, y que tanto las políticas públicas como iniciativas privadas deben priorizar.

1. MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes

La aparición de literatura económica sería vinculada al tema del bienestar subjetivo es un fenómeno relativamente nuevo. Durante la mayor parte del siglo XX, la lógica neoclásica entendió la utilidad como aquella descrita por Lionel Robbins en 1932; como una variable que solo puede ser evaluada de manera ordinal y no cardinal. Esta visión, sin embargo, ha resultado limitada para revelar el comportamiento en varias situaciones⁷. El orden cardinal de las preferencias y la maximización individual no logran explicar la caridad, el voluntariado, el voto (donde es voluntario), ni cualquier tipo de comportamiento altruista. De ello se desprende que el verdadero bienestar del individuo debe ser expresado en términos que van más allá del acomodo ordinal de las preferencias y la maximización individual, a pesar de que, en la lógica ortodoxa, los argumentos a favor de preferencias vacías hayan prevalecido (Frey y Stutzer 2002).

Si bien la idea de una cuantificación de la satisfacción personal se remonta a inicios del siglo XIX –con el «cálculo hedónico» planteado por Bentham–, es solo a partir de la publicación de la «paradoja de Easterlin» (Easterlin 1974) que el bienestar subjetivo empieza a cobrar relevancia. La hipótesis central consiste en que una vez satisfechos ciertos estándares mínimos de vida, el incremento en los ingresos no genera mejoras en la calidad de vida, según lo percibido por los mismos individuos. Resultados econométricos realizados para una serie de países desarrollados respaldan la hipótesis (Layard 2003).

1.2 Análisis conceptual

Dado que el tema de la presente investigación es el bienestar, conviene realizar una aproxi-

-
6. La Declaración de Independencia de los Estados Unidos contempla lo siguiente: «Sostenemos como evidentes en sí mismas estas verdades: que todos los hombres son creados iguales; que son dotados por su Creador de ciertos derechos inalienables; que entre éstos están la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad». Es este último punto, la búsqueda de la felicidad, sobre el que se debe tomar especial atención.
 7. Richard E. Nisbett y Lee Ross llevaron a cabo experimentos psicológicos acerca de las preferencias y la felicidad de las personas, y concluyeron que «la gente no sabe distinguir verdaderamente lo que les hace feliz o infeliz». Si bien la afirmación puede resultar exagerada, ayuda a distinguir entre el bienestar subjetivo y las preferencias.

mación teórica a su relevancia y significado. Para efectos de este trabajo, se tomarán los valores de bienestar subjetivo, felicidad y satisfacción como equivalentes. Es preciso mencionar que si bien teóricamente estos tres términos pueden acercarse mucho, su significado práctico tendrá un fuerte componente cultural. Por ejemplo, Lane (2000) señala que en algunos países de África y América Central, los resultados de preguntar a las personas por su nivel de **felicidad** ubican a estos países en el tercio más feliz de la muestra mundial. Sin embargo, al plantear la pregunta con respecto al nivel de **bienestar** o **satisfacción**, el optimismo cae dramáticamente. La explicación que se ha intentado es que la **felicidad** correspondería a un componente de **afecto** ligado al estado de ánimo, sensaciones o emociones; una evaluación instantánea de los eventos alrededor. En tanto, los conceptos de **bienestar** o **satisfacción** evocarían en el individuo una evaluación consciente de su situación objetiva, es decir, una respuesta intelectual basada en el razonamiento de la realidad a la que enfrenta.

Es justo reconocer que además del bienestar existen otros planteamientos que bien podrían competir por capturar el título de «fin último» o «fin en sí mismo» del individuo o sociedad; es decir, que no pueden ser subordinados ni combinados el uno al otro. Al respecto, vale la pena mencionar dos de ellos. En primer lugar, el concepto de «desarrollo humano» (cuyo principal exponente es el economista indio Amartya Sen), que prioriza la realización de las potencialidades y capacidades humanas sobre cualquier fin. El enfoque se basa en una visión de la vida como combinación de varios «quehaceres y seres», en los que la calidad de vida debe evaluarse en términos de la capacidad para lograr funcionamientos valiosos. Algunos funcionamientos son muy elementales –como estar nutrido adecuadamente o tener buena salud–, mientras que otros pueden ser más complejos –como la autoestima o la integración social– (Sen 2001). En segundo lugar, es preciso rescatar el enfoque «tradicional» o clásico de bienestar, aquel que ubica a la justicia como fin supremo de la sociedad. Según la tradición platónica, las tres virtudes principales (prudencia, templanza y valentía) se basan en la justicia, la cual es la armonía del mundo y lo único verdaderamente deseable. Esta justicia se alcanza solo mediante la razón, y por tanto mediante la correcta educación del cuerpo y el alma (Platón).

