

Felicidad y economía: la felicidad como utilidad en la economía*

Aura Liliana De los Ríos Giraldo**

115

Palabras clave

Felicidad, economía de la felicidad, paradoja de la felicidad, bienestar, satisfacción con la vida, utilidad

Clasificación JEL

J17, D69, I00

Resumen

Este artículo presenta el concepto de *felicidad* abordado desde las perspectivas científica, filosófica, psicológica y económica. Ofrece una mirada histórica de la felicidad a lo largo del pensamiento económico, partiendo desde Adam Smith, en 1776, y continuando con el pensamiento de reconocidos economistas como Jeremy Bentham, J. S. Mill, William Jevons, León Walras, Carl Menger, Paúl Samuelson, entre otros. En este recorrido se incorpora el concepto de *utilidad* y se analiza cómo, durante casi setenta años, la utilidad sustituyó a la felicidad en el campo económico. Se muestra además cómo desde el pensamiento de Bentham se originan la teoría del utilitarismo y las dimensiones cardinal y ordinal de la utilidad. Los métodos tradicionales, científicos y empíricos para estudiar y medir la felicidad, así como la confiabilidad y validez de estas mediciones, hacen parte también de este abordaje.

Cómo citar este artículo: De los Ríos Giraldo, A. L. (2016). Felicidad y economía: la felicidad como utilidad en la economía. *Equidad & Desarrollo* (26), 115-143. doi: <http://dx.doi.org/10.19052/ed.3700>

Fecha de recepción: 16 de diciembre de 2015 • Fecha de aceptación: 1 de marzo de 2016

* Este artículo es producto de la investigación realizada para la tesis doctoral titulada *Análisis empírico de la felicidad en Colombia y su relación con el ingreso y la religión*, de la misma autora.

** Magíster en Economía. Profesora de tiempo completo de la Universidad Cooperativa de Colombia, sede Cali. Correo electrónico: aura.delosrios@ucc.edu.co.

Happiness and economics: Happiness as an economic utility

Abstract

This article presents the concept of happiness from scientific, philosophical, psychological, and economic perspectives. It offers a historical look on happiness in economic thinking, starting from Adam Smith, in 1776, and continuing with the views of renowned economists like Jeremy Bentham, J.S. Mill, William Jevons, Léon Walras, Carl Menger, Paul Samuelson, among others. During this review, the concept of utility is incorporated and the study examines how, for almost seventy years, utility replaced happiness in the economic field. It also shows how the theory of utilitarianism and cardinal and ordinal utility originated from the thoughts of Bentham. Traditional scientific and empirical methods to study and measure happiness, as well as the reliability and validity of these measurements, are also analyzed here.

Keywords

Happiness, the economics of happiness, the paradox of happiness, well-being, life satisfaction, utility

Felicidade e economia: a felicidade como utilidade na economia

Resumo

Este artigo apresenta o conceito de felicidade abordado a partir das perspectivas científica, filosófica, psicológica e econômica. Oferece uma visão histórica da felicidade ao longo do pensamento econômico, partindo desde Adam Smith, em 1776, e continuando com o pensamento de reconhecidos economistas como Jeremy Bentham, J. S. Mill, William Jevons, León Walras, Carl Menger, Paul Samuelson, entre outros. Neste percurso se incorpora o conceito de utilidade e se analisa como, durante quase setenta anos, a utilidade substituiu a felicidade no campo econômico. Mostra-se, além do mais, como desde o pensamento de Bentham se originam a teoria do utilitarismo e as dimensões cardinal e ordinal da utilidade. Os métodos tradicionais, científicos e empíricos para estudar e medir a felicidade, assim como a confiabilidade e validade destas medições, faz parte também desta abordagem.

Palavras chave

Felicidade, economia da felicidade, paradoxo da felicidade, bem-estar, satisfação com a vida, utilidade

Introducción

Antes del siglo XIX fueron muchos los economistas que investigaron y escribieron sobre la felicidad, pues esta era uno de los objetos de estudio de la ciencia económica. Adam Smith y Thorstein Veblen fueron los primeros que en su época se anticiparon a hablar de felicidad. En 1759, en su obra *La teoría de los sentimientos morales*, Adam Smith consignó sus ideas sobre las reglas que rigen la conducta humana, y en 1899 Veblen publicó *La teoría de la clase ociosa*, en la que describe el escenario social estadounidense de su tiempo. En ambas obras se hace referencia a tres situaciones relacionadas con la felicidad: 1) la tendencia a comparar socialmente nuestra renta con la de los demás, 2) la adaptación a la renta conseguida y la necesidad de que esta aumente cada vez más y 3) la sobreestimación de la felicidad que reporta un aumento en el índice de la renta. No obstante, la revolución conductista, la teoría objetivista de las preferencias reveladas y la formalización matemática provocaron que el análisis de la felicidad perdiera importancia dentro del campo económico, y así fue como la teoría económica se deslindó del estudio del bienestar y se concentró en el estudio de la elección —en otras palabras, se sustituyó el concepto *felicidad* por el concepto *utilidad*—. En 1780 Jeremy Bentham, considerado el padre del utilitarismo, publica su obra *Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, en la que con un pensamiento totalmente hedonista (epicuriano) deja escrito que el único bien en sí mismo es el placer y el único mal en sí mismo es el dolor. El placer es felicidad y el dolor infelicidad. De este modo, el principio de utilidad es aquel que aprueba o desaprueba cada tipo de recurso, de acuerdo con el aumento o disminución de la felicidad; es decir, la utilidad es aquella propiedad de cualquier cosa que tiende a producir placer o felicidad, o a prevenir el dolor o la infelicidad, de manera tal que al maximizar la utilidad se maximiza el bienestar. Así, la acción correcta está definida como aquella que produce el mayor placer para el mayor número de gente, de modo que cualquier decisión colectiva debe buscar la mayor felicidad para el mayor número de individuos, plasmando así el fundamento del utilitarismo, en el que la felicidad se define como la maximización del placer y la minimización del dolor.

Dos siglos después —principios del siglo XX—, con el surgimiento de la investigación científica de la felicidad, se replanteó el pensamiento de muchos economistas y se intentó medir la felicidad de las personas a partir del autorreporte, utilizando métodos científicos para indagar sobre sus factores explicativos. En la

actualidad, esta metodología la están utilizando cada vez más los economistas para conocer la importancia de variables como el ingreso, el trabajo, la religión, el matrimonio, la educación, entre otras, en el bienestar de las personas. Así es entonces como ha surgido, desde el pensamiento económico, la *economía de la felicidad*.

Esta última forma parte del creciente interés por profundizar en el conocimiento de las preferencias individuales, más allá de la evidencia que se pueda obtener a partir del comportamiento observado (por ejemplo, a través de las decisiones de compra o de voto). Este interés ha llevado al desarrollo y a la expansión de métodos alternativos como observar la conducta de los individuos en experimentos controlados o preguntar directamente a los individuos sobre su nivel de felicidad y sus actitudes frente al riesgo (Dohmen, 2005); su elección entre varias loterías hipotéticas (Dohmen, 2005; Hartog, Ferrer-i-Carbonell y Jonker, 2002) o el nivel de ingresos que consideran satisfactorio (Van Praag, 1971), entre otros.

En este sentido, la paradoja de Easterlin (1973) es quizá la observación empírica más importante que motivó de nuevo a los economistas al estudio de la felicidad. Easterlin fue el primero en realizar un estudio sobre la relación entre la renta de los individuos y la felicidad a partir de datos de encuestas. Encontró que no existe una relación directa entre estas dos variables: el incremento en el nivel de renta en los países desarrollados no se había traducido en un aumento de la felicidad.

El concepto de felicidad: antecedentes

Etimológicamente, felicidad proviene del latín, del vocablo *felicitas*, que puede traducirse como ‘fértil’. La felicidad es un estado de ánimo que supone una satisfacción. Quien está feliz se siente a gusto, contento y complacido. Una persona feliz sonríe, disfruta, goza. Hallar la felicidad depende de cada uno de nosotros, ya que lo que hace feliz a alguien puede no representar la felicidad para otro; el concepto de felicidad es subjetivo y relativo.

La felicidad es un concepto complejo que ha sido abordado desde distintas perspectivas: científica, filosófica, psicológica y económica. La perspectiva científica se caracteriza por ofrecer una definición operacional de la felicidad; esta, aunque no comprende toda la complejidad que otras perspectivas consideran, sí permite su medición.

