



Universidade de Brasília – UnB
Faculdade de Ciências Econômicas – FACE
Departamento de Economia

**FELICIDADE INTERNA BRUTA:
como escolher os índices do século XXI**

Vítor Cunha Reis Branco
Orientadora: Denise Imbroisi

Brasília, 2º semestre de 2015

VÍTOR CUNHA REIS BRANCO

**FELICIDADE INTERNA BRUTA:
como escolher os índices do século XXI**

Monografia apresentada à Faculdade de Economia de Brasília, como requisito para a graduação em Ciências Econômicas – bacharelado, sob a orientação do professor-doutor Denise Imbroisi.

Brasília, 2º semestre de 2015

VÍTOR CUNHA REIS BRANCO

FELICIDADE INTERNA BRUTA: como escolher os índices do século XXI

Monografia apresentada à Faculdade de Economia de Brasília, como requisito para a graduação em Ciências Econômicas – bacharelado.

Esta monografia foi julgada e aprovada para a obtenção do grau de Bacharel em Economia pelo Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de Brasília.

Brasília, 2º semestre de 2015

Denise Imbroisi
Orientador

Jorge Madeira Nogueira
Convidado

Brasília-DF
2015

RESUMO

Em um processo natural, a Ciência Econômica teve a necessidade de criar indicadores que pudessem ser usados para comparar países. Em sua essência, esses indicadores são tentativas de se mensurar a qualidade de vida. Ao longo do tempo, foram surgindo propostas de indicadores. Este trabalho vem com o objetivo de analisar algumas variáveis presentes no índice de Felicidade Interna Bruta – FIB –, que possibilitem, sob a ótica objetiva, uma mensuração do desenvolvimento tanto econômico como também humano, considerando os resultados de várias pesquisas econométricas em relação às principais variáveis do FIB que permitem o uso de políticas públicas para avaliar a qualidade de vida da população.

Palavras-Chave: Economia da Felicidade, Bem-estar subjetivo, Variáveis Econômicas, Variáveis Não-econômicas, Qualidade de Vida.

Poverty is not just a lack of money; it is not having the capability to realize one's full potential as a human being.

Amartya Sen

AGRADECIMENTOS

Devo meus agradecimentos, inicialmente, aos meus pais, por me possibilitarem estudar em outro Estado e por estarem sempre presentes em todo o processo, e, principalmente, nos momentos mais difíceis desta fase da minha vida. Agradeço especialmente à minha mãe, por sua paciência, mesmo quando eu afastava as pessoas ao meu redor com meu humor.

Agradeço também aos meus amigos, nominalmente ao Lucas, à Denise e à Kylanne, por me ajudarem com a leitura da monografia e por me permitirem manter o foco no processo e no que deveria ser feito em cada parte. Agradeço à minha prima Vanessa, por me ceder a sua casa e me ajudar com sua experiência prévia em trabalho de conclusão de curso.

Por último, não por ser menos importante, mas por ter sido decisiva em todo este processo, à professora Denise Imbroisi, por seu apoio, suas orientações e, sobretudo, sua paciência e compreensão, mesmo quando precisei me ausentar por meses devido a problemas de saúde. Obrigado, professora Denise, por não desistir de mim.

Sumário

Introdução.....	1
Capítulo 2 – Índices Tradicionais	2
2.1 – A Ditadura do PIB.....	2
2.2 – Índice de Desenvolvimento Humano	4
Capítulo 3 – Felicidade e Economia	9
3.1 – Fatores Econômicos.....	13
3.1.1 – Renda.....	13
3.1.2 – Desemprego.....	17
3.1.3 – Inflação	18
3.1.4 – Desigualdade	19
3.1.5 – Consumo	21
3.2 – Fatores Não-Econômicos	22
3.2.1 – Instituições.....	23
3.2.2 – Mobilidade Urbana	26
3.2.3 – Desenho Urbano.....	28
3.2.4 – Saúde.....	29
3.2.5 – Educação.....	30
3.2.6 – Meio Ambiente	33
3.2.7 – Outros Fatores	38
Conclusão.....	41
Referências	43

Introdução

Em um processo natural, a Ciência Econômica teve a necessidade de criar indicadores que pudessem ser usados para comparar países. Em sua essência, esses indicadores são tentativas de se mensurar a qualidade de vida. Ao longo do tempo, foram surgindo propostas de indicadores.

As diferenças entre a qualidade de vida dos países ricos (antigas metrópoles) e a dos pobres (antigas colônias) tornaram popular a ideia de um país rico ter melhores condições de vida para seus habitantes, assim sendo, popularizou-se o PIB (Produto Interno Bruto), e, através desse indicador contável, passou-se a mensurar a riqueza dos países (Dickinson, 2012). Mas, com o passar dos anos, ficou evidente que o PIB não satisfazia às condições que eram necessárias para ser considerado o único índice nessa contabilização (Stiglitz *et al.*, 2009); a concentração de renda fazia com que o PIB *per capita* erroneamente categorizasse um país como “rico”, mesmo possuindo imensos contingentes de miseráveis e com pouca, ou nenhuma, qualidade de vida.

Tentativas foram feitas para diminuir o viés da concentração de renda no PIB, mas sem muito sucesso (Todaro e Smith, 2011). O IDH foi uma tentativa bem-sucedida de criação de um índice mais completo: agora um país que tenha uma porcentagem elevada da população em condições precárias terá um impacto negativo grande no IDH; ele conseguia, assim, diminuir muito do viés de má distribuição de renda que sofre o PIB (Human, 2011). Outro ponto importante foi a mudança de visão para as políticas públicas; agora, não é só se preocupar com o crescimento econômico, mas são necessárias políticas públicas específicas para a parcela mais desfavorecida da população (Haq, 1995). Ainda assim, existe um esforço para a criação de um índice ainda mais completo.

Este trabalho vem com o objetivo de analisar o índice Felicidade Interna Bruta (FIB), que se utiliza de uma mensuração do desenvolvimento tanto econômico como também humano – proposta ampla e que enfrenta dificuldade de ordem metodológica para a sua implementação (Frey, 2008) –, sob a ótica objetiva, considerando ainda os resultados de pesquisas econométricas em relação às principais variáveis do FIB que permitem o uso de políticas públicas para avaliar a qualidade de vida da população.

Capítulo 2 – Índices Tradicionais

2.1 – A Ditadura do PIB

O PIB – Produto Interno Bruto – é um dos mais importantes indicadores da história da economia, embora sofra ataques sobre sua metodologia desde a sua apresentação em 1934¹. Após a Conferência de *Bretton Woods* (1944), ele se tornou a principal ferramenta de quantificar produção em um determinado período de tempo (Dickinson, 2012) e ainda inspirou a criação de indicadores semelhantes (PIL – Produto Interno Líquido; PNB – Produto Nacional Bruto; PNL – Produto Nacional Líquido).

Este indicador possui três formas diferentes de cálculo dependendo da ótica usada para mensurá-lo: Ótica da Renda, Ótica do Consumo e Ótica da Produção. Em teoria, os três resultados são iguais. O cálculo pela Ótica da Renda é, como o nome sugere, a soma da renda de todos os entes econômicos. A Ótica do Consumo, por sua vez, contabiliza tudo o que foi consumido por todos os entes econômicos no período analisado (por consumir entenda-se o consumo tradicional e investimento). A ótica da produção calcula a produção de bens finais de cada setor da economia, e deduz-se a produção intermediária (produção de setores da economia que foram usadas como insumos para outros setores).

Mesmo o PIB sendo um importante indicador da atualidade, há críticas sobre sua eficácia como indicador de progresso. Exemplos comuns são produtos (contabilizados positivamente no PIB) cujos processos produtivos causam degradação ambiental (que não é contabilizada); congestionamentos que elevam o consumo de gasolina (contabilizada no PIB) e que deterioram a qualidade de vida (não contabilizada); e acidentes de carro, que geram gastos com hospitais, seguradoras e até advogados (também entram no PIB) e impõem um grande custo humano (que não é abatido do PIB). Essas desvantagens são

¹ Congresso comissionado por Kuznets para criar um sistema que mede a produtividade do país, a fim de entender melhor como lidar com a Grande Depressão. Simon Kuznets, 1934. "National Income, 1929–1932". 73rd US Congress, 2d session, Senate document no. 124, page 5-7; Simon Kuznets, 1934. "National Income, 1929–1932". 73rd US Congress, 2d session, Senate document no. 124, page 5-7; Simon Kuznets, 1934. "National Income, 1929–1932". 73rd US Congress, 2d session, Senate document no. 124, page 5-7.

bastante conhecidas, mas por falta de indicador melhor, o PIB continua sendo usado.

Lustosa e Melo (2010) argumentam que o PIB não consegue diferenciar os “custos” dos “benefícios” devido ao fato de ele se limitar apenas a registrar todas as transações econômicas realizadas na Economia. Essa limitação do PIB também é sinalizada por Stiglitz *et al.* (2009), que o consideram uma ferramenta pouco efetiva para medir o progresso das sociedades, uma vez que não consegue mensurar, com eficácia, o bem-estar social de uma nação.

Existe diferença entre crescimento econômico e desenvolvimento econômico. Howitt e Weil (2008) definem como crescimento econômico de uma região a diferença positiva do PIB *per capita* entre um período e outro. Para eles, todas as teorias de crescimento econômico “têm como tarefa principal explicar as variações nos padrões de vida através do tempo e entre países” (Howitt e Weil, 2008, p. 664), e, para isso, utilizam-se, usualmente, de uma função de produção indicando a participação dos estoques de capital físico – as máquinas, construções e demais benfeitorias humanas; humano – as tecnologias, os conhecimentos e habilidades individuais; e, natural – o que é provido pela natureza como as matérias primas.

Nesse contexto, a população exerce um papel fundamental no crescimento econômico. Contabilizada duas vezes, uma como o valor que irá dividir a riqueza gerada, e, por outro lado, o capital humano, mão de obra única criadora de riqueza, como diria Karl Marx, sua importância não pode ser subestimada. No entanto, a menos que a tecnologia (multiplicadora da produtividade) gere um crescimento maior que o aumento populacional, os capitais físico e natural são diluídos e o PIB *per capita* diminui, reduzindo o padrão de vida.

Esta abordagem tradicional explica os níveis de crescimento econômico próximos a zero no período anterior à revolução industrial. A explicação é de que a grande massa de trabalhadores não era alfabetizada e o crescimento populacional era pequeno devido às altas taxas de mortalidade infantil e às mortes decorrentes da ausência da medicina moderna; mas, mesmo assim, o crescimento tecnológico foi poucos pontos percentuais maior que o populacional; e a criação de novas tecnologias e sua adoção era lenta. Assim, mesmo com o capital natural em excesso – não havia escassez de terras – e fazendo inferência

das ideias da teoria do valor-trabalho de Karl Marx: “terra parada não gera riqueza”. Essa situação apenas foi superada graças às tecnologias, que aumentaram a produtividade, e ao comércio internacional, que reduziu os limites e a indisponibilidade de certos recursos naturais. Entretanto, ainda há países, entre os países mais pobres do mundo, que vivem da agricultura de subsistência e não conseguiram escapar dessa situação. Neles há deficiência de capital físico, humano e/ou financeiro (Galor e Weil, 2000; Durlauf *et al.*, 2008; Howitt e Weil, 2008).

Mas apenas crescimento econômico não melhora a qualidade de vida de toda a população, é preciso mais do que só crescer, é preciso desenvolver. Para Howitt e Weil (2008) o desenvolvimento econômico não é apenas obter um PIB *per capita* maior, mas torná-lo maior sem aumentar a desigualdade, sem explorar os indivíduos ou a natureza. Assim, “logicamente, crescimento econômico é condição necessária, mas não suficiente para melhorar o padrão de vida das pessoas” (Gillis *et al.*, 1992, p. 70). Somente crescer não é suficiente; é necessário crescer de forma justa.

2.2 – Índice de Desenvolvimento Humano

Durante a maior parte do século XX, o conceito de progresso social estava intrinsecamente ligado ao de crescimento econômico, medido pelo Produto Interno Bruto (PIB), mas, como mencionado anteriormente, a relação do progresso social e o crescimento econômico foi desmistificada. A implantação do Plano Marshall para a reconstrução da Europa, no período Pós-Segunda Guerra, tornou aquele continente propício para a implementação maciça do Estado de Bem-Estar Social. Essa política governamental gerou uma forte influência em diversas áreas da sociedade, inclusive na área acadêmica, o que fomentou mais de uma década de discussões, com propostas e muitas sugestões de novos índices, metodologias e formas de cálculos que pudessem substituir o PIB como indicador de progresso, refletindo a mentalidade que permeava a Europa naquele período.

Embora reconheçamos a importância de uma análise mais detalhada desse processo histórico, não nos prenderemos a isso neste trabalho, pois o objetivo desta pesquisa é uma análise atual de variáveis relevantes para a

mensuração do bem-estar da população, aspecto que será tratado no próximo capítulo. Um dos produtos dessas discussões, no entanto, ganhou relevância internacional devido ao aumento de importância da nomenclatura desenvolvimento econômico, e, por isso, merece uma descrição especial neste texto.

O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) surgiu, em 1990, e representa dimensões não monetárias da sociedade para definir seu nível de desenvolvimento. Os dados compilados pela ONU do IDH mostraram que países podem ter crescimento sem desenvolvimento econômico, como no caso da Arábia Saudita (Human, 2011; Todaro e Smith, 2011). Mas apesar do avanço conceitual, a metodologia do IDH atenta-se, apenas, às variáveis: renda *per capita*, saúde e educação, deixando de lado novas demandas em relação ao meio ambiente e à sustentabilidade.

As origens da IDH são encontradas nos Relatórios de Desenvolvimento Anuais do Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas (PNUD). O economista paquistanês Mahbub ul Haq e o indiano Prêmio Nobel, Amartya Sen, em 1990, lançaram o novo índice com a finalidade de "desviar o foco da economia do desenvolvimento da contabilidade da renda nacional para políticas centradas nas pessoas" (Haq, 1995). Com a ajuda de um grupo de economistas do desenvolvimento, incluindo Paul Streeten, Frances Stewart, Gustav Ranis, Keith Griffin, Sudhir Anand e Meghnad Desai, eles elaboraram uma medida composta simples do desenvolvimento humano, a fim de avaliar o desenvolvimento não só pelos avanços econômicos, mas também melhorias no bem-estar humano (Human, 1990).

O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) é composto por índices (variando de 0 a 1) que medem a expectativa de vida, a educação e a renda, e é usado para classificar os países em cinco níveis de desenvolvimento humano – Muito Baixo, menor que 0,499; Baixo, de 0,5 a 0,599; Médio, de 0,6 a 0,699; Alto, de 0,7 a 0,799; e Muito Alto, acima de 0,8. De modo parecido com o PIB, cuja metodologia é alterada de tempos em tempos para melhor contabilizar a produção de riqueza dos países, o IDH, em seus vinte cinco anos de existência, sofreu uma modificação de metodologia, registrada no Relatório de Desenvolvimento Humano de 2010, quando houve mudança no cálculo dos três

índices que fazem parte do IDH e também na forma de calcular a média deles (Human, 2010).

