



# DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO \*

Nicolás Mayorga\*\*

(Universidad de los Andes, Facultad de Economía)

## Resumen

Este artículo intenta demostrar que el sistema económico neoclásico no permite la consecución de la felicidad en tanto que el ingreso y el consumo se toman como sus determinantes. La demostración se plantea tanto en términos teóricos como prácticos. En cuanto a la teoría, se sostiene que la imposibilidad reside primero, en una concepción no afortunada de la felicidad y, segundo, en la omisión de dos explicaciones para el comportamiento de los agentes, la adaptación hedónica y la interpersonalidad de las preferencias. Enmarcada en esta última explicación, la demostración práctica plantea la utilización de un modelo de principal-agente para demostrar que el ensanchamiento de la brecha en el consumo de los agentes es la causa para no alcanzar la felicidad. Como solución a lo anterior se propone la utilización de la política impositiva para impedir que la brecha se incremente, solución que abre el debate sobre la redistribución de la riqueza a la luz de que es en lo colectivo que se encuentra el camino a la felicidad.

*Clasificación JEL:* A11, D71, D82, I31

*Palabras Clave:* felicidad, consumo conspicuo, principal agente, economía neoclásica.

---

\* Artículo publicable como tesis para el Programa de Economistas para Graduados, PEG.

\*\* Cod: 200317416, E-mail: [n-mayorga@uniandes.edu.co](mailto:n-mayorga@uniandes.edu.co). Agradezco los comentarios de mi asesor Luis Carlos Valenzuela y de mis jurados Jimena Hurtado y Luis Ignacio Betancur.

## INTRODUCCIÓN

*"[H]acer teoría económica es un intento de organizar los pensamientos humanos acerca de los diferentes fenómenos económicos, y es a la vez, la creación de un lenguaje en donde estos intentos pueden ser discutidos"*<sup>1</sup>.

El comportamiento humano es sin duda el eje central de la economía y, más específicamente, son los "fenómenos económicos" que atañen al hombre el móvil fundamental de la teoría. En particular, estos fenómenos económicos hacen referencia a aquellos que tienen como marco las decisiones económicas, decisiones que, como cualquier otra, deben estar guiadas por un fin último y un camino para la consecución del mismo. Los economistas parecen tener resuelto cuál es el fin que rige el actuar económico humano: la felicidad es el fin último de las acciones de la mayoría de los hombres. Pero, aunque el fin esté definido parece que tanto su significado como el camino para conseguirlo no lo están aún.

Esta constatación tiene asidero incluso en la metodología que utiliza la economía, metodología que intenta no diferir de la que se aplica en otras disciplinas que buscan dar explicación a los acontecimientos del mundo. Se ha intentado entonces, con la construcción de modelos teóricos, basados en supuestos e hipótesis y con la ayuda de la lógica deductiva, llegar a ciertas conclusiones en cuanto al fin y el camino hacia él<sup>2</sup>. Así se entiende en los más sencillos manuales para la enseñanza de la economía: "La economía se basa en la construcción de modelos de los fenómenos sociales. Entendemos por modelo una representación **simplificada** de la realidad. [...] El poder de un modelo se deriva de la supresión de los detalles irrelevantes, que permite al economista fijarse en los rasgos esenciales de la realidad económica que intenta comprender"<sup>3</sup>. Pero este anhelo de simplificación parece haber sido llevado demasiado lejos. Si bien en un principio esta fue la forma de enfrentar el gran problema de la complejidad del comportamiento humano, hoy muchos economistas están de acuerdo en que las explicaciones no pueden dejar de lado elementos más complejos, porque la "simplicidad no es nuestro único objetivo [y] [e]stamos generalmente preparados para aceptar una gran complejidad cuando su peso está claramente justificado en términos de un incremento en el poder explicativo"<sup>4</sup>. En este orden de ideas, es en un incremento en el poder explicativo de la teoría económica que se plantea el sentido de este artículo. Debe quedar claro que el objeto de análisis es la felicidad de los agentes, noción que no se diferenciará de aquella de bienestar, reconociendo en todo momento que existe un gran debate entorno a la diferencia entre las dos. Ahora, si se intenta hacer una crítica a la forma como la ortodoxia, y en particular la neoclásica<sup>5</sup>, ha concebido el camino hacia la felicidad, es necesario, en primer lugar,

---

<sup>1</sup> Hahn, (1984) pp. 4.

<sup>2</sup> A este respecto hace alusión el debate sobre si la economía es o no una ciencia "dura" como la física o la matemática, hecho clarificado por Jesús Antonio Bejarano: "La economía que se va construyendo con miras a demostrar la existencia del equilibrio general, no es más que la justificación intelectual de un universo económico que funciona como las leyes del universo tal como las describía Newton." Bejarano (1997), pp.82.

<sup>3</sup> Varian (1996). [Negrilla por el autor de este documento].

<sup>4</sup> Frank (1989), pp. 85. [Traducción por el autor de este documento].

<sup>5</sup> En el marco de este artículo, la comprensión del término ortodoxo se plantea en la diferencia entre la ortodoxia y la heterodoxia. Se entienden por ortodoxos los desarrollos teóricos y prácticos basados en los fundamentos clásicos y neoclásicos, y, por heterodoxos, los desarrollos que, o bien se oponen de alguna forma a los primeros, o bien incorporan al análisis económico elementos de otras disciplinas que no podían, por cuestiones teóricas, ser incorporados o simplemente no habían sido incorporados hasta ese momento.

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

recordar el origen de esta concepción. Del mismo modo se pondrá en evidencia la existencia de otras concepciones de felicidad, en particular aquella promovida por Aristóteles, para hacer énfasis en sus diferencias y en el hecho de que se pueden ver como opuestas. Hecho lo anterior, se intentará mostrar el camino mediante el cual los agentes económicos neoclásicos consiguen la felicidad; haciendo énfasis en que dicho camino se encuentra viciado con diferentes problemas teóricos, de los cuales se llama la atención a uno en particular: los determinantes de la felicidad que, como se verá, son básicamente el ingreso, los precios y el consumo. Así las cosas, este artículo tiene como principal objetivo dar una explicación tanto teórica como práctica al hecho de que los determinantes neoclásicos de la felicidad no son los apropiados. Lo anterior se hace claro al analizar los datos sobre bienestar de las personas derivados de encuestas subjetivas, que muestran cómo a pesar de que el ingreso de las personas aumenta, su nivel de felicidad se mantiene constante. Aunque son muchos los desarrollos teóricos que se han hecho para tratar de comprender cómo los agentes consiguen el bienestar, fenómenos como el anterior no pueden ser explicados por medio de los desarrollos ortodoxos; mostrando en últimas que se han dejado de lado sistemáticamente elementos explicativos muy importantes. En la actualidad, dichos elementos son rescatados por otras disciplinas como la sociología o la psicología, y poco a poco han sido incorporados en los desarrollos económicos heterodoxos. En efecto, alrededor del tema de la felicidad se han elaborado trabajos muy importantes entre los cuales están el de la revisión del estado del arte en Frey y Stutzer (2004), de preferencias interpersonales en Carlsson et al. (2003) y Alpizar et al. (2001), de economía experimental en Charness y Grosskopf (2000), de las teorías sobre la felicidad en Frey y Stutzer (1999 y 2003) y todos los desarrollos del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad de Erasmo en Róterdam a cargo de Veenhoven, de los cuales se destaca la base mundial de datos sobre la felicidad. También sobresalen los trabajos de Frank (1989 y 1997) y uno de los trabajos de más influencia en el tema de la felicidad el desarrollado por Richard Easterlin<sup>6</sup> con varios libros y artículos sobre el tema, de los cuales se analizarán tal vez los más importantes<sup>7</sup>.

De estos desarrollos se derivan principalmente dos explicaciones teóricas para el hecho de que el determinante de la felicidad no sea el ingreso, y por derivación, el consumo. Se analizará entonces la teoría de la adaptación hedónica y la de las preferencias interpersonales. Esta última teoría permitirá la continuación del artículo: la demostración práctica, mediante el desarrollo de un modelo de principal-agente, de que el consumo, conspicuo en este caso, no puede llevar sino a la postergación *ad infinitum* de la felicidad, hecho que corrobora las estadísticas subjetivas, y muestra cómo la amargura está presente de manera repetida en el camino hacia un supuesto bienestar.

Ahora bien, tanto la parte teórica como la práctica dejan atrás la crítica hecha a la ortodoxia neoclásica y hacen explícita una solución al problema planteado: la generación de una política impositiva que permita, mediante la inclusión de la colectividad por medio de la redistribución, llegar a una situación más afortunada en cuanto a bienestar se refiere. La

---

<sup>6</sup> Profesor de economía en la Universidad del Sur de California. Sus trabajos se enfocan allí donde la economía se une con la historia, la demografía, la sociología y la psicología. Trata de incorporar, dentro del marco de la teoría económica, los conceptos empleados en otras ciencias sociales como la privación relativa, la fertilidad natural y la adaptación hedónica.