En palabras simples, la felicidad se define como el grado con que una persona aprecia la totalidad de su vida presente de forma positiva y experimenta afectos de

tipo placentero (Layard, 2005; Veenhoven, 2001). Esta definición tiene implicaciones importantes para su medición si reconocemos que se trata de un fenómeno que le es propio a cada persona, por lo que parece más adecuado medirla con autorreportes que con evaluaciones de expertos o pares. Y si la felicidad tiene grados, entonces las mediciones deberían reconocer distintos niveles y no clasificar a las personas simplemente como felices o infelices. La medición de la felicidad también debería anclarse en el presente, remitir a la vida en general e incorporar tanto pensamientos como sentimientos.

La perspectiva filosófica nos dice que desde la Antigüedad, el hombre buscó la felicidad y se preocupó por saber dónde hallarla. En este sentido, Epicuro (341-270 a. C.) sostuvo que la felicidad no puede hallarse en la vida disipada, ni en la riqueza, ni en nada que genere dependencia, pues por mantener lo que se tiene, la preocupación impide ser feliz. La felicidad para Epicuro es la ausencia de perturbación, dada por la serena razón, que enjuicia los actos de modo sereno, logrando la paz del alma. Para Aristóteles, la felicidad solo puede hallarla el hombre virtuoso, cuya voluntad tiene una disposición permanente hacia el bien, lo que se denomina *virtud*. Nos enseña que el hombre naturalmente tiende hacia las cosas placenteras, huyendo de las tristes y penosas, pero hay placeres que no son bienes, pues son reprochables, y el hombre que los prefiere es un corrupto, que no podrá ser feliz. Ser feliz es realizarse a sí mismo, alcanzar las metas propias de un ser humano (eudemonismo).

La perspectiva psicológica o el interés de esta ciencia por estudiar la felicidad se observó en la década de los sesenta, cuando se reaccionó contra los excesos y dogmas del conductismo y se terminó regresando al estudio de los sentimientos (revolución cognitiva). Tanto así que finalizando la década, la psicología no solo explica aquellos, sino que trata de medirlos y compararlos entre personas.

Durante este periodo, los psicólogos cognitivos Amos Tversky y Daniel Kahneman (1979) usaron técnicas de psicología cognitiva para explicar un cierto número de anomalías documentadas en la toma de decisiones económicas racionales. Sus trabajos suponen el nacimiento de la economía del comportamiento, un campo de la economía que aplica principios psicológicos a decisiones económicas, en un intento de reunificar las dos ciencias sociales. El estudio psicológico denuncia lo incompleta que es la perspectiva económica neoclásica, la cual describe un mundo poblado por agentes racionales maximizadores de utilidad que olvida muchos aspectos de la vida real como las comparaciones sociales, el gusto por la distinción o el buen nombre, la búsqueda de estatus, la envidia, la obligación moral,

el autocontrol, el arrepentimiento, las tentaciones de corto plazo, los errores de información o los problemas de inconsistencia temporal.

Para la psicología, el estudio de la felicidad se encuentra en la utilización de datos de encuestas de bienestar subjetivo, que superan los denominados ejercicios de validación. En estos ejercicios se analiza la correlación entre las puntuaciones en encuestas sobre felicidad y fenómenos observables indicativos del nivel de felicidad de los individuos. En resumen, “se puede afirmar que lo que los psicólogos llaman bienestar subjetivo es un fenómeno real y se puede captar mediante las respuestas de los individuos. Por lo que, en primer lugar, el bienestar subjetivo es hasta cierto punto observable” (Pérez-Asenjo, 2008, p. 29). Para la psicología positivista en particular, fundada por el psicólogo estadounidense Martin Seligman en 1990, existe el llamado *paradigma positivista*, el cual considera que la felicidad es el fruto de la suma de lo que son las actividades positivas y las emociones positivas: la satisfacción, el placer corporal, el orgullo, la alegría o el optimismo. El ser humano suele sentir felicidad cuando alcanza sus objetivos y cuando logra solucionar los distintos retos que enfrenta en su vida cotidiana. En los casos en que esto no se logra, se produce la frustración, que lleva a la pérdida de la felicidad.

El abordaje económico de la felicidad es una buena oportunidad para profundizar en las ideas de Adam Smith sobre el tema, así como en el pensamiento de Thorstein Veblen, casi siglo y medio después. En *La teoría de los sentimientos morales*, Smith habla del “principio moral de la simpatía”; para él “el componente principal de la felicidad humana procede de la conciencia de ser amado” (1759, p. 39); la simpatía, es decir, la capacidad de compartir los sentimientos de otros, nos lleva a juzgar nuestras acciones sobre la base de sus efectos en los otros, además de sus efectos sobre nosotros mismos. Así, el hombre

[...] debe [...] humillar la arrogancia de su amor propio y reducirlo a algo que los demás puedan compartir. [...] En la carrera por la riqueza, los honores y el ascenso social, puede correr con todas sus fuerzas, poniendo a prueba todos sus nervios y todos sus músculos, a fin de aventajar a todos sus competidores. Pero si empujase a algunos de ellos, la indulgencia de los espectadores se agotaría por completo. Es una violación del juego limpio que no pueden admitir. (1759, p. 40)

Refiriéndose a la felicidad como principio en el ámbito moral, Smith nos entrega el siguiente párrafo:

La felicidad de la humanidad, así como de todas las demás criaturas racionales, parece haber sido el propósito original previsto por el creador de la naturaleza, cuando los sacó a la existencia. Ningún otro extremo parece digno de la sabiduría suprema y benignidad divina que atribuimos necesariamente a él; y es esta opinión, lo que nos lleva a la consideración abstracta de sus infinitas perfecciones, es todavía más confirmado por el examen de las otras obras de la naturaleza, que parecen todos destinados a promover la felicidad, y protegernos contra la miseria. Pero al actuar de acuerdo a los dictados de nuestras facultades morales, perseguimos necesariamente los medios más eficaces para promover la felicidad de la humanidad, y por lo tanto puede decirse que, en cierto sentido, a cooperar con la Deidad. (Smith, 1982, p. 166)

No cabe duda de que para Smith la felicidad es el propósito fundamental que tuvo en mente el creador de todas las cosas al disponerlas, en su providencia, como las dispuso. El hombre, al actuar de acuerdo con sus facultades morales, no hace otra cosa que contribuir a promover la felicidad de la humanidad, acción que lo convierte en cooperador de la divinidad. Las leyes, tanto de la naturaleza como las del ámbito moral, no tienen otra razón de ser que la humana felicidad; ambas se confabulan para promover el mismo gran final, el fin del mundo, la perfección y la felicidad de la naturaleza humana.

Smith atribuye al concepto de felicidad otras características: la tranquilidad y la estabilidad. La completa tranquilidad es “el principio y fundamento de todo placer real y satisfactorio” (1759), mientras que la estabilidad parece ser “no sólo el estado preferido para todos los sistemas, sino también para la felicidad” (1759); por lo tanto, la felicidad es un estado natural y común del género humano. El hombre, en otras palabras, parece tener pocas razones verdaderas para sentirse miserable, por cuanto existe un estado común y natural de felicidad. En la definición de la felicidad en términos de tranquilidad y placer, la tranquilidad resulta ser la condición esencial:

[...] sin tranquilidad no puede haber placer; y donde existe absoluta tranquilidad no existe nada que no sea capaz de divertir. Pero, en toda situación permanente donde no exista expectativas de cambio, la mente de cada hombre, a la larga o a la corta, vuelve a su estado natural y usual de tranquilidad. (Smith, 1759)

Smith trata de ilustrar su pensamiento anterior con el siguiente ejemplo: cuando se habla de un hombre que, por algún repentino golpe de suerte, asciende a una condición de vida muy sobre la que tenía, este cambio pocas veces conduce a la felicidad. “Si la mayor parte de la felicidad humana nace de la toma de conciencia de ser querido, estos repentinos cambios de suerte rara vez contribuyen mucho a la felicidad. Es más feliz aquel que avanza gradualmente hacia la grandeza” (1759). “El vicio es siempre caprichoso, sólo la virtud es regular y metódica” (1759).

Por otro lado, Smith agrega a su concepción de felicidad nuevos elementos: la agonía y el dolor; para él estos nunca son permanentes, y lo explica diciendo que el hombre se acostumbra a las situaciones más desagradables, pero al final recupera su tranquilidad habitual. En suma, la verdadera felicidad está al alcance de aquellos que tienen la mente bien dispuesta, incluso de aquellos que ocupan las posiciones más humildes, y la única condición externa que Smith ve como necesaria para la verdadera felicidad es la existencia de la libertad personal. El poder y la riqueza no proporcionan una satisfacción real. Los ricos y los pobres, “en lo que constituye la verdadera felicidad de la vida humana” (1759), están al mismo nivel. Finalmente, podría decirse que tanto en el orden psicológico como en el moral, la cuestión de la promoción de la felicidad desempeña un papel importante en el pensamiento de Adam Smith.