Metodologia antes do relatório de 2010²:

$$\text{Índice de Expectativa de Vida (IEV)} = \frac{EV-25}{85-25} \quad (1)$$

$$\text{Índice de Educação (IE)} = \frac{2}{3} \times \text{IAA} + \frac{1}{3} \times \text{IMB} \quad (2)$$

$$\text{Índice de Alfabetização de Adultos (IAA)} = \frac{\text{TAA}-0}{100-0} \quad (3)$$

$$\text{Índice de Matrícula Bruta (IMB)} = \frac{\text{TMBC}-0}{100-0} \quad (4)$$

$$\text{Índice de Renda (IR)} = \frac{\log(\text{PIB}_{pc})-\log(100)}{\log(40.000)-\log(100)} \quad (5)$$

O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) é representado por:

$$\text{IDH} = \frac{\text{IEV}+\text{IE}+\text{IR}}{3} \quad (6)$$

Metodologia após do relatório de 2010³:

$$\text{Índice de Expectativa de Vida (IEV)} = \frac{EV-20}{85-20} \quad (7)$$

$$\text{Índice de Educação (IE)} = \frac{\text{IAME}+\text{IEAE}}{2} \quad (8)$$

$$\text{Índice de Anos Médios de Estudo (IAME)} = \frac{\text{AME}-0}{15-0} \quad (9)$$

$$\text{Índice de Anos Esperados de Escolaridade (IAEE)} = \frac{\text{AEE}-0}{18-0} \quad (10)$$

$$\text{Índice de Renda (IR)} = \frac{\ln(\text{RNB}_{pc})-\ln(100)}{\ln(75.000)-\ln(100)} \quad (11)$$

Finalmente, o IDH é a média geométrica dos três últimos índices:

$$\text{IDH} = \sqrt[3]{\text{IEV} \cdot \text{IE} \cdot \text{IR}} \quad (12)$$

Outra inovação trazida pelo Relatório de Desenvolvimento Humano de 2010 foi o Índice de Desenvolvimento Humano Ajustado à Desigualdade (IDHAD). Embora esse indicador se construa a partir da mesma estrutura básica de cálculo do IDH, há nele um diferencial: este índice pondera de acordo com a

² EV – Expectativa de Vida ao nascer; TAA – Taxa de Alfabetização de Adultos; TMBC – Taxa de Matrícula Bruta Combinada, que é definida pelo número de matriculados no sistema educacional dividido pelo número total de pessoas em idade escolar; PIB_{pc} – Produto Interno Bruto *per capita*

³ EV – Expectativa de Vida ao nascer; AME – Anos Médios de Estudo; AEE – Anos Esperados de Escolaridade; RNB_{pc} – Renda Nacional Bruta *per capita*

desigualdade dos países, tornando o IDHAD sempre menor que seu índice primitivo – o IDH. Afinal, uma completa igualdade é apenas uma possibilidade teórica, em que cada pessoa deteria a mesma porcentagem da renda nacional, e somente neste Estado ficcional o IDH e IDHAD seriam iguais. Pode-se dizer que "o IDHAD é o nível real de desenvolvimento humano (tendo em conta a desigualdade), enquanto o IDH pode ser visto como um índice do desenvolvimento humano potencial que poderia ser alcançado se não houvesse desigualdade."⁴. Países com o mesmo IDH podem possuir IDHAD diferentes devido a discrepâncias em suas desigualdades (Human, 2010).

Para mensurar a desigualdade, há várias metodologias. Dentre elas destacam-se: a razão de Kuznets, que nada mais é que a divisão entre a renda dos 20% mais ricos pela dos 40% mais pobres de uma população; a curva de Lorenz, onde o eixo horizontal é a porcentagem da população total e o eixo vertical a porcentagem da renda total, de forma que, quanto menos desigual, mais próxima do eixo diagonal de 45° graus (que representa perfeita igualdade) a curva estará; o *Poverty Gap* ou diferencial relativo da pobreza, que mensura a porcentagem de uma população que se encontra abaixo da linha da pobreza, comumente determinada por renda inferior a 2 dólares por dia; o Índice de pobreza humana, que aos moldes do índice de desenvolvimento humano é composto por três índices, abrangendo a expectativa de vida (sobrevivência), a educação básica (conhecimento) e a situação econômica; e o Coeficiente de GINI, que mede o nível de desigualdade de 0 (perfeita igualdade) a 1 (perfeita desigualdade), a partir da divisão da área entre a curva de Lorenz e a reta diagonal de 45° com a área entre a curva de Lorenz e o eixo inferior direito (Todaro e Smith, 2011).

Mas não é possível imaginar nenhum índice que mensure desenvolvimento sem levar em consideração o desenvolvimento econômico. Para Todaro e Smith (2011), o desenvolvimento econômico é a alocação eficiente dos recursos produtivos escassos e seu crescimento sustentável ao longo do tempo, nos sentidos econômico e social. Howitt e Weil (2008) vão além, defendendo que o desenvolvimento econômico é o crescimento sustentável da renda *per capita* de uma região, que ocasiona mudanças na estrutura produtiva

⁴ "Inequality-adjusted Human Development Index (IHDI)". Encontrado no site do Pnud (hdr.undp.org)

desse local (eles incluem o sentido ambiental, uma vez que países podem ter até reduções na qualidade de vida ou no PIB devido ao extensivo uso dos recursos naturais). Nessa perspectiva, não haverá desenvolvimento em um país se ele utiliza da exploração dos seus recursos naturais como fonte central de seu crescimento econômico, uma vez que é insustentável tanto econômica como ambientalmente. Da mesma forma, também não há desenvolvimento econômico quando um país cresce à custa da exploração da mão de obra barata de sua população, e há ausência de direitos trabalhistas ou aumento da desigualdade.

Para mensurar o desenvolvimento econômico, utilizam-se várias variáveis objetivas, que, embora sejam bastante conhecidas – renda *per capita*, desigualdade e o índice de desenvolvimento humano –, não levam em consideração as muitas demandas subjetivas. Em alguns dos países desenvolvidos, constatou-se que o crescimento da economia deixa de aumentar a qualidade de vida subjetiva de uma nação, ao atingir uma elevada renda *per capita* acompanhada de baixa desigualdade (Easterlin, 2001), e isso tem impulsionado o aparecimento de variáveis subjetivas na agenda dos governos e na pauta de discussão de economistas.

Essas discussões têm resultado em ações mais concretas no que tange aos indicadores de bem-estar. Para o economista Sir Gus O'Donnell (2013, p. 100), chefe de gabinete de três primeiros-ministros britânicos entre 2005 e 2011, “há um consenso crescente entre governos e instituições internacionais” de que “medidas de bem-estar subjetivo têm um importante papel a desempenhar em definir o sucesso (de um país)”. Ao longo dos últimos anos, constata-se o envolvimento de muitos governos e organismos internacionais que têm patrocinado iniciativas para dar mais atenção à felicidade (Porter, 2011), como: a Comissão Stiglitz-Sen, criada pelo ex-presidente francês Nicholas Sarkozy, no início de 2008, para identificar os limites do PIB como um indicador da performance econômica; no Reino Unido, desde 2012, o órgão estatístico nacional já mensura o nível de bem-estar subjetivo individual; na Nova Zelândia, o governo criou o *The Quality of Life Project*; no Canadá, há uma iniciativa acadêmica que divulga, desde 2009, o *Canadian Index of Well-Being*; na Tailândia, também passou a ser calculada a partir da década passada a “Felicidade Interna Bruta”.

Capítulo 3 – Felicidade e Economia

Não há simetria entre crescimento e desenvolvimento. Este, mesmo proporcionando uma análise mais abrangente e detalhada da qualidade de vida de uma população, levando em consideração outras informações que não simplesmente a riqueza material, como faz aquele, ainda não consegue ser uma variável robusta o suficiente para explicar a sociedade em que vivemos. Afinal, o homem é muito mais complexo do que as poucas variáveis que definem o IDH.

As tentativas de simplificar a realidade sempre geram perdas de informações. As variáveis que compõem o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH): expectativa de vida, educação e renda, mesmo sendo mais abrangentes do que uma visão apenas sobre a renda, visão do crescimento econômico, ainda são incapazes de explicar certas “anomalias” dos dados. Um exemplo claro disso é o fato de países com o desenvolvimento extremamente alto terem os maiores índices de suicídio. Mesmo tendo um padrão de vida alto, as pessoas não são felizes. E aí está o ponto chave: a felicidade é a melhor forma de mensurar o bem estar do indivíduo. Mas como medir a felicidade?

Em sua "Teoria dos Sentimentos Morais", Smith (1759, p. 232) postulou que os líderes devem "assegurar a tranquilidade interna e felicidade" dos seus concidadãos. “Os economistas de diferentes origens... todos acreditam que a felicidade deve desempenhar um papel mais central na ciência econômica de novo” (Dixon, 1997, p. 1812), mas a felicidade é um conceito elusivo, que não é definido de maneira definitiva na literatura (Porter, 2011). Veenhoven (1994) define a felicidade como o grau em que um indivíduo julga toda a qualidade de sua vida como sendo favorável.

A Economia tem tradicionalmente visto a felicidade em termos de bem-estar subjetivo. Em termos econômicos, a felicidade usa o bem-estar subjetivo reportado como uma *proxy* para a utilidade (Frey e Stutzer, 2002ab). "Felicidade" denota uma medida de avaliação de um indivíduo de sua qualidade de vida global (Veenhoven, 1994). O termo é normalmente usado como sinônimo de "satisfação com a vida". O termo guarda-chuva que compreende os dois conceitos é bem-estar subjetivo. Ng (2006) define a felicidade como "bem-estar", enquanto que, para Oswald (1997), felicidade significa "prazer" ou "satisfação" hedonista. Layard (2011) considera a felicidade como aproveitar a vida e se

sentir bem, e é assim sinônimo de bem-estar subjetivo. Easterlin (2001, p. 465) vê a felicidade a partir de uma perspectiva mais ampla: "Eu uso os termos felicidade, bem-estar subjetivo, satisfação, utilidade, bem-estar, indiferentemente".

A criação do Índice de Felicidade do Butão (FIB – Felicidade Interna Bruta) gerou um certo interesse na comunidade internacional resultando em vários trabalhos econômicos voltados para o seu conceito e para a eficácia de sua fórmula de cálculo. Dentre os muitos *surveys* que incluem perguntas sobre felicidade e satisfação com a vida destacam-se: a *Gallup World Poll*, com mil entrevistados em 160 países; a *World Values Survey*, que na coleta de 2011/2012 entrevistou mais de 84 mil pessoas em 56 países; a americana *General Social Survey*, com amostra de 55 mil indivíduos; a *Eurobarometer*, da União Europeia, que entrevista mil cidadãos de cada estado-membro; a *The World Happiness Report 2013*, com entrevistados em 156 países; *Happy Planet Index* de 2012, com amostras de 151 países; a publicação *How's Life – Measuring Well Being* (2013), do projeto *Better Life* da OCDE, com dados dos 34 países-membros, além de Brasil e Rússia; a *Latinobarómetro*, com abrangência de 18 países latino americanos (além da Espanha) e 23 mil entrevistados; e a *Beyond Facts: Understanding Quality of Life* do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) que classificou 23 países latino-americanos e caribenhos no estudo de 2008. Infelizmente o Brasil não possui uma pesquisa nacional contínua, nem oficial, assim qualquer trabalho de análise por comparação entre a melhor pesquisa que temos, *Well Being Brazil Index – FGV*, e o PIB ou o IDH torna-se impossível ou pouco robusto.

Mesmo sendo uma forma comumente usada para mensurar felicidade, os *surveys*, técnica metodológica de levantamento de dados por pesquisa de opinião, não se revelam como medida consensual. A crítica a essa técnica de mensuração decorre da subjetividade de como os entrevistados veem a si mesmos, e a outros fatores que podem causar mudanças nos resultados como a sequência das perguntas e situações pontuais. Por isso alguns estudiosos, dentre eles o prêmio Nobel Daniel Kahneman (1999), sugeriram outras metodologias. Embora reconheçam as desvantagens dos *surveys*, organismos internacionais validam essa metodologia, por considerar que as desvantagens de seu uso são pequenas em relação às suas vantagens.

Essa defesa aos *surveys* é corroborada por estudos específicos (entre outros, Fordyce, 1988; Headey e Wearing, 1991; Sandvik *et al.*, 1993; Ehrhardt *et al.*, 2000; e Helliwell, 2006). Nestes estudos de medidas de bem-estar subjetivo, geralmente são encontrados um grau suficiente de coerência interna, validade, confiabilidade e um alto grau de estabilidade ao longo do tempo (Diener *et al.*, 1999).

As respostas à felicidade estão correlacionadas com as reações físicas que podem validar a felicidade interna: as pessoas que relatam ser felizes tendem a sorrir mais e mostrar níveis mais baixos de respostas ao estresse (frequência cardíaca, pressão arterial), e elas são menos propensas a cometer suicídio (Welsch, 2009).

Além de suas propriedades de validade e confiabilidade, os dados da felicidade não só precisam ser (pelo menos) ordinais, mas também comparáveis no sentido de que as pessoas compartilham uma opinião comum sobre o que é a felicidade. Esta hipótese se baseia em elementos de prova a partir de psicologia (Diener *et al.*, 1999). Uma indicação é de que os indivíduos são capazes de reconhecer e prever o nível de felicidade dos outros. As pessoas felizes são geralmente classificadas pelos outros como sendo felizes. Enquanto a comparabilidade é uma hipótese mais forte do que os economistas frequentemente precisam fazer, pode ser menos problemática em um nível prático do que o sugerido pelos teóricos (Kahneman, 1999).

Segundo *The World Happiness Report 2013* (p. 3), publicado pelo *The Earth Institute*, da Universidade Columbia, e pela Organização das Nações Unidas (ONU), “os entrevistados pelas pesquisas claramente reconhecem a diferença entre felicidade como uma emoção e felicidade no sentido de satisfação com a vida”. A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) avançou e publicou, em 2013, documento oficial com diretrizes técnicas orientando os países em como mensurar o bem-estar subjetivo, usando a metodologia.

Assim, a teoria econômica, que tem como tradição confiar no discernimento das pessoas, consideradas os melhores “juizes” das próprias vidas, como Frey (2008) reforça, pergunta a elas sobre seu bem-estar, pois esta é a forma mais lógica de mensurar a felicidade dos indivíduos. A partir do momento em que se aceita que a felicidade reportada é a melhor forma de se

mensurar a felicidade das pessoas, a Economia se utiliza da matemática através da Equação 1 para analisar o impacto das características de cada ser humano em sua felicidade

$$W_{it} = \alpha + \beta X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (13)$$

onde W_{it} é a felicidade reportada, tornando-a uma variável dependente; e os estudos se concentram, em grande parte, na relação de causalidade e correlação dela com os outros fatores que a explicam, as variáveis independentes. Mas o importante não é o nível de felicidade em si, mas como as variáveis independentes (X_{it}) influenciam a felicidade do indivíduo. O α é o intercepto, uma constante, que mensura a felicidade “básica” do indivíduo, a felicidade intrínseca ao fato de estar vivo. O ε_{it} é o erro, termo básico em qualquer estudo econométrico. E, por último, os termos β , coeficiente de influência, e o X_{it} , vetor de características, serão analisados à frente, mas sempre ressaltando que o modelo, como qualquer outro que tenta simplificar algo tão complexo, está sujeito a problemas de estimação. Neste caso, o entrave mais comum é o viés de endogeneidade, pois a relação de causalidade entre a variável dependente W_{it} e uma característica do indivíduo (variável independente, X_{it}) pode ser, como normalmente é, menos fácil de se observar. Essas relações potencialmente endógenas aparecem com muita frequência entre as variáveis independentes selecionadas e a felicidade reportada, tornando isto um desafio único da Economia da Felicidade.