A pesar de la validez de estos dos planteamientos, es el bienestar de los individuos el que usualmente es presentado como fin último de la política, la sociedad y de la vida en general (Layard 2003); y este es el enfoque que se utilizará en el presente trabajo. Pero ¿qué podemos entender por bienestar? Hay dos niveles que deben ser diferenciados. Por un lado, tenemos el bienestar **objetivo**, aquel que se evalúa según criterios específicos y definidos. Este es el enfoque que se ha seguido tradicionalmente, en el que variables observables y fácilmente medibles dictan si una persona debe sentirse satisfecha con la vida que lleva o no. En el bienestar objetivo, es un agente externo, un tercero, quien decide qué es lo que debe ser

valioso en el bienestar y qué no. En el caso del bienestar **subjetivo** es la misma persona la que evalúa su propio bienestar según los criterios que ella considere válidos. El concepto entonces se hace mucho más elusivo, pues ya no tenemos un código estándar que nos indique quién debería ser feliz y por qué, sino que existen tantos códigos y criterios como personas. ¿Y por qué es esto válido? Pues porque en la lógica liberal, los individuos son los mejores jueces de su propio bienestar⁸. Dentro de la misma tradición económica se asume que las decisiones libres de los individuos son las que llevan a resultados óptimos, tanto a escala personal como colectivamente (Frey y Stutzer 2002). Es justo reconocer, además, que el bienestar **objetivo** nos es útil como una imagen que intenta reflejar lo que **podría** ser el bienestar **subjetivo**, pero de ninguna manera lo suple. Al final, es el bienestar **subjetivo** lo que prima, el fin último, y lo que debe ser tomado en cuenta (Diener y Biswas-Diener 2001).

Recuadro 1

De los falsos conceptos de bienestar

Cabe señalar que existen ciertas aristas del bienestar subjetivo que merecen especial atención.

En primer lugar, debe ser entendido que la satisfacción personal no puede ser considerada suficiente ni deseable en la medida en que el individuo no conozca todas sus posibilidades de realización como persona. No podríamos decir, por ejemplo, que una persona que se manifiesta como feliz, pero que vive y ha vivido siempre privada de las condiciones básicas de realización personal y que, al desconocer otra realidad, considera que esta situación es la normal, es igual de feliz que otra persona que conoce y realiza todo su potencial humano. El bienestar subjetivo se hace entonces de cierta manera transversal a la idea de Amartya Sen sobre potencialidades humanas, pues requiere que el individuo sea libre y esté en pleno uso de las facultades que como personas le atribuimos para afirmar que su felicidad es **completa**.

Asimismo, también hay que señalar que la mayoría de gente no desea simplemente ser feliz, sino que desea que esta felicidad provenga de fuentes **reales** y experiencias valiosas. Con esto, la idea de la felicidad como fin en sí mismo queda en entredicho, pues, aunque neurológicamente sean equivalentes, resalta que pueden existir distintos **tipos** de felicidad; unos más deseable que otros. El soma de Aldous Huxley queda descartado⁹.

8. La lógica liberal a la que aquí se apela no responde tanto a los planteamientos de la economía clásica o neoclásica que en algún momento utilizaron como base al mismo liberalismo, sino que se remonta más bien a la concepción filosófica del hombre y del individualismo como idea primordial del buen orden social, por encima de todo ordenamiento colectivo o ideológico.
9. En la novela *Un mundo feliz*, de 1932, Aldous Huxley hace referencia al soma, un utopíaco sintético desarrollado por un grupo de renombrados químicos y neurólogos que haría absolutamente felices a las generaciones futuras sin tener efectos secundarios. La droga perfecta.

Ante el escepticismo que usualmente genera el análisis formal de los resultados obtenidos a partir de la evaluación del bienestar subjetivo Di Tella, McCulloch y Oswald (2001) hacen un recuento de las razones que lo legitiman:

- a. La fuente (el bienestar subjetivo expresado por el individuo) es utilizada ampliamente por la Psicología sin ser cuestionada. Investigaciones psicológicas toman en cuenta las percepciones de los individuos sobre su nivel de satisfacción y la metodología es considerada válida.
- b. Validaciones experimentales. Di Tella menciona que se encontró que la gente que se autocalificó como feliz efectivamente sonríe más. Asimismo, esta misma gente es percibida como feliz por el resto de personas y presentan mayor actividad cerebral en las zonas sindicadas como de satisfacción. Por último, también se encontró que las personas que se describen como felices suelen ser las que tienen mayor éxito en distintos aspectos de su vida (laboral, marital, social, etcétera)¹⁰.
- c. Las tasas de suicidio de cada país, registradas por la Organización Mundial de la Salud (OMS), guardan una clara relación inversa con los niveles de satisfacción de la World Database of Happiness.
- d. Estos son algunos de los motivos que certifican la validez de los resultados obtenidos a partir de la pregunta directa sobre el bienestar subjetivo de la persona.

1.3 Resultados previos

Desde los primeros trabajos de Easterlin en la década de 1970 ha habido numerosos intentos por capturar y analizar, con métodos propios de la Economía y otras ciencias¹¹, el bienestar subjetivo de una población en particular. Si bien existen esfuerzos por llevar estas investigaciones a la mayoría de países (Diener y Biswas - Diener 2002), la mayoría de los trabajos han sido realizados en los Estados Unidos y en Europa, donde se realizan encuestas periódicas que recogen este tipo de información¹². Entre los principales hallazgos de los trabajos previos están los siguientes:

- a. Los países más ricos reportan niveles de satisfacción mayores que los países pobres. Dentro de los países pobres, la correlación entre bienestar e ingresos es más significativa.

10. Es importante señalar que aquí se presenta un problema recurrente la ciencia económica; la bidireccionalidad. No es posible establecer con precisión si estas personas son felices porque son exitosas o, por el contrario, son exitosas porque son felices.

11. Frey y Stutzer (2002) señalan que la investigación sobre el bienestar subjetivo puede ser considerada como uno de los pocos ejemplos de estudios interdisciplinarios exitosos.

