

Una revisión de aportaciones que contribuyeron al estudio de la utilidad y la felicidad en la economía

*A review of contributions that contributed to the study
of utility and happiness in the economy*

(Recibido: 29/marzo/2018-Aceptado: 23/julio/2018)

*Humberto Charles-Leija**

*Gilberto Aboites***

*Ignacio Llamas****

Resumen

El presente ensayo desarrolla a nivel histórico la manera en que la economía abordó el concepto de “felicidad” en un principio y cómo se convirtió en “utilidad”. El trabajo es una discusión teórica, considera las ideas de autores que dieron forma al modelo del *homo economicus*, el agente maximizador, egoísta, que puede elegir el nivel óptimo de consumo. Posteriormente, se revisan propuestas complementarias a los supuestos dominantes, en cuanto al estudio de la felicidad desde la economía; la relevancia de los otros, las preferen-

*Catedrático de la Facultad de Trabajo Social de la Universidad Autónoma de Coahuila. Correo electrónico: humbertocharles@yahoo.com, humberto.charles@uadec.edu.mx.

** Doctor en Ciencias Sociales por el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social Unidad Regional Occidente, Director de Centro de Investigaciones Socioeconómicas de la Universidad Autónoma de Coahuila. Correo electrónico: g_aboites@yahoo.com.mx.

*** Doctor en Educación con especialidad en Economía de la Educación por la Universidad de Stanford. Profesor Investigador en la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa. Correo electrónico llamas.huitron@gmail.com

cias cambiantes, así como el elemento cardinal y comparable entre los niveles de utilidad de los individuos.

Palabras clave: Bienestar subjetivo, utilidad, felicidad.

Clasificación JEL: I31, D11, N00.

Abstract

The paper develops at historical level the way in which the economy approached the concept of “happiness” at first and how it became “utility”. The essay is a theoretical discussion, then the ideas of authors that gave form to the homo economicus model, the maximizing, selfish agent, that can choose the optimal level of consumption, are considered; subsequently, complementary proposals to the study of happiness from the economy are reviewed; the relevance of the others, the changing preferences, as well as the cardinal and comparable element between the levels of utility of the individuals.

Keywords: Subjective well-being, utility, happiness.

JEL Classification: I31, D11, N00.

Introducción

Muchos de los supuestos de trabajo que emplean los economistas para temas microeconómicos son difíciles de ver en la realidad. Para el estudioso de la ciencia los supuestos no son verdades empíricas, pero sí atajos analíticos que les permiten aproximar la realidad. En el presente trabajo se hace una revisión de diversos autores que han contribuido al estudio de la utilidad en el sentido de la teoría económica y de la felicidad, el cual es un concepto recuperado en años recientes para el estudio de fenómenos y decisiones económicas, a partir del campo conocido como “economía de la felicidad”.

El tema de la felicidad ha sido abordado desde la antigua Grecia con las ideas hedonistas de Epicuro y la perspectiva eudaimónica de Aristóteles. El enfoque de Epicuro apuntaba hacia una vida de placeres. Epicuro desdeñaba los lujos y consideraba que el placer debería ser el primer criterio de acción en política, planteamiento que después sería retomado para la formulación del concepto de utilidad (Bentham, 1781). Por su parte, Aristóteles (1999) entendía la felicidad (eudaimonia) no como placer sino como virtud. En la perspectiva eudaimónica la felicidad partía de la gratificación de acciones razonables, actividad del alma y una

vida moralmente buena. Para Aristóteles la felicidad era el fin último de las acciones humanas y debía ser un tema central de política.

En lo siguiente, el trabajo se enfoca en el tema de la felicidad desde la teoría económica, pues a partir del siglo XVIII la cuestión había sido un elemento importante de ésta, aunque perdió interés de parte de los economistas en una amplia parte del siglo XX.

El estudio tiene dos enfoques principales. El primero refiere a la visión más ortodoxa y que en la actualidad es el modelo dominante en la enseñanza de la economía. El segundo hace una revisión de aportaciones que no necesariamente integran el *mainstream* y que, sin embargo, han ayudado a la reflexión sobre la felicidad de los individuos.

En el estudio se hace una reflexión sobre los elementos relevantes que aporta el regreso del estudio de la felicidad a la economía. Ya que permite a los economistas una mejor comprensión de la naturaleza humana en lo que respecta a las decisiones que toman los individuos, en su papel de consumidores, pero también en su papel de trabajadores, miembros de una familia y una sociedad.

A finales del siglo XX los datos sobre felicidad fueron vistos como una proxy del concepto económico predominante de utilidad (Rayo y Becker, 2007). En la actualidad, la noción de “felicidad”, para algunos economistas es un concepto preferido porque ofrece mayor información (Conzo, Aassve, Fuochi, y Mencarini, 2017). Los estudios de economía de la felicidad ofrecen una contribución muy relevante al regresarle a cada individuo la posibilidad de ser el juez de su propio bienestar. La felicidad reportada por los individuos es un excelente complemento de los indicadores económicos tradicionales para los estudios de calidad de vida (Ott, 2011) su estudio puede generar una comprensión interdisciplinaria, significativa y muy valiosa de la naturaleza del hombre y de sus decisiones.

El ensayo se divide en cuatro secciones principales; en primer lugar se presenta la introducción; posteriormente se abordan los postulados ortodoxos que más emplea la teoría económica; enseguida se desarrollan las ideas que complementan la visión ortodoxa, así como algunos hallazgos ofrecidos por la economía de la felicidad y posteriormente se presentan las reflexiones finales.

1. Enfoque ortodoxo

En el pensamiento económico, uno de los primeros en vincular economía y felicidad fue Jeremy Bentham (1781:14), quien, al definir utilidad, la describió como “la propiedad de cualquier objeto de producir beneficio, ventaja, placer, bien o fe-

licidad, así como aquello que previene la maldad, el dolor o la infelicidad”. Dicho autor consideró que el interés de la comunidad es la suma de los intereses de los miembros que la integran y que se debe sumar el total de los placeres y dolores de los individuos. Defendía que una acción es agradable al principio de utilidad si va en aumento de la felicidad de la comunidad en lugar de a su disminución. Bajo esta propuesta el gobierno debe enfocarse al principio de utilidad y encaminar esfuerzos y políticas en aumentar la felicidad de la comunidad. Las leyes o dictados de política deben ser regidos por el principio de utilidad.

