

**La felicidad. Lecciones de una nueva ciencia,***de Richard Layard,**Taurus, Madrid, 2005, 319 págs.*

Richard Layard es uno de los economistas académicos ingleses más conocidos. Lleva vinculado desde hace muchas décadas a la prestigiosa London School of Economics (LSE), donde ahora es catedrático emérito. También fundó, y dirigió durante muchos años, el Centre for Economic Performance (CEP), ligado a la LSE, posiblemente el centro europeo de investigación más importante en ciencias sociales. Además, fue asesor del Gobierno Laborista entre 1997 y 2001, y es miembro de la Cámara de los Lores desde el año 2000. En suma, una personalidad académica y social de primera fila en el Reino Unido.

En cuanto a sus trabajos de investigación, en mi opinión, su línea más relevante ha sido la del análisis macroeconómico del mercado de trabajo. Baste con indicar que uno de sus muchos libros (*Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford University Press, con ediciones en 1991 y 2005), traducido al español por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, escrito en colaboración con dos coautores habituales de la LSE (Stephen Nickell y Richard Jackman) es una de las referencias internacionales esenciales en este campo. Más concretamente, quizás la principal contribución de Layard hayan sido sus estudios internacionales sobre la NAIRU (acrónimo, en inglés, de “tasa de desempleo no aceleradora de la inflación”), una forma de aproximarse a la noción de “tasa natural” de desempleo. En general, las prescripciones de política económica de los estudios de Layard encaminadas a reducir la NAIRU de los países son notablemente ortodoxas: mayor competencia en los mercados de bienes y trabajo, mayor flexibilidad salarial, mayor movilidad geográfica, menor imposición sobre el factor trabajo, menor poder sindical, etc. Por otro lado, este autor también ha realizado contribuciones menores en temas de educación y desigualdad.

En este sentido, en el Reino Unido generó una gran expectativa la aparición en 2005 de un libro de Layard sobre “La Felicidad”. Debo reconocer que a mí, que realicé una estancia de un año en la LSE (1996/97), y que conozco bien la obra de Layard, también me sorprendió mucho la temática del libro. Para entendernos: si en sus líneas de trabajo habituales Layard se ha aproximado, por ejemplo, a la óptica de Olivier Blanchard (MIT), en este libro se aproxima, a la de Daniel Kahneman (Nobel de Economía en 2002, psicólogo de la Universidad de Princeton), al que precisamente dedica el libro. En realidad, como explicaremos a continuación, yo diría que incluso va más allá de la óptica de Kahneman. El mismo Layard reconoce en el prólogo que, con este libro, se “lanza al vacío”. Debo señalar que hay muchos otros autores que tocan temas laborales de los que no me habría sorprendido tanto la temática de este libro, por partir de una posición más cercana. Así, como mues-

tra, podría citar a George Akerlof (Nobel de Economía en 2001, Universidad de Berkeley) en EE.UU. o Andrew Oswald (Universidad de Warwick) en el Reino Unido. En España también encontramos autores que, partiendo de temas laborales, están prestando crecientemente atención a estas materias, como Namkee Ahn (FEDEA). Desde otra perspectiva, otra autoridad internacional en temas vinculados a los que tocan en este libro es Amartya Sen (Nobel de Economía en 1998, Universidad de Harvard).

La idea central de la obra es que la Economía, como todas las otras ciencias, debería perseguir *directamente* el objetivo de maximizar la felicidad de los ciudadanos, evitando así caer en el paternalismo (cuando es el Gobierno quien interpreta y fomenta lo que nos hace felices). En opinión de Layard, la felicidad es objetiva, se puede medir, por lo que deberíamos analizar su evolución tan estrechamente como la del PIB. Lógicamente, una pregunta obligada es la siguiente: ¿Y cómo medimos la felicidad? Pues bien, Layard dedica un capítulo del libro (cap. 2) a intentar convencernos de que la felicidad puede medirse cada vez mejor (mediante técnicas médicas —que estudian la actividad cerebral—, encuestas, etc.). Asimismo, otra pregunta obligada es la siguiente: ¿Y de qué factores depende la felicidad? Pues Layard afirma que, principalmente, de los siguientes *grandes factores*: las relaciones familiares, la situación financiera, el trabajo, la comunidad y los amigos, la salud, la libertad personal y los valores personales. En una línea similar, Layard concluye que buena parte de las diferencias en felicidad entre países (aunque también podrían explicar incluso el suicidio o los accidentes de carretera) se deben a los siguientes factores: la tasa de divorcios, la de desempleo, el nivel de confianza, la afiliación a organizaciones no religiosas, la calidad del gobierno y la proporción de personas que creen en Dios. Como puede observarse, muchos de los principales factores que inciden sobre la felicidad escapan de la esfera económica habitual.