<sup>7</sup> En el contexto nacional se han hecho desarrollos como los de Jaramillo et al. (2001) y los de Silva y Hernández (1994).

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

inclusión de la colectividad permite dos tipos de análisis, el de Pareto, que deja dudas sobre la distribución del ingreso, y el de Rawls, desarrollo más acertado en cuanto a la consecución de la felicidad colectiva y por ende individual se refiere.

Este artículo se compone entonces de cinco capítulos, el primero de ellos busca presentar dos nociones diferentes de bienestar, aquella en la que se basa la ortodoxia neoclásica y aquella derivada de los planteamientos aristotélicos. El segundo capítulo muestra cómo el camino neoclásico hacia la felicidad encuentra varios obstáculos, haciendo énfasis en uno: los determinantes de la felicidad. Luego se mostrará, por un lado, que no existe una relación clara entre ingreso, consumo y felicidad; y por el otro, cómo se explica esta evidencia aludiendo a ciertos elementos que ha dejado de lado el análisis ortodoxo – la adaptación hedónica y las preferencias interpersonales-, este será el tercer capítulo que a la vez terminará haciendo explícita una solución impositiva al problema. El cuarto capítulo buscará ahondar en las explicaciones prácticas, haciendo énfasis en una parte de la teoría interpersonal de las preferencias, el consumo conspicuo, y desarrollando un modelo de principal-agente para mostrar cómo la función de bienestar neoclásica tiene como principal argumento la insatisfacción del individuo, total opuesto del objetivo final de la ciencia económica. Así como el tercer capítulo, el cuarto también terminará haciendo explícita una solución impositiva, esta vez práctica, al problema planteado. Esta solución permitirá llegar al capítulo final del documento, que pretende pasar del bienestar individual al colectivo mediante la redistribución propiciada por la recaudo de impuestos como marco para la búsqueda de un escenario más alentador en términos de bienestar.

### CAPITULO I: NOCIONES DE BIENESTAR

Este capítulo se centra en presentar, primero, uno de los orígenes de la noción de bienestar que se ha tomado como rectora de los planteamientos económicos neoclásicos; y segundo, la concepción aristotélica de la felicidad. Esto con el fin de mostrar la existencia de otras concepciones de felicidad y más específicamente una que se plantea como opuesta a la utilizada en la economía neoclásica.

#### I. BENTHAM

Recordando que la economía tiene su origen en la filosofía moral, se hará una somera aproximación al desarrollo del concepto de utilidad propuesto por Jeremy Bentham para realizar una aproximación a la noción de felicidad neoclásica. En su *Introducción a los Principios de la Moral y la Legislación*, Bentham aclara que “[L]a naturaleza ha puesto a la humanidad bajo el gobierno de dos señores soberanos, el dolor y el placer. Sólo a ellos compete establecer lo que tenemos que hacer, así como la determinación de lo que debemos hacer.”<sup>8</sup> En esta medida, el comportamiento de los hombres está regido por estos dos sentimientos, comportamientos que atañen también a los económicos y de donde se deriva el concepto de

---

<sup>8</sup> Bentham (1823), Capítulo I, Inciso I. [Traducción por el autor de este documento].

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

utilidad: "Por utilidad se entiende la propiedad de cualquier objeto mediante la cual tiende a producir beneficio, ventaja, placer, bien o felicidad (en el presente caso todos estos terminan siendo lo mismo) o (lo que es, de nuevo, lo mismo) a prevenir la ocurrencia de infortunios, penas, maldad, o infelicidad para la parte cuyo interés es considerado."<sup>9</sup> De esta forma se puede reconocer el hedonismo puro en el origen de los planteamientos económicos y de ahí la necesidad de maximizar el placer y minimizar el dolor como el camino hacia la consecución de la felicidad. Cabe recordar que estos planteamientos son fuente de debate para los economistas<sup>10</sup> y que dentro del mismo, una vertiente reconoce que los planteamientos económicos de Bentham van más allá de lo aquí expuesto y que será William Jevons en su *Teoría de la Política Económica* el que reduzca lo expuesto por Bentham en cuanto al concepto de utilidad para desarrollar la noción de utilidad marginal que está detrás del proceso de maximización que fue mencionado y que será analizado más adelante.

Es importante aclarar que para Bentham: "la felicidad de los individuos, de los cuales una comunidad está compuesta, esto es sus placeres y su seguridad, es el fin y el único fin que el legislador debe tener en mente".<sup>11</sup> En esta medida, es el legislador aquel que debe sopesar los placeres y los dolores en pro de encontrarles un valor que estará medido de acuerdo a estas variables: su intensidad, su duración, su certeza o incertidumbre y su propinquidad o su lejanía. Con estas variables en mente se puede entonces determinar si un placer o una pena es más grande que otro(a) y por lo tanto mejor en términos de utilidad y, en últimas, mejor en términos de felicidad. Hay que aclarar que ante esto surge el problema acerca de la posibilidad de medición de estas variables (duración, intensidad, etc.), lo que más adelante llevará a la necesidad de hacer la distinción entre utilidad ordinal y cardinal, y, más aún, a la posterior inclinación por la primera. Es en parte ante este problema de medición que Jevons intentará reducir las variables y poder llegar a la concepción económica de que más es mejor que menos, concepción que guía el proceso de maximización (nótese la connotación de la palabra) y que a la postre terminará por hacer explícita el concepto de utilidad marginal.

Ahora bien, este camino hacia la consecución de la felicidad se ve reflejado en el afán de los hombres por emprender la carrera del atesoramiento y la consecuente satisfacción de sus deseos materiales. En efecto, hoy se da por hecho que el crecimiento de un país implica necesariamente la felicidad de los individuos. Así, a mayor atesoramiento de bienes, forma de medición del crecimiento de un país y lo que permite clasificarlos en países ricos y países pobres, se supone que su población disfruta de un mayor bienestar. Pero, es precisamente ante el postulado de que más es mejor que menos que nace el cuestionamiento de este artículo. Este cuestionamiento ha ganado validez en la medida en que, como se verá en el capítulo III, a lo largo de la vida, los hombres atesoran y no consiguen ser más felices. Por el momento la discusión se remite no al medio para conseguir la felicidad sino a la concepción misma y a este respecto se trae a colación una concepción de felicidad alternativa como recurso para dar una primera explicación al hecho de que el atesoramiento no provea de felicidad a los individuos.

---

<sup>9</sup> *Ibíd.*, Capítulo I, Inciso III. [Traducción por el autor de este documento].

<sup>10</sup> El debate mencionado se puede apreciar con claridad en los desarrollos expuestos por diferentes autores en el libro editado por Sen y Williams (1982), entre los cuales se destacan las diferentes aproximaciones que hacen Hare, Harsanyi y Mirrlees al concepto de utilidad.

<sup>11</sup> *Ibíd.*, Capítulo III, Inciso I. [Traducción por el autor de este documento].

## II. ARISTÓTELES

En el libro I de *La Política*, Aristóteles plantea la creencia de los hombres en que “el objetivo final de su vida es, o bien incrementar su dinero sin límite alguno, o bien a cualquier precio no perderlo. El origen de esta disposición en los hombres es que intentan solamente vivir, y no vivir bien.”<sup>12</sup> La pregunta que nace entonces es: ¿qué es lo que se considera como vivir bien? Una forma de aproximarse a la respuesta se halla en el Libro I de la *Ética Nicomáquea*, donde Aristóteles se pregunta cuál es el bien hacia el cual tienden todas las acciones humanas. Parte del hecho de que casi todo el mundo está de acuerdo al menos acerca de su nombre: la felicidad (*eudaimonia*), pero parece haber una diferencia en cuanto a lo que este bien (*agathon*) representa. Un camino sería considerar que la felicidad puede ser en primer lugar una cosa tangible y manifiesta. Sin embargo, la distinción que hace el autor entre los objetos del arte y los objetos de la ciencia aclaran los hechos: los primeros dependen de algo externo para existir, mientras que los segundos tienen que tener sus principios en sí mismos y en esa medida la ciencia supera al arte. Este postulado será el criterio para definir la noción de felicidad más adelante. Por el momento se sabe que, siendo la felicidad el bien hacia el cual tienden todas las acciones humanas y de ahí su importancia, su búsqueda debe enmarcarse en una ciencia y no en un arte.