Bentham consideró que la medición de la utilidad era importante porque a partir de ella se pueden tomar acciones. Sugirió que la fuerza del dolor y placer debía ser comprendida por los gobernantes para realizar cambios en política. Sugirió que el nivel de utilidad en individuos podía ser medible y comparable interpersonalmente. Una crítica al trabajo de Bentham es que, si bien le otorga amplia relevancia al concepto de utilidad no propone mecanismos concretos para medirla a nivel empírico (G. J. Stigler, 1950). Por su parte ni Walras (1900) ni Menger (1871) consideraron el tema de la comparabilidad de utilidades entre personas, mientras Jevons sí lo creía imposible.

La visión hedonista de Bentham tuvo continuidad a través del pensamiento de Jevons (1871) quien veía utilidad y felicidad como conceptos idénticos y abordó la economía desde una perspectiva de placer y dolor, empleando el cálculo como herramienta. Propuso que la utilidad tenía dos dimensiones: intensidad y tiempo, negó que el dolor o el placer pudieran medirse directamente. Para Jevons las unidades no eran necesarias. Puntualizó que el placer y el dolor eran indudablemente el objeto último del cálculo económico, argumentando que el ser humano procura obtener la mayor cantidad de objetos deseables a expensas de la menor cantidad de objetos indeseables. Jevons sugirió que una parte importante del trabajo se destina a la producción de bienes ordinarios de necesidad, como alimentos, ropa y utensilios, por ello propuso centrar la atención de la ciencia económica en el estudio de producción y consumo de dichos objetos. Señaló que los individuos trabajan para producir, con el propósito de tener un ingreso que les permita realizar un consumo posterior y que todos los tipos y cantidades de bienes generados son determinados en referencia a lo que quieren consumir. Resaltó también que, conforme se consume más la utilidad obtenida siguiente es cada vez menor. Planteó la utilidad en función del consumo de un bien y propuso encontrar el grado siguiente de utilidad como una derivada matemática. Le llamó “grado final de utilidad” a lo que también se conoce como utilidad marginal. Señaló que, si el bien es consumido por un ser perfectamente sabio, el consumidor debe obtener el máximo grado de utilidad. Asimismo, destacó la insaciabilidad de los seres humanos. Complementario a ello, Menger

habló sobre la posibilidad de medir la utilidad y representó la utilidad marginal en términos numéricos (Stigler, 1950).

De esta manera, el concepto “utilidad” empezó a predominar entre los estudiosos de la economía política, sustituyendo al de “felicidad”, estando, además, altamente vinculado al consumo de bienes. Los trabajos posteriores se enfocaron, desde el aspecto matemático en la maximización de la utilidad, en lugar de la búsqueda de la felicidad. A este respecto destacan los trabajos de Irving Fisher, Leon Walras, Henry Sidgwick, Wilfredo Pareto, Ysidro Edgeworth y Alfred Marshall.

Walras logró un desarrollo detallado de la función de utilidad y habló sobre la existencia de una medida de ésta aunque no la detalló (Stigler, 1950). A partir de su trabajo, la teoría microeconómica se sustentó mayormente en abstracciones matemáticas (Pareto, 1893), excluyendo el concepto “felicidad” de su estudio (Walras, 1900).

A finales del siglo XIX se consideró descartar la comparabilidad de la utilidad interpersonal puesto que “la utilidad se mide en referencia a un solo individuo, luego, sería innecesario darle un significado al ratio de la utilidad de dos hombres” (Fisher, 1892, p. 86). Los supuestos establecidos por Fisher para el análisis económico son: el individuo conoce todos los precios, la utilidad marginal es decreciente y, las utilidades de los bienes son independientes entre sí. Algunos de sus postulados son ahora piezas clave del análisis microeconómico dominante.

Otro autor que realizó aportaciones significativas al modelo ortodoxo microeconómico fue Sidgwick (1874), quien estableció que los seres humanos contaban con una intuición sumamente elevada y esto les daba la capacidad de ver claramente qué acciones eran correctas y razonables. Estas ideas tuvieron elevada influencia en el trabajo de Edgeworth (1881) quien, por su parte, admitió la comparabilidad de las utilidades proponiendo una medición de éstas, así como su manipulación matemática. Apuntó que la ciencia de la cantidad no está alejada de los estudios de humanidades y que los deseos pueden ser medidos numéricamente. Planteó que la utilidad tendría tres dimensiones: intensidad, tiempo y cantidad, destacando que el objeto del problema utilitario es la mayor suma posible de la felicidad universal y propuso emplear el método de Lagrange para manipular las unidades de placer. Lo justificó señalando que la concepción del hombre, como máquina de placer podía facilitar el razonamiento matemático en las ciencias sociales y consideró que “el primer principio de la economía es que cada agente actúa buscando su propio interés” (Edgeworth, 1881, p. 16). Edgeworth estableció que el placer es medible y que todos los placeres lo son, así como comparables con los placeres previos. Pareto (1893) reconoció que Edgeworth fue el economista que dio la formulación más completa a las hipótesis hedonistas construidas con base en los fundamentos de Jevons.

Otras contribuciones llegaron con los trabajos de Marshall (1890), quien propuso que la economía trataba de las acciones humanas, individuales y sociales, conectadas con la obtención y uso de los requisitos materiales del bienestar, por una parte, del estudio de la riqueza, pero más importante aún, del estudio del hombre. Marshall se preguntaba si la riqueza de su época en realidad estaba contribuyendo al bienestar y a la felicidad de la población. Mientras Marshall entendía la economía como una ciencia donde las herramientas matemáticas debían tener una participación limitada, en los trabajos posteriores de Walras el nivel de matematización se incrementó. Así, se siguió forjando un individuo que serviría de punto de referencia para el análisis microeconómico, el *homo economicus*.