Layard señala que la ciencia económica ha tendido a identificar felicidad con poder adquisitivo. Sin embargo, por no haberse prestado la suficiente atención a algunos de los factores extraeconómicos determinantes de la felicidad reseñados, los países desarrollados occidentales, aún siendo mucho más ricos, no son más felices hoy que hace 50 años. Por ejemplo, Layard destaca los problemas de “capital social” en EE.UU. y el Reino Unido, y más concretamente los derivados de la crisis familiar, el deterioro de la confianza en nuestros semejantes o el efecto pernicioso de la televisión (potenciación de la publicidad, modelos nocivos de comportamiento y debilitamiento del entramado social). Asimismo, las comparaciones internacionales muestran que, por encima de los 20.000 dólares de renta *per cápita*, los ingresos no están correlacionados con una mayor felicidad. Es más, diversos países europeos superan la felicidad de EE.UU. a pesar de su menor renta *per cápita*, y México no se aleja demasiado de EE.UU. en el nivel de felicidad a pesar de tener una renta *per cápita* tres veces inferior. En opinión de Layard, parte del problema deriva del

hecho de que nos adaptamos rápidamente a nuestra mejor posición económica y siempre queremos más (el ingreso es “adictivo”). Además, el que los miembros de nuestro principal grupo de comparación (familiares, compañeros de trabajo, etc.) ganen más, afecta negativamente a nuestra felicidad. En este sentido, Layard apuesta por frenar la “carrera de ratas” (se refiere a las ruedas de las jaulas de hámster). Así, cuestiona los grandes esfuerzos de todo tipo que se realizan para tener mayores ingresos, poder consumir más, “competir” con nuestros vecinos, etc., y que, paradójicamente, no se traducen en una mayor felicidad (en suma, un sinsentido). Layard propone diversas medidas (mayores impuestos sobre los ingresos, limitación de la publicidad, etc.) para frenar ese círculo vicioso, al igual que se intentan frenar las perniciosas carreras armamentísticas.

Aunque al leer este libro un economista convencional se encuentra en ocasiones desubicado, también aparecen en él razonamientos que le resultan más familiares. Por ejemplo, se comentan las condiciones que deben darse para que funcione el libre mercado, los problemas de medición de la renta *per cápita*, la necesidad de endogeneizar las externalidades, las limitaciones del análisis coste-beneficio (monetización), el que los pobres tienen una mayor utilidad marginal del ingreso, la necesidad de prestar atención a cuestiones distributivas y a la desigualdad, los cambios en las normas y valores (como los gustos de los consumidores) en respuesta a influencias externas, la aversión a la pérdida, o el comportamiento irracional. En el tratamiento de todos esos aspectos, no se aprecian grandes novedades respecto a los textos económicos habituales.

Veamos, más concretamente, algunas de las externalidades que apunta Layard:

- Si otras personas aumentan sus ingresos, me siento menos satisfecho con los míos.
- Si el divorcio o el desempleo se vuelven más frecuentes, me siento menos seguro.
- Si mi vecindario está desestructurado socialmente, aumenta la delincuencia y la probabilidad de que me deprima.
- Si mi compañero de trabajo recibe una prima por su rendimiento, siento que a mí también debería corresponderme una.
- Si la gente no puede expresarse libremente, esto me empobrece.
- Si la gente se vuelve más egoísta, la vida se vuelve más difícil.