Ciento cuarenta años después de la publicación de la *Teoría de los sentimientos morales*, se divulga la obra de Thorstein Veblen: *La teoría de la clase ociosa*. Una de las tesis fundamentales de esta obra es que la riqueza se busca, no tanto para mejorar el nivel de comodidades, sino con el objetivo de superar a los demás en cuanto a prestigio y reputación (comparaciones sociales). En este sentido, la renta se constituye en un término de comparación: a medida que aumenta el nivel de renta, el nivel de renta relativa —y los aspectos de posición y reputación que esta trae consigo— se vuelve más importante para la felicidad que el nivel de renta absoluto.

Aparte de la tesis de que la renta relativa es un elemento relevante para aumentar la felicidad, Veblen presenta en su obra otros aspectos relacionados con la felicidad: el primero hace referencia a la adaptación; el consumo de bienes y servicios adicionales produce un placer extra que solo es transitorio, toda vez que pasada la novedad, transcurrido un tiempo, todo vuelve a la normalidad. La mayor felicidad con cosas materiales desaparece. No obstante, la adaptación a nuevas comodidades es lo que hace que el proceso no se detenga, que los lujos de una generación se conviertan en las necesidades de la siguiente, generándose así el mecanismo del crecimiento económico: “Pero tan pronto como la persona hace

nuevas adquisiciones y se acostumbra a disfrutar del resultante nivel de riqueza, este nuevo nivel cesa inmediatamente de procurar mayor satisfacción de la que procuraba el nivel anterior” (Veblen, 2004, p. 56).

Si nuestra renta aumenta en un año, esto nos hace más felices, pero empuja hacia arriba nuestra renta deseable, de manera que al año siguiente compararemos nuestro ingreso con una meta que es superior. Los ingresos que se estiman necesarios para ser feliz aumentan con los ingresos reales:

La tendencia es siempre a hacer del nivel pecuniario que se disfruta en el presente un punto de partida para un nuevo incremento de riqueza; y esto, a su vez, hace que surja un nuevo nivel de desahogo económico y una nueva clasificación pecuniaria que le separa a uno del resto de sus vecinos. (Veblen, 2004, p. 56)

El primer elemento está estrechamente relacionado con la adaptación; consiste en que las personas no dimensionan el grado de esta y tienden a exagerar los cambios esperados en la felicidad, y en consecuencia en su vida. Por un lado, se sobreestima el grado de felicidad vinculado a un bien o acontecimiento futuro, y por el otro se subestima la infelicidad que puede generar una desgracia anticipada. A este elemento lo llamó Veblen: “fallo en el pronóstico efectivo” (1899). Esta idea ya había sido expresada por Smith: “La gran fuente tanto de la desgracia como de los desórdenes de la vida humana brota de la sobrevaloración de la diferencia que media entre una situación permanente y otra” (Smith, 2004, p. 269). Realizado este recorrido por los antecedentes de la felicidad, en el aparte 2 se presenta una mirada histórica de este concepto y del advenimiento de la utilidad dentro del campo económico y otras disciplinas.

Una mirada histórica al concepto de felicidad en economía

Primeras ideas sobre felicidad

Fueron los economistas clásicos los primeros interesados en la felicidad de los seres humanos (Pasinetti, 2005). Una aproximación a esta afirmación se encuentra

en la obra de Adam Smith (1776) *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (*La riqueza de las naciones*): “el universo está ordenado de tal manera que los empeños individuales de los hombres se conjugan para componer el bien social”. Si bien en esta época se priorizó el estudio de la riqueza material de la sociedad en lugar del estudio de la felicidad de las personas, en 1759, en su libro *La teoría de los sentimientos morales*, Smith dejó escritas sus ideas sobre las reglas que gobiernan la conducta humana, y el tema de la felicidad ocupó un mayor protagonismo, sustentado con las siguientes frases:

¿Qué puede añadirse a la felicidad de una persona que goza de buena salud, no afronta deudas y tiene la conciencia tranquila? [...] Pero aunque puede agregarse poco a ese estado, se puede quitar mucho de él. [...] Por eso la adversidad necesariamente deprime el ánimo del paciente mucho más por debajo de su estado natural que lo que la prosperidad lo eleva por encima de él. (Smith, 2004, p. 115)

El odio y la ira son el mayor veneno para la felicidad de una mente buena. Nuestra felicidad o infelicidad, entonces, depende básicamente del espíritu [...] Las reglas que sigue la naturaleza son apropiadas para ellas y las que sigue el hombre lo son para él, pero ambas están calculadas para por mover el mismo gran fin, el orden del mundo y la perfección y la felicidad de la naturaleza humana. (Smith, 1759, p. 298)

El odio y la ira son el mayor veneno para la felicidad de una mente buena. (Smith, 2004, p. 99).

En cuanto a la relación renta-felicidad, Smith criticó, desde la moral, la desigualdad que se da entre ricos y pobres, y consideró esta situación como una corrupción de los sentimientos. Para él, el ser humano, en la mayoría de los casos, actúa guiado por una conciencia que lo hace buscar lo digno y lo noble. Respecto a la riqueza, argumentó que un aumento equiproporcional de esta en todos los miembros de la sociedad aumentaría el bienestar social de un individuo cualquiera.

En 1780, Jeremy Bentham, considerado el padre del utilitarismo, publica la obra: *Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, en la que con un pensamiento totalmente hedonista (epicuriano), deja escrito que el único bien en sí mismo es el placer y el único mal en sí mismo es el dolor. El placer es felicidad y el

dolor, infelicidad. Para Bentham no puede entenderse el interés de la comunidad sin entender el interés del individuo, y a su vez el interés de cada individuo debe identificarse con el interés general. Así, el bienestar de todos los individuos, de la comunidad, resulta de la suma de los intereses individuales de cada uno de ellos, o de la disminución de la suma total de sus dolores. De este modo, las medidas que adopte un gobierno deben ser conforme al principio de utilidad. Según Bentham:

[...] la felicidad de los individuos, de quienes la sociedad está compuesta, que son sus placeres y su seguridad, es el fin y el único fin que el legislador debe tener presente: el único estándar, conforme al cual cada individuo debería, por lo que depende de la legislación, modelar su comportamiento. (1780)

Para este autor, la consecución del principio de utilidad no solo hace felices a los hombres como individuos, sino que consiste en la más perfecta forma de altruismo, al redundar necesariamente en la felicidad de la comunidad. Así, la felicidad se convierte en el fin último de las acciones económicas.

En 1863 aparece J. S. Mill, quien en su libro *El utilitarismo* hace una declaración canónica del pensamiento de Jeremy Bentham (quien lo influencia notablemente). La famosa formulación de Mill sobre el utilitarismo se conoce como el “principio de la mayor felicidad” (“greatest-happiness principle”). Sostiene que uno debe actuar siempre con el fin de producir la mayor felicidad para el mayor número de personas, dentro de lo razonable. La mayor contribución de Mill al utilitarismo es su argumento para la separación cualitativa de los placeres. Bentham trata todas las formas de felicidad como iguales, mientras que Mill sostiene que los placeres intelectuales y morales son superiores a las formas más físicas de placer. Mill distingue entre *felicidad* y *satisfacción*, afirmando que la primera tiene mayor valor que la segunda, una creencia ingeniosamente encapsulada en la siguiente afirmación: “es mejor ser un ser humano insatisfecho que un cerdo satisfecho; mejor ser Sócrates insatisfecho que un necio satisfecho. Y si el necio o el cerdo tienen una opinión diferente es porque solo conocen su propio lado de la cuestión” (1863).

Comenzando la década de 1870, Jevons publica una elaborada síntesis de las teorías del consumo, del intercambio y de la distribución, sentando así las bases para la “revolución marginalista” que le siguió. En 1871, siguiendo a Bentham, publica su obra *Teoría de la política económica*, donde traspasa el hedonismo utilitarista a la economía, convirtiéndola en la ciencia de la felicidad y el placer, en vez

de la ciencia de la riqueza. Para este autor, la correcta teoría económica depende de una correcta teoría del consumo, que debe examinar el carácter de los deseos y las necesidades de los hombres. De este modo, diferencia *mercancía de utilidad*, identificando la mercancía como todo aquello que proporciona placer o impide dolor, y la utilidad como la cualidad de un objeto que sirve a los propósitos de los individuos y que pasa a ser mercancía. De este modo, para Jevons, la utilidad tiene un carácter subjetivo. Considera que la utilidad solo puede ser medida en términos ordinales y que la utilidad proporcionada por un bien es inversamente proporcional a la cantidad de ese bien previamente poseída. Establece claramente la diferencia entre *utilidad total* y lo que llamó «grado final de utilidad», que después recibió el nombre de *utilidad marginal*.