En opinión de Pareto (1946) el *homo economicus* no es una abstracción del ser humano, sino una representación del hombre en lo referente, únicamente, al aspecto económico y es una noción de alguien que no existe en la naturaleza. Otro elemento destacado del *homo economicus* es la búsqueda de su propio interés. A este respecto Sidgwick (1874) estableció que el fin racional de la conducta de cada individuo es el máximo de su propia felicidad o placer. La racionalidad perfecta del *homo economicus* contradice el hecho de que el hombre actúa con base en hábitos más que en la razón, pues los individuos no tienen una idea clara de la utilidad de comer, beber, vestirse o tener una casa, más entienden las variaciones, de esta manera solo se comprende el grado final de utilidad (Pareto, 1893).

Se ha atribuido el concepto de *homo economicus* a John Stuart Mill aunque nunca llegó a usar directamente el término en sus escritos (Persky, 1995). Sin embargo, Mill (1844) sugería la conveniencia de la abstracción de la realidad a partir de propiedades comunes y verdaderas para el análisis económico y apuntaba que el hombre es un ser deseoso de riqueza y disfrute, capaz de juzgar con eficacia comparativa los medios para obtenerlos. Para Mill el objetivo de la economía política era enseñar la manera en que un país puede volverse rico y apuntó que la conducta del hombre, así como el movimiento de los planetas, puede predecirse puesto que todas las acciones del hombre tienen la influencia y el impulso del deseo de riqueza. Ideas de Menger (1871) contradicen esta propuesta. El autor austriaco proponía que el hombre tiene dificultades para entender las interconexiones causales de eventos que ocurren, dado lo cual, la posibilidad de predecir las acciones de los hombres puede dificultarse.

Mill (1863), en su definición de economía política señaló que es “la ciencia que traza las leyes de la investigación de los fenómenos de la sociedad en cuanto a generar las operaciones combinadas de la humanidad para la producción de la riqueza, en la medida en que esos fenómenos no se modifican por la búsqueda de

cualquier otro objeto”. Dicho autor estaba en desacuerdo con que la felicidad fuera el principio fundamental de la moralidad o de las acciones de política.

De esta manera la teoría definió que los individuos buscarán maximizar su utilidad a partir de la mayor riqueza posible. Con esto, el concepto “felicidad” estaba cada vez menos abordado desde la corriente dominante de la economía. A partir de los trabajos de Fisher (1892) y posteriormente de Pareto (1946) se consideró que la utilidad podía manipularse únicamente en términos ordinales. Robbins (1932) apoyó esta perspectiva señalando que “el valor es una relación, no una medida”, asimismo rechazó la posibilidad de considerar la utilidad cardinalmente a partir de la navaja de Occam. Posteriormente Samuelson (1938) apreció que abordar la utilidad desde una perspectiva cardinal era ya un supuesto descartado de la teoría económica.

La economía neoclásica se decantó por la idea de que los individuos buscaban la maximización de la utilidad. Para lograr ello se planteó que los individuos eran omniscientes y que preferirían aquello que les diera más satisfacción. Así, no era tan importante *cuánta* utilidad adicional se obtenía al consumir un bien sobre otro, sino simplemente que otorgara un valor superior, dado lo cual la corriente neoclásica consideró suficiente tratar la utilidad en términos ordinales. Puesto que la visión ordinal era sencilla de tratar en términos matemáticos se volvió la corriente principal en los cursos de microeconomía (Ng 2004; Van Praag y Ferrer-i-Carbonell 2008). Los economistas prefirieron usar una función de utilidad ordinal por ser más sencilla, asumiendo simplemente que, al ser una función monótona permite que $f = g(U)$ y $g' > 0$, y de esta manera el ordenamiento no cambia (Ng, 2004).

Samuelson (1938) estableció tres postulados: la utilidad dependerá de los precios de los bienes y del ingreso del consumidor; la función de demanda será homogénea de grado cero, es decir, que si se multiplican los precios y el ingreso por un mismo factor las cantidades consumidas serán las mismas; y el individuo será consistente con sus preferencias. De esta manera, a partir de observar el comportamiento del consumidor, se pueden identificar sus preferencias. Así, a partir de la década de 1930 se abandonó la idea de observar la utilidad directamente y se consideró únicamente inferirla a partir de las acciones de los individuos (Frey et al., 2008). Se ha señalado que el principio de las preferencias reveladas es uno de los conceptos más influyentes de la economía (Perez-Truglia, 2015).

Respecto al tema de preferencias, Stigler y Becker (1977) elegían no discutir las, señalando que no era competencia de economistas y que éstas debían emplearse únicamente como dato. En el mismo sentido Friedman (1962) sugirió tratar las preferencias como exógenas, pues consideraba que la formación de éstas era tarea de psicólogos, mientras la responsabilidad de los economistas era delinear

las consecuencias de dichas preferencias. Los postulados predominantes acerca de los individuos y la utilidad son presentados en la tabla 1.

Tabla 1
Supuestos del modelo neoclásico

<i>Individuo</i>	<i>Utilidad</i>
Egoísta	Máxima
De preferencias exógenas	No comparable entre individuos
No comete errores al consumir	Ordinal
	Se obtiene a través del consumo
	Es independiente de otros individuos

Fuente: Elaboración propia

Así, la economía ortodoxa siguió trabajando bajo supuestos convenientes matemáticamente que se mantienen hasta nuestros días, algunos de ellos son: soberanía del consumidor, racionalidad, insaciabilidad y exogeneidad de las preferencias (Guillen Royo, 2007), y como señala Bowles (2010) los economistas no trabajan con los supuestos neoclásicos como verdades empíricas sino como atajos analíticos útiles. En la siguiente sección se describen elementos que buscan aproximar al tema de la felicidad desde perspectivas complementarias a la ortodoxia.