Layard profundiza algo más en ciertos aspectos económicos. Así, por ejemplo, cuestiona la retribución por rendimiento, al poder debilitar otros incentivos (como los morales: trabajo bien hecho, profesionalidad, etc.). Asimismo, en cuanto a la movilidad geográfica, contrapesa sus ventajas económicas con los problemas sociales que acarrea. En cuanto al desempleo, opina que los trabajadores deben estar bien protegidos, siempre que se muestren receptivos a la formación y los empleos que se les ofrezcan. Asimismo, apuesta por mantener unos niveles de seguridad económica adecuados,

y dejar de entonar sin más el “mantra” de la “flexibilidad”. Finalmente, afirma que una sociedad desarrollada y madura puede elegir lícitamente disfrutar más del ocio y de la calidad de vida (Alemania, Francia) en lugar de trabajar más (EE.UU., Reino Unido).

Si seguimos el enfoque propuesto por Layard (“la nueva ciencia de la felicidad”), las fronteras entre las ciencias convencionales deberían ser mucho más flexibles o incluso desaparecer, en pos de maximizar la felicidad. En este sentido, a lo largo del libro hay párrafos clasificables como económicos, otros como sociológicos, otros filosóficos, e incluso médicos. Es más, ciertos capítulos de este libro podrían aproximarse a los de un manual de autoayuda al uso. Así, por ejemplo, hay dos capítulos (12 y 13) dedicados a las técnicas de control mental (budismo, terapia psicológica, etc.), en la línea de la *Inteligencia Emocional* de Daniel Goleman y ese tipo de trabajos, y a los tratamientos farmacológicos que consiguen fomentar la felicidad de los enfermos mentales (esquizofrenia, trastorno bipolar, etcétera).

A continuación, expondré algunas reflexiones de Layard relacionadas con la búsqueda de la felicidad. Así, este autor considera como un elemento sumamente relevante los objetivos que se marcan las personas, proporcionando directrices en este campo (ambición controlada y bien enfocada). Otro secreto de la felicidad consiste en buscar aquellas cosas buenas a las que nunca nos adaptamos del todo (amistad, familia, etc.), frente a las materiales. Asimismo, deberían potenciarse otros elementos de respeto o consideración social, no exclusivamente basados en el estatus. También habría que cambiar el modelo de relaciones laborales, ya que en las mediciones de la felicidad se observa que, en general, las personas son poco felices en el trabajo y en la relación con sus superiores. Para ello, los trabajadores deberían percibir especialmente que cuentan con cierta autonomía e iniciativa. Layard también aconseja dejarse absorber por alguna meta externa a nosotros mismos (“dejarse llevar”), cualquiera que sea su naturaleza (aficiones, etc.). En su opinión, los intentos denodados de optimización y de planificación del futuro nos impiden disfrutar plenamente del presente. Layard también cuestiona el individualismo radical en el que ciertas sociedades están inmersas, que ha acompañado en ocasiones a un retroceso de las prácticas religiosas, generando un gran vacío moral. En este sentido, Layard señala que, a veces, estamos a caballo entre la “selección natural” de Charles Darwin y la “mano invisible” de Adam Smith, y apuesta por rivalizar menos y cooperar más. Finalmente, en opinión de Layard, la sociedad necesita una cierta sensación de compartir objetivos o de perseguir un bien común, apostando este autor por elegir la mayor felicidad para todos.

A la luz de todo lo comentado, no nos sorprenden las principales recomendaciones que recoge Layard en las conclusiones del libro para conseguir un “mundo mejor”:

- Replantearnos nuestra actitud sobre muchas cuestiones corrientes, como los impuestos, la retribución vinculada al rendimiento y la movilidad laboral.
- Supervisar el desarrollo de la felicidad tan estrechamente como vigilamos la evolución de la renta.

- Gastar más en ayudar a los pobres, sobre todo al Tercer Mundo.
- Gastar más en atajar el problema de la enfermedad mental, potenciando la Psiquiatría.
- Introducir más facilidades para la conciliación de la vida laboral con otras esferas personales.
- Subvencionar las actividades que fomenten la vida en comunidad.
- Reducir el desempleo, mediante una política que combine “el palo y la zanahoria”.
- Prohibir la publicidad dedicada a los niños.
- Mejorar la educación y, en especial, la educación moral (que debería entrar en los planes de estudio de toda la vida escolar).