Como já referendado neste trabalho, não é tão simples determinar o vetor de características, pois mesmo hoje há, ainda, “pouca” literatura tratando deste tema. A partir do início de 1990, o número de artigos relacionados à felicidade publicados nos *journals EconLit* tem aumentado continuamente, de apenas quatro em 1991-1995 para mais de 100 em 2001-2005 (Kahneman e Thaler, 2006). Em 2005-2008, 173 artigos foram publicados na imprensa (Clark *et al.*, 2008). Embora haja muita concordância entre os estudiosos em relação ao que é importante, há, também, muita discordância. Layard (2011), por exemplo, identifica sete fatores que influenciam a felicidade. Listados em ordem de “importância”, estes são: relações familiares, situação financeira, trabalho, comunidade e amigos, a saúde, a liberdade e os valores pessoais. Nesta pesquisa, no entanto, não levamos em consideração todas essas variáveis; algumas serão tratadas aqui; outras não foram objeto de estudo deste trabalho.

Nas análises feitas, também não se determinou grau de importância de uma sobre outra.

3.1 – Fatores Econômicos

Os estudos econômicos têm-se centrado sobre a influência do consumo, renda e crescimento ou desenvolvimento econômico no bem-estar, e os economistas estão debatendo se o crescimento econômico é o único requisito para a entrega de prosperidade, e se renda compra a felicidade (Dutt e Radcliff, 2009; Jackson 2010). Dentro dessa perspectiva, nesta seção abordaremos a relação existente entre os fatores econômicos e a felicidade.

3.1.1 – Renda

O vetor de características é composto por informações desse indivíduo: econômicas, sociais e demográficas – como emprego, escolaridade, gênero, entre muitas outras. A mais representativa dessas informações é a Renda, popularmente a mais importante das variáveis, chegando a forjar frases como “O dinheiro não traz felicidade. Manda buscar”. Mas os estudos não corroboram com essa afirmação (Frey e Stutzer, 2002ab).

Em um estudo *cross country*, Frey e Stutzer (2002a, p. 7) não encontraram uma relação tão forte entre felicidade e renda média. Eles sintetizam o resultado das pesquisas: “A evidência disponível sugere que renda e felicidade são correlacionadas entre as nações, mas que os efeitos são pequenos e decrescentes”. Estudos em Economia da Felicidade, que analisam a comparação em nível individual, encontraram limites para o efeito da renda sobre a felicidade. Efetivamente, as pesquisas atestam que, na média, pessoas com renda maior têm um nível de bem-estar subjetivo também maior – ver, entre outros, Clark *et al.* (2008). Esse resultado também foi encontrado para a América Latina, vide Graham e Pettinato (2002ab) –, considerado por Stutzer e Frey (2010) como geral e robusto. Entretanto, o impacto da renda adicional no nível de felicidade diminui à medida que a renda aumenta. No Gráfico 1, retirado de Borrero *et al.* (2013), os autores relacionaram o nível de bem-estar subjetivo e a renda nacional bruta per capita para 197 países e demonstram que o nível de bem-estar subjetivo nos países ricos tende a ser maior do que nos países

pobres; no entanto, entre um mesmo nível de renda, a variação nos níveis de felicidade não se correlaciona com a renda.

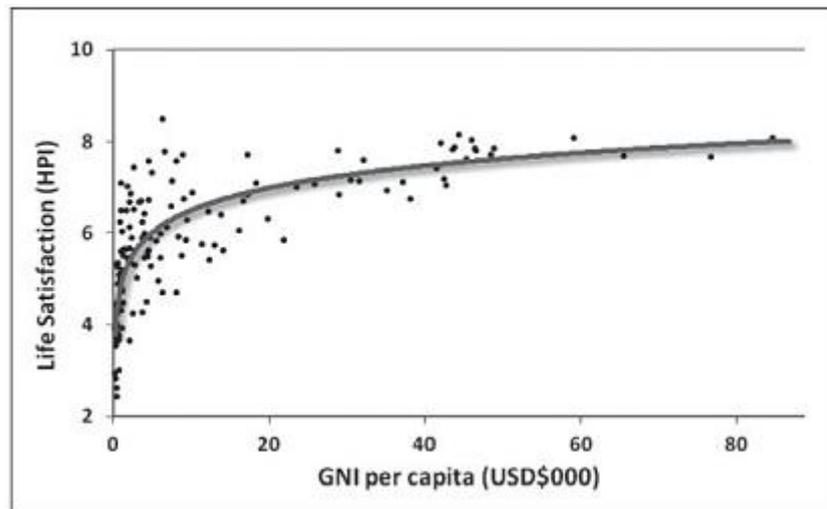


Gráfico 1: Nível de bem-estar subjetivo e RIB *per capita* para 197 países⁵

Fonte: Borrero *et al.* (2013)

Assim, o efeito de uma pequena renda sobre a felicidade em uma pessoa que não tem renda nenhuma é alto, mas perde gradativamente sua relevância a partir do momento em que a pessoa tem o “básico” para viver. Nos países desenvolvidos, uma renda maior não parece “comprar” maior felicidade ao longo do tempo, uma vez que um nível mínimo de renda é atingido (Easterlin, 2001; Frey e Stutzer, 2002ab; Layard, 2006). Frey (2008) ressalta que essa descoberta vai ao encontro da teoria econômica tradicional, que considera decrescente a utilidade marginal da renda.

O efeito da renda sobre a felicidade é positivo e decrescente, primeira derivada positiva e segunda derivada negativa. Desta forma, variações da renda em níveis mais altos não influenciam dramaticamente a felicidade, mas em níveis baixos influenciam, e, em níveis baixíssimos, o efeito é maximizado. Segundo estimativas de Kahneman e Deaton (2010) a partir de uma renda anual de 75 mil dólares, nos Estados Unidos, mais dinheiro não aumentava o “bem-estar emocional” das pessoas.

A relação entre renda e felicidade, então, é não-linear; em níveis menores de renda, a renda produz efeitos significativos no campo da felicidade. As

⁵ No gráfico, o eixo das ordenadas representa o nível de bem-estar subjetivo – Life Satisfaction (HPI); o das abscissas, a renda interna bruta (RIB) *per capita* em milhares de dólares – GNI per capita (USD\$000).

pesquisas de Economia da Felicidade poderiam reforçar o pensamento de Platão – “A pobreza resulta do aumento dos desejos do homem, não da diminuição de sua propriedade” –, mas os estudos indicam que a renda baixa é fonte de infelicidade. Segundo Kahneman (2011, p. 396), “ser pobre torna uma pessoa miserável⁶” e ele destaca ainda que “a pobreza extrema amplifica os efeitos e de outros infortúnios da vida. Em particular, doenças são muito piores para os muito pobres”. Já Frey (2008, p. 76) afirma que “a noção de que as pessoas em países pobres são mais felizes porque vivem em condições mais ‘naturais’ e menos estressantes é um mito”. A riqueza, então, não é a fonte significativa de felicidade, mas a falta dela é a uma grande fonte de infelicidade.

A renda absoluta *per capita*, fonte dos estudos mencionados, talvez não seja a melhor forma de análise do impacto da renda na felicidade⁷. Assim, a renda relativa, a renda de uma pessoa comparada com as das pessoas ao seu redor, pode explicar melhor o efeito sobre a felicidade de uma sociedade. Easterlin (2001) argumenta que o aumento da receita de todos não causa acréscimo à felicidade de todos, porque, em comparação com os outros, a renda não melhorou. Segundo Torgler *et al.* (2008), há uma ampla literatura referendando que a felicidade é mais afetada pela posição relativa da renda do que pela renda absoluta de um indivíduo. Em outras palavras, ser o mais rico dos pobres é efetivamente mais vantajoso para a felicidade da pessoa do que ser o mais pobre entre os ricos.

Pesquisas feitas com diferentes grupos validam essa afirmação. Clark e Oswald (1996) estudaram esse efeito entre grupos no mercado de trabalho, mas há na literatura comparação entre familiares e indivíduos da mesma faixa etária e nível de escolaridade. André Lara Resende também se posiciona dentro dessa linha: “não é a riqueza absoluta, mas a riqueza relativa que importa. Não nos basta apenas ser ricos, mas, sim, mais ricos do que nossos pares”. Em consonância com esse pensamento, Kahneman (2011) destaca que a relação entre satisfação e renda depende de “pontos de referência” estabelecidos pelas pessoas. Para Frey (2008), preocupações posicionais como essas são um aspecto antigo da natureza humana, mas os tempos modernos aprofundaram as comparações entre as pessoas acentuando essas preocupações.

⁶ Miserável é entendido como um indivíduo infeliz e extremamente insatisfeito com a vida.

⁷ Como referido anteriormente, países ricos têm maior taxa de suicídio.

Uma explicação plausível para justificar o porquê de ganhos de renda não trazerem sempre ganhos proporcionais em bem-estar vem da Psicologia, que reconhece que as pessoas não só se comparam mas também se “adaptam” a seus níveis de renda. Para Frederick e Loewenstein (1999, cap. 16, p. 302), “adaptação, em seu sentido mais amplo, refere-se a qualquer ação, processo ou estímulo que reduz os efeitos (percentual, fisiológico, atencional, motivacional, hedônico, e assim por diante) de um estímulo constante ou repetitivo” e Lyubomirsky (2010, p. 201) define “adaptação hedônica” como “o processo psicológico pelo qual as pessoas se acostumam com um estímulo positivo ou negativo, de forma que os efeitos emocionais do estímulo são atenuados ao longo do tempo”. Dessa forma, mesmo tendo maior riqueza material, as pessoas, ao se acostumarem com uma renda maior, não ficariam mais felizes. Frey e Stutzer (2003) sintetizam: “A utilidade de bens materiais desaparece”. De acordo com Easterlin (2004), alguns eventos da vida, como o casamento, não têm o mesmo impacto “hedônico”, gerando uma adaptação maior ao dinheiro. Van Herwaarden *et al.* (1977); e van Praag e van der Sar (1988) sinalizam em seus estudos que o efeito da adaptação eliminaria entre 60 e 80% do efeito da renda no bem-estar.

Outro estudo que tenta explicar a influência da renda na felicidade é “teoria dos níveis de aspiração” (Irwin, 1944). Essa teoria, mais ampla, leva em consideração tanto a noção sobre a renda relativa quanto a ideia de adaptação hedônica. Segundo Frey e Stutzer (2002a, p. 414), “De acordo com a teoria dos níveis de aspiração, o bem-estar individual é determinado pela distância entre aspiração e realização”. Para Frey (2008), a renda relativa e a adaptação hedônica fazem os indivíduos buscarem aspirações maiores; esta teoria explicaria o Paradoxo de Easterlin, termo forjado a partir do trabalho célebre de 1974, no qual Easterlin afirma que, mesmo havendo grande crescimento da renda real no período pós-Segunda Guerra, não houve variação do nível de felicidade dos países desenvolvidos ao longo das décadas.

Mas essa percepção de que a relação entre renda e felicidade não é tão significativa não é consensual entre os pesquisadores. Layard (2007) sugere que a maior renda resultante de altas taxas de crescimento econômico contribui para a redução da pobreza e, conseqüentemente, para uma maior satisfação com a vida em países de baixa renda. Os economistas clássicos argumentam que mais

riqueza é apenas um meio de ser feliz (Smith, 1759), e "aumentar a riqueza de um Estado tende também, em geral, aumentar a felicidade" (Malthus, 1798, p. 303). Deaton (2007) destaca efeitos fortes da renda na felicidade e Veenhoven e Hagerty (2006) sinalizam que a felicidade aumenta com a renda e nações inteiras poderiam estar mais felizes com uma expansão do crescimento econômico.

Além de todos esses aspectos aqui já abordados sobre renda, há, ainda, uma questão a ser ressaltada, mas que não será aprofundada neste trabalho: a direção da causalidade. Afinal, as pessoas ficam mais felizes porque têm mais renda ou têm mais renda porque são mais felizes? Resolver o problema da direção da causalidade entre renda e felicidade é uma grande preocupação em vários estudos, já que indivíduos mais felizes podem possuir características que levam a uma renda maior. Desde Mincer (1958), a economia vem estudando este problema de endogeneidade. Uma solução encontrada pelos estudos em Economia da Felicidade foi analisar o efeito de mudanças exógenas da renda, não associadas ao trabalho pessoal, como o recebimento de heranças e de prêmios de loteria (Gardner e Oswald, 2001). Dessa forma, mais estudos são necessários, pois o número de variáveis controladas é bastante significativo, e as amostras coletadas nos trabalhos já realizados podem não ser representativas a fim de garantir que os resultados possam ser extrapolados para o universo de pessoas.

3.1.2 – Desemprego

Dentre as variáveis que interferem na felicidade das pessoas, diminuindo o bem-estar dos indivíduos, Clark e Oswald (1994), em pesquisa com cidadãos britânicos, indicam o forte impacto do desemprego, sobrepondo-se, inclusive, a situações familiares comumente conflitantes como separação ou divórcio. Frey (2008) ressalta que a perda de bem-estar está, *a priori*, relacionada à perda de renda e, para ele, essa grande influência negativa do desemprego é uma das descobertas mais significativas da Economia da Felicidade.

Di Tella *et al.* (2001a) atestam que o nível de bem-estar de um indivíduo desempregado é menor do que o de uma pessoa que tem emprego. Durante anos e em diferentes países, os pesquisadores compararam indivíduos que

tenham características iguais, diferenciando-se apenas na questão de emprego. Mesmo controlando a mudança de renda, o impacto do desemprego sobre o indivíduo é mais negativo que simplesmente a perda da renda. Segundo a teoria Neoclássica, as pessoas ficam desempregadas por desejo próprio, pois valorizam mais o tempo livre. No entanto, ainda que dispondo de mais tempo livre para o lazer, variável de correlação positiva com a felicidade, o desemprego gera um impacto negativo maior no bem-estar do indivíduo. Esses estudos, Frey (2008) ressalta, contrariam a teoria econômica tradicional.

Segundo os “novos-keynesianos”, benefícios como seguro-desemprego compensam a perda da utilidade. Mas essa visão também não é respaldada pelas pesquisas em Economia da Felicidade. Mesmo com o seguro-desemprego, o nível de bem-estar do desempregado é muito inferior ao dos que têm emprego. Esses dados reforçam a ideia defendida por Frey: o desemprego possui um alto custo psicológico, que tem variação no bem-estar do indivíduo de acordo com as normas sociais de cada cultura. Para Goldsmith *et al.* (1996), há uma relação direta entre desemprego, depressão, ansiedade e outros problemas de autoestima. Perder o emprego, então, é ruim: impõe grandes custos não financeiros difíceis de serem mensurados, que tornam os indivíduos “muito infelizes”.