2. Enfoques complementarios al ortodoxo¹

Los supuestos dominantes de los postulados microeconómicos resultaron ser el sustento teórico para enfocarse en el crecimiento económico como medio para maximizar el bienestar de la población (Guillen Royo, 2007). El concepto de felicidad perdió preponderancia y conceptualmente resultó más sencillo hablar de utilidad y desde principios del siglo XX la economía se orientó a temas de elección y decisiones de los agentes (Rojas, 2014). Así, la economía ortodoxa dejó de consi-

¹ En la presente sección se muestran algunas reflexiones sobre el bienestar de los individuos, la satisfacción, la toma de decisiones y la operatividad de los conceptos de utilidad y felicidad. A éstas aportaciones se les consideran “complementarias al modelo ortodoxo” porque la mayoría no forman parte de las ideas dominantes en la enseñanza económica actual.

derar la felicidad como tema relevante al interior de la ciencia y apuntó la mira en dirección de la obtención de riqueza. Sin embargo, enfoques complementarios al ortodoxo dentro de la economía tuvieron acercamientos al concepto de felicidad. A continuación, se presenta una breve referencia de algunos.

2.1 *Felicidad más allá el ingreso*

En el pensamiento económico también se ha planteado que la felicidad y la satisfacción pueden ir más allá del ingreso, que los individuos no son necesariamente omniscientes y que las preferencias pueden modificarse.

El tema de la satisfacción y disfrute de la vida fue abordado por Keynes (1930, p.vii), quien señaló que “el problema económico consiste en la necesidad y la pobreza”, destacaba que las sociedades occidentales disponen de los recursos para resolverlo y consideraba que en cuanto quedara resuelto “los seres humanos podrían enfocar sus esfuerzos en los problemas reales: los problemas de la vida, de relaciones humanas, de creación, de comportamiento y religión”. En su propuesta, promovía cultivar el arte de la vida y desdeñaba el materialismo y la búsqueda de la riqueza, resaltaba que “el amor al dinero como posesión –más que como satisfactor de necesidades– debía ser reconocido como lo que era, una morbilidad repugnante, semi-criminal, semi-patológica que provoca escalofríos en los especialistas en enfermedades mentales” (Keynes, 1930, p. 369). Dicho autor esperaba que el problema económico fuera resuelto en menos de cien años, aunque, como señala Ackerman (1997), la publicidad y la persecución del estatus pospusieron indefinidamente esas ideas.

Por su parte Von Mises (1949, p.14) propuso que los actos del hombre se encaminan hacia alcanzar la felicidad. Señaló que el fin último de la acción humana es siempre la satisfacción de sus deseos. Destacó la relevancia de atender el juicio propio y la valoración subjetiva de las personas puesto que nadie está en posición de decretar qué hace a otro hombre feliz.

Otro enfoque a considerar es el de Scitovsky (1976), quien señaló que el concepto económico de utilidad corresponde a lo que en psicología se conoce como “confort” o “comodidad”. Sin embargo, en las sociedades actuales el exceso de confort genera infelicidad, debido a que los seres humanos se enfrentan cada vez a menos retos y estímulos. Se podría señalar que gran cantidad de los estímulos actuales son ficticios, enfocados en el consumo. En su opinión existe poco disfrute de la vida para las personas que pueden satisfacer sus apetitos casi instantáneamente, pues la gente necesita mantenerse ocupada y falla en el intento de encontrar los estímulos para hacerlo.

2.2 Necesidades absolutas y relativas, la comparación con otros

Keynes (1930) clasificó las necesidades humanas en 2 tipos: las absolutas y las relativas. Las absolutas existen independientemente de los pares, los seres humanos requieren satisfacerlas para sobrevivir. Las necesidades relativas son generadas a partir del entorno, la satisfacción proveniente de sentir superioridad, de estar por encima de los otros. Las absolutas pueden ser satisfechas, las relativas llegan a ser insaciables. A este respecto, la teoría económica ortodoxa plantea que la utilidad de los individuos depende del consumo de bienes, sin embargo, diversos autores han planteado que la utilidad también puede estar asociada con el consumo o posesiones de otras personas (Arrow y Dasgupta, 2009; Cunyngame, 1892; Duesenberry, 1949; Easterlin, 1974; Ferrer-i-Carbonell, 2005; R. H. Frank, 1985; Robert H Frank, 2004; Galbraith, 1973; Hirsch, 1976; Leibenstein, 1950; Luttmer, 2005; Pigou, 1903; Veblen, 1899).

En esa perspectiva Cunyngame (1892) comentó que el consumo no se da únicamente para la satisfacción de necesidades cotidianas de la vida y que por ello, si las piedras preciosas se volvieran un bien abundante el placer de lucirlas sería menor así como su costo, apuntó que el placer del consumidor varía según la cantidad de un bien que obtiene y la que obtienen otras personas. Algunos años después, Pigou (1903, p.60) señaló que “la función de utilidad de una persona no depende únicamente de los bienes que éste posee, sino también de lo que otras personas poseen”. También puntualizó que “la intensidad de nuestro deseo por cualquier medio de placer variará con la cantidad de placer que esperamos que nos produzca” (Pigou, 1903:67). Reconoció que el ser humano puede equivocarse al predecir el placer que experimentará. Por su parte Veblen (1899) enfatizó la necesidad de hacer consumo ostentoso como medio para demostrar educación y estatus social, planteó que la utilidad no viene directamente del consumo, sino de la demostración del poder adquisitivo y la capacidad de generar una buena reputación.

De lo anterior se desprende que en el consumo intervienen otros elementos además de los estrictamente involucrados en la satisfacción de una necesidad material. Veblen (1899) resaltó la necesidad de evidenciar riqueza y poder ante los demás. Puesto que, en la etapa industrial, la propiedad de bienes era el trofeo que tenía más relevancia en la sociedad, dado que generaba reputación, aprecio y envidia en los pares.

El tema de la utilidad dependiente del consumo de otros dejó de analizarse hasta mediados de siglo XX, cuando Duesenberry (1949) retomó la discusión y afirmó que los bienes caros eran, para algunos individuos, fuente de prestigio incluso si resultaban inútiles. A partir de lo observado en su entorno Duesenberry

(1949) señaló que las sociedades pasaban por un proceso de comparación constante, tomando como referencia su ingreso, por lo cual éste se convirtió en el indicador más relevante del éxito social e individual. Apreció que las personas están constantemente buscando incrementar su consumo esperando que ello incrementase su bienestar. Pollak (1976) le dio formalidad matemática al trabajo de Duesenberry considerando que el consumo de los individuos, más que depender del consumo de sus pares en el mismo periodo, es influenciado por el consumo de los otros en periodos previos. De este modo es consistente con la idea de que la formación de preferencias tiene su origen en un proceso de socialización, búsqueda de estatus y otros factores no contemplados en la teoría neoclásica.