En suma, se trata de un libro difícilmente clasificable, con un espectro temático muy amplio (Economía, Sociología, Filosofía, Psicología, autoayuda, etc.), que ha despertado gran atención, especialmente en el Reino Unido, y que sorprende en la trayectoria de su autor. A este respecto, si somos mal pensados podríamos hablar de “oportunismo” (apuesta por un tema que se está poniendo de moda), y si somos bien pensados podríamos hablar de “conversión” (apuesta por una visión más radicalmente social, introspectiva y “progresista”). En especial, el autor, que no rehuye las prescripciones políticas a lo largo de toda la obra, se muestra crítico con ciertas características del modelo económico-social de EE.UU. y el Reino Unido.

Por último, indicaremos que el libro, aunque muy documentado (cuenta con una gran abundancia de notas y referencias bibliográficas), está escrito en un tono divulgativo, por lo que resulta accesible para el gran público. Así, si bien su autor es un economista académico, no aparecen en él expresiones matemáticas ni gráficos económicos complejos.

**Carlos Usabiaga**

*Catedrático de Economía Aplicada.  
Universidad Pablo de Olavide*

### **Banca relacional y capital social en España,**

*Francisco Pérez García (Director),  
Fundación BBVA, Bilbao, 2006. 296 págs.*

El capital social constituye una de las bases fundamentales del desarrollo económico y, en los últimos años, viene acaparando una creciente atención desde el mundo académico y entre las principales instituciones económicas por conocer sus determinantes más destacados y su relación e impacto sobre otras dimensiones de la actividad económica. La ausencia de datos al respecto constituye, sin embargo, la mayor limitación a la que se enfrentan es-

tos estudios. En el caso español, las series de estudios y bases de datos que sobre capital social viene publicando el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas constituyen no sólo una contribución significativa, sino una herramienta informativa y unos documentos para el debate y la orientación de la política económica de gran valor.

En este terreno, la labor que han desarrollado durante los últimos años el profesor Francisco Pérez García y su equipo, ha favorecido la creación y debate de numerosos temas relacionados con el capital social, aportando nuevas perspectivas al análisis en España. Contando con la colaboración de cinco prestigiosos investigadores, y bajo el auspicio de la Fundación BBVA y el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE), la presente obra analiza los aspectos económicos más importantes del capital social y de la banca relacional en España, contribuyendo a la ampliación de la base analítica y empírica disponible de cara a valorar el papel de las relaciones sociales en la vida económica. Tal vez al lector pueda escapársele, en alguna medida, el verdadero significado e implicación de la banca relacional. Este tipo de banca se define como aquella que tiene en las relaciones con el cliente y la vinculación territorial sus principales rasgos distintivos. Por lo tanto, la banca relacional hunde sus raíces en la creación de relaciones de confianza que le es propia al capital social. Y no es una cuestión trivial. Baste con pensar en la importancia que para muchos hogares y PYME tiene la creación de este tipo de relaciones para obtener financiación y poder sacar adelante sus proyectos de inversión personales o empresariales. En cualquier caso, esta obra pretende ir incluso más allá, no sólo aportando datos sobre el alcance cuantitativo de estas relaciones en España, sino sobre su impacto final en el desarrollo económico y sobre las perspectivas futuras para alcanzar un mayor desarrollo y vinculación entre el sector bancario, la creación de capital social y a cohesión territorial. En este sentido, sin abandonar el grado de concreción que requiere el tema objeto de estudio, cabe destacar el carácter multidisciplinar de la obra analizada.

Este libro, que forma parte de un proyecto más amplio sobre los aspectos económicos de capital social, pretende dar luces al lector de la importancia que está alcanzado la banca relacional en España (en contraposición a la transaccional), la cual se caracteriza por ser una forma de realizar intermediación financiera centrada en la interacción repetida con los clientes y la aceptación de contratos duraderos e incompletos como base fundamental de la generación de valor. En este sentido, se analizan las sinergias existentes entre empresas bancarias y empresas no financieras bajo el prisma de la cooperación, la cual contribuye a optimizar la inversión en información específica de los clientes, evaluando su rentabilidad en un horizonte a largo plazo y a través del conjunto de servicios que les suministra. Asimismo, se considera el efecto sobre la eficiencia bancaria derivado del nivel de confianza existente en cada momento en el entorno del sector bancario, analizándose, desde esta perspectiva, la localización territorial de las entidades.

A lo largo de siete capítulos, la monografía introduce gradualmente al lector no especializado en el estudio del capital social y banca relacional, como uno de los temas más apasionantes de la investigación actual del sector bancario, partiendo desde