Ya en 1899, encontramos el pensamiento de Veblen, a través de su mencionado libro *La teoría de la clase ociosa*. Veblen no profundiza en el tema moral, pero argumenta que los hombres viven en una continua lucha por salir victoriosos sobre los demás y demostrar a los otros que son más ricos o poderosos; de ahí que el afán de dominio y la envidia sean dos motivaciones fundamentales del comportamiento humano. Varias son sus consideraciones relacionadas con la relación renta-felicidad: 1) un aumento de la riqueza en todos los miembros de la sociedad no aumentaría el bienestar social de un individuo cualquiera —en este sentido, la paradoja de Easterlin está más cerca de la concepción de Veblen que de la de Smith—; 2) la riqueza se busca, no tanto para mejorar el nivel de comodidades, sino con el objetivo de superar a los demás en cuanto a prestigio y reputación; 3) la riqueza es el símbolo máximo de reputación honorífica, y es cada vez más relevante en esos términos; y 4) la riqueza se busca principalmente por la atención social que procura —pensamiento que comparte con Smith—, de modo que no es la renta absoluta lo que importa, sino la renta relativa a los demás que quieres que te admiren y envidien. En otras palabras, no importa cuán rico o pobre sea un individuo, siempre y cuando su posición relativa sea mejor.

Continuando con su discernimiento sobre la relación renta-felicidad, Veblen explicó que vivimos dentro de un “círculo hedonista”¹ en el que cada generación cree, tan firme como ingenuamente, que solo necesita un 15 o un 25% más de renta para ser perfectamente feliz; pero tan pronto como la persona hace nuevas

¹ Recordemos que el hedonismo toma como bien supremo el placer, y enfoca su vida en la búsqueda de este y la huida del dolor. Se trata de una percepción utilitarista de la vida: mi felicidad será el resultado de la suma de momentos placenteros menos los momentos dolorosos.

adquisiciones y se acostumbra a disfrutar del resultante nivel de riqueza, este nuevo nivel cesa inmediatamente de procurar mayor satisfacción de la que procuraba el nivel anterior. En otras palabras, si la renta aumenta determinada cantidad durante un periodo, esto nos hace más felices, pero empuja hacia arriba la renta deseable, de manera que en el periodo siguiente se compara el nuevo ingreso con una meta que es superior. En consecuencia, los ingresos que se estiman necesarios para ser feliz aumentan con los salarios reales.

De la felicidad a la utilidad

A principios del siglo XX la revolución conductista,² la teoría objetivista de las preferencias reveladas,³ la formalización matemática y la revolución ordinalista⁴ provocaron que el análisis de la felicidad realizado por los economistas de antes del siglo XIX perdiera importancia dentro del campo económico (Pérez-Asenjo, 2008), y que la teoría económica se deslindara del estudio del bienestar y se concentrara en el estudio de la elección; en otras palabras, se sustituyó el concepto de *felicidad* por el concepto de *utilidad*. Este panorama se mantuvo hasta la década de los sesenta, cuando nuevamente surgió el interés por el estudio de la felicidad ya no solo desde la ciencia económica, sino también desde la psicología. No obstante, parece necesario abordar con detalle qué es la utilidad y cómo fueron estos setenta años durante los cuales la utilidad le sobrevino a la felicidad.

El concepto de utilidad

En su obra *Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, publicada en 1780, Bentham manifiesta que la *utilidad* es aquella propiedad de cualquier cosa que tiende a producir placer o felicidad, o que por el contrario previene el dolor

2 El conductismo afirma que no podemos saber lo que las personas sienten y que solo podemos observar cómo se comportan. Prohíbe el análisis de lo subjetivo y defiende que solo el comportamiento real es el sujeto adecuado de la psicología.

3 La teoría de las preferencias reveladas intenta analizar el comportamiento del consumidor, basándose únicamente en fenómenos observables y medibles, ya que su objeto de estudio se centra en las combinaciones de bienes comprados efectivamente por el consumidor y en los precios de estos bienes. Esta teoría deja en segundo plano el estudio de las preferencias que no pueden observarse.

4 Los economistas estudiaban el comportamiento externo, no los sentimientos interiores; las elecciones realizadas, no los placeres disfrutados.

o la infelicidad, de manera tal que al maximizar la utilidad, se maximiza el bienestar. De este modo, el principio de utilidad es aquel que aprueba o desaprueba cada tipo de recurso, de acuerdo con la tendencia de si aumenta o disminuye la felicidad. Del pensamiento de Bentham se originan *la teoría del utilitarismo* y las *dimensiones cardinal y ordinal de la utilidad*. “El utilitarismo es una corriente de la filosofía moral que se basa en la idea de que lo bueno es aquello que proporciona placer o felicidad a los seres humanos, y lo malo aquello que genera dolor o infelicidad” (Sánchez y De Santiago, 1998, p. 17).

Para la mayoría de los utilitaristas, la felicidad individual —tomada como utilidad— es complementaria de la felicidad de los otros, y hay que entenderla como un proyecto vital cuya realización exige tener en cuenta las interrelaciones con los demás. En contraposición a este pensamiento, los economistas neoclásicos argumentan que la utilidad individual depende exclusivamente de los bienes tangibles y del ocio, y se infiere del comportamiento de los agentes económicos. Este es el caso de las *preferencias reveladas* (Frey, 2008), es decir, aquellas preferencias de los consumidores que pueden ser reveladas de acuerdo con sus hábitos de compra.

El utilitarismo se ha convertido en un enfoque clave para la economía convencional, puesto que no solo ha permitido la construcción del *Homo economicus*,⁵ sino también ha generado un campo de debate en el que se pueden establecer los criterios u objetivos que permiten evaluar la idoneidad de las políticas económicas de los gobiernos para mejorar el bienestar social. Ese campo de debate es la *teoría del bienestar* (Sánchez y De Santiago, 1998, pp. 22-23).

Dimensiones de la utilidad

La *dimensión cardinal* generalmente se estima mediante una valoración aproximada del ingreso del individuo, correspondiente a las sucesivas curvas de indiferencia. Sus seguidores son una corriente de economistas contemporáneos que defienden las comparaciones interpersonales. En este sentido, Harsanyi (1987) argumenta que filósofos y economistas, influidos por un positivismo lógico, han exagerado enormemente las dificultades con que se pueden enfrentar al hacer comparacio-

5 Mediante esa expresión se designa una abstracción conceptual o, mejor, un modelo y una previsión que hace la ciencia económica sobre el modelo de comportamiento humano perfectamente racional, que es definido por tres características básicas: el *Homo economicus* se presenta como “maximizador” de sus opciones, “racional” en sus decisiones y “egoísta” en su comportamiento. La racionalidad de la teoría económica descansa sobre la existencia y las “virtudes” calculadoras de ese individuo, que actúa en forma hiperracional a la hora de escoger entre las diversas posibilidades.

nes interpersonales respecto a las utilidades y desutilidades que las personas pueden obtener de las comodidades y placeres ordinarios de la vida humana. Por su parte, Dupuy (1992) manifiesta que en la realidad no existen sujetos individuales, ya que no serían capaces de realizar conjunta, voluntaria y conscientemente un proyecto común, y que la economía normativa neoclásica impide que el individuo pueda compararse con los demás y sea capaz de construir un proyecto conjunto con el resto de individuos.

Van Praag (1991), otro seguidor de esta dimensión, afirma que la *utilidad cardinal* es un concepto que forma parte de nuestra realidad y, como tal, se ha de proceder a su análisis e investigación. Muestra que la dimensión cardinal puede y debe ser identificada por el uso de otros datos antes que ser derivada únicamente de la observación del comportamiento de la demanda.

La importancia de la utilidad cardinal radica en los siguientes puntos: 1) capta directamente el comportamiento del bienestar humano y, además, es un concepto más amplio que la utilidad ordinal —ambos son complementarios—; y 2) la literatura de la desigualdad entre ingreso y pobreza sería reducida a un mero ejercicio académico si no se acepta la medida de la utilidad cardinal y las comparaciones interpersonales.

La *dimensión ordinal* se relaciona con el comportamiento de compra por parte del individuo consumidor. Está descrita por curvas de indiferencia en un espacio producto, y su estimación se basa en los cambios y preferencias en consumo realizados por el individuo. En este caso, el bienestar individual depende de bienes concretos, servicios y ocio. Es el componente objetivo del bienestar.