Ahora bien, teniendo ya el criterio, es necesario encontrar un mecanismo para hacerlo efectivo y el camino que elige Aristóteles para definir la felicidad, es el mismo camino que toman muchos economistas hoy en día, un proceso puramente inductivo. Tomando los datos de la realidad para luego intentar una explicación, el estagirita decide hacer una encuesta subjetiva a través de la siguiente pregunta:

*¿Cuáles son las diferentes opiniones acerca de lo que es la felicidad?*

De dicha encuesta se concluye que “... los hombres parecen entender el bien y la felicidad partiendo de los diversos géneros de la vida...”<sup>13</sup>: la vida voluptuosa, la vida política y la vida contemplativa. En efecto, “el vulgo y los más groseros los identifican [al bien y la felicidad] con el placer, y, por eso aman la vida voluptuosa”<sup>14</sup>, pero la felicidad no puede estar en la vida voluptuosa pues ésta se parece a la vida de las bestias en la medida en que así como aquellas sirven a su amo, el vulgo termina al servicio de los placeres, lo que además contradice el hecho de que la felicidad no depende de cosas ajenas a ella misma. En cuanto a la vida política, Aristóteles aclara que los honores que deja ésta sólo existen en la medida en que alguien más los rinda, así, no siendo esto algo propio al objeto que se busca, constituye un bien que puede ser arrebatado, contradiciendo la característica de propiedad individual y de independencia externa de la felicidad. Sólo queda entonces la posibilidad de que la felicidad se relacione con la vida contemplativa y este será el camino hacia la *eudaimonia*, camino que dista mucho del que ha tomado la economía neoclásica.

<sup>12</sup> Aristóteles (1885), Libro I, §9, 16, 1257b-1258a. [Traducción por el autor de este documento].

<sup>13</sup> Aristóteles (1989), *Ética Nicomáquea*, Libro I, Capítulo 5, 1095b16-17.

<sup>14</sup> *Ibidem*, 1095b18-19.

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

Incluso Adam Smith, uno de los padres de la economía, hizo claro lo anterior al referirse al hijo del hombre pobre en su *Teoría de los Sentimientos Morales*. El hijo del hombre pobre, que al observar a su alrededor ve como los hombres adinerados poseen diferentes comodidades, “piensa que de conseguir todas estas comodidades, podrá sentarse contento y estar tranquilo disfrutando del pensamiento de la felicidad y la tranquilidad de esta situación.”<sup>15</sup> Y con esb en sumente se dedica a trabajar y a estudiar arduamente durante toda su vida, soportando maltratos y envidias de aquellos a los que sirve, sólo para darse cuenta que “[E]s entonces, en las últimas zupias de la vida, con su cuerpo acabado por los trabajos y las enfermedades, [...] que comienza al fin a entender que la riqueza y la grandeza son meras baratijas de frívola utilidad.”<sup>16</sup>

Ahora se hace clara la relación existente entre los desarrollos benthamitas y aristotélicos. Al parecer el atesoramiento de bienes no puede conducir a la felicidad en la medida en que esta está sujeta a bienes externos a los hombres, que parecen no tener fin y que, en esa medida y por la característica de insaciabilidad de los individuos, aseguran su carrera de insatisfacción al infinito. Es extraño entonces un sistema económico en donde el bienestar, medido en términos de crecimiento, de los individuos se logre gracias a su insatisfacción, he ahí la motivación principal de este escrito, un sistema en el cual pese a que sus planteamientos originales implican la necesidad de escapar de la pena y el sufrimiento, su modo de conseguir la felicidad sea la aparición constante de deseos con la insatisfacción intrínseca que esto acarrea. Se ha visto entonces que existe al menos una noción de felicidad diferente a la que propone el sistema neoclásico y que incluso uno de sus pioneros aboga para que los hombres entiendan que el atesoramiento de bienes no puede conllevar a la felicidad. Para ahondar en esto, el capítulo siguiente analizará la forma cómo se lleva a cabo este atesoramiento en el sistema neoclásico, es decir cómo se consigue la felicidad y en particular cuales son los determinantes de la misma.

## CAPITULO II: LOS FUNDAMENTOS NEOCLÁSICOS Y SUS IMPLICACIONES

Luego de haber mostrado someramente los orígenes de la noción de felicidad de los desarrollos económicos neoclásicos, este capítulo busca esquematizar a grandes rasgos el proceso mediante el cual, para esta teoría, los agentes consiguen su bienestar. Una de las grandes fortalezas del sistema económico neoclásico es el instrumental matemático que le permite ganar en rigurosidad, sin embargo, si el instrumental busca darle fortaleza a las concepciones filosóficas de bienestar de esta teoría, esta adolece a priori de la falencia para explicar cuál es el camino hacia la felicidad. Se analizarán primero los conceptos de preferencias y utilidad, para luego presentar el proceso de maximización de esta última, haciendo énfasis en ciertos problemas, principalmente, en los determinantes teóricos de la felicidad que propone este acercamiento. Para realizar este análisis se siguen los lineamientos de Varian (1996) aclarando que la utilización de un texto de enseñanza radica en el hecho de que es esta la primera aproximación a la economía que muchos economistas reciben, es la base de su aprendizaje, y de ahí la importancia de reconocer los problemas que se derivan.

<sup>15</sup> Smith (1759), Parte IV, Capítulo I, pp. 181. [Traducción por el autor de este documento].

<sup>16</sup> *Ibidem*. [Traducción por el autor de este documento].

## I. LAS PREFERENCIAS

Se comienza por recordar que “en la vida real, las preferencias no pueden observarse directamente: hay que descubrirlas analizando los comportamientos.”<sup>17</sup> Para realizarlo se establecen una serie de supuestos que simplifican el análisis, dentro de los cuales se rescata la suposición de que las preferencias son estables en el periodo de análisis y que además son convexas, lo que quiere decir que para cada nivel de ingreso hay una cesta demandada. Estos dos supuestos muestran ya la excesiva simplificación de la teoría y han permitido diferentes análisis alternativos al respecto<sup>18</sup>. Para efectos del presente artículo es importante decir que, por un lado, la estabilidad de las preferencias en el tiempo anula el proceso acomodativo que estas experimentan en la realidad, al tiempo que conlleva a que las decisiones que se toman bajo este supuesto sean igual de estables. En efecto, si de la observación de la realidad se puede ver que las preferencias son estables sólo en instantes de tiempo entonces la utilidad o el bienestar derivado de ellas se extiende consecuentemente en un sólo instante. Esto da pie para tratar otro punto importante en cuanto a las preferencias, la noción de *saciedad*. Varian define este concepto como una situación en la que “hay una cesta global mejor para el consumidor, y cuanto “más cerca” se encuentre de esta cesta, mejor; mayor será su bienestar, en función de sus propias preferencias”. Esta cesta representa “un punto de saciedad o un punto de máxima felicidad.”<sup>19</sup> Esto permite la posibilidad de la generación de un trampa de satisfacción al estilo de la trampa de consumo keynesiana, hecho que pone de manifiesto la incapacidad de que se genere un punto de máxima felicidad y a que su generación implicaría la autodestrucción del sistema, pues no habría nuevos deseos. Este punto ilustra de nuevo el carácter momentáneo que tiene en su seno el desarrollo neoclásico, pues el punto de máxima felicidad dura sólo un instante y es precisamente esta característica la que prolonga la existencia del sistema. Esto lleva a concluir que en realidad el punto de saciedad es un punto no de máxima felicidad sino uno de máxima infelicidad pues es el momento culminante para que se genere otro deseo en el individuo y así perpetuar el sistema y la posibilidad de detención de la felicidad.

Por otro lado, en cuanto a la convexidad, aunque se entiende que esta es la representación más elemental de las preferencias y que existen análisis más complejos, cabe decir que abre de facto un riesgo implícito en la teoría y es hacer que esta dependa, endógena y contradictoriamente, del hecho de que a más ingreso mi cesta demandada, y en últimas mis preferencias, se acomoden. Cabe la pregunta: ¿y si no se acomodaran? Si esto sucediese se podría caer en la trampa de satisfacción mencionada anteriormente y que implicaría la autodestrucción del sistema.

Sea como fuere, es bajo estos supuestos que se presenta el *principio de la preferencia revelada*, que sostiene que si el consumidor elige una cesta *X* y no una cesta *Y*, entonces debe preferir **realmente** la cesta *X* y no la *Y*. De lo anterior se deduce que existe una diferencia entre las preferencias reveladas y las preferencias subyacentes. En efecto, en la medida

---

<sup>17</sup> Varian (1996), pp. 121.

<sup>18</sup> A este respecto se han desarrollado análisis como el de Becker acerca de la formación de hábitos que incluye en la temporalidad en las preferencias de los individuos.

<sup>19</sup> Varian (1996), pp. 45.



## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

en que no se conocen las preferencias subyacentes, las reveladas constituyen una aproximación que se hace a través de la observación del consumo. De esta forma, se deduce que las preferencias reveladas deben cumplir con las características primordiales de las subyacentes debiendo mostrar el mismo orden y debiendo cumplir con los supuestos básicos de completitud, reflexividad y transitividad. En cuanto a la completitud se puede decir que en un momento en el tiempo el problema de maximización logra su objetivo pero esta completitud no se da, de nuevo, en términos dinámicos pues las preferencias se reacomodan constantemente. Así las cosas, los supuestos sobre las preferencias muestran las características de los agentes en un sólo momento del tiempo, hecho que acarreará consecuencias en el desarrollo posterior de la teoría.

### II. LA UTILIDAD

Los primeros desarrollos económicos consideraban que la utilidad era una medida numérica de la felicidad de los individuos y bastaba entonces con obtener un máximo valor de la utilidad para lograr ser feliz. Detrás de esto está la idea de que la felicidad radica en sacar provecho de los bienes.<sup>20</sup> Sin embargo, los problemas eran evidentes: ¿Cómo cuantificar la utilidad? ¿Un bien provee la misma utilidad para una persona que para otra? ¿Por qué hay unos bienes que reportan más utilidad que otros? Estas preguntas llevaron a que los economistas enfocaran de manera diferente su análisis volcando su atención sobre las preferencias de los individuos y cómo la utilidad era una forma de describirlas.<sup>21</sup> Así las cosas, lo que importa no es el grado absoluto de utilidad sino su grado relativo, i.e. si una cesta es mejor que otra y no cuánto mayores una que la otra. En términos matemáticos bastaba con encontrar una función que asignara determinados valores numéricos a las diferentes cestas para que reflejara el ordenamiento de las preferencias de los individuos y así poder formalizarlas. Este concepto de utilidad se conoce como *utilidad ordinal* y se contrasta con el de *utilidad cardinal*. Sin embargo, como se verá más adelante, la utilidad cardinal tiene una gran importancia y las cantidades afectan radicalmente las preferencias de los individuos.

### III. LA RESTRICCIÓN

El concepto de restricción nace de la idea de que los individuos no pueden disponer de todos los bienes que quisieran por varios motivos. Uno puede ser el tiempo: no se pueden obtener cosas que se encuentren en momentos diferentes. Otro es el espacio: no se pueden obtener dos bienes que se encuentren en lugares diferentes al mismo tiempo. Y por último la capacidad para obtenerlos<sup>22</sup>. Esta capacidad se ha hecho comparable gracias al uso del dinero. En efecto, en la medida en que se tengan ingresos, se incrementa la capacidad para obtener los bienes<sup>23</sup>. Así, la restricción suele expresarse en términos de precios y renta, de ahí su apelativo: *restricción presupuestal*. Lo que implica que, dados unos precios

---

<sup>20</sup> El simple hecho de que los objetos sean llamados bienes da luces al respecto.

<sup>21</sup> Varian (1996), pp. 55.

<sup>22</sup> Por ejemplo, se puede querer una manzana de un árbol, pero si el árbol es muy alto no se puede obtener.

<sup>23</sup> En el caso de la manzana basta con comprar una escalera para alcanzarla, o más aún basta con comprar la manzana en una tienda.

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

observados, para poder obtener una cesta de bienes, la renta debe ser igual o mayor que lo que cuestan los bienes, i.e. su precio, multiplicado por sus cantidades. En el capítulo III se mostrará que la restricción juega un papel primordial no sólo en términos individuales sino también en términos colectivos, en efecto, la definición de las preferencias dependerá no sólo de la restricción personal sino también de qué tan restringidas se encuentren las personas que conforman el círculo de relaciones del individuo. Por otro lado, es de resaltar el carácter negativo que posee esta noción, en últimas porque limita la satisfacción de los deseos y sin embargo, la supresión de los mismos, es decir la restricción, puede ser el camino para conseguir la felicidad, una vida contemplativa con la renuncia a los bienes externos al individuo, al estilo de Aristóteles o de serenidad al estilo de Epicuro.

### IV. LA MAXIMIZACIÓN DE LA UTILIDAD

Teniendo por un lado las preferencias de los agentes y por el otro su restricción presupuestal, basta con unir ambos elementos para determinar cual será su *demand*a. En el proceso de maximización, el agente elige la cesta que más utilidad le genere de acuerdo con su restricción presupuestal. Además de las condiciones matemáticas que se deben cumplir, lo más importante de este proceso es el hecho de que da luces para determinar de qué depende el bienestar de los agentes. Se puede ver entonces que la felicidad del individuo depende básicamente de tres factores: sus preferencias, los precios de los bienes y el ingreso. En cuanto a las preferencias, el economista se limita a observar las revelaciones que hace el agente acerca de sus gustos y necesidades por medio del consumo, hecho que agrava las cosas en la medida en que no es ni siquiera el interesado quien aclara sus preferencias sino un tercero que las infiere. En efecto, "el juicio acerca de la felicidad de una persona es efectuado, no por el individuo a quien concierne, sino por un tercero que observa su elección de consumo".<sup>24</sup> En lo que se refiere a los precios, su relación es inversa con la felicidad, entre menores sean los precios de los bienes que proveen de felicidad al individuo, más grande será esta, de ahí la preocupación de los gobiernos por la inflación. Por último, el ingreso tiene una relación positiva y directa con la felicidad. En efecto, a mayor ingreso, mayor la cantidad de bienes que puede adquirir el agente y mayor el nivel de felicidad, tal y como se veía en el desarrollo de la noción de felicidad neoclásica. Se rescata la idea de que el bienestar de las personas depende del consumo, tanto para determinar sus gustos como para determinar el nivel de su felicidad. De los problemas vistos, en su mayor referente a la determinación de las preferencias, son los determinantes de la felicidad los que van a constituir el problema fundamental para que el sistema de economía neoclásico no conlleve a la felicidad y esto será evidenciado en el capítulo siguiente.

---

<sup>24</sup> Easterlin (09-2003) pp. 11179. [Traducción por el autor de este documento].

### CAPITULO III: LAS EVIDENCIAS Y SUS EXPLICACIONES

#### I. LO QUE SE OBSERVA

De acuerdo con el capítulo anterior la felicidad se puede conseguir mediante un aumento en la utilidad (dada por las preferencias) que generan los bienes. Este aumento en la utilidad depende básicamente de los precios y del ingreso, así, aquellos agentes con mayores ingresos pueden disfrutar de mayores cantidades de bienes cumpliendo con sus preferencias y logrando así ser más felices. Ahora bien, una pregunta simple pero válida es saber si en realidad los agentes actúan de esta forma, y quién mejor que ellos mismos para contestarla. Como ya lo vimos, los economistas utilizan el comportamiento observado de los agentes como realidad para comprobar o falsear sus teorías, pero, ¿son los datos que se observan reflejo de los móviles reales de los agentes? El acto de consumir permite dar una respuesta negativa a esta pregunta. El consumo no simplemente muestra la necesidad de satisfacer ciertos deseos materiales, sino que el consumo va más allá, el acto mismo del consumo genera utilidad. De esta forma, se puede describir la utilidad en función de tres características: los actos de comprar, los actos de poseer o controlar y los actos de consumo *per se*. En este orden de ideas, la posibilidad de comprar genera utilidad en la medida en que demuestra el poder adquisitivo que posee una persona frente a los demás y la posesión de bienes genera utilidad en la medida en que excluye del consumo a otros agentes. Estas características resaltan la existencia de diferentes motivos para consumir, de ahí que Veblen diga que “[...] la propensión a la emulación es probablemente el más fuerte y más vivo de los motivos económicos...”<sup>25</sup>. Para el mismo Veblen existe entonces, detrás del comportamiento observado de consumo, la necesidad de emulación de los individuos, implicando además una escala social en donde los individuos que están en la cúspide son emulados por aquellos que se encuentran debajo de ella.<sup>26</sup> De esta manera, resulta claro que los agentes no sólo tienen en cuenta cantidades y precios a la hora de consumir.

Estos inconvenientes sustentan la utilización de los datos subjetivos de bienestar como forma de verificar las teorías económicas y le dan cabida al concepto de *utilidad cardinal*, concepto que hace referencia a la idea de que la utilidad puede ser medida y no sólo ordenada relativamente. Existen básicamente dos motivos para que los economistas desde la mitad del siglo pasado hayan preferido la utilidad ordinal. Primero, en la medida en que la noción de utilidad depende totalmente del agente, i.e. es subjetiva, no puede hallarse una medida que logre reflejarla. Segundo, el desarrollo de la utilidad ordinal terminó por restarle importancia a la cardinal en términos de poder explicativo: “la utilidad cardinal no es necesaria para describir las elecciones de los consumidores”<sup>27</sup>. Sin embargo, el hecho de que las explicaciones que da el modelo ordinal resulten muchas veces alejadas de la realidad, ha hecho que muchos economistas intenten medir nuevamente la felicidad.