Entretanto, como no caso da renda, na análise do desemprego há um desafio de se determinar a direção da causalidade: temos um problema de endogeneidade. Afinal, pessoas infelizes podem ter uma atuação inferior no mercado de trabalho e essas características indesejáveis poderiam levar ao desemprego (ver, entre outros, Winkelmann e Winkelmann, 1998; e Marks e Fleming, 1999).

3.1.3 – Inflação

O desemprego afeta a felicidade do desempregado, mas a inflação afeta a felicidade da população como um todo. Frey (2008), em seu estudo, mostra que uma inflação que ele considera “baixa” – a porcentagem “ideal” de inflação seria, então, abaixo de 5% – não tem efeito significativo na população, mas que, a partir desse ponto, o efeito se torna mais nocivo do que o benefício que a diminuição do desemprego propicia. Políticas expansionistas, que prezam pela

diminuição do desemprego, em detrimento da inflação gerada, não devem ser usadas sem discernimento.

A busca de métodos matemáticos para uma análise mais eficaz sobre a utilização, ou não, de políticas econômicas levou à criação do Índice de Miséria, proposto por Arthur Okun. Este índice, materializado nesta fórmula

$$\text{Índice de Miséria} = \text{Inflação (\%)} + \text{Desemprego (\%)} \quad (14)$$

tenta matematizar a análise do desemprego e da inflação em um único número, teoricamente comparável entre os países. Miséria, aqui, não está se referindo aos extremamente pobres, mas à infelicidade gerada pelas taxas referentes. Quanto maior o desemprego, mais infeliz (miserável) é a sociedade e quanto maior a inflação, idem.

A Lei de Okun, que trata do *Trade Off* entre inflação e crescimento, poderia, assim, encontrar um ponto ótimo em que o índice é mínimo. Mas, para Frey, fica implícita no Índice da Miséria a noção de que um ponto percentual de desemprego equivaleria a um ponto percentual de inflação, o que seria um equívoco. A crítica de que o efeito do desemprego sobre a felicidade é maior que o da inflação tem embasamento no trabalho de Di Tella *et al.* (2001b) que estimaram o tamanho do efeito do desemprego na felicidade das pessoas de países desenvolvidos: 1 ponto de desemprego equivaleria a 1,7 ponto de inflação.

3.1.4 – Desigualdade

Nas análises feitas acerca das variáveis que interferem na relação de bem-estar do indivíduo, verificou-se que pesquisadores assumem pontos de vista distintos quanto aos efeitos da desigualdade. Mas, de todas as variáveis já vistas, a desigualdade é, sem dúvida, aquela em que essas divergências de opinião se tornam ainda mais agravantes, sendo relatados, inclusive, impactos diferentes de acordo com o país pesquisado.

Um dos estudos econométricos que mostram claramente essa divergência de resultado, levando-se em consideração diferentes amostras de países, é o de Alesina *et al.* (2004). Eles constatam que os americanos não sofrem impactos negativos em seu nível de felicidade devido à desigualdade, mas o nível de bem-estar dos europeus diminui. Para explicar essa diferença,

Stoll *et al.* (2012) sugerem que a percepção da sociedade em relação à mobilidade social é determinante sobre o impacto da desigualdade no bem-estar dos indivíduos. Para eles, sendo significativa a mobilidade social percebida, e o senso de justiça e o capital social relevantes, a desigualdade é menos prejudicial e até saudável para a qualidade de vida. Como a sociedade americana considera possível a todos os americanos a ascensão social devido a mérito próprio, o *American Dream*, há um impacto negativo menor no bem estar dos americanos, quando comparado ao impacto no dos europeus, cuja possibilidade de ascensão é muito baixa. Segundo Helliwell *et al.* (2013), 70% dos americanos percebem a desigualdade como oportunidade de mobilidade de renda, mas apenas 40% dos europeus acreditam que os pobres tenham a chance de escapar da pobreza.

Algumas sociedades, nas quais o impacto da desigualdade na felicidade é alto, demandam do governo políticas de redistribuição de renda. Isso é ressaltado em Alesina e La Ferrara (2005). Fong (2001) pontua que a relação das pessoas em relação à redistribuição depende de como a desigualdade se originou. Segundo Frey e Stutzer (2002b), a presença dos ricos gera uma externalidade negativa nos mais pobres. Em outras palavras, externalidade é um efeito indireto de uma ação de um agente econômico sobre outro, sem que haja internalização dos custos dessa ação.

É de se imaginar, então, que o mínimo possível de desigualdade seria melhor, mas “os homens não querem ser ricos, mas sim mais ricos que os outros” (Mill, 1873). Assim ele ressalta que se a desigualdade chegasse a um nível muito baixo, isso traria infelicidade. Além disso, a baixa desigualdade pode diminuir o empreendedorismo, criando uma redução do crescimento da produtividade, o que pode levar a uma recessão econômica. Hirsch (1976) afirma que haveria vantagens irrestritas na diminuição da desigualdade, caso fosse preservado o mínimo de competição e escolha que é benéfico. Estes estudos analisaram a desigualdade sob a ótica da renda de toda a sociedade e não uma comparação micro do indivíduo em relação a seus pares, que, como já foi tratado, exerce uma influência significativa no bem-estar individual. A desigualdade exagera o poder do dinheiro, e quem não o tem acaba supervalorizando-o.

3.1.5 – Consumo

Não há como dissociar o consumo do dinheiro; este é valorizado pelo *status* que gera e por permitir a aquisição de mais bens materiais e serviços, como Frey (2008) atesta. A visão econômica tradicional é que “mais é melhor”. Quanto mais o PIB *per capita* aumenta, cresce o consumo, ampliando o bem-estar agregado. Ng (1997) argumenta que, no nível micro, cada um de nós quer dinheiro, não pelo dinheiro em si, mas pelo que ele pode nos trazer em termos de felicidade.

O consumo é outra das variáveis econômicas que Economia da Felicidade analisa, para mensurar seu papel na satisfação das pessoas. A ideia de que mais consumo gera mais bem-estar, entretanto, é desafiada pela Psicologia, uma das ciências com a qual a economia se relaciona para buscar compreender, de forma mais ampla e abrangente, a complexidade do *homo economics*. Como as pessoas compram mais no crédito, consumindo mais, elas não poupam o suficiente e seu nível de endividamento aumenta. Altos níveis de dívida, com exceção da dívida hipotecária, podem reduzir sua felicidade (Dutt, 2008).

Nesse sentido, Vass (2012) trabalha o termo, forjado pelo ganhador do Prêmio Nobel de Economia e psicólogo Daniel Kahneman, “ilusão de foco” (*focusing illusion*), também conhecido como “focalismo” (*focalism*), caracterizando-o como um desvio de percepção decorrente da atenção exagerada que se dá a um único aspecto de uma situação, o que causa erros de previsão da felicidade futura. Kahneman, em seu trabalho de 2011, descreve esse conceito e utiliza-se dele para distanciar o consumo material da geração de felicidade. Para ele, os agentes erram sistematicamente na previsão do impacto que o consumo de um produto terá em seu nível de bem-estar. Wilson e Gilbert (2003) definem “erro de previsão afetiva” (*affective forecasting error*) como ilusão de foco, pois o erro dos indivíduos pode ser consequência de más escolhas ou decisões, no original *miswanting*.

Dessa forma, a relação do consumo com o aumento de bem-estar é análoga à da renda, processo já descrito anteriormente. A partir de um certo nível de consumo, a felicidade não cresce devido ao aumento dele. Essa ideia de associação do desenvolvimento exclusivamente ao crescimento (aumento do consumo) é inadequada, como explicado no Capítulo 2, pois,

independentemente de como seja nomeada, a qualidade de vida, bem-estar ou felicidade não está necessariamente associada ao aumento do consumo material. Essa é uma das grandes bandeiras do FIB, desviar a atenção de mais produto para mais felicidade. Esta mudança de paradigma não representa menos crescimento, mas uma mudança na composição do produto que requer políticas públicas para se alcançar um melhor bem-estar, diminuindo o peso das indústrias e aumentando o do setor de serviços – mais entretenimento, mais esporte, mais educação, mais saúde, mais música. É por isso que, nesta análise do FIB, analisaremos as outras variáveis não-econômicas que o compõem.

3.2 – Fatores Não-Econômicos

Este trabalho não irá tratar de todas as variáveis não-econômicas relevantes para a economia da felicidade, já que este número é bastante significativo e não há consenso entre os estudiosos da relevância dessas variáveis. Alguns estudos podem referenciar uma delas como sendo relevante e outros podem minimizar sua importância. Por isso, serão tratadas apenas as variáveis que mais se repetiram nas pesquisas analisadas e que podem ser, de alguma forma, usadas como foco de ferramentas de políticas públicas e privadas para melhoria do bem-estar da população.

Para corroborar com informações já mencionadas neste trabalho, elencamos a seguir algumas das muitas variáveis que não serão tratadas aqui, mas que foram usadas como parâmetro para medir a felicidade das pessoas, são elas: genética; sexo; etnia; idade; estado civil; idade que deixou a escola; escolaridade; assassinato; número de filhos; posição política de direita ou esquerda; paternidade; tamanho da família; filhos abaixo de 18 anos; religião; valor da casa; horas de trabalho; frequência de preocupações financeiras; índice de depressão; relação com o chefe de família; *status* no mercado de trabalho; lugar da residência; *status* de cidadania; *dummies* de rico e pobre, de continente ou país e de mês e ano de entrevista; autodeclaração de saúde e liberdade de escolha; traços de personalidade individuais como confiança e honestidade; crenças (importância da família, amigos, lazer, política, trabalho e religião); probabilidade de desemprego; satisfação com casa, vizinhança, cidade, situação financeira, quantidade de lazer, aparência física, amizades, vida sexual, vida em

família, trabalho atual; e desentendimento atual relacionados a tarefas domésticas, dinheiro, tempo despendidos juntos, sexo, parentes e filhos (Dehejia *et al.*, 2007).

3.2.1 – Instituições

Nesta subseção, trataremos das instituições, termo que tem sentido próprio, não devendo ser confundido, por exemplo, com órgãos públicos. À luz da Ciências Sociais, as Instituições são vistas como modificadoras do comportamento humano, já que os indivíduos se adaptam a esses estímulos institucionais e modificam seus hábitos e ações de acordo com “as regras do jogo”. Muitos pesquisadores, entre eles Schumpeter (1934), descobriram efeitos importantes de boas instituições no bem-estar subjetivo, o que justifica a relevância dada a essas entidades, contribuindo para os estudos modernos de economia a colocarem como um fator decisivo para criar confiança e estabilidade, permitindo, por exemplo, mais investimento.

Dos tipos de Instituições estudadas em Economia da Felicidade, as democráticas são o foco da maior parte dos estudos. Para Frey (2008, p. 64), “instituições democráticas aumentam o bem-estar das pessoas consideravelmente”. Sob a luz da teoria econômica tradicional, os agentes econômicos que são considerados racionais se absteriam de votar, já que votar demanda tempo, esforço e é praticamente nula a possibilidade de um voto alterar o resultado das eleições. Sendo assim, o resultado eleitoral democrático não deveria impactar o aumento da felicidade das pessoas, pois o resultado da eleição não tem nenhuma influência do indivíduo e, dessa forma, qualquer resultado seria igualmente válido (Levitt e Dubner, 2005), mas as pessoas continuam indo votar, por quê?

Esse enigma poderia ser explicado pelo efeito conhecido como ganhos de utilidade processual (*procedural utility*), conceito muito difundido na Economia da Felicidade. Em outras palavras, não são apenas os resultados mais alinhados às preferências da sociedade – cuja opinião é levada em conta nas urnas – que tornam as instituições democráticas fonte de bem-estar para a população (foco da teoria econômica tradicional); a satisfação das pessoas, dentro da perspectiva dessas instituições, está relacionada também à possibilidade de

participação popular no processo. Assim, o que efetivamente afeta a felicidade das pessoas não é a participação de fato, mas o direito de participar do processo, cujos efeitos consideráveis foram mensurados por Frey e Stutzer (2000).

A exemplo das outras variáveis, as Instituições também impactam de forma diferente sobre o bem-estar do indivíduo em diferentes países. Para Dorn *et al.* (2007), que fizeram estudos sobre os níveis de felicidade em 28 países, parte da diferença desses níveis de satisfação decorre da extensão das instituições democráticas. Segundo Helliwell e Huang (2007), honestidade, eficiência, ausência de corrupção – qualidade dos governos – e a existência de um Estado de Direito (*rule of law*) são determinantes na variação do bem-estar da população.

Um economista que teve o mérito de seu trabalho reconhecido mundialmente, ao receber o prêmio Nobel por sua contribuição no âmbito do *Welfare State*, foi Amartya Sen. Em seu trabalho de 1995 (p. 13), Sen afirma que “direitos e liberdades básicas tendem a ser ignorados na economia do bem-estar tradicional e utilitária”. Viver em um ambiente de segurança econômica e social tem um forte impacto sobre o bem-estar de um indivíduo (Inglehart, 2009). Frey defende um argumento complementar a essas ideias, o de que uma constituição que garanta as liberdades, como a de expressão, eleva a autoestima dos cidadãos, e a violação desses direitos e liberdades básicas tem impacto negativo na felicidade das pessoas. Assim, é possível assumir que economia do bem-estar tradicional e utilitária não é um bom parâmetro para esta discussão.

Outro conceito utilizado em Instituições é o de utilidade processual. Para Frey, essa ideia é muito relevante para políticas públicas, e está interligada com a teoria da autodeterminação, que se tornou mais conhecida a partir dos estudos dos psicólogos Edward Deci e Richard Ryan. A teoria da autodeterminação é tão importante que está escrita no objetivo da Carta das Nações Unidas.

CHAPTER I. PURPOSES – 2. To develop friendly relations among nations based on respect for the principle of equal rights and self-determination of peoples and to take other appropriate measures to strengthen universal peace;⁸

⁸ “CAPÍTULO I. PROPÓSITOS – 2. Desenvolver relações amistosas entre as nações, baseadas no respeito do princípio da igualdade de direitos e autodeterminação dos povos, e tomar outras medidas apropriadas para reforçar a paz universal.”

A importância da teoria da autodeterminação está na objetividade com que descreve o que ela considera ser as três necessidades psicológicas que têm de ser satisfeitas: autonomia, pertencimento e competência. Há de se destacar que essas necessidades são percebidas coletivamente – como tratadas pela ONU, que faz referência à autodeterminação dos povos – e individualmente – como referendado por Frey (2008, p. 111): “instituições têm um efeito direto no bem-estar dos indivíduos ao adereçar necessidades inatas de autonomia, pertencimento e competência”. Cada uma dessas necessidades está ligada a um aspecto distinto, mas que se interligam na relação do bem-estar. A primeira diz respeito à valorização de possuir controle sobre as próprias vidas; a segunda, à vontade de interagir com outros e de fazer parte de um grupo social; a terceira é a necessidade de que os indivíduos têm de se sentir capazes.