Robbins (1932), uno de los precursores de esta dimensión, atacó el concepto de utilidad cardinal al sostener que esta era inmedible; consideraba que los juicios de valor no cumplían ningún papel en la teoría económica. Aceptando el punto de partida de Robbins, Samuelson (1947) elaboró la teoría fundamental de lo que él llamó *nueva economía del bienestar*. Luego, Hicks y Allen (1934) y Houthakker (1950) expusieron rigurosas explicaciones del comportamiento de la demanda, sin aplicar en absoluto el concepto de utilidad cardinal. La dimensión ordinal domina todavía en la economía; su popularidad puede deberse a una mezcla de un interés obsesivo por la observabilidad y una peculiar creencia de que la elección es el único aspecto humano que puede ser observado (Sen, 1986).

La revolución ordinal de la utilidad

130

Como se mencionó, a principios del siglo XX se sustituyó el concepto de felicidad por el concepto de utilidad; la revolución ordinal modificó de manera importante la visión que se tenía de la utilidad, y a partir de allí surge la preocupación por su observación empírica; y se relacionó la utilidad con las elecciones observables, a través de la teoría de las preferencias reveladas, descartando los juicios psicológicos subjetivos que incorporaba la visión de Bentham.

La teoría de la preferencia revelada permite discernir sobre el comportamiento del consumidor; en otras palabras, significa que las preferencias de los consumidores pueden ser reveladas por sus hábitos de compra. Esta teoría apareció debido a que las teorías de la demanda del consumidor se basaban en una tasa marginal de sustitución decreciente. Esta tasa estaba fundamentada en el presupuesto de que los consumidores toman decisiones de consumo sobre la base de su intento de maximizar su utilidad. Mientras que la maximización de la utilidad no era un presupuesto controversial, las funciones de utilidad subyacentes no podían ser medidas con gran certidumbre. La teoría de la preferencia revelada era un medio para reconciliar la teoría de la demanda y crear una manera de definir las funciones de utilidad a partir de la observación del comportamiento. El concepto fue postulado originalmente por G. B. Antonelli (1886), redescubierto y formalizado por el economista estadounidense Paul Samuelson (1948), y trabajado posteriormente por Arrow (1959), Henderson y Quandt (1971), Varian (1992) y Mass-Collel (1995).

En 1906, Vilfredo Pareto, en su obra *Manual of Political Economy*, establece que los cambios realizados por los individuos respecto a su comportamiento en el consumo proveen toda la información necesaria para inferir su bienestar, y si el único sentido de la utilidad es explicar las elecciones de los consumidores, entonces debe considerarse ordinal, porque la utilidad cardinal no es necesaria para el comportamiento de la demanda. En este sentido Lionel Robbins, en su *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, publicado en 1932, sostuvo que el concepto de utilidad cardinal era inmedible, a la vez que consideró que los juicios de valor no cumplían ningún papel en la teoría económica. John Hicks y Roy George Douglas Allen, en su obra *A Reconsideration of the Theory of Value* (1934), dieron rigurosas explicaciones sobre el comportamiento de la demanda, sin aplicar el concepto de utilidad cardinal en absoluto. Con base en todas estas ideas, Paul Samuelson, en *Foundations of Economic Analysis* (1947), elaboró la

teoría fundamental de la nueva economía del bienestar, convirtiendo el concepto de utilidad en la herramienta para describir el comportamiento de elección del consumidor. Si los análisis económicos pueden basarse en las preferencias de los consumidores sobre determinados bienes, no es necesaria ninguna medida de las satisfacciones derivadas de ese consumo. Así “la visión ordinal de la utilidad se fundamentó en la idea de que ésta era derivable únicamente de las elecciones, sin ninguna referencia al placer o al dolor asociados con sus consecuencias” (Gameró, 2003, p. 43).

De este modo, la dimensión ordinal de la utilidad se corresponde con el comportamiento de compra por parte del individuo consumidor; está descrita por las curvas de indiferencia, y su estimación se basa en los cambios y las preferencias en el consumo realizadas por el individuo, de manera tal que el bienestar individual depende objetivamente de bienes concretos, servicios y ocio.

La nueva economía del bienestar

La “nueva economía del bienestar” se originó a partir de la síntesis clásico-keynesiana o “síntesis neoclásica” de autores tales como John Hick y Nicholas Kaldor (1939) y Paul Samuelson (1938, 1947, 1950), quienes conciben la utilidad como un concepto ordinal: las preferencias pueden ser organizadas en sucesión ordenada, pero ese orden no implica una medida absoluta u objetiva. Adicionalmente, la aproximación reconoce de forma explícita las diferencias entre los esfuerzos dedicados a entender la eficiencia y los dedicados a la distribución, y los trata de manera diferente. Los asuntos de eficiencia son medidos en relación con el criterio de eficiencia de Pareto y con los test de compensación de Kaldor e Hicks; por su parte, los aspectos relacionados con la distribución del ingreso se cubren con las funciones de beneficio social. En adición, los estudios de la eficiencia han dejado de lado medidas cardinales y utilizan curvas ordinales de utilidad, que meramente arreglan, en orden de interés, “canastas de bienes”, de forma tal que basta un “mapa del área” de las curvas de indiferencia para el análisis.

La paradoja de Easterlin. El redescubrimiento de la economía de la felicidad

132

Finalizada esa mirada histórica de la felicidad, es importante precisar que la reincorporación de la felicidad a la economía ha sido el resultado de un proceso que se originó desde la psicología. De hecho, el punto de partida de los nuevos estudios sobre la felicidad en relación con el ámbito económico es el análisis de los psicólogos Brickman y Campbell (1971). La conclusión de este análisis es que mejorar las condiciones objetivas de vida, en términos de ingreso o de riqueza, no tiene efectos duraderos en el bienestar personal.

Ahora bien, desde el campo netamente económico, la paradoja de Easterlin (1973) es quizás la observación empírica más importante que motivó de nuevo a los economistas al estudio de la felicidad. Easterlin fue el primero en analizar la relación entre la renta de los individuos y la felicidad, utilizando datos de encuestas.

Encontró que no existe una relación directa entre estas dos variables: el incremento en el nivel de renta en los países desarrollados no se había traducido en un aumento en la felicidad.

Años más tarde, Easterlin (1974) y Scitovsky (1976) estaban convencidos de que lo que estaba pasando en el campo de la psicología podría tener algo importante que decir al análisis económico. Así, mediante una investigación empírica sobre la felicidad de la gente, el trabajo de Richard Easterlin logró abrir el debate en torno a la “paradoja de la felicidad”. Los antecedentes de esta paradoja se dieron en 1973, cuando Richard Easterlin, al utilizar datos de encuestas realizadas a finales de la Segunda Guerra Mundial para medir la felicidad, fue el primero en llamar la atención de los economistas sobre la relación entre la renta de los individuos y su felicidad. Demostró la inexistencia de una relación positiva entre estas dos variables: “el incremento en el nivel de renta en los países desarrollados no se había traducido en un aumento de la felicidad” (1974).

"La reincorporación de la felicidad a la economía ha sido el resultado de un proceso que se originó desde la psicología. ... La conclusión de este análisis es que mejorar las condiciones objetivas de vida, en términos de ingreso o de riqueza, no tiene efectos duraderos en el bienestar personal".

En su investigación, Easterlin utilizó dos tipos de datos empíricos para el conjunto de Estados Unidos, desde 1946 hasta 1970, basados en una autoevaluación subjetiva de la felicidad o satisfacción con la vida. Los primeros fueron suministrados por las respuestas a una encuesta de tipo Gallup, en la que se formuló una pregunta directa, que aún hoy está en la base de la mayoría de los análisis empíricos sobre la felicidad: “En general, *¿cómo de feliz diría que es usted? Muy feliz, bastante feliz o no muy feliz*”. Easterlin utilizó las contestaciones de las personas a preguntas acerca de su nivel de felicidad en estos informes directos, porque consideraba que el juicio de aquellas acerca de su propio bienestar era la mejor medida de dicho nivel. El empleo de esos datos era de uso rutinario para los sociólogos y los psicólogos, pero no para los economistas, que confiaban en la sabiduría convencional compartida dentro de la profesión: más bienes proporcionan más utilidad a la gente y, por lo tanto, la hacen más feliz.

El segundo conjunto de datos procedía de una investigación más sofisticada, llevada a cabo en 1965 en catorce países heterogéneos por el psicólogo Hadley Cantril, en relación con los temores de la gente, las esperanzas y la satisfacción. A los sujetos entrevistados se les pidió que clasificaran su propia satisfacción en una escala de 0 a 10 (escala de auto atribución). Esta escala depende de un continuo, definido por el propio individuo, entre el peor nivel de la variable (0) y el mejor (10).