---

<sup>25</sup> Veblen (1899), pp. 110.

<sup>26</sup> Ver Jaramillo et al. (1993) para un análisis del efecto del consumo conspicuo en la exclusión social y en la generación de los “clubes de consumo”.

<sup>27</sup> Varian (1996), pp. 58.

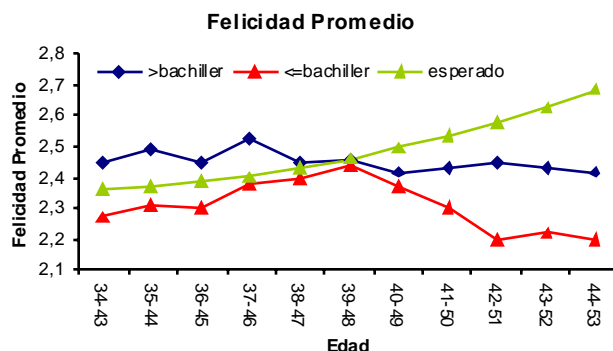
## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

Y esta medición se hace a través de preguntas directas a los agentes. ¿Qué resultados se encuentran? Easterlin (09-2003) analiza los resultados de la pregunta que hace para los Estados Unidos la General Social Survey desde 1972:

*“Teniendo en cuenta todo, cómo diría que están las cosas hoy ¿diría usted que está muy contento, bastante contento o no muy contento?”*

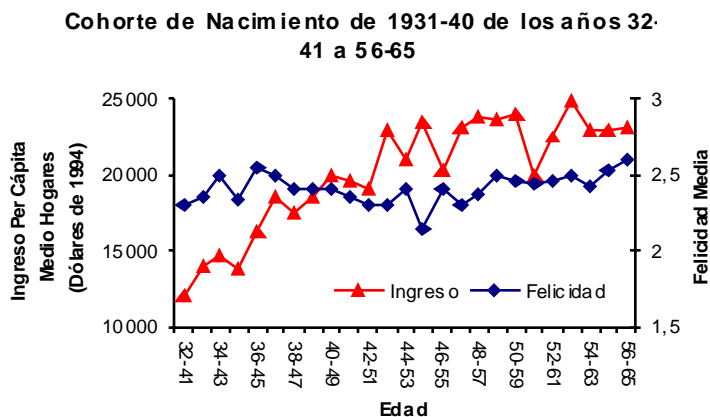
Easterlin encuentra que al hacer un ejercicio de series de tiempo, existe una relación positiva entre ingreso y felicidad. Sin embargo, al realizar un ejercicio de corte transversal a través del ciclo de vida, a medida que el ingreso aumenta la felicidad se mantiene constante. Tomando como *proxy* del ingreso, el nivel de educación, se pueden observar ambos fenómenos (Figura No 1).

Figura No 1: Felicidad Promedio por Nivel de Educación y Edad<sup>28</sup>.



Por un lado, se observa que para cualquier edad, las personas más educadas son más felices; pero por otro lado, si la felicidad fuera función del ingreso de cada grupo, esta debería aumentar para los dos a la vez que debería ampliarse el diferencial de felicidad. Sin embargo, nada de esto sucede, lo que lleva a pensar que no existe una relación entre ingreso y felicidad dentro de un mismo grupo.

Figura No 2: Felicidad Promedio e Ingreso Medio Per Cápita del Hogar para el ciclo de vida medio<sup>29</sup>.



<sup>28</sup> Easterlin (09-2003), pp. 11180. La felicidad promedio se calcula sobre una escala de puntuación de 1 a 3 derivada de una encuesta. [Curva del comportamiento esperado de los agentes y traducción por el autor de este documento].

<sup>29</sup> Easterlin (03-2003), pp. 46. [Traducción por el autor de este documento].

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

El mismo autor, y esto porque hay dudas acerca de si la educación es una variable aproximada del ingreso, hace otros ejercicios en donde muestra el nivel de ingreso para diferentes cohortes de edad y el nivel de felicidad. Los resultados muestran exactamente lo mismo: mientras el nivel de ingreso aumenta constantemente, el nivel de felicidad permanece estable en el tiempo (Figura No 2).

Resultados similares se puede observar al analizar el ranking de la felicidad hecho con base en la Base Mundial de Datos sobre la Felicidad de la Universidad de Erasmo en Rotterdam, Holanda; base de datos que recoge encuestas internacionales y de las cuales sobresale una pregunta muy parecida a la de la General Social Survey de los Estados Unidos:

*"Teniendo en cuenta todo, ¿cuán satisfecho o insatisfecho está usted con su vida como usted en este momento?"*

De acuerdo con las respuestas a esta pregunta se obtiene una escala de felicidad del 1 al 10 que al compararla con la escala de ingresos per cápita para la misma muestra de 68 países en la década del noventa, muestra que los países que cuentan con un mayor ingreso per cápita no son necesariamente los más felices [Ver Tabla No 1]. Es de resaltar que Colombia, ubicándose en el puesto 45 del total de la muestra por su ingreso per cápita, es considerado, al lado de Suiza como el país más feliz del mundo. Hay que reconocer que resulta sorprendente cómo la idea neoclásica de que a más ingreso mayor felicidad parece invalidada por las personas, y en últimas, ¿no es por las personas y su bienestar que adquiere sentido la ciencia económica?

*Tabla No 1: Clasificación de una muestra de países según su nivel de felicidad e ingreso per cápita.*

<b>Felicidad</b>		<b>Ingreso Per Cápita</b>	
1	Suiza	32.000	4
<b>1</b>	<b>Colombia</b>	<b>6.100</b>	<b>45</b>
3	Dinamarca	28.900	9
4	Costa Rica	8.300	37
5	Luxemburgo	48.900	1
14	Estados Unidos	36.300	2
17	México	8.900	33
20	Reino Unido	25.500	18
30	China	4.700	49
39	Japón	28.700	10
42	India	2.600	60
67	Moldavia	2.600	60

Revista Business 2.0 Nov 2004, ajustado para reflejar el poder adquisitivo.  
Fuentes: World Database of Happiness, CIA World Factbook..

## II. EXPLICACIONES A LO QUE SE OBSERVA

*“En particular, la gente toma decisiones asumiendo que más ingreso, confort, y bienes de posición los harán más felices, sin reconocer que la adaptación hedónica y la comparación social aparecerán en escena, harán crecer sus aspiraciones casi en la misma medida que sus ganancias actuales, y los hará sentirse no más felices que antes.”<sup>30</sup>*

Se ha mostrado entonces que al utilizar encuestas subjetivas la relación entre felicidad e ingreso no es tan clara como lo pretende la economía neoclásica, se debe entonces continuar por indagar cuales son las posibles explicaciones a las observaciones hechas en la sección anterior. Estas explicaciones se enmarcan en el proceso de formación de las preferencias de los agentes y en particular al impacto que este proceso sufre por dos factores, la adaptación hedónica y las preferencias interpersonales, la primera enmarcada en el ámbito individual y la segunda en el contexto colectivo.

Easterlin retoma los desarrollos de la psicología para dar la primera explicación: al parecer, los agentes experimentan una **adaptación hedónica** relativa al ingreso. Es decir, que a medida que las circunstancias externas cambian, las aspiraciones de los individuos se adaptan a ellas. Así, cuando el ingreso de los agentes aumenta, sus aspiraciones aumentan, lo que implica que la distancia a la consecución de la felicidad, se ve inalterada. En el extremo de la teoría de la insatisfacción de los individuos, Arthur Schopenhauer sustenta que el hombre está constituido por la aspiración o lo que él llamará *voluntad*. De esta forma, define el bienestar como la no existencia de obstáculo alguno entre la voluntad y su objetivo **provisional**. Se habla de un objetivo provisional porque como ya se ha dicho, las preferencias del individuo cambian, sus objetivos se adaptan, mostrando que “la voluntad [...] carece de un objetivo y fin últimos, si bien abrigue siempre un afán, dado que el querer constituye su única esencia y ésta no queda delimitada por la consecución de objetivo alguno, al no ser susceptible de ninguna satisfacción finita y [...] marcha de suyo hacia el infinito.”<sup>31</sup> Este carácter mutable de los deseos de los individuos hace referencia a la idea de Bentham de que el hombre se encuentra bajo el dominio del placer y el dolor. Es en esta constante búsqueda de la maximización del placer y la minimización del dolor, respondiendo a un conjunto de impulsos y necesidades, que el hombre es llevado a la realización de sus deseos momentáneos, creyendo que este es el camino a la felicidad, sin darse cuenta de que al instante siguiente es tan infeliz como antes. Esto es evidenciado por Easterlin mediante una encuesta en donde se hace una lista de bienes que pueden ser incluidos en lo que sería una “buena vida”, i.e. una casa, un automóvil, viajes, una piscina, una casa de campo, etc.. Lo que se observa es que en cada segmento del ciclo de vida, los agentes adquieren cada vez más de estos bienes de una “buena vida”, pero lo más importante es que al mismo tiempo sus deseos también aumentan; y aún más relevante es que los deseos aumentan en la misma proporción o más, en promedio, que los bienes que van adquiriendo [Tabla No 2]. En conclusión, el nivel constante de felicidad de los individuos a lo largo de su vida es explicado por la aparición de nuevos deseos materiales en la medida en que los anteriores son conseguidos.