Antes del siglo XX el sentido de la producción era la satisfacción de necesidades apremiantes como alimento, vestido y techo. Sin embargo, en la actualidad tiene que ver más con diferenciación de productos, ahora algunos individuos de sociedades avanzadas consideran urgentes productos frívolos y sus deseos son dominados por factores psicológicos a partir de que sus necesidades más apremiantes son resueltas (Galbraith, 1973).

2.3 Cardinalidad y Comparabilidad

2.3.1 Cardinalidad

Si bien el manejo de la utilidad en términos ordinales forma parte sustancial del marco teórico dominante en economía, se ha reconocido que la utilidad puede manipularse en términos cardinales, (Sen, 1984). Frisch (1964) puntualizó que la perspectiva cardinalista puede ser útil incluso para el análisis dinámico en la economía y consideraba estéril dejar de lado la utilidad cardinal en el interior de la teoría económica. Van Praag y Ferrer-i-Carbonell (2008) señalaron que la visión de que la utilidad cardinal no puede medirse es incompleta, lo que ocurre es que no se puede acceder a ella a través de la observación del comportamiento del consumidor. Por su parte Ng (2004) planteó que en principio la utilidad o bienestar como sentimiento subjetivo, puede medirse cardinalmente, ya que los individuos cuentan con la capacidad de asignar valores y un nivel de preferencia a los objetos en términos de proporciones. Asimismo, sugirió emplear los términos ordinales cuando sean suficientes y no temer trabajar los datos cardinales cuando puedan generar resultados relevantes (Ng, 1997). De la misma manera se ha identificado que, operativamente el manejo de la utilidad en términos ordinales se puede sustituir por una perspectiva cardinal sin cambiar los resultados sustancialmente (Van Praag y Ferrer-i-Carbonell 2008).

Rojas (2009) señaló que la medición de la utilidad en términos ordinales simplificó el desarrollo de la teoría de la elección pero limitó el estudio del bienestar. Si bien se puede asumir que la utilidad es no decreciente en el ingreso, la visión ordinal no permite cuantificar el impacto de algún cambio en dicho ingreso. A partir del uso de variables cardinales se ha logrado identificar que el desempleo genera mayor pérdida de bienestar que un divorcio o una separación marital (Clark y Oswald 1994).

Pollak y Wales (1979) sugirieron que es conveniente el manejo del bienestar en términos cardinales para volver operativa la comparación de bienestar entre individuos y familias. Para Van Praag y Ferrer-i-Carbonell (2008) descartar la cardinalidad de la teoría económica fue un acto reduccionista innecesario; puntualizaron que, en la práctica los individuos tienen disposición de manifestar su satisfacción, para diversos dominios de vida, en términos cardinales. Así, considerando que los individuos interpretan igual los cuestionamientos y ofrecen respuestas semejantes es posible hacer la comparación interpersonal. Finalmente, los autores mencionados recomiendan a los economistas salir del planteamiento dogmático que propone imposible la comparabilidad, dado que las nuevas propuestas en lugar de remplazar los planteamientos previos, los enriquecen.

2.3.2 Comparabilidad

Sen y Kahneman defienden la incorporación de un enfoque de comparabilidad entre las utilidades de los individuos. Para Sen (1970) la comparabilidad es necesaria si se busca hacer la agregación de las utilidades individuales o si se pretende emplear el criterio Rawlsiano de maximización del bienestar para el individuo más desfavorecido. Sen (1984) señaló que la comparabilidad entre personas se puede usar incluso sin involucrar cardinalidad. Kahneman et al. (1997) apuntaron que la gente comparte una escala común en referencia a la utilidad, a partir de ello sería posible la comparación de estas visiones personales de utilidad. Sen (1999) puntualizó, que, más allá de buscar la crítica a los enfoques que plantean comparaciones interpersonales conviene enfocarse en el amplio alcance que se puede obtener de la información empírica que surge de estos trabajos.

Para Van Praag y Ferrer-i-Carbonell (2008) la incorporación de conceptos como la utilidad cardinal y la comparabilidad interpersonal podrían operacionalizar mejor la toma de decisiones para temas de políticas públicas, (pobreza, desigualdad, tasas impositivas, etc.).

Mann (2007) señaló que si los economistas permiten la comparabilidad intertemporal de la utilidad en sus planteamientos, de la misma forma puede ser

posible la comparación interpersonal. Las personas tienen distintas funciones de utilidad a lo largo de la vida, asimismo, entre personas hay distintas funciones de utilidad, sin embargo, las primeras son comparables, según la teoría neoclásica. Para que sea posible la agregación es necesaria volver operativa la comparación interpersonal. Si bien pueden existir diferencias en las asignaciones del nivel de felicidad que los individuos reportan las agregaciones a gran escala aminorarán las inconsistencias. Los supuestos que involucran contribuciones a la teoría dominante se presentan en la tabla 2.

Tabla 2
Supuestos complementarios del modelo neoclásico

<i>Individuo</i>	<i>Felicidad</i>
No necesariamente egoísta	Admite satisfacción elevada, aunque no necesariamente máxima
Preferencias endógenas	Admite comparabilidad
Puede cometer errores al consumir	Admite cardinalidad
	Además del consumo incorpora elementos psicológicos y emocionales
	Puede estar vinculada con otros individuos

Fuente: Elaboración propia

2.4 Economía de la felicidad en términos empíricos

Los economistas normalmente desconfiaban de los estudios basados en variables subjetivas, es decir, aquellos en los que se cree en la palabra de los individuos antes que sus acciones (Freeman 1978; Kahneman y Krueger 2006). Sin embargo, en décadas recientes se ha desarrollado una amplia cantidad de investigaciones basadas en el bienestar declarado por los individuos. A nivel conceptual diversos autores han usado los términos “bienestar subjetivo”, “felicidad”, “satisfacción con la vida” y “bienestar psicológico” como sinónimos (Mackerron, 2012; Rojas, 2009; Veenhoven, 1991). En términos empíricos se han contrastado como *proxies* de utilidad variables que capturan información de felicidad (Ferrer-i-Carbonell, 2005), satisfacción con la vida (Valente y Berry 2015), satisfacción económica o con el ingreso (Van Praag y

Ferrer-i-Carbonell 2008; Rojas 2008), bienestar psicológico (Clark y Oswald 1994), incluso satisfacción con la vivienda (Dugain y Olaberriá 2015).