12. En los Estados Unidos la pregunta de la General Social Survey es: «Tomado todo junto, ¿cómo diría usted que andan las cosas estos días?, ¿diría usted que está muy feliz, bastante feliz o no tan feliz?», mientras que en Europa la pregunta del Euro-Barometer es: «En conjunto, ¿está usted muy satisfecho, relativamente satisfecho, no muy satisfecho o insatisfecho con la vida que lleva?». Schuldt (2004) señala que el coeficiente entre ambas preguntas es de 0,95, por lo que se puede decir que ambas preguntas son equivalentes.

- b. Las características personales explican gran parte de la variancia y tienen aproximadamente la misma influencia sobre personas distintas en diferentes países. El matrimonio, por ejemplo, incrementa la probabilidad de satisfacción a nivel universal. La genética juega también un papel importante. Según Diener y Biswas-Diener (2001), la genética explica casi la mitad de la percepción sobre el propio bienestar¹³.
- c. Las expectativas, la comparación entre semejantes (Diener y Biswas-Diener 2001)¹⁴ y la capacidad de adaptación –tanto a circunstancias positivas como a negativas– son determinantes para el nivel de satisfacción de largo plazo.
- d. Los determinantes del bienestar subjetivo pueden ser divididos en cinco grupos principales:
 - i. Personales (autoestima, optimismo, etcétera)
 - ii. Sociodemográficos (edad, género, estado civil, etcétera)
 - iii. Económicos (ingresos, inflación, etcétera)
 - iv. Contextuales y situacionales (ambiente de trabajo, estrés, amigos, familia, salud, etcétera)
 - v. Institucionales (participación política, libertades, etcétera)
- e. Si bien se ha demostrado que la fortaleza de un «estado del bienestar» influye positivamente en la satisfacción de la población, el desempleo resulta en todos los casos ser una variable negativa per se, es decir, al margen de las implicancias que tiene sobre el ingreso.
- f. La inflación impacta solo en NSE bajos.
- g. Circunstancias externas desfavorables (incremento de la inflación, caída de los salarios reales, subida de la tasa de desempleo, etcétera) tienen efectos psicológicos negativos que no son tomados en cuenta por los hacedores de políticas al tomar decisiones.
- h. Las respuestas no son comparables entre personas, sino solo en grandes muestras.

2. METODOLOGÍA

2.1 Aproximación cuantitativa

A través de esta aproximación se estiman las variables significativas para los cambios en el bienestar subjetivo de la población. Para ello se utilizó un enfoque econométrico en el que se tomó como variable endógena el índice de bienestar subjetivo. Dicho índice es calculado sobre la base de datos recogidos por los estudios de Ipsos – Apoyo Opinión y Mercado en Lima Metropolitana. El índice, recogido mensualmente, se construye ponderando las res-

13. Diener hace referencia a estudios realizados con gemelos. Cuando son criados por separado, los gemelos idénticos guardan mayor semejanza en cuanto a su percepción de bienestar que los gemelos fraternos cuando criados juntos.

14. Al respecto, Di Tella *et al.* (2001) escribe: «Poor people dislike their relative position more than rich people like their own».

puestas de las familias a la pregunta: «¿Cómo calificaría usted su situación económica familiar actual respecto de hace doce meses: buena, regular o mala?», donde se da valores de 3, 2 y 1 a las respuestas «buena», «regular» y «mala», respectivamente. En este sentido, en la medida en que el índice se encuentre por encima de 2, la situación económica autopercebida por las familias habrá mejorado en los últimos doce meses, mientras que si se encuentra por debajo, la misma habrá empeorado (Schuldt 2004).

La presentación formal del modelo econométrico sobre el cual se realizaron las regresiones es la siguiente:

$$\ln B_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln MACRO_t + \beta_2 \ln MICRO_{it} + \mu_i + e_{it}$$

Donde B_{it} corresponde al vector de datos sobre el índice de bienestar económico subjetivo; $MACRO_t$ a una recopilación de vectores que recoge datos de las diferentes variables agregadas a nivel país, comunes para todo nivel socioeconómico; y $MICRO_{it}$ a una recopilación de vectores que incluyen variables de corte microeconómico, con valores diferenciados para cada NSE. Es importante mencionar que si bien, para efectos de nomenclatura y orden, en el modelo presentado las variables se encuentran agrupadas en $MACRO_t$ y $MICRO_{it}$, para efectos prácticos cada vector será tomado de manera independiente y con betas autónomos.

A continuación se presenta el cuadro 1, donde se exponen las variables utilizadas en el modelo y las fuentes de donde fueron obtenidas.

Cuadro 1
Detalle de las variables utilizadas en los modelos estimados

Variable	Endógena / exógena	Abreviación	Fuente
Índice de bienestar económico subjetivo	Endógena	IND_*	Ipsos - Apoyo Opinión y Mercado. Informe de opinión detallado. Lima
Producto bruto interno real**	Exógena	PBI	Banco Central de Reserva del Perú
Índice de precios al consumidor (Lima)**	Exógena	IPC	Banco Central de Reserva del Perú
Sueldo real en Lima Metropolitana**	Exógena	SRLM	INEI - Series de Información Económica
Acceso a la información***	Exógena	ACINFO	Enaho
Desaprobación presidencial***	Exógena	DES_*	Ipsos - Apoyo Opinión y Mercado
Índice de empleo en empresas de 10 trabajadores a más**	Exógena	IND_EMP	INEI - Series de Información Económica

* La abreviatura irá acompañada del NSE correspondiente.