Respalhando a segunda necessidade, compromisso religioso intrínseco tende a ter um efeito positivo sobre a satisfação com a vida, uma vez que muitas vezes promove virtuosismo, a espiritualidade e os valores de preocupação, cuidar de outras pessoas e da humanidade (Hamilton, 2004). Essa necessidade social do indivíduo faz com que as pessoas casadas tendam a ser mais felizes do que aqueles que são solteiros, divorciados ou viúvos (Oswald, 1997; Layard, 2006).

Assim, os sentimentos de envolvimento, de influência política, de inclusão, de identidade e de autodeterminação, gerados pela participação democrática, conferem ao indivíduo, segundo Frey, a utilidade processual, e essa utilidade produz efeitos positivos no bem-estar, que perdurariam além do período eleitoral. Não havendo esse sentimento de participação, o resultado seria alienação e apatia. Quando se trata da reação dos agentes econômicos, das pessoas, em relação a uma instituição, a uma “regra do jogo”, e dos efeitos que estas produzem naqueles, estudos determinam que essa associação é sempre mais complexa.

Para Frey (2008), devido à sua presença, as instituições influenciam a vida dos cidadãos diariamente, e as pessoas avaliam a qualidade dessas instituições, considerando, além dos resultados, a forma como foram tratadas por elas. Pela ótica da teoria da autodeterminação também é possível observar a influência das instituições no bem-estar. Segundo Frey (2008, p. 112), a forma

com a qual a autoridade é exercida na Administração Pública ou no Judiciário afeta o modo com que a sociedade as percebe em relação “à confiabilidade das autoridades, ao grau de dignidade com que os indivíduos sentem que estão sendo tratados e ao quanto de ‘voz’ é dada aos indivíduos”.

A importância que os indivíduos dão a suas “vozes” serem ouvidas é o que faz com que formas de participação mais direta no processo político sejam valorizadas, mas a literatura reconhece a limitação no caso de temas sensíveis ou complexos. Como Frey (2008, p. 177) corrobora: “duas instituições básicas que afetam a felicidade significativamente são a democracia direta e federalismo”. Indivíduos nas sociedades democráticas são mais felizes do que aqueles que vivem sob regimes repressivos (Sen, 1995). Democracias diretas são difíceis de existir dado à grande quantidade de pessoas que poderiam participar do processo político, mas o federalismo traria ganhos, por garantir que haja mais proximidade entre os cidadãos e as decisões tomadas, permitindo a eles fiscalizá-las e informar a respeito do que é relevante a eles naquele momento. Os estudos se concentram nos Estados Unidos e na Suíça devido a dificuldades metodológicas (Frey e Stutzer, 2000), o que levanta dúvida em relação à aplicabilidade em outros países.

3.2.2 – Mobilidade Urbana

Uma outra variável que é considerada no estudo da Economia da Felicidade é a mobilidade urbana, que considera a relação entre o tempo gasto com o trajeto casa-trabalho e as consequências disso no nível de felicidade das pessoas. Esse impacto não é constatado pelos próprios indivíduos, mas é apontado pelos pesquisadores que interpretam os dados decorrentes de estudos econométricos. Esse efeito é observado, mesmo quando controladas outras variáveis.

Essa constatação não converge com o que afirmam a Economia Regional e a Economia Urbana, que reforçam que não deveriam existir desutilidades em morar longe do trabalho, apontando o custo de vida menor (imóvel residencial mais barato) como um compensatório pelas perdas atribuídas ao tempo maior de deslocamento. As diferentes percepções entre a teoria tradicional e o resultado descrito no parágrafo anterior sobre o impacto do tempo gasto com o

translado casa-trabalho fizeram Stutzer e Frey (2007a) reconhecerem o que denominaram como "O paradoxo do deslocamento casa-trabalho" (The commuting paradox). Embora a teoria econômica considere que o tempo gasto com o percurso seja apenas mais uma decisão racional tomada pelos indivíduos, os pesquisadores sugerem que as pessoas se equivocam ao mensurar o impacto que esse tempo maior do trajeto casa-trabalho causaria no seu bem-estar, ao decidir onde morar e trabalhar. Dessa forma, as vantagens que deveriam compensar o tempo perdido nesse trajeto não se revelam tão satisfatórias, e o indivíduo sofre impacto negativo disso sobre seu nível de felicidade.

Uma explicação para essa perda de sensação de bem-estar está no tempo de que o indivíduo, "preso" no trajeto casa-trabalho, deixa de dispor para o lazer, considerado pela Economia da Felicidade como uma variável de extrema relevância na felicidade, segundo Frey (2008). Embora este trabalho não se proponha a apresentar dados fazendo a distinção de como indivíduos de sexos diferentes reagem a essas muitas variáveis, os estudos de Kahneman *et al.* (2004) pareceram importantes para corroborar com os dados aqui analisados. Estes pesquisadores analisaram o impacto do tempo de deslocamento casa-trabalho sobre o nível do bem-estar subjetivo das mulheres, comparando essa variável com o mesmo efeito do tempo gasto com atividades domésticas e com as atividades decorrentes de suas atribuições profissionais, e constataram, em uma amostra com aproximadamente mil mulheres, que a força negativa sobre a sensação de bem-estar individual foi superior no percurso casa-trabalho.

O tempo despendido para esse trajeto não impacta negativamente sobre o bem-estar das pessoas apenas porque as priva de mais tempo para o lazer. Em estudos feitos por Koslowsky *et al.* (1995), foi comprovado que esses efeitos podem ser ainda mais danosos a depender da qualidade do tempo para o percurso casa-trabalho. As pessoas que ficam mais tempo no percurso tendem a apresentar problemas clínicos, como pressão sanguínea, angina, dores crônicas (transtornos musculoesqueléticos); emocionais, a exemplo da ansiedade e da raiva; e problemas cognitivos. Para eles, essas reações físicas e emoções negativas estão vinculadas ao desconforto com a temperatura, à existência de multidões, barulho e poluição. Nesse caso, os ganhos decorridos da melhoria do transporte público – a redução do tempo de deslocamento e o

estresse do trânsito, o aumento do tempo com a família e com amigos – resultariam em mais qualidade de vida, aumentando a sensação de bem-estar individual e garantindo níveis de felicidade mais altos.

3.2.3 – Desenho Urbano

Como já referenciado neste trabalho, a Economia da Felicidade encontra base para sua teoria em outras ciências, como a Psicologia. É em um dos ramos desta, mais precisamente na Psicologia Positiva, que Frey (2008, p. 154) encontra respaldo para defender que há um “reconhecimento de que as pessoas e experiências integram um contexto social. Comunidades positivas como a igreja ou a família são consideradas fatores importantes para alcançar a felicidade.” Nessa perspectiva, o desenho urbano torna-se uma variável importante contribuindo positivamente para o bem-estar individual. A conectividade social mantém indivíduos menos isolados, melhor apoiados, mais ligados emocionalmente e, portanto, mais felizes (Lane, 2000).

O sentimento de pertencimento, aqui já tratado como uma das três necessidades psicológicas que têm de ser satisfeitas e que se configuram como a base da teoria da autodeterminação, popularizada pelos psicólogos Edward Deci e Richard Ryan e referenciada na Carta das Nações Unidas, foi considerado por Helliwell e Barrington-Leigh (2010) um dos principais fatores que influenciam o bem-estar subjetivo. Esses pesquisadores defendem que a felicidade está intimamente associada à convivência harmoniosa do indivíduo com as demais pessoas, daí a importância de haver espaços públicos que fomentem atividades que permitam interação entre os cidadãos e respeito às diferenças. Em outros estudos, Carter e Gilovich (2010) reforçaram essa ideia, defendendo que as relações sociais, que possibilitam aquisições de experiências, são fundamentais para o bem-estar psicológico dos indivíduos, sobrepondo-se, inclusive, a conquistas materiais.

Frey (2008) também se apropria de conceitos da teoria da autodeterminação para explicar a importância desse convívio interpessoal: a adaptação hedônica seria menor para necessidades intrínsecas (como tempo com a família e amigos e *hobbies*) do que para desejos externos (como renda e *status*). Reforçando a importância dos relacionamentos sociais, Frey considera

que uma legislação trabalhista mais flexível, que possibilitasse jornadas de trabalho menos rígidas, proporcionaria mais oportunidades de tempo para o convívio diário. Reconhecendo a importância do “contato social” para o bem-estar, Kahneman (2011, p. 395) destaca que um dos melhores preditores “dos sentimentos em um dia é se a pessoa teve ou não contatos com amigos ou familiares”.

Os resultados dessas pesquisas indicam que as políticas públicas devem ser otimizadas de forma a possibilitar aos cidadãos viver essas experiências em comunidades que ofereçam parques, trilhas, templos religiosos, áreas de integração social e outros elementos⁹, para que possam ter satisfação real. Assim, no estudo da Economia da Felicidade, há uma associação direta entre o bem-estar físico, espiritual, social e mental, e essa ideia já produz efeitos em ações do planejamento urbano. Estudos recentes da consultoria Mercer, que valida o ranking internacional de bem-estar das comunidades, atestaram que Vancouver, no Canadá, é a melhor cidade das Américas e uma das melhores do mundo para se viver. Por quê? A explicação pode estar na aplicação direta dos ideais do *Healing Cities Institute*¹⁰, que busca o bem-estar em todas as áreas.

3.2.4 – Saúde

Uma outra variável que tem um forte impacto sobre a felicidade, e que é diretamente afetado por políticas públicas, é a saúde, já referendada aqui neste trabalho por ser um dos pilares do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). A compreensão do conceito da saúde deve ser estendida além do aspecto físico, embora não se possa minimizar sua importância dentro do nível de felicidade do indivíduo; a saúde mental é, para muitos pesquisadores, ainda mais relevante do que a física.

⁹ No planejamento para Brasília, as áreas residenciais do Plano Piloto foram desenhadas de acordo com o conceito de “unidades de vizinhança”, e grandes áreas foram destinadas exclusivamente à ocupação de organizações como templos religiosos, associações e clubes.

¹⁰ O Healing Cities Institute é “uma sociedade sem fins lucrativos cuja intenção é melhorar o bem-estar físico, espiritual, social e mental de nossas comunidades”. Propuseram a “8 Dimensions of a Healing City”, proposta de 8 áreas a ser trabalhada para melhorar a qualidade de vida de comunidades: 1 - Whole Communities; 2 - Conscious Mobility; 3 - Restorative Architecture; 4 - Thriving Landscapes; 5 - Integrated Infrastructure; 6 - Nourishing Food Systems; 7 - Supportive Society; 8 - Healthy Prosperity.

Para Kahneman (2011) a “saúde física” é muito importante, mas ele considera que a adaptação hedônica minimiza o impacto de vários problemas de saúde, como a deficiência física causada por um acidente, dessa forma o nível de felicidade do indivíduo não é tão afetado por conta dessas condições. Para ele, o nível de satisfação das pessoas sofre maior impacto quando não se pode deslocar a atenção do indivíduo, como dores crônicas e depressões severas, impedindo, assim, a adaptação. As doenças crônicas são também tratadas por Easterlin (2003), que, ao revisar de forma atenciosa os dados de *surveys* sobre satisfação com a vida, enfatizou o papel delas, e, mais precisamente, de doenças degenerativas. Entretanto, para ele, “não há adaptação hedônica completa para mudanças adversas na saúde” (Easterlin, 2003, p. 9).

No que se refere à saúde mental, as ideias defendidas por Kahneman aparecem de forma sucinta no relatório publicado pelo *The Earth Institute* e pela ONU, *The World Happiness Report 2013* (p. 5): “a doença mental é a principal causa individual de infelicidade, mas é amplamente ignorada pelos formuladores de políticas públicas”. Os dados apresentados nesse documento evidenciam que, mundialmente, um em cada dez indivíduos sofreriam de depressão clínica ou transtornos de ansiedade incapacitantes, gerando, além dos custos econômicos diretos para a sociedade, por conta de invalidez permanente ou de altas taxas de ausência no trabalho (absenteísmo), graves custos pessoais para os afetados.

Mas esse estudo não se limitou apenas a apontar problemas; dado a relevância dessa variável e o forte impacto que ela gera não só no âmbito pessoal mas também no social, os pesquisadores destacaram a importância de ações preventivas nos ambientes de trabalho e de redefinição na utilização dos gastos com a saúde, sugerindo que priorizem fatores que incidem sobre o bem-estar mental e que esses gastos sejam mais usados em atitudes preventivas. Afinal, o tratamento de problemas de saúde mental é lento e sua recuperação nem sempre é completa.

3.2.5 – Educação

A educação é reconhecida universalmente como um fator socioeconômico de bem-estar (Auturupane *et al.*, 2013). Numa economia em que o crescimento

econômico está atrelado ao conhecimento, a educação torna-se fundamental como forma de constituir capital humano, por isso um dos empecilhos que impedem que a população desfrute de crescimento econômico são os níveis baixos de educação.

Dessa forma, estabelece-se uma relação direta entre os níveis de educação e a renda: quanto maior o nível de educação, maior a probabilidade de se obter um salário mais elevado. Assim, mais educação significaria mais renda, e mais renda possibilitaria ao indivíduo ter mais acesso a melhor qualidade de vida e, conseqüentemente, a um nível maior de bem-estar.

Teixeira *et al.* (2014) estabelecem distinção na forma como podemos encarar a educação: como bem de consumo, pois permite usufruir de seus benefícios imediatos, ou como bem de investimento, nesse caso a decisão de consumo está associada aos seus benefícios futuros. Investe-se na educação por se acreditar nos retornos financeiros que ela proporcionaria, pois, como defendem Salinas-Jiménez *et al.* (2011), a educação é um mecanismo que aumenta as capacidades dos indivíduos, permitindo-lhes, assim, mais produtividade e conduzindo-lhes a pagamentos de salários mais elevados.

Tomando a educação como um bem de investimento, a teoria econômica considera que a educação aumenta as capacidades dos indivíduos. Segundo a teoria do capital humano, por maximizar rendimentos mais elevados e minimizar problemas associados ao desemprego, os efeitos econômicos da educação são significativos em nível individual. Nessa perspectiva, os recursos humanos são cada vez mais valorizados no que diz respeito à produção de conhecimentos visando promover crescimento econômico (Teixeira *et al.*, 2014).

Essas valorizações decorrentes da educação foram analisadas segundo duas abordagens: como principal fonte de capital humano e como produtividade dos fatores. Na primeira abordagem, considera-se a contribuição da educação enquanto *input*, para a produção de bens finais elevando rendimentos e produto agregado (longo prazo); na segunda, há uma associação da assimilação de conhecimentos provenientes da educação que promovem a produtividade dos fatores, determinante do crescimento econômico (Teixeira *et al.*, 2014).

Vista como um bem de investimento, a educação garante ao indivíduo a possibilidade de ascender a compensações futuras, associadas a salários mais elevados. Para Chen (2012), por influenciar na realização pessoal, possibilitando

mais ganhos monetários, a educação se caracteriza como a principal forma de constituir capital humano. Cuñado e de Gracia (2012) destacam que a educação exerce influência no bem-estar subjetivo decorrente dos ganhos financeiros que podem advir no futuro, como fruto do retorno do investimento.