Los resultados arrojaron que la felicidad parece determinada por las mismas cuestiones en todas las culturas: la economía individual, las cuestiones familiares y la salud. Pero el resultado más interesante proviene del análisis de series temporales a escala nacional: entre 1946 y 1970 en Estados Unidos, el ingreso real per cápita aumentó en más de 60 %, mientras que las proporciones de personas que se calificaron como “muy feliz”, “bastante feliz” o “no muy feliz” se mantuvo casi sin modificaciones.

Dados estos resultados, Easterlin (1974) planteó la hipótesis de que el bienestar de los individuos depende de su situación económica relativa respecto al entorno más inmediato (Peiró, 2007). Easterlin explicó estos resultados con base en la teoría del ingreso relativo de Duesenberry (1949), según la cual la utilidad de cada persona depende de la relación entre su gasto presente y el del resto de la población. Si el gasto de las demás personas no se modifica, la utilidad del individuo se incrementa conforme lo hace su renta. Cuando el ingreso per cápita crece, la utilidad que se deriva del gasto de cada individuo lo hace también, pero el incremento del gasto de los demás reduce su propia utilidad. En el caso general, el crecimiento del ingreso no lleva aparejado un incremento de la utilidad, lo que se

conoce como “norma de consumo”, en la que el nivel de gasto actúa como punto común de referencia. Desde este punto de vista, la información subjetiva acerca del bienestar que proporcionan los individuos depende de esa norma de consumo.

Finalmente, la conocida paradoja de Easterlin afirma que incrementos importantes de renta no van acompañados de aumentos en los niveles declarados de felicidad. Si bien por debajo de los niveles medios de subsistencia, el dinero proporciona felicidad, a partir de los niveles de renta situados por encima del mínimo vital no existe una correlación positiva entre el aumento de la renta y el de la felicidad.

A partir de la paradoja de Easterlin surge el estudio científico de la felicidad y se rompe el paradigma según el cual la felicidad solo podría estudiarse a partir de los enfoques de la imputación y de la presunción (métodos tradicionales para el estudio de la felicidad),⁶ lo que trajo consigo un cambio revolucionario en el estudio del bienestar de las personas.

6 Durante muchos años el estudio y medición de la felicidad se realizó mediante dos enfoques tradicionales: el enfoque de la imputación y el enfoque de presunción (Rojas, 2014). En el *enfoque de imputación* es un tercero quien juzga la felicidad de la persona, e importa poco como esta juzgue su vivencia; el enfoque se apoya en la idea de que la persona no tiene la capacidad o el conocimiento necesario para hacer un juicio correcto acerca de qué también marcha su vida o qué tan feliz es, y por eso se requiere la opinión de un experto, quien además tiene la autoridad para enumerar una serie de atributos que, a su juicio, hacen que una vida pueda ser catalogada como feliz. A partir de esa serie de atributos se realiza una investigación empírica para determinar si están presentes en la vida de una persona, y de allí para emitir un juicio sobre qué tan feliz es. Una vez seleccionados los atributos que a juicio del experto hacen que una persona tenga una vida feliz, estos deben ser sometidos a evaluación y aceptación por parte de un tribunal, comprendido este por los grupos de influencia política, las personas o los entes encargados de la política pública, la comunidad académica, las organizaciones nacionales o internacionales, u otros grupos organizados con capacidad de influencia, a quienes, por muchas razones, el enfoque les resulta atractivo.

En el *enfoque de la presunción*, se reconoce que la felicidad es una vivencia de la persona, pero que antes de realizarse una medición directa de esta, primero debe identificarse una serie de variables que los expertos consideran como estrechamente relacionadas con el bienestar, y que han de ser observables por un tercero. Esta relación entre las variables seleccionadas y la felicidad es dada como cierta por los expertos, sin realizarse ningún tipo de verificación. Estas dos situaciones le dan al enfoque de la presunción un matiz de escepticismo, para medir directamente la felicidad a partir de la información de las personas.

Actualmente, este enfoque de la presunción es muy utilizado en el mundo académico, pero desde cada disciplina, de acuerdo con sus intereses, dejando por fuera un estudio total del ser y del bienestar humano. Esta situación ha llevado a que se hable del bienestar psicológico, del bienestar económico y del bienestar político, pero no del bienestar total de la persona, lo cual genera una visión compartida del bienestar humano entre las diferentes disciplinas. Posiblemente una visión

Método científico para el estudio de la felicidad

El estudio científico de la felicidad parte de una concepción de la felicidad como una vivencia de la persona, quien es la única que está en posición privilegiada para juzgar y reportar su vivencia: la experiencia de bienestar. Asegura además que antes de hacer imputación o presunción acerca su felicidad, lo más indicado es preguntarle directamente acerca de su situación.

Con el estudio científico de la felicidad, se produce no solo un cambio en su medición, sino también un cambio cualitativo significativo (epistemológico) en la concepción que se tiene sobre el bienestar humano. Ya no es el informe de un experto ni la definición de un grupo de variables relacionadas (sin comprobar esa relación) los que definen qué tan feliz es la vida de una persona, sino el informe de la misma persona sobre sus experiencias de bienestar o sus experiencias de malestar.

Hablar de *experiencias de bienestar* o *experiencias de malestar* implica que el solo hecho de ser y actuar como ser humano trae consigo cualquiera de estos dos tipos de experiencias; de esta manera, está en la condición humana poder juzgar si la vida marcha bien o marcha mal, y cómo un evento contribuye a un mayor o menor bienestar, o por el contrario a una situación de malestar. En este sentido, expresa Rojas (2014), los seres humanos pueden realizar juicios relacionados con las experiencias de bienestar o con las experiencias de malestar, por ejemplo: “Me gusta la vida que llevo”; “No lo volvería a hacer”; “Si yo hubiera...”; “Creo que eso me haría muy feliz”; “Soy feliz”; “Estoy satisfecho con mi vida”, o “Estoy a gusto conmigo mismo”. Estos juicios permiten realizar a la persona una síntesis global de sus experiencias de acuerdo con sus propios criterios.

Existen tres tipos de experiencias de bienestar: evaluativas, afectivas y sensoriales. Estas no son excluyentes, es decir, no se da necesariamente una independiente de la otra; de hecho, en una acción es posible que se den las tres al mismo tiempo, o haya sinergia entre una y otra.

Las experiencias evaluativas se basan en una comparación que la persona hace de su vida en términos de logros y fracasos, en diferentes grados de intensidad. Esta evaluación no se limita únicamente al ingreso, la persona puede evaluar y comparar diferentes aspectos de su vida, por ejemplo: “Que haya terminado mis

integradora del bienestar humano solo podrá lograrse a través de una medición y un estudio científico de la felicidad.

estudios profesionales es el mayor logro de mi vida”; “Tener un coche nuevo es un logro importante”; “He alcanzado el ingreso que quería”; “No haber ganado la prueba para el ascenso laboral es un fracaso”; “He alcanzado las metas de ahorro para comprar mi casa”; “Le he fallado a mis compañeros”; “He cumplido con mi deber de padre”. La evaluación de los logros y éxitos contribuye significativamente a aumentar la felicidad, mientras que la evaluación de fracasos y pérdidas la disminuye.

En las experiencias evaluativas lo que importa para la persona es el logro o fracaso que haya tenido, y no el evento que propició ese logro o ese fracaso. En ocasiones, un mismo evento puede generar una experiencia de logro o de fracaso, lo cual depende de las normas de evaluación de cada persona y de sus aspiraciones. Por tal motivo, no es conveniente medir el bienestar en relación con lo que se posee (como el ingreso u otras variables objetivas), sino cómo los hechos se convierten en logros o fracasos para la persona, es decir, desde el campo de la subjetividad.

Las experiencias afectivas hacen referencia a las emociones y estados de ánimo; a los gozos y sufrimientos que cada persona experimenta en su vida cotidiana: tristeza, alegría, miedo, rabia, tranquilidad, orgullo, depresión, ansiedad, vergüenza, odio, enojo, entusiasmo, angustia, amor, cariño, celos, etc. Entre las emociones y los estados de ánimo existe una diferencia. Las primeras son transitorias e intensas, mientras que los segundos son más duraderos, pero de menor intensidad. Una emoción puede ser el miedo o la angustia que produce la asistencia a una entrevista laboral, la cual desaparece en el momento en que se ha superado el evento. Un estado de ánimo es la depresión; esta es más duradera y puede reflejarse en cómo la persona disfruta o sufre otros eventos de su vida.