<sup>30</sup> Easterlin (09-2003), pp.11182. [Traducción por el autor de este documento].

<sup>31</sup> Schopenhauer (2001), Capítulo 4, pp. 52.

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

Si se retoma el proceso neoclásico de consecución de la felicidad visto en la primera parte, se puede apreciar que lo que realmente hace éste es replicar infructuosamente esta adaptación hedónica en pro de la consecución de la felicidad. En efecto, dejando a un lado el extremo schopenhaueriano de la no existencia de un fin último, para considerar que sí existe pero que el problema del hombre económico es su incapacidad de conseguirlo, el sistema neoclásico parece buscar la felicidad en la insatisfacción. El proceso teórico de maximización no toma como objeto el fin último de los agentes sino que maximiza los deseos inmediatos llevando al aplazamiento sin fin de la felicidad. El error está en creer que el sistema de maximización de los deseos momentáneos lograría llevar al hombre a la consecución de la felicidad. Esta noción no puede ser tampoco semejante a una idea de agregación de muchos momentos felices pues el problema radica en la postergación de la noción *ad infinitum*. De esta forma los desarrollos matemáticos replican el hecho de que los agentes sólo pasan de un deseo a otro sin conseguir el objetivo central de todo desarrollo económico: la felicidad.

*Tabla No 2: Posesión y deseos de bienes que representan una "buena vida" a lo largo de tres segmentos de 16 años en el ciclo de vida adulto<sup>32</sup>.*

	<b>Posición en el Segmento del ciclo de vida</b>		<b>Cambio en el segmento del ciclo de vida</b>
	Comienzo	Final	
<b>Ciclo de Vida Temprano</b>			
Promedio de bienes poseídos	1,7	3,1	más 1,4
Promedio de bienes deseados	4,4	5,6	más 1,2
<b>Ciclo de Vida Intermedio</b>			
Promedio de bienes poseídos	2,5	3,2	más 0,7
Promedio de bienes deseados	4,3	5,4	más 1,1
<b>Ciclo de Vida Tardío</b>			
Promedio de bienes poseídos	3,0	3,2	más 0,2
Promedio de bienes deseados	4,4	5,0	más 0,6
			<b>Promedio para todo el ciclo de vida</b>
	Cambio en el Promedio de bienes poseídos		más 0,8
	Cambio en el Promedio de bienes deseados		más 1,0

Un segundo elemento en la explicación de los resultados de las encuestas es lo que se conoce como **preferencias interpersonales** o lo que Easterlin denomina comparación social. Esta comparación social no se hace con respecto a la sociedad como un todo sino que, tras un proceso de selección, se hace con respecto a un grupo de referencia específico. Este grupo está constituido, primero, por aquellas personas a las que se frecuenta, y luego por las personas que se consideran como los "demás comparables". Es de gran desutilidad que aquellos a quienes se considera "iguales" logren mejores triunfos por encima del individuo a quien por el contrario no le importaría tanto si esta persona fuese, *a priori*,

<sup>32</sup> Easterlin (09-2003), pp.11180. [Traducción por el autor de este documento].

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

“superior” en muchos sentidos<sup>33</sup>. Leibenstein (1950) hace una buena aproximación a este respecto de las preferencias interpersonales, proponiendo tres formas en las que los agentes pueden tener preferencias interpersonales. El efecto “bandwagon” se refiere al deseo de las personas de vestirse, hacer, consumir y comportarse de la misma forma como lo hace la gran mayoría, es el deseo de estar a la moda. En esta medida la demanda de los bienes aumenta por el hecho de que otros los demanden. El efecto “snob” tiene en cuenta aquellos individuos que tienden a diferenciarse de los demás por medio del consumo, así, la demanda de los bienes disminuye en la medida en que sean consumidos por otros. Por último, el efecto “Veblen” hace referencia al fenómeno del consumo conspicuo. Como ya se dijo la utilidad de un bien depende exclusivamente de sus cualidades inherentes sino también del hecho de que consumir ese tipo de bien implica utilidad por el acto de consumo y el acto de posesión y control. La forma recurrente para analizar este fenómeno es trabajar con funciones de utilidad que dependan del precio de los bienes<sup>34</sup> o que incorporen las preferencias de los demás en las del individuo propio.

Para ver las implicaciones que tienen estos fenómenos en la demanda de los agentes mostraremos que sucede en el caso del efecto “bandwagon”. Se asume que la demanda del consumidor A depende de la demanda que los demás consumidores del grupo de referencia hacen colectivamente, es decir la demanda del mercado. Sean las posibles demandas del mercado  $a, b, \dots, n$  ( $a < b < \dots < n$ ) y sean las demandas de los diferentes consumidores  $d_1, d_2, \dots, d_n$ , tal que  $d_4$  es la demanda del consumidor 4 si este consumidor cree que la demanda del mercado va a ser de  $c$  unidades. Agregando las demandas individuales  $d^1, d^2 \dots d^n$  se llega a la curva de demanda del mercado  $D^a$ , que muestra las cantidades totales demandadas a diferentes precios si todos los consumidores creen que la demanda total es  $a$  unidades. De la misma manera se generan las curvas de mercado  $D^b, D^c, \dots, D^n$  para cada evento posible<sup>35</sup>. [Figura No 6]. Ahora bien, asumiendo que los agentes tienen perfecta información de las cantidades demandadas en el mercado, hecho que puede apreciarse en la vida real mediante el proceso de señalización que genera el consumo de los miembros del grupo de referencia, existe un sólo punto en cada curva  $D^b, D^c, \dots, D^n$  que esté situado en la curva real de equilibrio de mercado. Estos puntos,  $E^a, E^b, \dots, E^n$ , puntos que constituyen una serie de equilibrios virtuales, representan las expectativas de los agentes acerca de lo que sería la demanda total del mercado, expectativas que utilizaron para generar sus propias demandas. En la medida en que estos puntos representan las demandas efectivas que efectivamente se realizan, la recta que conforman es la demanda total del mercado  $D_B$ . (El subíndice  $B$  se aplica por tratarse del efecto “bandwagon”).

Ahora; ¿qué sucede cuando hay un cambio en el precio del bien, en este caso una reducción de  $P_2$  a  $P_1$ ? La demanda se afecta de dos formas, por un lado por el cambio en el precio como tal y, por el otro, por una recomposición de los individuos debida al efecto “bandwagon”. En la Figura No 3, el cambio en la demanda total del bien debido al precio es  $ac$ . Pero este

<sup>33</sup> Estos sentidos pueden incluir factores como la educación, la riqueza inicial, etc.

<sup>34</sup> Ver a este respecto Basman et al. (1983), Pollak (1977) y Basman et al. (1988) este último para una aplicación econométrica.

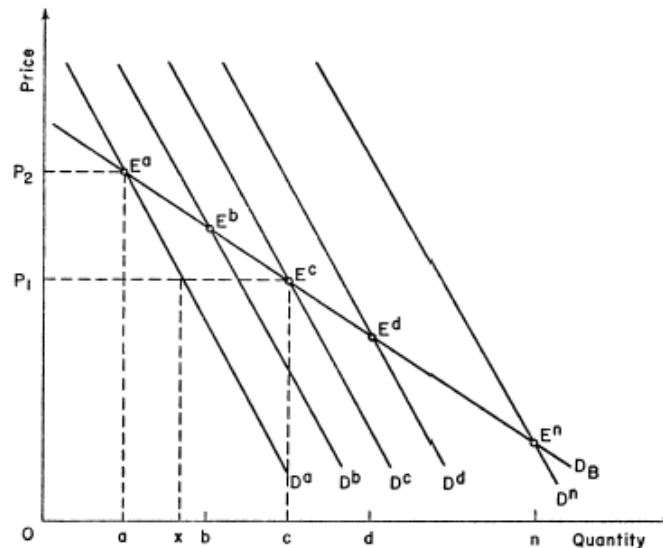
<sup>35</sup> Leibenstein (1950), pp. 194.



## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

cambio se descompone en dos: la caída en el precio hace que, de acuerdo a la demanda total de los consumidores en el escenario **a**, i.e.  $D^a$ , las cantidades pasen de **a** a **x**. Pero la reducción en el precio tiene dos efectos, por un lado hace posible la entrada a otros consumidores al grupo de referencia y por el otro aumenta la demanda de los que ya son. Este aumento de individuos genera el efecto "bandwagon" que implica que por el hecho de haber más consumidores el consumo se incrementa de **x** hasta **c**.

Figura No 3: Efecto "bandwagon"<sup>36</sup>.



Como se puede apreciar, la curva de mercado  $D_B$  es mucho más elástica que las demás curvas, lo que indicaría que la elasticidad precio de la demanda se incrementa cuando las preferencias de los individuos son interpersonales. Este aumento en las elasticidades también es observado por Basmann et al. (1988), quienes analizan el caso para el consumo conspicuo y las elasticidades precio e ingreso de la tasa marginal de sustitución entre los bienes que sirven como diferenciadores sociales, encontrando que ciertos bienes permiten mayores diferenciaciones sociales. El mismo desarrollo es llevado a cabo para el efecto "snob", mostrando que la curva agregada de demanda mercado es menos elástica que las demás curvas, esto explicado también por la característica interpersonal de las preferencias.

Por último, un tercer elemento en la explicación a la evidencia de que la felicidad no se incrementa con el ingreso puede estar en la falta de un proceso de introspección que ha llevado a que los agentes no comprendan el sentido de la felicidad sino hasta muy entrados en años. Sin pretender tener la verdad acerca de lo que representa la felicidad, parece que en este punto de la vida se recuerdan los planteamientos hechos por Aristóteles, planteamientos que básicamente afirman que la felicidad no depende de cosas externas al hombre. Así, al final de la vida muchos hombres valoran más cosas como la naturaleza y la familia, elementos que parecen acercarse a la idea de contemplación aristotélica.

<sup>36</sup> Leibenstein (1950), pp. 195.

### III. SOLUCIONES A LAS FUENTES DE LOS PROBLEMAS

El hecho de que el bienestar no dependa de manera directa del ingreso (y del consumo) de los individuos se ha explicado por dos grandes factores los cuales no se han incluido en el análisis económico ortodoxo: uno individual, la adaptación hedónica, y otro colectivo, las preferencias interpersonales, y ambos relacionados con el proceso de formación de preferencias. Ahora bien, si estos dos elementos son tenidos en cuenta al momento de buscar un camino hacia la felicidad de los agentes, se puede definir una solución al respecto.

Primero, al tener en cuenta la existencia de un proceso de adaptación hedónica en los deseos de los agentes, la solución está en restringir estos deseos. Si se lograra suavizar la acomodación de las preferencias a las nuevas circunstancias, i.e. si se lograra mitigar la adaptación hedónica, la búsqueda sin fin de la satisfacción de deseos terminaría, siendo posible conseguir la felicidad<sup>37</sup>. Pero esta solución implicaría un cambio en la estructura natural del hombre que sería muy difícil de llevar a cabo en la medida en que se tendría que ir en contra de los deseos que por naturaleza posee el hombre.

La balanza se inclina entonces por una solución enfocada a las preferencias interpersonales. Ahora bien, esta solución puede ser llevada a cabo de dos formas: o bien incentivando a los individuos a que no se comparen, o bien eliminando aquello con lo que se están comparando. La primera forma resulta, de nuevo, poco probable en la medida en que impedir que los agentes hagan comparaciones con su grupo de referencia, i.e. con los "otros relevantes", resulta muy difícil ya que el hombre es un ser social por naturaleza y las actividades como el consumo le permiten la inserción social. Sin embargo, la restricción que es difícil de conseguir desde el interior puede ser conseguida desde el exterior. En efecto, la segunda forma plantea que en la medida en que los agentes no tengan patrones de comportamiento que emular, la restricción de comparación se da por sí misma. Una de las formas para hacerlo es el desincentivo al consumo. La propuesta de Robert Frank<sup>38</sup> es establecer un impuesto al consumo conspicuo. Este impuesto se determina mediante una tasa impositiva marginal positiva que crece a medida que el consumo sujeto de impuesto<sup>39</sup> se incrementa. Así, en la medida en que los hogares consumen más, su impuesto se incrementa, lo que genera por un lado un desincentivo al consumo conspicuo, pero por el otro un incentivo al ahorro y por este medio un impulso a la inversión y al crecimiento. En este punto se presenta tal vez la crítica más importante a una solución basada en el desincentivo al consumo: el consumo es el motor de crecimiento más importante de las economías modernas, claro está que la solución es el desincentivo a la parte conspicua de este consumo. La respuesta a esta crítica sale del hecho de la disyuntiva de los agentes ante sus ingresos: el consumo o el ahorro. En efecto, el desestímulo al consumo conspicuo estaría enfocado a estimular otro motor de crecimiento: el ahorro. Todo lo que se deja de consumir conspicuamente puede ser invertido por medio del ahorro y así impulsar el crecimiento.

---

<sup>37</sup> Si bien esta solución no está garantizada, de lograrlo se presentaría un nuevo problema, del cual Schopenhauer (2001) realiza una buena aproximación: una vez se logra la restricción de los deseos es fácil saltar otro problema igual de peligroso, el aburrimiento y el tedio.

<sup>38</sup> Frank (1997).

<sup>39</sup> Este consumo sujeto a impuesto es el ingreso de los hogares menos su ahorro menos sus subsidios o deducciones.

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

Pero para Frank, los resultados del aumento del ahorro parecen no ser tan importantes como la reducción que se genera en consumo. En efecto, en la medida en que las preferencias se determinan de manera interpersonal, los agentes intentan emular los patrones de consumo de sus "demás comparables", generando una cadena de consumo sin límite, que si bien puede generar estímulo al crecimiento por el lado de la demanda no consigue el fin último de los agentes: la felicidad. Esto sucede en la medida en que siempre aparecerán patrones superiores de consumo que alejan la consecución del bienestar.

Volviendo al ahorro, adicional al estímulo generado por un incremento en el mismo, una solución impositiva implica mayores recursos para el Estado, recursos que pueden tener dos vías de ejecución: 1) la inversión pública en proyectos que generen mayor bienestar, y 2) la redistribución del ingreso.

1. Las mejoras en el bienestar por medio de la inversión estatal se pueden dar en la medida en que se diversifican los bienes a los que tiene acceso la población. En efecto, el bienestar o la felicidad tienen una de sus fuentes en la diversificación: es mejor reducir el tamaño de una casa de 5.000 mts<sup>2</sup> (tamaño generado por un patrón de consumo conspicuo) a una de 3.000 mts<sup>2</sup> pero tener el acceso a una carretera que mejore los tiempos de desplazamiento.
2. La redistribución del ingreso es claramente uno de los objetivos del Estado y se contrapone de manera radical al consumo conspicuo, consumo generador de altas disparidades en la distribución del ingreso, tema a ser tratado más adelante.

Valga resaltar por el momento que la solución derivada del hecho de tener en cuenta la definición de las preferencias de manera interpersonal es una solución impositiva y que será la misma solución que se propondrá al terminar el siguiente capítulo. Hasta el momento las críticas a la forma de consecución de la felicidad habían sido teóricas, el siguiente capítulo pretende mostrar el mismo hecho pero de manera práctica, enmarcado en la teoría de las preferencias interpersonales.

## **CAPITULO IV: CONSUMO CONSPICUO Y SUS CONSECUENCIAS EN EL BIENESTAR**

### **I. INTRODUCCIÓN**

Hasta el momento se planteaba el problema de que si bien hay consenso en que el fin último de las acciones humanas es la felicidad, parece que la teoría económica no ha tomado el camino correcto para conseguirla. El modelo neoclásico plantea la utilización de unos supuestos simplificadores y si bien apunta a la consecución de la felicidad termina explicando cómo la insatisfacción es el motor del crecimiento económico. En efecto, lo que se consigue es una satisfacción momentánea de deseos sin por ello encontrar la felicidad. Este tipo de satisfacción ha sido muy bien emulada por los desarrollos microeconómicos, hasta el punto de constituir un aliciente para que los agentes sigan comportándose de la

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

misma manera. Se estipularon dos tipos de explicaciones para la evidencia que arrojan tanto encuestas con información subjetiva como datos sobre ingreso y bienestar social: la adaptación hedónica y las preferencias interpersonales. En ese orden de ideas se consolidaron dos tipos de soluciones de las cuales resultó fundamental aquella que se deriva de las preferencias interpersonales y que plantea la necesidad de restringir el modelo de emulación de consumo que sirve para la formación de las preferencias. Así las cosas, este capítulo tiene dos objetivos primordiales: primero, llevar la crítica al sistema neoclásico del ámbito teórico al práctico y, segundo, llevar la solución vista al final del capítulo anterior a la práctica.