Considerando-se a educação como um bem de consumo, não há convergência na forma como as pessoas e os estudiosos interpretam o valor da educação e, embora muitas pessoas propaguem esta máxima popular, "a ignorância é uma bênção", essa ideia não é corroborada pelos estudiosos. Segundo Teixeira *et al.* (2014), parte da importância da educação na vida do indivíduo está no fato de ela ser um bem de consumo que proporciona benefícios associados ao seu valor intrínseco.

Dessa forma, reforçam-se os benefícios estabelecidos entre a educação, como bem de consumo, e a integração do indivíduo em grupos sociais, destacando-se a possibilidade de um nível maior de educação atuar sobre o bem-estar através de aspectos sociais, possibilitando associação do capital social a níveis de bem-estar mais elevados. Para Nieminen *et al.* (2008), o capital social é um conjunto de recursos sociais que auxiliam na cooperação e na coordenação entre indivíduos, grupos e organizações.

Um dos aspectos que garantem ao indivíduo uma associação positiva entre educação e felicidade é a possibilidade de ele ter uma participação mais ativa em atividades sociais e de poder ampliar suas redes sociais. Essa capacidade de maior interação social decorre dos estímulos criativos a que a educação o submete: quem tem maior nível de educação consegue compreender melhor acontecimentos que ocorrem durante a vida. Para Chen (2012), a educação proporciona ao indivíduo uma maior percepção de como lidar com os diversos acontecimentos, o que lhe proporciona uma vida melhor e um grau de satisfação mais elevado. Assim, como bem de consumo, mais educação também proporciona *status* social. Para Salinas-Jiménez *et al.* (2011), ter o ensino superior é um dos mecanismos propiciador de elevado *status* social.

Dessa forma, independentemente das vantagens que a ela possam estar associadas, a educação exerce forte influência sobre o nível de bem-estar das pessoas, simplesmente pelo fato de possibilitar a elas ter mais informações, mais conhecimento.

Outros pesquisadores também atestaram o impacto positivo e significativo da educação na felicidade (Cuñado e de Gracia, 2012). Para Botha (2014), que analisou a relação entre a educação e a satisfação, indivíduos com um nível de educação mais elevado apresentam um grau superior de satisfação com a vida.

Essa estreita relação entre mais educação e melhor qualidade de vida também é reforçada por Noval e Garvi (2012). Para eles, pessoas com nível de educação mais elevado têm mais oportunidades de desfrutar de uma vida mais feliz. Michalos (2008) amplia a importância da educação no nível de bem-estar, destacando que ela é vista como um bom investimento que, a longo prazo, pode reduzir custos não só relacionados à saúde do indivíduo, mas à saúde de toda a sociedade.

Em seu estudo de 2007, Oreopoulos extrapola os efeitos da educação sobre o nível de felicidade do indivíduo para além do impacto sobre o rendimento e o emprego. Para este pesquisador, a existência de escolaridade obrigatória aumenta a expectativa de vida dos indivíduos, com capacidade de produção e sem limitação mental. Oreopoulos defende que um ano adicional investido em educação conduz a níveis de saúde mais elevados; em contrapartida, produzem impacto negativo sobre a saúde as idades mínimas com que os indivíduos podem abandonar o ensino.

A maioria dos pesquisadores destacam os aspectos positivos diretos relacionados à educação. Há, porém, muitos efeitos indiretos positivos, como, por exemplo, a ascensão a um maior rendimento (Chen, 2012), *status* profissional (Cuñado e de Gracia, 2012), menor risco de desemprego e maior nível de integração social (Salinas-Jiménez *et al.* (2011), entre outros. No entanto, essa relação mais educação mais felicidade nem sempre é positiva. Como efeito indireto negativo, Salinas-Jiménez *et al.* (2011) destacam preocupações e *stress*, por exemplo, que podem surgir associadas à frustração de não poder realizar todas as ambições dos indivíduos.

3.2.6 – Meio Ambiente

Dentre as variáveis não-econômicas, uma que vem ganhando muita atenção em diferentes países, no últimos anos, é a preocupação com o meio ambiente. A questão é importante porque os efeitos adversos da degradação

ambiental sobre o bem-estar constituem uma importante razão para o controle da poluição, pois é impossível dissociar a produção da poluição, aquele não existe sem este. Assim, não estamos aqui pregando a despoluição completa do mundo ou o uso de métodos de produção com “poluição zero”. O importante é que os ganhos decorrentes da produção (renda, consumo, ...) não sejam sobrepostos pela perda de bem-estar gerada pela poluição resultante (Welsch, 2006).

O cerne do estudo da Economia do Meio Ambiente é a avaliação e a valoração de como a poluição afeta o bem-estar humano. Usando esses dados seria possível utilizar de forma mais eficiente políticas que possam maximizar a felicidade da população. Nessa perspectiva, é fundamental considerar o bem-estar subjetivo – ou utilidade experiente – como um padrão de avaliação de políticas. Mas essa não deve ser a única forma de avaliação, tal abordagem baseada na experiência pode ser considerada como uma alternativa ou um complemento para abordagens baseadas em base de preferência ou de lista objetiva à avaliação das políticas públicas (Kahneman e Sugden, 2005; Dolan e White, 2007).

Ferrer-i-Carbonell e Gowdy (2007) concluíram que a preocupação com a poluição afeta negativamente o bem-estar, mesmo controlados outros fatores como os traços individuais de personalidade. Assim, a preocupação com efeitos nocivos no bem-estar pessoal esteve presente na origem da regulamentação ambiental em muitos países, mesmo antes de as questões de integridade ambiental e sustentabilidade ganharem destaque. Em pesquisa cobrindo mais de três décadas e 21 países, Tiwari (2011) vê efeitos negativos da degradação ambiental nos níveis de felicidade da população. Brereton *et al.* (2009) destaca que a literatura já encontrou influências negativas na satisfação com a vida de fatores ambientais específicos, como desastres naturais, poluição do ar e poluição sonora.

Mas como valorar o meio ambiente? No que diz respeito aos efeitos das condições ambientais sobre o bem-estar é como os indivíduos valorizam esses efeitos. Valoração ambiental - em termos monetários - é um ingrediente básico para a análise custo-benefício da política ambiental, permitindo a comparação entre produção de riqueza (medida em valores monetários) e a poluição (*idem*). Ao correlacionar o bem-estar subjetivo relatado do povo com poluição e renda,

Welsch (2006) avalia a poluição diretamente, em termos de satisfação com a vida, bem como indiretamente, em relação à renda. Isto constitui uma abordagem nova e potencialmente eficaz de valoração ambiental, nomeada de “abordagem de satisfação com a vida”. Em estudos realizados em 2009, Welsch e Kühling usaram dados de felicidade para a avaliação ambiental o que, de acordo com eles, constitui uma nova e potencialmente eficaz abordagem para avaliar o valor monetário de amenidades ambientais. Nestes tipos de estudos, medidas de alegria possuem geralmente um elevado padrão científico em termos de consistência interna, confiabilidade e validade, e um alto grau de estabilidade ao longo do tempo (Diener *et al.*, 1999). Ao correlacionar o bem-estar subjetivo reportado pelos cidadãos com ambos, amenidades ambientais e renda, é possível identificar a função de utilidade da qualidade ambiental e renda direta, e estimar a constante implícita do *trade-off* entre elas.

Mas é importante ressaltar, também, as técnicas mais familiares de valoração ambiental que foram trabalhadas mais detalhadamente por Freeman (2003) e Mäler e Vincent (2005). Elas são geralmente classificadas em métodos de preferência revelada e de preferência declarada. No que se trata do métodos de preferência revelada, é uma análise das relações de complementaridade ou substitutabilidade entre bens ambientais e bens de mercado para inferir o valor atribuído às condições ambientais do comportamento observado com relação aos bens. Exemplos de mercado incluem a análise hedônica de preços, a abordagem dos custos de viagens e o método de comportamentos atenuantes. Na abordagem preferência declarada, os indivíduos são diretamente perguntados o quanto valorizam o bem ambiental em questão. O mais proeminente método de preferência declarada é o de avaliação contingente, que tenta obter a valoração de mudanças hipotéticas nas condições ambientais.

Entretanto, há de se reconhecer que ambas, a abordagem de preferências reveladas e a de preferências declaradas, têm seus pontos fracos. As abordagens de preferências reveladas, que fazem fortes exigências relativas à capacidade cognitiva das pessoas de valorizar bens hipotéticos, são baseadas em suposições restritivas em matéria de racionalidade dos agentes e do funcionamento dos mercados. Por outro lado, as abordagens de preferências declaradas, cujo mais proeminente método é de avaliação contingente, utilizam-se de *surveys*, que usam cenários hipotéticos, cujos resultados podem acarretar

em comportamentos estratégicos não confiáveis. Ambos os tipos de abordagem podem capturar apenas os aspectos e efeitos de condições ambientais de que o indivíduo está consciente. Os efeitos que o indivíduo não atribui a estas condições, embora existam, não estão incluídos na valoração (Welsch, 2006, 2009).

A ideia básica da abordagem satisfação com a vida, que evitaria algumas dessas dificuldades, é extremamente simples. Ela se utiliza de dados de pesquisa sobre a autoavaliação da felicidade, para modelar a felicidade dos indivíduos em função dos seus rendimentos e das condições ambientais prevalentes, controlando-se as circunstâncias demográficas e outras relevantes. A relação estimada é interpretada como uma função de utilidade experiente e utilizada para calcular o *trade-off* que o povo estaria disposto a fazer entre a renda e as condições ambientais, ou seja, o aumento da renda necessário para compensar as pessoas de qualquer diminuição da qualidade ambiental (Welsch, 2009). Ou como definido por Welsch (2006; p. 802):

The life satisfaction approach avoids some of these difficulties. This technique does not rely on asking people how they value environmental conditions. Instead, individuals are asked in surveys how satisfied they are with life, and econometric analysis is used to identify if and how their *en masse* answers move with environmental conditions. Thus, the approach does not require awareness of cause–effect relationships on the part of the individual. It does not even require that people *know* the degree of pollution they are exposed to. For these reasons the life satisfaction approach is cognitively less demanding than contingent valuation and does not evoke answers considered desired by the respondents. Moreover, there is no reason to expect strategic behavior, since the survey questions do not relate to environmental conditions in any way. In contrast to revealed preference methods, the approach does not presume rational agents and perfect markets.¹¹

¹¹ A abordagem da satisfação com a vida evita algumas dessas dificuldades. Esta técnica não depende de perguntar as pessoas como elas valoram as condições ambientais. Em vez disso, os indivíduos são perguntados em *surveys* quão satisfeitos eles estão com a vida, e análises econométricas são usadas para identificar se e como as respostas *en masse* deles modificam com as condições ambientais. Assim, a abordagem não requer percepção de relação causa-efeito da parte do indivíduo. Nem mesmo requer que as pessoas saibam o grau de poluição que elas estão expostas. Por essas razões a abordagem da satisfação

Os dados sobre o bem-estar autorrelatado são usados em uma literatura crescente em Economia. Nesses trabalhos, relatos de bem-estar subjetivo têm sido usados como uma aproximação empírica adequada e válida para a utilidade individual. É, portanto, uma estratégia óbvia usar o bem-estar subjetivo como uma avaliação direta das condições ambientais (ou outros bens ou males públicos). Ao medir a desutilidade marginal da poluição, bem como a utilidade marginal da renda, o *trade-off* entre a renda e a poluição pode ser determinada.

Embora haja agora uma literatura considerável sobre a economia da felicidade, aplicações à economia do meio ambiente são raras. Van Praag e Baarsma (2005) examinaram o efeito do ruído do aeroporto sobre o bem-estar subjetivo; Rehdanz e Maddison (2005) estudaram a relação entre clima e felicidade; a ligação entre a poluição do ar e da felicidade foi examinada por Welsch (2002) usando dados de *cross-section* para 54 países e também analisadas de outras formas por Welsch (2006, 2007a), Luechinger *et al.* (2009), Ferreira *et al.* (2006), MacKerron e Mourato (2009); Israel e Levinson (2003) estudaram a relação da poluição da água com a felicidade; Luechinger e Raschky (2009) analisaram a relação com as inundações; Carroll *et al.* (2009), com os episódios de seca. No entanto, a abordagem transversal acabou por ter limitações, pois fundamentalmente se baseia em encontrar controles apropriados para lidar com a heterogeneidade não observada (Welsch, 2006).

Apesar de suas metodologias em geral terem muito em comum, esses estudos analisados diferem no que diz respeito aos detalhes metodológicos. Por exemplo, algumas pesquisas fazem uso de uma abordagem micro, centrada nos indivíduos e em suas particularidades; outras se utilizam de valores médios, índices de satisfação de vida e renda (PIB) *per capita*, em vez dos dados individuais correspondentes, e se apropriam desses dados em uma configuração multipaís (abordagem macro) (Welsch e Kühling, 2009). Veenhoven (1994) não encontrou relações de que o viés cultural ou linguístico pode impedir a comparação de felicidade através das nações, endossando a análise macro.

com a vida é cognitivamente menos demandante que a avaliação contingente e não evoca respostas consideradas desejáveis pelos respondentes. Além disso, não há razão para esperar um comportamento estratégico, já que questões de *surveys* não se relacionam com as condições ambientais de modo algum. Em contraste com o método de preferência revelada, a abordagem não presume agentes racionais e mercados perfeitos.

Em relação ao processo de modelar a relação felicidade-renda de forma adequada, Frey e Stutzer (2009) e Ferreira *et al.* (2006) defendem que as estimativas da felicidade marginal de renda são geralmente baixas, o que implica um alto - e às vezes implausível - valor de amenidades ambientais. Uma possível explicação para esse resultado ser muito presente nessas regressões é o fato de os dados normalmente omitirem a renda defasada, uma vez que, devido à adaptação, renda defasada afeta satisfação com a vida negativamente (Di Tella *et al.*, 2004; Layard, 2006). Renda corrente é positivamente correlacionada com a renda defasada, o que implica um viés de baixa na estimativa da utilidade marginal da renda (corrente) devido à omissão da renda defasada. A relação da felicidade com a renda é algo tão complexo que torna difícil conseguir sintetizar suas complexidades de forma adequada, não limitada apenas ao papel da renda defasada, mas também ao rendimento de outras pessoas, que fornece um *benchmark* para avaliar a própria renda. Dessa forma, a disponibilidade de bases de dados adequadas é um requisito básico para abordar essas questões.

3.2.7 – Outros Fatores

Além das variáveis já analisadas neste trabalho, há outras que exercem influência sobre o bem-estar individual. Nesta subseção, trataremos de algumas delas.

Voluntariado

Estudos sugerem que o voluntariado exerce efeitos positivos na satisfação com a vida. Pessoas com elevados rendimentos podem aumentar sua própria felicidade e a dos mais pobres também através de suas ações altruístas e doações de dinheiro para organizações de caridade (Black *et al.*, 2003). Mas há um problema persistente de endogeneidade, assim, Meier e Stutzer (2008) usaram como “experimento natural” o colapso da Alemanha Oriental. Segundo eles, na parte comunista da Alemanha, o trabalho voluntário era bastante incutido, mas, com a unificação, sofreu deterioração, extinguindo, de maneira aleatória, as oportunidades de voluntariado. Esse estudo só foi possível porque o Painel Socioeconômico Alemão (SOEP) já coletava informações sobre os níveis de bem-estar subjetivo dos cidadãos antes da queda do muro, o que permitiu comparações antes e depois do choque exógeno da unificação.