La psicología ha concluido que todas aquellas emociones o estados de ánimo positivos contribuyen a una mayor felicidad, mientras que los sufrimientos y emociones negativas afectan en este mismo sentido el bienestar de la persona. El miedo, el odio, la envidia, la tristeza, la vergüenza, el pánico y los celos, entre otros, se asocian con una menor felicidad. El amor, la alegría, el aprecio, el entusiasmo son emociones asociadas a una mayor felicidad.

En estas experiencias, así como en las evaluativas, es preciso diferenciar entre la experiencia y el evento que la produce; un evento puede generar experiencias diferentes, y es en este sentido la experiencia la que aumenta o disminuye la felicidad, y no el evento en sí mismo. Para un joven, ingresar al servicio militar puede ser fuente de orgullo y alegría, mientras que para otro puede ser fuente de angustia

y depresión. Para una persona subirse a una avión puede ser fuente de entusiasmo y tranquilidad, mientras que para otra puede ser fuente de pánico e intranquilidad.

El último grupo de experiencias relacionadas con el bienestar lo conforman las experiencias sensoriales: placeres y dolores que se experimentan a través de los cinco sentidos. Es el ser humano quien clasifica estas experiencias como placenteras o dolorosas, teniendo en cuenta su intensidad, duración y trayectoria; por lo general, las experiencias sensoriales placenteras las asocia con un aumento de su felicidad, mientras que las experiencias sensoriales dolorosas las asocia con una disminución de su bienestar.

En las experiencias sensoriales también es necesario —como en las anteriores— hacer claridad respecto al evento que las produce y la experiencia en sí. Un mismo suceso puede ser fuente de placer o de dolor. Para una persona una inyección puede generar menor o mayor dolor que para otra. En un joven la música metálica puede resultar auditivamente más placentera que en una persona mayor, mientras que para la persona mayor podría resultar más placentero asistir a la opera que para el joven.

En este contexto global del estudio de la felicidad a través de los enfoques tradicionales y el método científico, podría decirse que en su cotidianidad los seres humanos están llenos de experiencias evaluativas, afectivas y sensoriales, y que para realizar un análisis general de qué tan bien o mal marcha su vida, la persona toma en distinto grado estas experiencias; algunos les dan mayor peso a las experiencias evaluativas, mientras que otros lo hacen con las afectivas o las sensoriales. La felicidad, como síntesis de estas experiencias, se convierte en el mejor indicador de bienestar integral de la persona, en contraste con el concepto de felicidad y los muchos constructos de bienestar que se basan en los enfoques de imputación y de presunción, que están muy alejados de la vivencia humana. Con el advenimiento del estudio científico de la felicidad, el bienestar humano deja de ser un concepto

"En este contexto global del estudio de la felicidad a través de los enfoques tradicionales y el método científico, podría decirse que en su cotidianidad los seres humanos están llenos de experiencias evaluativas, afectivas y sensoriales, y que para realizar un análisis general de qué tan bien o mal marcha su vida, la persona toma en distinto grado estas experiencias".

elaborado por académicos para convertirse en una vivencia de las personas (Rojas, 2009), medida a través de modelos empíricos.

138

Los modelos empíricos en la medición de la felicidad

Dentro de las formas empíricas para el estudio de la felicidad, la aplicación de encuestas fue un modelo que ya se había utilizado desde principios del siglo XX, como una nueva alternativa y complemento a los modelos tradicionales, y fue Richard Easterlin quien las utilizó en 1973 no solo para estudiar, sino también para medir el nivel de felicidad de las personas.

El uso de datos de panel es otra forma empírica que permite conocer la relación de la felicidad con otras variables. Por ejemplo, a partir de los datos del Panel Británico de Hogares, Clark y Oswald (1996) estiman un coeficiente significativo y negativo para la renta del grupo de referencia en la ecuación de satisfacción laboral. Ferrer-i-Carbonell (2005), a partir de los datos del Panel Socioeconómico Alemán, descubre evidencia de que la felicidad es decreciente en la renta del grupo de referencia, definido por la combinación de sexo, edad y educación.

La utilización de escalas de medición que normalmente recopilan información cuantitativa son otro complemento a los modelos tradicionales en el estudio de la felicidad. Para realizar estos estudios con tales instrumentos es necesario definir la escala de respuestas que acompaña a la pregunta directa. En la medición de la felicidad normalmente se utilizan dos escalas de respuestas: la escala de respuestas numérica y la escala de respuestas categórica ordinal.

A escala mundial existen muchas encuestas que recopilan información sobre el bienestar de las personas. Latinobarómetro, por ejemplo, es un estudio de opinión pública que aplica anualmente alrededor de diecinueve mil entrevistas, en dieciocho países de América Latina, y representa a más de cuatrocientos millones de habitantes. Los resultados de esta encuesta permiten obtener una visión del bienestar por país, además de una comparación de América Latina con otras regiones del mundo.

Eurobarómetro, por su parte, desarrollando una labor similar a Latinobarómetro, representa veintisiete países de Europa. Los resultados permiten realizar inferencias sobre los determinantes del bienestar en el continente europeo. La encuesta Gallup es un sondeo de opinión frecuentemente usado en los medios masivos para representar a la opinión pública. La encuesta usa típicamente un método de muestreo aleatorio simple, para mantener al mínimo los niveles de parcialidad.

Confiabilidad y validez

La *confiabilidad* es definida por Chávez (2001) como el “grado de congruencia con que se realiza la medición de una variable”. En este sentido, cuando se aplica una encuesta a un grupo de personas en la que se desea obtener información sobre su bienestar o satisfacción con la vida, se hace una serie de preguntas bastante claras, aun cuando, en ocasiones, se cuestione la confiabilidad de aquellas, toda vez que las respuestas pueden reflejar lo felices que las personas creen que deben ser en lugar de lo felices que se sienten realmente. También podría pasar que las personas se manifiesten más felices de lo que son en realidad.

Algunas investigaciones han demostrado que las respuestas pueden cambiar por variaciones poco significativas en la redacción y en el orden de las preguntas, o por factores situacionales como la raza del encuestador o el estado del tiempo. Una misma persona pudo haber obtenido como resultado un 6 en una investigación, y 7 en otra. Si bien esta falta de precisión distorsiona los análisis a escala individual, a escala de grupos es menos incidente cuando se compara la felicidad promedio, toda vez que las fluctuaciones aleatorias tienden a compensarse, y es el promedio grupal el que se utiliza para la toma de decisiones, sobre todo en materia de políticas públicas. Por ello, en términos empíricos, todo instrumento que se aplique de manera científica para obtener información debe cumplir con un alto grado técnico de validez y confiabilidad, condiciones suficientes y necesarias para una buena prueba.

Por su parte, la validez definida por Hernández y Fernández (2005) como “el grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir” (p. 277) contiene varios elementos: uno que tiene que ver con el contenido, otro que se relaciona con el criterio, y un tercero que se relaciona con las propiedades que están siendo utilizadas para llevar a cabo la medición, conocido también como constructo.

Los instrumentos medidores de la felicidad tienen *validez de contenido*, puesto que los indicadores se corresponden con otros indicadores que pretenden medir el mismo concepto. Tienen *validez de criterio*, ya que las medidas no se relacionan con indicadores de conceptos contrarios, y tienen *validez de constructo*, por cuanto recogen el significado actual de la palabra *felicidad*.

Finalmente, podría decirse que existen medidas de bienestar que cumplen todos los requisitos científicos de fiabilidad y validez. Tanto la medida del estado emocional positivo como la medida del estado emocional negativo, y como la de la satisfacción vital, las tres han recibido una gran atención, y se han desarrollado

indicadores ampliamente aceptados en la comunidad científica. Se manejan diversas opciones para la escala de respuesta (Ferrer-i-Carbonell y Van Praag, 2002; Loksikin y Ravallion, 2001). Algunos indicadores son la escala de Lyubomirsky y la escala de Diener. La mayoría de los estudios optan por utilizar una escala del 0 al 10, en la que 0 se asocia al mínimo de felicidad y 10, al máximo. Otros estudios manejan escalas de respuesta categórica ordinal; por ejemplo, escalas de respuesta que van desde “extremadamente infeliz” hasta “extremadamente feliz”. Aun cuando las escalas de medición de felicidad son ordinales, Ferrer-i-Carbonell y Frijters (2004), y Ferrer-i-Carbonell y Van Praag (2002) han mostrado que la variable felicidad puede manejarse como variable cardinal, sin que los resultados econométricos relevantes se vean afectados.

Conclusiones

Etimológicamente, felicidad proviene del latín, del vocablo *felicitas*, que puede traducirse como ‘fértil’. La felicidad es un estado de ánimo que supone una satisfacción. Quien está feliz se siente a gusto, contento y complacido. Una persona feliz sonríe, disfruta, goza. Hallar la felicidad depende de cada uno de nosotros, pues el concepto de felicidad es subjetivo y relativo: lo que hace feliz a alguien puede no representar la felicidad para otro.