** Variable que corresponde a la agrupación «macro».

*** Variable que corresponde a la agrupación «micro».

Los vectores de variables fueron trabajados preliminarmente –antes de ser utilizados en el modelo– para solucionar posibles problemas econométricos, tales como la presencia de observaciones extremas, valores perdidos, cambios estructurales en la formación de la data, autocorrelación, heterocedasticidad, entre otros, los cuales podrían distorsionar los resultados de las estimaciones. Es preciso mencionar la diferenciación realizada en las series, que además de solucionar algunos de los problemas mencionados, permitió transformar las unidades de las series a variaciones porcentuales, lo cual facilita su análisis.

Las estimaciones fueron realizadas independientemente para cada NSE a través de la metodología de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), con el propósito de obtener las diferencias entre los vectores de variables exógenas que explican a la endógena (índice de bienestar subjetivo). Asimismo, se intenta capturar la importancia relativa de cada variable por medio del análisis del grado de significancia del vector, el r -cuadrado del modelo y el coeficiente estimado.

El proceso se inició con la inclusión de todos los vectores de variables explicativas disponibles, luego de lo cual, con sucesivas estimaciones, se fue excluyendo los vectores que no presentaran un grado de significancia relevante. El resultado del proceso dio el mejor modelo estimado para cada NSE.

2.2 Aproximación cualitativa

En una segunda aproximación, se intenta complementar la medición econométrica de los cambios en el bienestar económico subjetivo para capturar el efecto que tanto variables económicas como otras de más compleja evaluación tienen sobre el bienestar autopercebido. La forma de obtención de la información se da a través de grupos focales dirigidos a los diferentes NSE de la capital¹⁵, en los que se evaluó la importancia relativa que cada grupo –como representante de su respectivo estrato– le asignó a distintas variables.

2.2.1 Objetivos específicos

- i. Evaluar en qué medida los NSE consideran el dinero como un factor fundamental para el bienestar.
- ii. Conocer las aspiraciones, preocupaciones cotidianas más comunes entre los NSE, y las preocupaciones de largo plazo o permanentes.
- iii. Evaluar las rigideces de los sectores ante cambios (positivos o negativos) en las variables que afectan su bienestar.

15. Se consideró pertinente acotar el análisis a los NSE A, C y D, con el propósito de simplificar el estudio sin perjuicio a los resultados.

- iv. Conocer en qué variables el efecto es diferente si se comparan distintos grupos socioeconómicos y en qué variables es similar.

2.2.2 Diseño de la muestra

a) Definición la población

La población fue segmentada en tres grupos de referencia. Debido a las características integrales que se toman en cuenta para determinar el NSE y a la dificultad de obtener este tipo de información de manera eficiente y veraz por parte de los invitados a los grupos focales, en general se aproximó el NSE correspondiente a cada individuo de acuerdo con el empleo en el que se desempeñan.

- NSE A/B: se requirió la colaboración de contactos personales y de profesionales que se desempeñaban en una firma consultora-auditora y una firma de abogados.
- NSE C: se contó con la participación de empleados administrativos de una fábrica de aceites.
- NSE D/E: se dispuso de la cooperación de obreros de dos fábricas ubicadas en las zonas marginales de la ciudad, una en el extremo sur y otra en el extremo norte.

b) Selección de la técnica de muestreo

Dada la disponibilidad de tiempo y demás recursos, se llevó a cabo un procedimiento de selección no probabilístico de acuerdo con las posibilidades de la investigación.

c) Determinación del tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra para realizar los grupos focales fue de 6 a 10 personas. Los eventos con los NSE A/B contaron con 15 participantes (tres grupos de 5), mientras que los realizados con los NSE C y D/E, con 7 (un único grupo) y 18 participantes (tres grupos de 6), respectivamente.

2.2.3 Determinación de procedimientos

Los eventos tuvieron lugar en los respectivos ambientes de trabajo de los participantes, y fueron moderados y registrados por alumnos de la Facultad de Psicología de la Universidad de Lima y de la Facultad de Administración de la Universidad del Pacífico.

3. RESULTADOS

En la presente sección del estudio se encuentran los resultados obtenidos para cada aproximación metodológica.

3.1 Aproximación cuantitativa

Sobre la base de lo expuesto en la sección anterior, logramos obtener los mejores modelos estimados para cada NSE.

➤ NSE A:

$$\ln \text{Ind_}B_A = \beta_0 \ln \text{Sueldo Real}_t + \beta_1 \ln \text{Desaprob. Pr esid.}_{At} + e_{At}$$

➤ NSE B, C, D y E:

$$\ln \text{Ind_}B_i = \beta_0 \ln \text{Sueldo Real}_t + \beta_1 \ln \text{Desaprob. Pr esid.}_{it} + \beta_2 \ln \text{IPC}_{t+1} + e_{it}$$

En el cuadro 2, que se presenta a continuación, se puede observar los resultados (r-cuadrado, criterio de Akaike, beta estimado y la probabilidad de ocurrencia asociada a la variable en el modelo (*p-value*)) obtenidos de las estimaciones de los modelos.