El trabajo empírico ha buscado evaluar el impacto de diversas variables sobre el bienestar subjetivo y felicidad. Las más recurrentes han sido: ingreso (Robert H. Frank, 2005), ingreso relativo (Luttmer, 2005), edad (Blanchflower y Oswald 2008), sexo (Blanchflower y Oswald 2004), escolaridad (Clark, Kamesaka y Tamura, 2015), estado civil (Stutzer y Frey 2006), situación laboral (Winkelmann y Winkelmann 1998); salud (Gerdtham y Johannesson 2001) y capital social (Rodríguez-Pose y von Berlepsch 2013).

Una contribución importante del regreso de la felicidad como concepto de estudio en la ciencia económica es darle valor a la percepción de los individuos. El bienestar de las personas tiene un componente subjetivo que estaba siendo dejando de lado por los economistas, quienes estaban enfrascados en la comprensión de la calidad de vida a través de elementos materiales y no prestaban atención a la naturaleza emocional y psicológica de los individuos.

Resumen y reflexiones finales

La economía ortodoxa considera al individuo como un ente maximizador de la utilidad, que la busca a través de la generación de ingresos a costa del menor esfuerzo posible. Este individuo es egoísta y conoce perfectamente los precios de los bienes y la utilidad que obtendrá por su consumo. Asimismo, es incapaz de saciarse. En cuanto a las preferencias, se consideran exógenas y son conocidas a partir de observar el comportamiento del individuo, se niega la posibilidad de que sean modificables por el entorno o pueda accederse a ellas a partir del juicio emitido por el propio individuo. La utilidad se emplea en términos ordinales, no comparable entre individuos e imposible de agregar.

Por otra parte, los enfoques no ortodoxos buscan aproximarse más al comportamiento real de los seres humanos. En el presente artículo se planteó que el ser humano es más un saciador de necesidades que un maximizador de utilidad, puesto que su conocimiento incompleto sobre la utilidad esperada y sus limitaciones cognitivas le dificultan lograr la máxima satisfacción posible debido a que puede tener lecturas equivocadas sobre el nivel de felicidad de una experiencia previa o asignarle demasiada relevancia a una experiencia futura. Asimismo, se planteó que la búsqueda de ingreso y riquezas le puede orientar a tomar decisiones que vayan en detrimento de su propio bienestar. De la misma manera se sugiere que el egoísmo no es necesariamente la principal fuerza motora del individuo, sino que puede ejercer comportamientos altruistas en beneficio de otros.

Al respecto de las preferencias, se propone que, pueden ser generadas de manera endógena, y modificadas por el entorno sociocultural y el nivel de exposición que tengan los individuos a ciertos bienes deseables o a la búsqueda de estatus. Las preferencias además pueden ser conocidas a través de un cuestionamiento directo.

En referencia a la utilidad se señaló que existe una serie de argumentos relevantes para considerar pertinente trabajarla en términos cardinales, asimismo, suponerla comparable entre individuos y realizar agregaciones puede resultar benéfico para el desarrollo de políticas.

A partir de la flexibilización de los supuestos más rígidos del modelo neoclásico se ha logrado indagar en aspectos relevantes del individuo, como consumidor y como ser humano. La economía de la felicidad busca entender a las personas más allá del modelo del *homo economicus*. La felicidad sigue siendo el motor de los individuos. La felicidad en los países industrializados no crece al mismo ritmo que el producto per cápita (Easterlin, 1974, 1995). Es necesario un concepto que vaya más allá de los valores pregonados por el modelo neoclásico, es preciso superar las restricciones impuestas por el *homo economicus*. Para la población más rica del planeta la producción de bienes de primera necesidad es un tema mayormente resuelto, sin embargo, el de la felicidad no. Es preciso seguir explorando los detonantes de la felicidad humana. Bauman (2009) sugería que en el contexto neoliberal, en el principio del siglo XXI, los dueños del poder económico buscaban convencer a la población de que la felicidad se encuentra en el consumo. Sin embargo, la realidad contradice ese argumento. El consumo genera una satisfacción pasajera y mayores volúmenes de consumo no necesariamente implican mayor felicidad. Por su parte, Han (2014) plantea que los individuos se ven tan motivados por el entorno, para trabajar y consumir, que acaban explotándose a sí mismos, esa búsqueda de mayor éxito acaba significando un detrimento de su bienestar.

La noción de “felicidad” es algo más comprensivo para las mayorías y puede pensarse nuevamente como un objetivo de política pública. La visión tradicional de utilidad dejaba de lado elementos cruciales del comportamiento económico de los individuos, tales como la racionalidad limitada, las preferencias endógenas y los problemas de autocontrol (Perez-Truglia, 2015). Un elemento importante integrado en la economía de la felicidad es el valor que le da al aspecto social como moldeador de preferencias y generador de bienestar a partir de la producción de bienes relacionales.

Los seres humanos reales no pueden predecir el nivel de felicidad o utilidad que un consumo les va a otorgar. Las personas son influenciadas por sus pares, para sus decisiones de consumo, trabajo, plan de vida, etc. La riqueza del estudio de la felicidad en la economía es que incorpora elementos reales que estaban haciendo

falta en una ciencia que pertenece al universo de lo social, pero se decantó por buscar lo exacto. Retomar las nociones de felicidad permite contrastar a nivel empírico muchos planteamientos teóricos. El estudio de la felicidad sigue presentando retos teóricos y metodológicos, pero, sin lugar a dudas la aproximación al tema con una perspectiva crítica y seria enriquece los estudios en las ciencias sociales.