La economía de la felicidad forma parte del creciente interés por profundizar en el conocimiento de las preferencias individuales, más allá de la evidencia que se pueda obtener a partir del comportamiento observado. Este interés ha llevado al desarrollo y a la expansión de métodos alternativos tales como observar la conducta de los individuos en experimentos controlados o preguntar directamente a los individuos sobre su nivel de felicidad, sus actitudes frente al riesgo, su elección entre varias loterías hipotéticas o el nivel de ingresos que consideran, entre otros.

En este sentido, la paradoja de Easterlin (1973) es quizá la observación empírica más importante que motivó nuevamente a los economistas al estudio de la felicidad. Easterlin fue el primero en realizar un estudio sobre la relación entre la renta de los individuos y la felicidad, a partir de datos de encuestas, y encontró que no existe una relación directa entre estas dos variables: el incremento en el nivel de la renta en los países desarrollados no se había traducido en un aumento de la felicidad.

Durante muchos años la felicidad se mantuvo como un tema de especulación filosófica, debido a que no podía ser medida y a que se desconocía qué tan ade-

cuados eran los métodos para promoverla o valorarla. Hoy en día, no poder medir la felicidad es cosa del pasado; los investigadores sociales han encontrado que el uso de preguntas sobre la satisfacción personal por la vida permite medir la felicidad. La aplicación de encuestas a gran escala, con preguntas relacionadas con la felicidad, a determinada población ha sido un valioso instrumento para obtener información relacionada.

Finalmente podría decirse que existen medidas de bienestar que cumplen todos los requisitos científicos de fiabilidad y validez. Tanto la medida del estado emocional positivo como la medida del estado emocional negativo y la de la satisfacción vital han recibido una gran atención y se han desarrollado indicadores ampliamente aceptados en la comunidad científica.

Referencias

Antonelli, G. B. (1886). *The marginal revolution in economics: Interpretation and evaluation*. Durham: Duke University Press.

Arrow, K. (1959). Functions of a theory of behaviour under uncertainty. *Metroeconomica*, 11(1-2): 12-20. doi: 10.1111/j.1467-999X.1959.tb00258.x.

Bentham, J. (1780). *Introduction to the principles of morals and legislation*. Clarendon Press, Oxford University Press. [Edición de J. H. Burns y H. L. A. Hart].

Brickman, P. y Campbell, D. T. (1971). Hedonic relativism and planning the good society. En M. H. Apley (Ed.), *Adaptation-level theory: A symposium* (pp. 287-305). Nueva York: Academic Press.

Cantril, H. (1965). *The pattern of human concerns*. New Brunswick, Nueva Jersey: Rutgers University Press.

Chávez, N. (2001). *Introducción a la investigación educativa*. Maracaibo: Artes Gráficas.

Clark, A., y Oswald, A. (1994). Unhappiness and unemployment. *Economic Journal*, 104, 648-659.

Dohmen, T. (2005). *Individual risk attitudes: New evidence from a large, representative* (Documento de investigación n.º 1730). Experimentally-validated survey source IZA.

Duesenberry, J. (1949). Income, saving, and the theory of consumer behavior. *The Harvard Economic Studies Galaxy Book*, 87.

Dupuy, J. P. (1992). *El sacrificio y la envidia. El liberalismo frente a la justicia social*. Barcelona: Gedisa.

Easterlin, R. (1973). Does money buy happiness? *The Public Interest*, 30, 3-10.

Easterlin, R. (1974). Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. En: P. A. David y M. W. Rederer (Eds.), *Nations and households in economic growth: Essays in honor of Moses Abramowitz*. Nueva York: Academic Press.

- Ferrer-i-Carbonell, A. y Van Praag, B. M. S. (2002). The subjective cost of health losses due to chronic diseases: An alternative model for monetary appraisal. *Health Economics* 11(8), 709-722.
- Frey, B. (2008). *Happiness: A revolution in economics (Munich lectures in economics)*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Gamero, C. (2003). Análisis económico de la satisfacción laboral. *Cuadernos de Economía*, 27, 109-146.
- Harsanyi, J. (1987). Von Neumann-Morgenstern utilities, risk, taking, and welfare. *Feiwel*, 545-558.
- Hartog, J., Ferrer-i-Carbonell, A. y Jonker, N. (2002). Linking measured risk aversion to individual characteristics. *Kyklos. International Review for Social Sciences*, 55(1), 3-26.
- Henderson, J. M. y Quandt, R. E. (1971). *Microeconomic theory: A mathematical approach*. Nueva York: Mcgraw-Hill College.
- Hernández, R. y Fernández, C. (2005). *Fundamentos de la metodología de la investigación*. México, D. F.: McGraw-Hill Interamericana.
- Hicks, J. R. y Allen, R. G. D. (1934). A reconsideration of the theory of value. *Economica*, 1, 196-219.
- Hicks, J. y Kaldor, N. (1939). The foundations of welfare economics. *Economic Journal*, 49(196): 696-712. doi: 10.2307/2225023.
- Houthakker, H. (1950). Revealed preference and the utility function. *Economica New Series*, 17, 159-174.
- Jevons, W. S. (1871). *La teoría de la economía política*. Madrid: Pirámide.
- Layard, R. (2005). *La felicidad: lecciones de una nueva ciencia*. Madrid: Taurus.
- Lokskin, M. y Ravallion, M. (2001). Identifying welfare effects from subjective question. *Economica*, 302-337.
- Manzanillo, F. (2011). *Perspectiva municipal del ranking de la felicidad en México*. Ponencia presentada en el XXIV Seminario de Economía Urbana y Regional. Implicaciones de las Reformas Estructurales en el Desarrollo Urbano y Regional. Universidad Nacional Autónoma de México, México D. F.
- Mas-Colell, A. (1995). *Microeconomic theory*. Nueva York: Oxford University Press.
- Meger, C. (1871). *Principios de economía política*. Madrid: Unión Editorial.
- Mill, J. M. (1991). *El utilitarismo: un sistema de la lógica*. Madrid: Alianza.
- Pareto, V. (1906). Manuale di economia politica. *Journal of the History of Economic Thought*, 30(1), 137-140.
- Park, M. S. (2006). The financial system and the Pasinetti theorem. *Cambridge Journal of Economics*, 30(2), 201-217.
- Peiró, A. (2007). Happiness, satisfaction and socioeconomic conditions: Some international evidence. En L. Bruni y P. Porta, *Handbook on the economics of happiness* (pp. 429-446). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Pérez Asenjo, E. (2008). Felicidad y renta. La vuelta a Adam Smith y Thorstein Veblen. *Boletín Económico de ICE*, 2950.
- Pigou, A. (1912). *Wealth and welfare*. Londres: Macmillan and Co.
- Pigou, A. (1920). *Wealth and welfare*. Londres: Macmillan and Co.
- Robbins, L. (1932). *An essay on the nature and significance of economic*. Londres: MacMillan.

- Rojas, M. (2014). *El estudio científico de la felicidad*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Samuelson, P. (1947). *Foundations of economic analysis*. Harvard: University Press.
- Samuelson, P. (1997). *Economics: The original 1948 edition*. Nueva York: McGraw-Hill Education.
- Sánchez, M. J. y De Santiago Hernando, H. (1998). *Utilidad y bienestar. Una historia de las ideas sobre la utilidad y el bienestar social*. Madrid: Síntesis.
- Sen, A. K. (1986). The standard of living. En *Tanner lectures on human values* (Vol. VII). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Smith, A. (1759). *Teoría de los sentimientos morales*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica. [Traducción de Edmundo O'Gorman].
- Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. Buenos Aires: Longseller.
- Scitovsky, T. (1976). Income and happiness. *Acta Economica*, 15, 45-53.
- Sidgwick, H. (1874). *The methods of ethics*. Londres: Macmillan.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1979). Teoría de la perspectiva: un análisis de la decisión en virtud del riesgo. *Sociedad Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Van Praag, B. (1971). The welfare function of income in Belgium: An empirical investigation. *European Economic Review*, 11(3), 337-369.
- Van Praag, B. M. S. (1991). Ordinal and cardinal utility: An integration of the two dimensions of the welfare concept. *Journal of Econometrics*, 50, 69-89.
- Varian, H. R. (1992). *Microeconomic Analysis* (3.ª ed.). Nueva York: W. W. Norton & Company.
- Veenhoven, R. (2001). *What we know about happiness*. Rotterdam: Erasmus University Rotterdam.
- Walras, L. (1870). *The rise of the marginal utility school, 1870-1889*. Nueva York: Columbia University Press.