Cuadro 2

Resumen de la información obtenida de la aproximación econométrica

Estrato	R ²	Akaike	Sueldo real		Desaprob. Presid.		IPC	
			β	Prob.	β	Prob.	β	Prob.
NSE A	0,15785	-1,50988	0,12123	0	-0,0773	0	-	-
NSE B	0,21225	-1,82343	0,1265	0	-0,09422	0	-0,00746	0,016
NSE C	0,32262	-2,09794	0,13091	0	-0,10851	0	-0,00946	0,0143
NSE D	0,43062	-2,04498	0,13505	0	-0,12987	0	-0,0119	0,0028
NSE E	0,35901	-1,8637	0,11952	0	-0,11721	0	-0,02031	0,0206

Fuente: véase el cuadro 1.

Elaboración: propia.

Como se observa en las estimaciones realizadas, en primer lugar, se cumplen las relaciones –intuitivas económicas– esperadas entre el vector de la variable endógena y los vectores de variables explicativas, es decir, existe una relación positiva para las variaciones en el sueldo real y negativa para las variaciones sobre la desaprobación presidencial e índice de precios al consumidor.

$$\hat{\text{Índice_Bienestar_Subjetivo}} = f(\text{Sueldo Real}, \text{Desaprobación Presidencial}, \text{IPC})$$

(+) (-) (-)

Antes de continuar con la presentación de resultados es importante precisar algo sobre el NSE E, y es que los resultados estimados del mismo no necesariamente deben ir en la misma línea de los demás NSE, debido a que el número de observaciones utilizadas en su cálculo fue menor. Con ello, la comparación entre sus resultados y el de los otros NSE debe

ser tomada con precaución. No obstante, la estimación del NSE E no pierde relevancia debido a que muestra resultados coherentes de acuerdo con la intuición económica.

Por otra parte, es importante resaltar el valor que presenta el r -cuadrado para las estimaciones realizadas. Los resultados de las estimaciones realizadas muestran un r -cuadrado considerablemente menor para los NSE superiores y que se incrementa sucesivamente para los inferiores (15,79% en el NSE A, 21,22% en el NSE B, 32,26% en el NSE C y 43,06% en el NSE D). Ello sugiere que las variables incluidas explican de mejor manera el bienestar subjetivo en la medida en que el NSE disminuye.

En la misma línea, en el mejor de los casos (NSE D) el r -cuadrado nos señala que las variables incluidas en el modelo explican 43,06% del bienestar subjetivo, porcentaje considerablemente alto si se toma en cuenta que se está tratando con una variable en extremo difícil de capturar. Por supuesto, es imposible ignorar que existe una omisión de variables relevantes en la explicación del bienestar subjetivo, lo cual respalda la idea de que las personas responden a la pregunta sobre cómo calificaría su situación económica actual respecto de hace doce meses considerando su bienestar subjetivo general y no solo el bienestar subjetivo económico (Schuldt 2004).

En lo que respecta a las variables explicativas, se puede observar la mayor relevancia de los efectos marginales sobre el bienestar del sueldo real y del índice de empleo a medida que el NSE disminuye. Ello se mide a través del mayor valor que toman los betas estimados para cada modelo. Por otro lado, ambas variables presentan para todo NSE niveles de significancia relevantes (p -value).

En cuanto al índice de precios al consumidor, en el cuadro 2 se puede observar que el nivel de significancia de la variable aumenta en la medida en que los NSE disminuyen, hasta el punto en que se torna irrelevante para el NSE A. Por otra parte, también se cumple que en los NSE inferiores los betas estimados presentan mayores valores. El bienestar se ve influenciado en un mayor grado por el índice de precios al consumidor para NSE inferiores.

En lo que respecta al NSE E, si bien la estimación realizada presenta un r -cuadrado inferior al del NSE D y los betas estimados para las variables «sueldo real» y «desaprobación presidencial» no son mayores, esto se justifica por la menor muestra de datos disponible utilizada. Por otro lado, es importante recalcar que el valor que toma el beta estimado para la variable «índice de precios al consumidor» es bastante superior a los de todos los demás NSE. Como se sabe, esta variable ha tomado mayor relevancia durante el último año, es decir, cuando la inflación se ha incrementado.

3.2 Aproximación cualitativa

En el presente acápite se encuentra la descripción de los resultados obtenidos a través de la realización de dinámicas de grupos focales; tres de NSE A/B, una de NSE C y tres de NSE D/E.

➤ **Objetivo específico 1**

Para nadie debe ser un secreto que las variables económicas juegan un rol primordial en el esquema de bienestar de los individuos.

Los resultados de los tres grupos focales en el NSE A coincidieron en señalar el rol del dinero como base primordial (junto a la familia), para desde ahí empezar a construir y preocuparse por el resto de variables. Durante los diálogos, el NSE A no pareció querer detenerse mucho durante este asunto. En todo caso, la relevancia de los asuntos relacionados con el dinero o los bienes adquiridos representaba más una oportunidad de satisfacción personal que de frustración. Es decir, los bienes materiales como una posible fuente de satisfacción y no de preocupación. Lo más interesante de los diálogos con el NSE A fue el consenso en la idea de que el exceso de dinero puede ser causa de frustración, idea que no surgió en los otros NSE. «Tener todo te puede llevar a no saber lo que quieres», surgió como frase para ser discutida.

A la vez, en dos dinámicas del NSE A se resaltó la búsqueda intensa de dinero como símbolo de estatus o reflejo de inseguridad. Es necesario señalar que solo se llegó a estas conclusiones en el NSE A.