Referencias

- Ackerman, F. (1997). "Consumed in Theory: Alternative Perspectives on the Theory of Consumption". *Journal of Economic Issues*, 31(3), 651–664. <https://doi.org/10.4324/9780203799963>
- Aristóteles. (349AD). *Ética a Nicómaco*. (M. Araujo & J. Marías, Eds.). Madrid, España: Política, Estudios Políticos y Constitucionales.
- Arrow, K. J., & Dasgupta, P. S. (2009). "Conspicuous consumption, inconspicuous leisure". *Economic Journal*, 119(541). <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2009.02318.x>
- Bauman, Z. (2009). *El arte de la vida, la vida como obra de arte*. Ediciones Paidós Ibérica, S.A.
- Bentham, J. (1781). *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Batoche Books. Kitchener. 2000.
- Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J. (2004). "Money, sex and happiness: An empirical study". *Scandinavian Journal of Economics*, 106(3), 393–415. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9442.2004.00369.x>
- Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J. (2008). "Is well-being U-shaped over the life cycle?" *Social Science & Medicine*, 66(8), 1733–1749. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2008.01.030>
- Bowles, S. (2010). *Microeconomía: Comportamiento, Instituciones y Evolución* (edición virtual). Santa Fe, New Mexico.
- Clark, A. E., Kamesaka, A., Tamura, T., (2015). *Rising Aspirations Dampen Satisfaction*. PSE Working Papers n° 2015-08.
- Clark, A. E., & Oswald, A. J. (1994). "Unhappiness and unemployment". *The Economic Journal*, 104(424), 648-659. <https://doi.org/10.2307/2234639>
- Conzo, P., Aassve, A., Fuochi, G., & Mencarini, L. (2017). "The Cultural Foundations of Happiness". *Journal of Economic Psychology*, (August). <https://doi.org/10.1016/j.joep.2017.08.001>
- Cunynghame, H. (1892). "Some Improvements in Simple Geometrical Methods of Treating Exchange Value, Monopoly and Rent". *The Economic Journal*, 2(5), 35-52.

- Duesenberry, J. (1949). *Renta, ahorro, teoría del comportamiento del consumidor*. (M. H. U. P. Cambridge, Ed.) (4ta (1976)). Madrid, España: Alianza editorial S. A.
- Dugain, V., & Olaberriá, E. (2015). "What Makes Mexicans Happy?" *OECD Economics Department Working Papers*, (1196), 0–32. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1787/5js4h5qp610w-en>
- Easterlin, R. (1974). "Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence". in Paul A. David and Melvin W. Reder (eds.) *Nations and Households in Economic Growth*. New York: Academic Press. Retrieved from <http://graphics8.nytimes.com/images/2008/04/16/business/Easterlin1974.pdf>
- Easterlin, R. (1995). "Will raising the incomes of all increase the happiness of all?". *Journal of Economic Behavior & Organization*, 27(1), 35–47.
- Edgeworth, F. Y. (1881). *Mathematical psychics: An essay on the application to mathematics to moral sciences*. London, England: C. Kegan Paul & Co., 1 Paternoster Square. <https://doi.org/10.2307/2223848>
- Ferrer-i-Carbonell, A. (2005). "Income and well-being: An empirical analysis of the comparison income effect". *Journal of Public Economics*, 89, 997–1019. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2004.06.003>
- Fisher, I. (1892). *Mathematical Investigations in The Theory of Value and Prieeces*. New York, NY, U.S.A.: Cossimo Classics.
- Frank, R. H. (1985). "The demand for unobservable and other nonpositional goods". *The American Economic Review*, 75(1), 101–116. <https://doi.org/10.2307/1812706>
- Frank, R. H. (2004). "How not to buy happiness". *Daedalus*, 27(1995), 69–79.
- Frank, R. H. (2005). "Does Absolute Income Matter?" In L. Bruni & P. L. Porta (Eds.), *Economics and Happiness. Framing the analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Freeman, R. B. (1978). "Job satisfaction as an economic variable". *American Economic Review*, 68(2), 135–141. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/1816677>
- Frey, B. S., Stutzer, A., Benz, M., Meier, S., Luechinger, S., & Benesch, C. (2008). *Happiness. A Revolution in Economics. Development*. London, England: MIT Press.
- Friedman, M. (1962). *Price Theory: A Provisional Text*. Chicago: Aldine.
- Frisch, R. (1964). "Dynamic Utility". *Econometrica*, 32(3), 418–424.
- Galbraith, J. K. (1973). *La sociedad opulenta*. Espluges de Llobregat (Barcelona): Editorial Ariel S. A.
- Gerdtham, U.-G., & Johannesson, M. (2001). "The relationship between happiness, health, and socio-economic factors: results based on Swedish microdata". *Journal of Socio-Economics*, 30(6), 553. [https://doi.org/10.1016/S1053-5357\(01\)00118-4](https://doi.org/10.1016/S1053-5357(01)00118-4)