Frey (2008), usando-se da teoria de ilusão de foco para explicar o porquê do trabalho voluntário não ser tão popular, defende que as pessoas fazem previsões erradas sobre a utilidade futura de suas atividades. Assim, é de se esperar que os Governos se interessem em incentivar o voluntariado, pois além de melhorar a felicidade da população que se voluntariou, o trabalho voluntário produz forte impacto nos setores mais carentes da sociedade.

Discriminação

Como referenciado anteriormente, sentir-se parte de uma comunidade é um dos fatores que impactam positivamente na felicidade das pessoas. Putman (2001) corrobora essa afirmação ao defender que as relações sociais garantem mais interação entre os indivíduos que, com mais vínculos afetivos, sentem-se apoiados e, por definição, mais felizes. Assim, quaisquer formas de segregação, discriminação são nocivas à felicidade. Como apontado por Bjørnskov *et al.* (2007), é perceptível também nos homens efeitos negativos no seus níveis de bem-estar, decorrentes da discriminação de gênero contra as mulheres. Não são só os segregados que sofrem perda de felicidade; os segregadores também sofreriam. Para Frey e Stutzer (2002ab) há, na Economia da Felicidade, descobertas que apontam, também, para o efeito da discriminação em outros aspectos como raça, etnia e idade.

Preferências bem informadas

Contrapondo à teoria econômica Neoclássica que considera os agentes econômicos racionais, a Psicologia defende que os agentes erram sistematicamente ao tomar decisões. Todas as pessoas fazem, ao longo de toda a vida, escolhas. E é preciso preparar os indivíduos para que sejam capazes de tomar as decisões mais lógicas, que produzam efeitos positivos em suas vidas. Dentro dessa perspectiva, Easterlin (2003) sugere serem necessárias políticas públicas que deem “séria atenção” para o estabelecimento de preferências mais bem informadas. Para ele, a melhor ferramenta para conseguir isso é a educação. Em consonância com essa ideia de Easterlin, Layard (2011) sugere que seja implantado, no ensino básico, um curso que contemple variados assuntos, fornecendo ao aluno aquilo que Frey (2008) denomina de “Educação para a Vida”. Pela semelhança de conteúdo entre esse curso e as ideias

defendidas por Daniel Goleman, em seu *best-seller Inteligência Emocional*, Layard (2011) aponta a “Inteligência Emocional” como uma necessidade que precisa ser satisfeita para que se alcance o bem-estar. Dentro dessa mesma linha de valorizar a educação do indivíduo de forma completa, Boyce e Wood (2010) atestaram em seus estudos a importância de terapia para o bem-estar subjetivo. Para eles a parte emocional exerce um forte impacto positivo na avaliação da felicidade. Com base em suas pesquisas, esses estudiosos compararam o impacto do aumento de renda com um tratamento psicológico e foram taxativos: o tratamento psicológico é 32 vezes mais impactante que o aumento da renda no nível de felicidade das pessoas.

Todas essas variáveis – econômicas e não-econômicas –, aqui apresentadas sob a ótica de autores diversos, que realizaram trabalhos em diferentes países do mundo, reforçam que vêm aumentando movimentos em direção ao uso da Felicidade como instrumento internacional de medição de bem-estar. Essa movimentação tem impulsionado que organismos internacionais como a ONU se posicionem favoravelmente à mensuração da felicidade dos cidadãos do mundo como fonte de informação para melhor orientar as políticas públicas. Em 2011, foi aprovada, por unanimidade pela Assembleia Geral da ONU, uma Resolução¹² que, além de defender a importância dessa mensuração, também avalia que o PIB não reflete adequadamente a felicidade e o bem-estar, e coloca a busca da felicidade como um objetivo humano fundamental, reconhecendo que, em sua essência, os Objetivos de Desenvolvimento do Milênio – erradicação da pobreza, desenvolvimento sustentável, educação básica e de qualidade para todos, por exemplo – são, como vimos, fatores que influenciam a felicidade. Essa Resolução, assim, defende uma abordagem mais equilibrada para o crescimento econômico, que promova o bem-estar de todos os povos.

¹² Resolução 65/309

Conclusão

Este trabalho discutiu formas de se mensurar o crescimento e o desenvolvimento de países, avaliando a introdução do conceito de Felicidade Interna Bruta como tentativa de mensurar a qualidade de vida dos países. Mas, além dos problemas relacionados ao próprio conceito de felicidade, o indicador enfrenta dificuldades práticas relacionadas à mensuração tanto das variáveis econômicas quanto das não-econômicas que lhe compõem.

A questão de endogeneidade é tratada desde Mincer (1958) na economia, que vem estudando este problema, tentando resolver o problema da direção da causalidade entre a renda, ou outro fator, e a felicidade; e esta é uma grande preocupação em vários estudos (ver, entre outros, Winkelmann e Winkelmann, 1998; e Marks e Fleming, 1999). Mesmo com os estudos de Gardner e Oswald (2001), que analisaram o efeito de mudanças exógenas da renda, não associadas ao trabalho pessoal, como o recebimento de heranças e de prêmios de loteria, ainda são necessários mais estudos a fim de garantir que os resultados possam ser extrapolados para o universo de pessoas.

Outra questão tratada no trabalho refere-se à adaptação hedônica como “o processo psicológico pelo qual as pessoas se acostumam com um estímulo positivo ou negativo, de forma que os efeitos emocionais do estímulo são atenuados ao longo do tempo” (Lyubomirsky, 2010, p. 201). Este processo relativiza a importância de variáveis econômicas e não-econômicas consideradas óbvias para o estudo de felicidade. Para Kahneman (2011), por exemplo, a “saúde física” é muito importante, mas ele considera que a adaptação hedônica minimiza o impacto de vários problemas de saúde, como a deficiência física causada por um acidente, dessa forma o nível de felicidade do indivíduo não é tão afetado por conta dessas condições.

Outro fator que traz bastante complexidade à questão de mensuração é que, por serem as Ciências Econômicas uma Ciência Humana, existe um problema em pôr em prática experimentos controlados. Poucos exemplos foram possíveis de serem analisados; o caso mais clássico é o uso do colapso da Alemanha Oriental como “experimento natural” (Meier e Stutzer, 2008). Esse estudo só foi possível porque o Painel Socioeconômico Alemão (SOEP) já coletava informações sobre os níveis de bem-estar subjetivo dos cidadãos antes da queda do muro, o que permitiu comparações antes e depois do choque

exógeno da unificação, e aí está mais um fator decisivo para qualquer análise de Economia da Felicidade: a existência de pesquisas contínuas e consistentes ao longo do tempo.

Mas, apesar das dificuldades, o conceito de FIB é promissor, e tem conquistado espaço na academia e nos meios políticos, como ferramenta de diagnóstico e prognóstico das efetivas condições de vida da população. Esta constatação enseja estudos mais aprofundados.

Referências

- ALESINA, A.; DI TELLA, R.; MACCULLOCH, R. Inequality and Happiness: Are Europeans and Americans Different?. *Journal of Public Economics*, v. 88, p. 2009-42, 2004.
- ALESINA, A.; LA FERRARA, E. Preferences for Redistribution in the Land of Opportunities. *Journal of Public Economics*, v. 89, n. 5-6, p. 897-931, 2005.
- AUTURUPANE, H.; GUNATILAKE, R.; SHOJO, M.; EBENEZER, R. Educational, Economic Welfare and Subjective Well-Being in Afghanistan, South Asia Human Development Sector. 2013.
- BLACK, P. A.; CALITZ, E.; STEENKAMP, T. J. Public economics for South African Students. Cape Town: Oxford University Press, ed. 2, 2003.
- BJØRNSKOV, C.; DREHER, A.; FISCHER, J. A. V. On gender inequality and life satisfaction: Does discrimination matter?. *SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance*, n. 657, 2007.
- BORRERO, S.; ESCOBAR, A. B.; CORTÉS, A. M.; MAYA, L. C. Poor and Distressed, but Happy: Situational and Cultural Moderators of the Relationship Between Wealth and Happiness. *Estudios Gerenciales*, v. 29, n. 126, p. 2-11, jan-mar, 2013.
- BOTHA, F. Life Satisfaction and Education in South Africa: Investigating the Role of Attainment and the Likelihood of Education as a Positional Good. *Social Indicators Research*, v. 118, n. 2, p. 555–578, 2014.
- BOYCE, C.; WOOD, A. Money or Mental Health: The Cost of Alleviating Psychological Distress with Monetary Compensation versus Psychological Therapy. *Health Economics, Policy and Law*, v. 5, p. 509-516, 2010.
- BRERETON, F.; FERREIRA S.; MORO, S. Environment, Institutions and Well-Being. UCD. GPEP Working Paper, 2009.
- CARROLL, N.; FRIJTERS, P.; SHIELDS, M. A. Quantifying the costs of drought: new evidence from life satisfaction data. *Journal of Population Economics*, v. 22, p. 445-61, 2009.
- CARTER, T.; GILOVICH, T. The Relative Relativity of Material and Experiential Purchases. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 98, n. 1, p. 146-59, 2010.
- CHEN, W. How Education Enhances Happiness: Comparison of Mediating Factors in Four East Asian Countries. *Social Indicators Research*, v. 106, n. 1, p. 117-131, 2012.

CLARK, A. E.; FRIJTERS, P.; SHIELDS, M. A. Relative Income, Happiness, and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles. *Journal of Economic Literature*, v. 46, p. 95-144, 2008.

CLARK, A.; OSWALD, A. Unhappiness and Unemployment. *Economic Journal*, v. 104, n. 424, p. 648-59, 1994.

CLARK, A.; OSWALD, A. Satisfaction and Comparison Income. *Journal of Public Economics*, v. 61, p. 359-81, 1996.

CUÑADO, J.; DE GRACIA, F. P. Does Education Affect Happiness? Evidence for Spain. *Social Indicators Research*, v. 108, n. 1, p. 185-96, 2012.

DEATON, A. Income, Aging, Health and Wellbeing around the World Evidence from the Gallup World Poll. National Bureau of Economic Research Working Paper Series, n. 13317, ago, 2007.

DEHEJIA, R.; DELEIRE, T.; LUTTMER E. F. P. Insuring consumption and happiness through religious organizations. *Journal of Public Economics*, v. 91, n. 1-2, p. 259-79, fev, 2007.

DICKINSON, E. GDP: a brief history. *ForeignPolicy.com*, abr. 2012.

DIENER, E.; SUH, E. M.; LUCAS, R. E.; SMITH, H. L. Subjective well-being: three decades of progress. *Psychological Bulletin*, v. 125, p. 276-302, 1999.

DI TELLA, R.; MACCULLOCH R, J.; OSWALD, A. J. The Macroeconomics of Happiness. *Review of Economics and Statistics*, p. 809-27, 2001a.

DI TELLA, R.; MACCULLOCH R, J.; OSWALD, A. J. Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness. *American Economic Review*, p. 335-41, 2001b.

DI TELLA, R., HAIKEN-DE NEW, J., MACCULLOCH, R. Happiness adaptation to income and to status in an individual panel, manuscript. Harvard Business School, 2004.

DIXON, H.D. Controversy: economics and happiness, editorial note. *Economic Journal*, v. 107, p. 1812-14, nov, 1997.

DOLAN, P.; WHITE, M.P. How can measures of subjective well-being be used to inform public policy?. *Perspectives on Psychological Science*, v. 2, p. 71-85, 2007.

DORN, D.; FISHER, J.; KIRCHGÄSSNER, G.; SOUSA-POZA, A. Is it Culture or Democracy? The Impact of Democracy, Income and Culture on Happiness. *Social Indicators Research*, v. 82, n. 3, p. 505-26, 2007.

DURLAUF, S.; JOHSON, A. Convergence. In: DURLAUF, S. N.; BLUME, L. The new Palgrave: a dictionary of economics. New York: MacMillan Publishers, v. 2, p. 216-20, 2008.

DUTT, A. K. The dependence effect, consumption and happiness: Galbraith revisited. *Review of Political Economy*, v. 20, n. 4, p. 527-50, 2008.

DUTT, A. K.; RADCLIFF, B. Happiness, economics and politics. Cheltenham, U.K: Edward Elgar, 2009.

EASTERLIN, R. Building a Better Theory of Well-Being. 2004.

EASTERLIN, R. Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence. In: DAVID, P.; REDER, M. (Org.). Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honour of Moses Abramovowitz. Waltham: Academic Press, 1974.

EASTERLIN, R. Explaining Happiness. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, v. 100, p. 1176-83, 2003.

EASTERLIN, R. Income and happiness: toward a unified theory. *Economic Journal*, v. 111, n. 473, p. 465-84, jul, 2001.

EHRHARDT, J.; SARIS, W.; VEENHOVEN, R. Stability of Life-Satisfaction over Time. *Journal of Happiness Studies*, v. 1, n. 2, p. 177-205, 2000.

FERREIRA, S.; MORO, M.; CLINCH, J. P. Valuing the environment using the life satisfaction approach. Working Paper PEP/06/05, School of Geography, Planning and Environmental Policy, University College Dublin, 2006.

FERRER-I-CARBONELL, A.; GOWDY, J. Environmental Degradation and Happiness. *Ecological Economics*, v. 60, p. 509-16, 2007.

FONG, C. Social Preferences, Self-Interest, and the Demand for Redistribution. *Journal of Public Economics*, v. 82, p. 225-46, 2001.

FORDYCE, M. W. A Review of Research on The Happiness Measures: a Sixty Second Index of Happiness and Mental Health. *Social Indicators Research*, v. 20, p. 355-81, 1988.

FREDERICK, S.; LOEWENSTEIN, G. Hedonic adaptation. In: KAHNEMAN, D.; DIENER, E.; SCHWARTZ, N. (Org.). Scientific Perspectives on Enjoyment, Suffering, and Well-Being. Nova York: Russell Sage Foundation, 1999.

FREEMAN III, A. M. The Measurement of Environmental and Resource Values. RFF Press, Washington, DC, ed. 2, 2003.

FREY, B. Happiness: A Revolution in Economics. Cambridge: The MIT Press, 2008.