Los NSE más bajos, por su lado, percibían el asunto de la disposición de bienes materiales o dinero como una posible amenaza futura. Pero si bien la inseguridad con respecto a los ingresos futuros era una característica común, no se puede decir que ello condicionara de manera determinante su bienestar subjetivo. En efecto, en todas las dinámicas (menos en una) se llegó de manera natural al consenso de que el rol del dinero era complementario a otras variables más relevantes.

➤ **Objetivo específico 2**

En cuanto a las aspiraciones, se encontraron diferencias importantes; esta vez entre el NSE D/E y los NSE más altos. El NSE D/E por lo general manifestaba aspiraciones y alegrías inmediatas, que usualmente no se proyectaban más allá de unos pocos meses. Conseguir el título de propiedad en trámite del terreno, ampliar la mercadería del negocio secundario o aspiraciones similares. Los NSE A/B/C, por lo general mostraban una proyección más larga, con la visión puesta en los años próximos. En particular, muchos de los retos de largo plazo para los NSE superiores estaban referidos a aspec-

tos de desarrollo y capacitación laboral. Más allá de la frustración por la monotonía del trabajo, los NSE inferiores no señalaron interés por este tema.

Es interesante notar que las preocupaciones cotidianas de los NSE bajos iban en muchos casos ligadas a la familia. Durante las conversaciones, las referencias a la situación del día a día giraban en torno al ámbito familiar, fenómeno que no se repitió en los NSE A/B/C.

➤ **Objetivo específico 3**

En cuanto a las remuneraciones, y como era de esperarse, los grupos del NSE D/E mostraron una total rigidez a la baja en sus salarios. Cuando se les sugirió la posibilidad de que su sueldo sea recortado a la mitad, la reacción fue más de gracia y burla que de preocupación real. «Ni para el pasaje», comentaban y reían entre ellos. Claramente, no era una posibilidad. Ante la misma hipótesis, el grupo del NSE C se mostró preocupado y sus participantes señalaron que ello les traería infinidad de complicaciones que no tendrían cómo resolver del todo. Por su lado, el NSE A respondió utilizando el argumento de la adaptabilidad; en la mayoría de casos, las personas del NSE A manifestaron que si bien podrían ingeniárselas con la mitad del salario recortado, las preocupaciones vendrían ligadas a la limitación en la adquisiciones de bienes y servicios a los que se habían acostumbrado.

En general, el NSE A/B, y en alguna medida el NSE C, se mostraron abiertos y receptivos a nuevas situaciones en su vida. Cambio de vivienda, cambio de trabajo, etcétera, eran situaciones que se interpretaban positivamente. En particular, el NSE A/B se mostraba más dispuesto a tomar riesgos y aceptar cambios. Los sectores más bajos, en cambio, parecían guardar mayor reticencia a posibles cambios en las variables que consideraban que podían afectar su bienestar. El consenso en estos grupos resultó en que los cambios, si bien pueden ser positivos, siempre generan inseguridad.

➤ **Objetivo específico 4**

Todos los niveles socioeconómicos coincidieron en señalar el ambiente laboral como un factor importante en su bienestar general. Sin embargo, el NSE D/E mencionó el trabajo y las expectativas que guardaban con respecto al mismo como una seria limitante en su satisfacción. Se mencionó el carácter monótono del trabajo, con pocos o nulos retos intelectuales y la escasa posibilidad de llegar a alguna posición significativamente mejor. Lo único que el NSE D/E parecía rescatar de las circunstancias laborales eran las relaciones sociales que existían entre los colegas. Por su lado, el NSE C se mostraba mucho más optimista en cuanto a ambiente laboral se refería. Un tema recurrente era

la expectativa de escalar posiciones en el mediano plazo, aprovechando el actual ciclo económico positivo del país. Aunque pudiera parecer paradójico y ciertamente podría ser razón de un sesgo en la población utilizada, el NSE A/B compartió más características en este sentido con el NSE D/E que con el NSE C. Los grupos del NSE A/B veían en el trabajo una fuente de estrés que consumía su tiempo. Se hizo mucha alusión a la rutina y se abrieron discusiones respecto a «vender mi tiempo a la empresa».

En cuanto al ámbito privado y familiar, resulta interesante notar la recurrencia que se pudo observar en los tres grupos de NSE D/E sobre la familia. La mayor parte de los comentarios y ambiciones giraban en torno a esta, y por momentos daba la impresión de que no se concebía una vida de manera independiente a la familia. El caso pareció no repetirse con la misma intensidad para el NSE C ni para el NSE A/B.

Con respecto a la situación política, si bien los tres NSE se mostraban disconformes con la política actual, solo los del NSE D/E parecían encontrarse verdaderamente disgustados al respecto. Estos afirmaban que se sentían continuamente olvidados y marginados por la clase política nacional, y que no veían solución posible en el mediano plazo, pues «los políticos son siempre iguales, solo quieren robar». Respecto a los recientes escándalos del Congreso¹⁶, aquellos que estaban informados sobre el asunto manifestaron que ese tipo de comportamientos «bajan la moral». Los grupos del NSE C, así como el NSE A/B, mostraron mucha mayor indiferencia al respecto. La frase «siempre ha sido igual, estamos acostumbrados» se impuso como sentimiento generalizado de la sala de reuniones. Expusieron que solo veían afectado su bienestar cuando recibían algún impacto de política directa, como en el precio del combustible, antes que por la política per se.