- Guillen Royo, M. (2007). "Well-being and consumption: towards a theoretical approach based on human needs satisfaction". In L. Bruni & P. L. Porta (Eds.), *Handbook on the Economics of Happiness* (pp. 81–87). Cheltenham, UK - Northampton, USA: Edward Elgar.
- Han, B. (2014). *Psicopolítica*. Barcelona: Herder Editorial.
- Hirsch, F. (1976). *Social Limits to Growth*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Jevons, W. S. (1871). *The theory of political economy*. London: MacMillan and Co.
- Kahneman, D., & Krueger, A. B. (2006). "Developments in the Measurement of Subjective Well-Being". *Journal of Economic Perspectives*, 20(1), 3-24.
- Kahneman, D., Wakker, P. P., & Sarin, R. (1997). "Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility". *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 375–405. Retrieved from <http://0-www.jstor.org.sally.sandiego.edu/stable/info/2951240%5Cnpapers3://publication/uuid/ED61D852-6B6D-49EB-9D8F-E5F391622E94>
- Keynes, J. M. (1930). "Economic possibilities of our grandchildren". In *Essays in Persuasion* (1963rd ed.). United States of America: W. W. Norton & Company.
- Leibenstein, H. (1950). "Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers Demand". *The Quarterly Journal of Economics*, 64(2), 183-207.
- Luttmer, E. F. P. (2005). "Neighbors as negatives: relative earnings and well-being". *Quarterly Journal of Economics*, (August), 963–999.
- Mackerron, G. (2012). "Happiness economics from 35000 feet". *Journal of Economic Surveys*, 26(4), 705–735. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2010.00672.x>
- Mann, S. (2007). "Comparing Interpersonal Comparisons in Utility Theory and Happiness Research". *Forum for Social Economics*, 36(1), 29–42. <https://doi.org/10.1007/s12143-007-0003-1>
- Marshall, Alfred (1890), *Principles of Economics*, London: MacMillan and Co.
- Menger, C. (1871). *Principles of Economics*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute. Reprinted, 2007.
- Mill, J. S. (1844). *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* (2000th ed.). Batoche Books. Kitchener.
- Mill, J. S. (1863). *Utilitarianism*. London: Parker, Son and Bourn, West Strand.
- Ng, Y.-K. (1997). "A case for happiness, cardinalism, and interpersonal comparability". *The Economic Journal*, 107, 1848–1858.
- Ng, Y.-K. (2004). *Welfare economics Towards a More Complete Analysis*. Australia: Palgrave Macmillan.

- Ott, J. C. (2011). "Limited Experienced Happiness or Unlimited Expected Utility, What About the Differences?". *Journal of Happiness Studies*, 12(3), 519-524. <https://doi.org/10.1007/s10902-010-9216-8>
- Pareto, V. (1893). *Considerations on the Fundamental Principles of Pure Political Economy*. (R. Marchionatti & F. Mornati, Eds.). London and New York: Routledge Taylor & Francis Group.
- Pareto, V. (1906). *Manual de economía política*. Buenos Aires: Atalaya (1946).
- Perez-Truglia, R. (2015). "A Samuelsonian validation test for happiness data". *Journal of Economic Psychology*, 49, 74–83. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.05.002>
- Persky, J. (1995). "Retrospectives: the ethology of homo economicus". *The Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 221-231. <https://doi.org/10.2307/2138175>
- Pigou, A. C. (1903). "Some Remarks on Utility. *The Economic Journal*", 13(49), 58-68.
- Pollak, R. A. (1976). "Preferences Interdependent". *The American Economic Review*, 66(3), 309-320.
- Pollak, R. A., & Wales, T. J. (1979). "Welfare comparison and equivalence scales". *American Economic Review*, 69(2), 216-221.
- Rayo, L., & Becker, G. S. (2007). "Habits, Peers, and Happiness: An Evolutionary Perspective". *American Economic Review*, 97(2), 487-491.
- Robbins, L. (1932). *An essay on the nature and significance of economic science*. London, England: Macmillan & Co. Limited.
- Rodríguez-Pose, A., & von Berlepsch, V. (2013). "Social Capital and Individual Happiness in Europe". *Journal of Happiness Studies*, 1–30. <https://doi.org/10.1007/s10902-013-9426-y>
- Rojas, M. (2009). "Economía de la Felicidad: Hallazgos relevantes respecto al ingreso y el bienestar". *El Trimestre Económico*, 76(303), 537-573.
- Rojas, M. (2014). *El Estudio Científico de la Felicidad*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Samuelson, P. (1938). "A note on the pure theory of consumer's behaviour: an addendum". *Economica*, 5(17), 61-71. <https://doi.org/10.2307/2548836>
- Scitovsky, T. (1976). *The joyless economy: the psychology of human satisfaction* (1992 ed.). New York: Oxford University Press.
- Sen, A. (1970). Interpersonal Aggregation and Partial Comparability. *Econometrica*. Vol. 38, no. 3, May, pp.393-409. <https://doi.org/10.2307/1909546>
- Sen, A. (1984). *Collective Choice and Social Welfare*. (Vol. 11). North Holland: Elsevier.

- Sen, A. (1999). "The Possibility of Social Choice". *American Economic Review*, 89(3), 349-378.
- Sidgwick, H. (1874). *The Methods of Ethics* (7th, 1907 ed.). London, England: Macmillan & Co. Limited.
- Stigler, G., & Becker, G. S. (1977). «De Gustibus Non Est Disputandum». *American Economic Review*, 67(2), 76-90.
- Stigler, G. J. (1950). "The Development of Utility Theory. I". *Journal of Political Economy*, 58(4), 307–327. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Stutzer, A., & Frey, B. S. (2006). "Does marriage make people happy, or do happy people get married?". *Journal of Socio-Economics*, 35, 326–347. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2005.11.043>
- Valente, R. R., & Berry, B. J. L. (2015). "Working Hours and Life Satisfaction: A Cross-Cultural Comparison of Latin America and the United States". *Journal of Happiness Studies*. <https://doi.org/10.1007/s10902-015-9637-5>
- Van Praag, B. M. S., & Ferrer-i-Carbonell, A. (2008). *Happiness Quantified: A Satisfaction Calculus Approach* (Second). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Veblen, T. (1899). *The Theory of the Leisure Class. A Penn State Electronic Classics Series Publication* (2003rd ed., Vol. 7). Pennsylvania. <https://doi.org/10.1086/250610>
- Veenhoven, R. (1991). "Questions on Happiness. Classical topics, modern answers, blind spots". In F. Strack, M. Argyle, & N. Schwarz (Eds.), *Subjective wellbeing, an interdisciplinary perspective* (pp. 7-26). London, England: Pergamon Press.
- Von Mises, L. (1949). *Human Action: A treatise on Economics*. (Fox & Wilkes, Eds.) (1996 (4th)). San Francisco: Cataloging in Publication.
- Walras, L. (1900). *Elements of Theoretical Economics or the Theory of Social Wealth*. (D. A. Walker & J. Van Daal, Eds.) (2014th ed.). Cambridge University Press.
- Winkelmann, L., & Winkelmann, R. (1998). Why Are the Unemployed So Unhappy? Evidence from Panel Data. *Economica*, 65, 1-15.