- FREY, B.; STUTZER, A. Happiness, Economy and Institutions. *Economic Journal*, v. 110, n. 446, p. 918-38, 2000.
- FREY, B.; STUTZER, A. The Economics of Happiness. *World Economics*, v. 3, n. 1, 2002a.
- FREY, B.; STUTZER, A. What Can Economists Learn from Happiness Research?. *Journal of Economic Literature*, v. 40, n. 2, p. 402-35, 2002b.
- FREY, B.; STUTZER, A. Testing Theories of Happiness. *Zurich IEER Working Paper Series*, n. 147, abr, 2003.
- FREY, B. S.; STUTZER, A. Should National Happiness Be Maximized?. *Center for Research in Economics, Management and the Arts Working Paper Series*, v. 26, 2007.
- FREY, B.; STUTZER, A. Economics and the Study of Individual Happiness. 2009.
- GALOR, O; WEIL, D. N. Population, technology, and growth: from Malthusian stagnation to the demographic transition and beyond. *American Economic Review*, n. 90, p. 806-28, 2000.
- GARDNER, J.; OSWALD, A. Does Money Buy Happiness?. A Longitudinal Study Using Data on Windfalls, 2001.
- GILLIS, M.; PERKINS, D. H.; ROEMER, M.; SNODGRASS, D. R. Economics of Development. New York: W. W. Norton & Company, ed. 3, 1992.
- GOLDSMITH, A.; VEUMB, J.; WILLIAM JR., D. The Impact of Labor Force History on Self-Esteem and Its Component Parts, Anxiety, Alienation and Depression. *Journal of Economic Psychology*, v. 17, p. 183-220, abr, 1996.
- GOLEMAN, D. Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ. Nova York: Bantam Books, 2005.
- GRAHAM, C.; PETTINATO, S. Happiness and Hardship: Opportunity and Insecurity in New Market Economies. Washington: Brookings Institution Press, p. 174, 2002a.
- GRAHAM, C.; PETTINATO, S. Frustrated Achievers: Winners, Losers and Subjective Well-Being in Emerging Market Economies. *Journal of Development Studies*, v. 38, n. 4, p. 100-40, jun, 2002b.
- HAMILTON, C. The growth fetish. London: Pluto Press, 2004.
- HAQ, M. Reflections on Human Development. New York: Oxford University Press, 1995.

- HEADEY, B.; WEARING, A. Subjective Well-Being: A Stocks and Flows Framework. In: STRACK, F.; ARGYLE, M.; SCHWARZ N. (Org.). Subjective Well-Being: An Interdisciplinary Perspective. Oxford: Pergamon Press, 1991.
- HELLIWELL, J. Well-Being, Social Capital and Public Policy: What's New?. *Economic Journal*, v. 116, n. 510, p. C34-C45, 2006.
- HELLIWELL, J.; BARRINGTON-LEIGH, C. Viewpoint: Measuring and Understanding Subjective Well-Being. *Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economie*, v. 43, n. 3, 2010.
- HELLIWELL, J.; HUANG, H. How's Your Government? International Evidence Linking Good Government and Well-Being. *British Journal of Political Science*, v. 38, p. 595-619, 2007.
- HELLIWELL, J.; LAYARD, R.; SACHS, J. (Org.). The World Happiness Report 2013. Nova York: The Earth Institute, p. 156, 2013.
- HIRSCH, F. The Social Limits of Growth. Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1976.
- HOWITT, P.; WEIL, D. Economic Development and The Environment. In: DARLAUF, S. N.; BLUME, L. The new Palgrave: a dictionary of economics. New York: MacMillan Publishers, v. 2, p. 663-65, 2008.
- HUMAN Development Reports. United Nations Development Program, 1990/2010/2011. Disponível em: <http://hdr.undp.org/en/global-reports>. Acesso em: 10/02/2015.
- INGLEHART, R. Democracy and happiness: What causes what?. In: DUTT, A. K.; RADCLIFF, B. (Ed.). Happiness, economics and politics. Cheltenham: Edward Elgar, p. 256-270, 2009.
- IRWIN, A. The Realism of Expectations. *Psychological Review*, v. 51, p. 120-26, mar, 1944.
- ISRAEL, D.; LEVINSON, A. Examining the relationship between household satisfaction and pollution. Indiana State University, 2003.
- JACKSON, T. Prosperity without growth: Economics for a finite planet. London: Earthscan, 2010.
- KAHNEMAN, D. What scientific concept would improve everybody's cognitive toolkit?. Edge, 2011.
- KAHNEMAN, D. Thinking, Fast and Slow. Nova York: Farrar, Straus and Giroux, 2011.

KAHNEMAN, D.; DEATON, A. High Income Improves Evaluation of Life but Not Emotional Well-Being. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, v. 107, n. 38, set, 2010.

KAHNEMAN, D.; KRUEGER, A.; SCHKADE, D.; SCHWARZ, N.; STONE, A. A Survey Method for Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method. *Science*, v. 306, p. 1776-80, 2004.

KAHNEMAN, D.; KRUEGER, A.; SCHKADE, D.; SCHWARZ, N.; STONE, A. Toward National Well-Being Accounts. *American Economic Review*, v. 94, n. 2, 2004.

KAHNEMAN, D.; RIIS, J. Living and Thinking about It: Two Perspectives in Life. In: HUPPERT, F.; BAYLIS, N.; KEVERNE, B. (Org.). *The Science of Well-Being*. Nova York: Oxford University Press, 2005.

KAHNEMAN, D.; THALER, R. Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility. *The Journal of Economic Perspectives*, v. 20, n. 1, p. 221-34, 2006.

KAHNEMAN, D.; VAREY, C. Notes on the Psychology of Utility. In: ELSTER, J.; ROEMER, J. (Org.). *Interpersonal Comparisons of Well Being*. Nova York: Cambridge University Press, 1991.

KAHNEMAN, D.; WAKKER, P.; SARIN, R. Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 112, p. 375-406, 1997.

KAHNEMAN, D. Objective happiness. In: KAHNEMAN, D.; DIENER, E.; SCHWARZ, N. (Eds.). *Well Being: The Foundations of Hedonic Psychology*. Russell Sage Foundation, New York, 1999.

KAHNEMAN, D.; SUGDEN, R. Experienced utility as a standard of policy evaluation. *Environmental and Resource Economics*, v. 32, p. 161-81, 2005.

KOSLOWSKY, M.; KLUGER, A.; REICH, M. *Commuting Stress: Causes, Effects, and Methods of Coping*. Nova York: Plenum Press, 1995.

LANE, E. *The loss of happiness in market democracies*. New Haven: Yale University Press, 2000.

LAYARD, R. *Happiness: Lessons from a new science*. London: Penguin, 2011.

LAYARD, R. Happiness and public policy: A challenge to the profession. In: FREY, B. S.; STUTZER, A. *Economics and psychology: A promising new cross-disciplinary field*. (Eds.). London: The MIT Press, p. 155-67, 2007.

LAYARD, R. Happiness and public policy: a challenge to the profession. *Economic Journal*, v. 116, p. C24-C33, mar, 2006.

- LEVITT, S.; DUBNER, S. *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*. Nova York: William Morrow, 2005.
- LUECHINGER, S.; FREY, B.; STUTZER, A. The Life Satisfaction Approach to Valuing Public Goods: The Case of Terrorism. *Public Choice*, v. 138, p. 317-45, 2009.
- LUECHINGER, S.; RASCHKY, P. A. Valuing flood disasters using the life satisfaction approach. *Journal of Public Economics*, v. 93, p. 620-33, 2009.
- LUSTOSA, A. E.; MELO, L. F. de. *Felicidade Interna Bruta (FIB) – Índice de desenvolvimento sustentável*. Brasília: Conjuntura econômica goiana, 2010.
- LYUBOMIRSKY, S. Hedonic Adaptation to Positive and Negative Experiences. In: FOLKMAN, S. (Org.). *The Oxford Handbook of Stress, Health, and Coping*. Nova York: Oxford University Press, p. 200-24, 2010.
- MACKERRON, G.; MOURATO, S. Life satisfaction and air quality in London. *Ecological Economics*, v. 68, p. 1441-53, 2009.
- MÄLER, K.-G., VINCENT, J. R. (Eds.). *Handbook of environmental economics. Valuing Environmental Changes*, Amsterdam, v. 2, dez, 2005.
- MALTHUS, T. R. *An essay on the principle of population*. London: Macmillan, 1798 [1966].
- MARKS, G.; FLEMING, N. Influences and Consequences of Well-Being Among Australian Young People: 1980-1995. *Social Indicators Research*, v. 46, n. 3, p. 301-23, 1999.
- MEIER, S.; STUTZER, A. Is Volunteering Rewarding in Itself?. *Economica*, v. 75, p. 39-59, 2008.
- MICHALOS, A. C. Education, Happiness and Wellbeing. *Social Indicators Research*, v. 87, p. 347-366, 2008.
- MILL, J. S. *Autobiography*. Nova York: Collier, 1873.
- MINCER, J. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *Journal of Political Economy*, v. 66, p. 281-302, 1958.
- MURPHY, G.; ATHANASOU, J. The Effect of Unemployment on Mental Health. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, v. 72, n. 1, p. 83-99, 1999.
- NIEMINEN, T.; MARTELIN, T.; KOSKINEN, S.; SIMPURA, J.; ALANEN, E.; HÄRKÄNEN, T.; AROMAA, A. Measurement and socio-demographic variation of social capital in a large population-based survey. *Social Indicators Research*, v. 85, n. 3, p. 405-23, 2008.

NG, Y.-K. Public policy implications of behavioural economics and happiness studies. In: NG, Y.-K.; HO, L. S. (Eds.). Happiness and public policy. New York: Palgrave Macmillan, 2006.

NG, Y.-K. A case for happiness, cardinalism, and interpersonal comparability. *Economic Journal*, v. 107, n. 445, p. 1848-58, 1997.

NOVAL, B. L.; GARVI, M. G. Empirical Relationship between Education and Happiness. Evidence from SHARE, p. 1-18, 2012.

O'DONNELL, G. Using Well-Being as a Guide to Policy. In: HELLIWELL, J.; LAYARD, R.; SACHS, J. The World Happiness Report 2013. Nova York: Earth Institute, 2013.

OKUN, A. The Political Economy of Prosperity. Washington: Brookings Institution Press, 1970.

OREOPOULOS, P. Do dropouts drop out too soon? Wealth, health and happiness from compulsory schooling. *Journal of Public Economics*, v. 91, p. 11-12, p. 2213-29, 2007.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. Assembleia Geral. Resolução 63/309: Happiness: Towards a Holistic Approach to Development, jul, 2011.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. Guidelines on Measuring Subjective Well-being. Paris: OCDE, 2013. Disponível em: [http://www.oecd.org/statistics/Guidelines on Measuring Subjective Well-being.pdf](http://www.oecd.org/statistics/Guidelines%20on%20Measuring%20Subjective%20Well-being.pdf).

OSWALD, A. Happiness and economic performance. *Economic Journal*, v. 107, n. 445, p. 1815-31, nov, 1997.

PORTER, E. The price of everything. London: Heinemann, 2011.

PUTMAN, R. D. Social capital: measurement and consequences. *Canadian Journal of Policy Research*, v. 2, n. 1, p. 41-51, 2001.

REHDANZ, K.; MADDISON, D. Climate and happiness. *Ecological Economics*, v. 52, p. 111-25, 2005.

RYAN, R.; DECI, E. The Handbook of Self-Determination Research. Rochester: University of Rochester, 2002.

SALINAS-JIMÉNEZ, M. D. M.; ARTÉS, J.; SALINAS-JIMÉNEZ, J. Education as a Positional Good: A Life Satisfaction Approach. *Social Indicators Research*, v. 103, n. 3, p. 409-26, 2011.

- SANDVIK, E.; DIENER, E.; SEIDLITZ, L. Subjective Well-Being: The Convergence and Stability of Self-Report and Non-Self-Report Measures. *Journal of Personality*, v. 61, n. 3, p. 317-42, 1993.
- SCHUMPETER, J. A. *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. 1934.
- SEN, A. *The Standard of Living*. In: MCMURRIN, S. (Org.). *Tanner Lectures on Human Values*. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
- SEN, A. Rationality and Social Choice. *American Economic Review*, v. 85, n. 1, p. 1-24, 1995.
- SMITH, A. *The theory of moral sentiments*. Indianapolis: Liberty Fund, 1759 [1980].
- STIGLITZ, J.; SEN, A.; FITOUSSI, J.-P. *The measurement of economic performance and social progress revisited*. Columbia University, IEP, OFCE Working Paper, 2009.
- STOLL, L.; MICHAELSON, J.; SEAFORD, C. *Well-being evidence for policy: A Review*. London: The new economics foundation, 2012.
- STUTZER, A.; FREY, B. S. Stress that Doesn't Pay: The Commuting Paradox. *Scandinavian Journal of Economics*. v. 110, p. 339-66, 2007a.
- STUTZER, A.; FREY, B. Recent Advances in the Economics of Well-Being. *Social Research*, v. 77, n. 2, p. 679-714, 2010.
- TEIXEIRA, P.; CEREJEIRA, J.; SIMÕES, M.; SÁ, C.; PORTELA, M. Educação, economia e capital humano - notas sobre um paradoxo. In: ALEXANDRE, F.; BAÇÃO, P.; LAINS, P.; MARTINS, M. M. F.; PORTELA, M.; SIMÕES, M. (Orgs). *A Economia Portuguesa na União Europeia: 1986-2010*. 2014.
- TIWARI, A. Happiness and Environmental Degradation: What Determines Happiness?. *Economics Bulletin*, v. 31, n. 4, p. 3192-3210, 2011.
- TODARO, M.; SMITH, S. *Economic Development*. Boston: Pearson, ed. 11, 2011.
- TORGLER, B.; SCHMIDT, S.; FREY, B. *The Power of Positional Concerns*. Zurich IEER Working Paper Series, n. 368, abr, 2008.
- VAN HERWAARDEN, F.; KAPTEYN, A; VAN PRAAG, B. Twelve Thousand Individual Welfare Functions: A Comparison of Six Samples in Belgium and the Netherlands. *European Economic Review*, v. 9, n. 3, p. 283-300, 1977.
- VAN PRAAG, B.; BAARSMA, B. Using happiness surveys to value intangibles: the case of airport noise. *Economic Journal*, v. 52, p. 111-25, 2005.

- VAN PRAAG, B.; VAN DER SAR, N. Household Cost Functions and Equivalence Scales. *Journal of Human Resources*, v. 23, n. 1, p. 23-49, 1988.
- VASS, Z. A Psychological Interpretation of Drawings and Paintings. The SSCA Method: A Systems Analysis Approach. Cincinnati: Alexandra Publishing, 2012.
- VEENHOVEN, R. Happiness in nations: Subjective appreciation of life in 56 Nations. Rotterdam: Erasmus University, 1993.
- VEENHOVEN, R. Is happiness a trait? Test of the theory that a better society doesn't make people any happier. *Social Indicators Research*, v. 32, p. 101-60, 1994.
- VEENHOVEN, R.; HAGERTY, M. Happiness in nations 1946-2004: A reply to Easterlin. *Social Indicators Research*, v. 79, p. 421-36, 2006.
- WELSCH, H. Preferences over prosperity and pollution: environmental valuation based on happiness surveys. *Kyklos*, v. 55, p. 473-94, 2002.
- WELSCH, H. Environment and happiness: valuation of air pollution using life satisfaction data. *Ecological Economics*, v. 58, p. 801-13, 2006.
- WELSCH, H. Environmental welfare analysis: a life satisfaction approach. *Ecological Economics*, v. 62, p. 541-51, 2007a.
- WELSCH, H. Implications of happiness research for environmental economics. *Ecological Economics*, v. 68, p. 2735-42, 2009.
- WELSCH, H.; KÜHLING, J. Using happiness data for environmental valuation: issues and applications. *Journal of Economic Surveys*, v. 23, p. 385-406, 2009.
- WILSON, T.; GILBERT, D. Affective Forecasting. *Advances in Experimental Social Psychology*, v. 35, p. 345-411, 2003.
- WINKELMANN, L.; WINKELMANN, R. Why Are the Unemployed So Unhappy? Evidence from Panel Data. *Economica*, v. 65, n. 257, p. 1-15, 1998.