Es importante mencionar la relevancia del nivel de precios en el NSE D/E. En el actual contexto de inflación anual acumulada de 6,5%¹⁷, en que gran parte del aumento se ha registrado en los alimentos, los precios se revelaron como una variable de gran importancia en dicho sector. «Lo único que no sube es el sueldo», parecía ser la consigna. Se mencionó que efectivamente es una preocupación diaria saber que su jornal puede comprar cada vez menos. En el NSE C el contexto de inflación parecía no preocupar demasiado. Si bien se mencionó el tema del incremento del precio de algunos alimentos y de la gasolina, estos parecían no afectar sino de manera superficial. En el NSE A, resultaba una situación más anecdótica o de cultura económica actual, que de verdadera preocupación.

16. Casos Anaya, Sucari, Petroaudios, etcétera.

17. INEI, noviembre del 2008.

4. LIMITACIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Limitaciones

Con respecto a la recopilación de las variables explicativas utilizadas (salarios, IPC, etcétera), las principales fuentes de información pública en nuestro país son el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), de la cual se obtuvo la mayor parte de la información utilizada; la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho), que presenta una extensión temporal limitada (2003–2008) y cuya información mensual no siempre presenta un óptimo grado de representatividad; y los ministerios, donde se encuentra información discontinua e insuficiente, y generalmente en unidades de tiempo diferente. Las fuentes privadas de información resultaron también insuficientes.

Quizá la restricción más importante del trabajo es aquella referida a la disponibilidad de la variable explicada de la investigación, a saber, el nivel de bienestar subjetivo. En efecto, la única fuente de información de esta variable es la Encuesta de Opinión Detallada efectuada por Ipsos – Apoyo, la cual se realiza únicamente para Lima, se distribuye de manera privada, no se recoge de manera individual sino a nivel de hogares, y se centra en el bienestar **económico** subjetivo de la población. El limitado acceso, e incluso la inexistencia, de información referente al bienestar subjetivo de los ciudadanos contrasta con el interés que manifiestan otros países¹⁸ en conocer las percepciones o sensaciones de sus compatriotas, más allá de lo que pudiesen dictar las distantes cifras del PBI per cápita o el nivel de precios en la economía. Existe, como queda anotado, un desinterés casi absoluto por parte de las organizaciones públicas o privadas nacionales en evaluar cuantitativamente el bienestar realmente percibido por la población.

4.2 Recomendaciones

En futuras investigaciones se puede realizar estimaciones sobre los determinantes del bienestar subjetivo a través de otros tipos de aproximaciones econométricas. Se sugieren modelos de tipo panel, probit, logit, u otros de mayor sofisticación.

Por último, una recomendación importante, surgida a partir de conversaciones con el doctor Rolando Arellano, nace del cuestionamiento de la verdadera representatividad de los NSE calculados y evaluados por las firmas consultoras nacionales. En efecto, la selección y la ponderación de variables relativamente arbitrarias consideradas para identificar a un individuo como perteneciente a un determinado estrato están sujetas a críticas. Se recomienda, por tanto, intentar una aproximación similar a la efectuada en el presente trabajo, utilizando un criterio

18. Sobre todo los Estados Unidos y los pertenecientes a la Unión Europea.

de estratificación distinto a la distribución por nivel socioeconómico, ya que este criterio puede no estar recogiendo de la mejor manera la agrupación de individuos de acuerdo con sus características particulares. Solo la significancia, representatividad y, sobre todo, la lógica intuitiva de los resultados obtenidos, determinarán el mejor modelo de estratificación de individuos, de manera que se pueda captar eficazmente el bienestar en Lima Metropolitana.

5. CONCLUSIONES

En la presente sección se presenta una síntesis de los resultados obtenidos en la aproximación cuantitativa y cualitativa, y se evalúa el cumplimiento de las hipótesis de la investigación.

A primera vista, la presencia de las variables relevantes en los modelos de la aproximación econométrica no brinda muchas luces acerca de las diferencias entre los NSE. La única excepción al respecto se da en la ausencia de importancia del IPC para el bienestar subjetivo del NSE A. El resultado va acorde con lo esperado y confirma las respuestas obtenidas en la dinámica de grupos focales. La inflación moderada no es un asunto de importancia para los NSE superiores.

Es muy interesante notar que los signos esperados en las variables se cumplen a la perfección. Para todos los NSE, el incremento del sueldo real es motivo de alegría, mientras que la desaprobación al desempeño de las instituciones y el incremento en el nivel de precios (excepto en el NSE A) son motivo de frustración. Y aun más interesante es notar que son los NSE inferiores los más afectados en su bienestar subjetivo por el rechazo institucional y el nivel de precios, lo cual respalda nuevamente los resultados de la aproximación cuantitativa.

El rechazo de la significancia de la variable «acceso a la información» no limita el análisis de los signos obtenidos. Como se mencionó, para los NSE superiores esta tenía relación directa o positiva, mientras que para los NSE inferiores sucedía lo contrario. Una posible explicación es que, dado que se tomó como *proxy* el nivel de acceso a Internet de las familias, para los NSE superiores la variable haya recogido el nivel de consumo o servicios a los que se accede (con lo cual tendría relación positiva con el bienestar), en tanto que para los NSE inferiores haya recogido una suerte de frustración por conocer aquello a lo que no pueden acceder. Sin embargo, durante los grupos focales, la idea de la mayor cantidad de información como posible fuente de infelicidad surgió únicamente en los NSE A/B. Se podría decir tentativamente que los NSE inferiores tendrían entonces una idea más intuitiva que racional acerca del rol de la información en su esquema de bienestar, pero se abre campo a nuevas investigaciones al respecto.

El cumplimiento de las hipótesis de la presente investigación se comprueba sobre todo con la aproximación cuantitativa. En cuanto a la hipótesis principal –acerca de la débil relación entre las variables observables y el bienestar subjetivo–, el ajuste del modelo (r-cuadrado) señala que, en promedio, el bienestar del limeño estándar está explicado en menos de una tercera parte por variables objetivas. Es decir que, de manera contraria a lo que normalmente se piensa, el nivel de ingresos y demás variables consideradas en la presente investigación no dan cuenta de gran parte del bienestar de la población de la ciudad capital. Asimismo, en cuanto a la hipótesis secundaria –acerca del mayor impacto de las variables objetivas en el esquema de bienestar de NSE inferiores–, los coeficientes del modelo indican que, efectivamente, el IPC, el desempeño de las instituciones y el nivel de sueldo explican de mejor manera la sensación de bienestar entre los NSE más bajos que entre los superiores. La sensibilidad ante el tipo variables que pueden ser objeto de políticas públicas se da entonces principalmente entre los menos afortunados. Las implicancias políticas de la afirmación son enormes, pues refuerza la idea de que se debe «gobernar para los más pobres», ya que son los que más cambio en su bienestar obtendrán a partir de ello.

Por último, y más allá de la representatividad de resultados generales obtenidos o de las variables significativas encontradas, la verdadera conclusión de la presente investigación reside en la utilidad de las herramientas propias de la economía para acercarse a la esencia de su objeto de estudio: el bienestar de los seres humanos. La lección final es perder el miedo a plantear nuevos métodos de respuesta para viejas interrogantes. El economista debe intentar trascender los paradigmas hoy vigentes acerca de las limitaciones de su propia ciencia y retomar conciencia sobre los fines últimos de la acción social que desde el primer momento lo impulsó. Resultados tan interesantes como válidos lo esperan.

BIBLIOGRAFÍA

BECKER, Gary S. y Luis RAYO

2007 *On the Foundations of Happiness*. Borrador de discusión. The University of Chicago.

CASTRO, Juan Francisco y Roddy RIVAS-LLOSA

2005 *Econometría aplicada*. 1ª ed. Lima: Universidad del Pacífico – Centro de Investigación.

COLLANTES, Hector J. y José C. ESCOBEDO

2007 *Más allá de lo monetario: cómo evalúan su bienestar los peruanos*. Tesis de pregrado. Lima: Universidad del Pacífico.

DI TELLA, Rafael y Robert J. McCULLOCH

2007 «Gross National Happiness as an Answer to the Easterlin Paradox?». En: *Journal of Development Economics*, vol. 16, N° 3.

DI TELLA, Rafael; Robert J. McCULLOCH y Andrew J. OSWALD

2001 «The Macroeconomics of Happiness». En: *Review of Economics and Statistics*, vol. 85, N° 4, p. 793-809.

DIENER, Ed y R. BISWAS-DIENER

2002 «Will Money Increase Subjective Well-Being?». En: *Social Indicators Research*, vol. 57, N° 2, p. 119-69.

2001 *Rethinking Happiness: The Science of Psychological Wealth*. 2ª ed. Malden, MA: Blackwell Publishing.

EASTERLIN, Richard A.

2004 «The Economics of Happiness». En: *Daedalus*, vol. 13, N° 2. Cambridge: American Academy of Arts and Sciences, p. 26-33.

2001 «Income and Happiness: Towards a Unified Theory». En: *The Economic Journal*, vol. 111, N° 473. Londres: Blackwell Publishing for the Royal Economic Society, p. 465-84.

1974 «Does Economic Growth Improve the Human Lot?». En: DAVID, Paul A. y Melvin W. REDER (Eds.). *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*. Nueva York: Academic Press, Inc., p. 89-125.

FRANK, Robert H.

2004 «How Not to Buy Happiness». En: *Daedalus*, vol. 13, N° 2. Cambridge: American Academy of Arts and Sciences, p. 94-104.

FREY, Bruno S. y Alois STUTZER

2002 «Happiness and Economics». 3ª ed. Oxfordshire: Princeton University Press.

KRUGMAN, Paul

1998 «Viagra and the Wealth of Nations». En: *The New York Times*. 2 de agosto.

LANE, Robert E.

2000 "The Loss of Happiness in Market Democracies". 2ª ed. Londres: Yale University Press.

LAYARD, Richard

2003 *Happiness: Has Social Science a Clue?* Lionel Robbins Memorial Lectures 2002. Londres: Centre for Economic Performance, London School of Economics, 3-5 de marzo.

ORMEROD, Paul y Helen JOHNS

2007 *Happiness, Economics, and Public Policy*. 1ª ed. Londres. The Institute of Economic Affairs.

OSWALD, Andrew J.

1997 «Happiness and Economic Performance». En: *The Economic Journal*, vol. 107, N° 445. Londres: Blackwell Publishing for the Royal Economic Society, p. 1815-31.

SCHULDT, Jürgen

2004 *Bonanza macroeconómica, malestar microeconómico*. 1ª ed. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

SEN, Amartya K.

2001 *El nivel de vida*. 1ª ed. Editorial Complutense.