El problema de la formación de preferencias, teniendo en cuenta su carácter interpersonal, tiene como elemento fundamental un problema de falta o de no completitud en la información. Las preferencias interpersonales sólo se pueden constituir en la medida en que exista un modelo de consumo a seguir o la certeza de que el modelo practicado es susceptible de emulación, hecho que depende del grupo social con que se tenga contacto. Hay que recordar que a parte del análisis que tiene en cuenta las comparaciones entre diferentes agentes de un mismo grupo, hay otro en el que se generan comparaciones entre grupos y ambos análisis intervienen en la formación de preferencias. En todo caso, las preferencias dependen en gran medida de la información que los agentes tengan de aquellos con los que se están comparando y en la medida en que se trata de un problema de información, se puede hacer uso del instrumental neoclásico que se tiene para resolver este tipo de problemas. La idea que está detrás de la utilización de las herramientas neoclásicas es poder demostrar que mediante la utilización de sus propias armas de rigurosidad se puede probar la incapacidad del sistema neoclásico de proveer la felicidad a los agentes. En particular, se plantea la utilización de un modelo de principal y agente que se aplica al efecto "snob" esbozado en el capítulo anterior. Como ya se dijo, el efecto "snob" tiene en cuenta aquellos individuos que forman sus preferencias buscando diferenciarse de los demás por medio del consumo. En consecuencia, la demanda de los bienes disminuye en la medida en que sean consumidos por otros individuos, dando como resultado la Figura No 4. La construcción de esta figura se hace de la misma forma que en el caso del efecto "bandwagon", obteniendo la demanda total del mercado  $D_S$  (el subíndice  $S$  hace referencia al efecto "snob"). La diferencia radica en que cuando hay una reducción en los precios de  $P_2$  a  $P_1$ , la demanda se afecta de dos formas, por un lado por el cambio en el precio como tal y, por el otro, por una recomposición debida al efecto "snob". En la Figura No 4, el cambio en la demanda total del bien debido al precio es  $ab$ , descomponiéndose en dos movimientos:

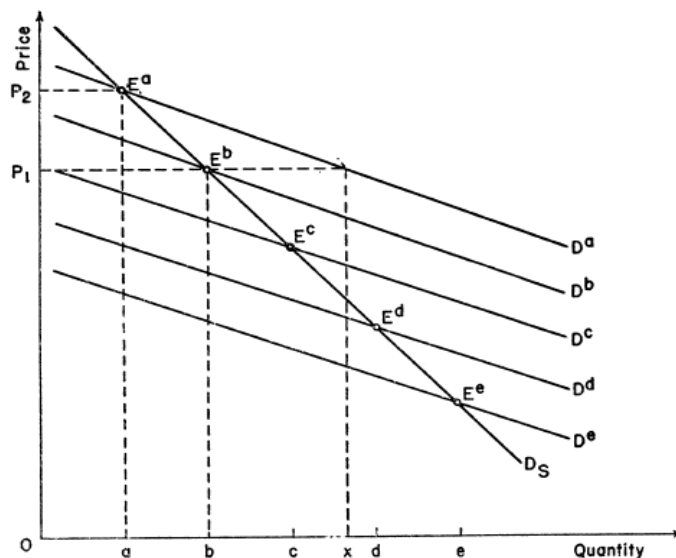
1) La caída en el precio hace que, de acuerdo a la demanda de la totalidad de los consumidores en el escenario  $a$ , i.e.  $D^a$ , las cantidades pasen de  $a$  hasta  $x$ .

2) La reducción en el precio tiene dos efectos, por un lado hace posible la entrada de otros consumidores y por el otro aumenta la demanda de los que ya lo son. Es de recordar que en el efecto "snob" la demanda conspicua del bien no depende en su mayoría del precio del mismo sino de la cantidad de individuos que lo consumen. Así, son dos los factores que influyen, a menor precio se genera más demanda y un efecto por el número de consumidores. Este aumento de individuos genera un efecto "snob" que implica que por el hecho de haber más consumidores el consumo se

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

reduce de **x** hasta **b**. Se puede apreciar cómo la curva agregada de demanda de mercado es menos elástica que las demás curvas, esto explicado por la característica interpersonal de las preferencias.

Figura No 4: Efecto "snob"<sup>40</sup>.



Teniendo como marco lo antes descrito, se pasa a analizar el modelo de principal y agente. Se toma en cuenta la brecha existente en el consumo de dos grupos diferentes. Por un lado está el grupo del individuo "snob" y por el otro el individuo que imita su comportamiento pero tiene un poder adquisitivo inferior. Así las cosas, lo que busca el agente "snob" o principal, es mantener la brecha entre su consumo y el del agente, mientras que este último intenta reducirla y al intentar hacerlo le acarrea costos al principal tanto de abandonar el consumo previo (efecto "snob") como la necesidad de consumir un bien más diferenciador. Cuatro secciones componen este acápite cuya primera es esta introducción, la segunda muestra el origen y los fundamentos de esta aproximación, la tercera mostrará el modelo como tal y algunos resultados importantes. Por último, así como en la parte teórica, se propondrá una solución impositiva para disminuir el efecto negativo del consumo conspicuo en la búsqueda de la felicidad.

### II. FUNDAMENTOS PARA UN MODELO DE PRINCIPAL Y AGENTE

Una de las ramas de mayor fecundidad en el análisis microeconómico es la que se centra en la teoría de la agencia que analiza las relaciones en las que un individuo, llamado de ahora en adelante principal, delega la maximización de su utilidad a otro, llamado agente, esperando que este último lleve a cabalidad la maximización tanto de su utilidad como la del primero. Esta delegación implica la existencia de un contrato que unas veces puede ser de orden legal y otras sólo de orden simbólico (como en el caso del consumo conspicuo). La existencia del contrato halla su explicación en la falta de confianza manifiesta por parte del principal en cuanto al comportamiento del agente, falta de confianza que radica a su vez

<sup>40</sup> Leibenstein (1950), pp. 201.

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

en la asimetría de información entre ambas partes. En efecto, "en la medida en que la información poseída por el "principal" sobre los motivos, posibilidades de acción, y rendimientos fácticos del "agente" sea más imperfecta, en esa medida será también mayor el riesgo para el "principal" de que el "agente" no sólo oriente su actividad al cumplimiento de los objetivos que realizarían los intereses del "principal" sino también actúe en provecho propio, incluso en perjuicio de los intereses del mandatario [léase principal]".<sup>41</sup> De esta manera, resulta claro que la asignación de los roles de principal y agente depende del monto de información que posean los individuos.

La mayoría de las sociedades actuales se enmarcan en algún tipo de estratificación con el deseo por parte de los individuos en ascender a lo largo de ella. Este deseo de ascenso social crea una dinámica propia en el sistema en el cual las clases menos privilegiadas (agente) buscan ascender en la escala social y las clases privilegiadas (principal) buscan mantener su status de privilegio mediante una diferenciación que, muchas veces, se da por medio del consumo<sup>42</sup>. De lo anterior resulta claro que, enmarcados en la economía neoclásica, el consumo conspicuo es en últimas la forma que tienen los agentes en una sociedad para dar cuenta de sus ingresos y mostrar que gozan de un bienestar mayor. Así, la relación entre principal y agente está determinada por la brecha que existe entre el consumo del primero y el del segundo, brecha que deberá tener una dinámica de ensanchamiento y estrechamiento en la medida en que el principal busca diferenciarse por medio del consumo y el agente busca emularlo por el mismo medio. Esta dinámica conlleva a una ampliación de dicha brecha que refleja a los ojos de los individuos una cadena de satisfacción de deseos que pretenden conduzca al bienestar pero que no conlleva sino a la insatisfacción. Así las cosas, el principal es el actor que impone un patrón de consumo que sirve como forma de posicionarse en la sociedad y de esta manera debe generar un monto tal de información que le permita diferenciarse, por ejemplo la calidad o la cantidad de bienes que consume. En efecto, mientras que en el caso tradicional de la teoría de la agencia, existe un interés por parte del principal en el hecho de que la información que posee el agente le permitirá utilizar los servicios del mismo en beneficio propio, en este modelo de consumo conspicuo el interés del principal radica en su necesidad de que el agente participe en el juego de emulación pero de una forma definida.

El problema radica en el comportamiento del agente, del cual el principal no posee toda la información disponible sobre su patrón de consumo. Una forma de entender la presencia de información asimétrica en la dinámica del consumo conspicuo se puede apreciar en Jaramillo et al. (2001) donde se muestra "como los individuos pueden estar tentados a sobreconsumir para acceder a un estatus social más elevado que el que obtendrían en el caso de presentarse perfecta información y la manera como esto puede ser condenado al fracaso cuando las personas son capaces de inferir correctamente de las señales [de consumo en este caso] los verdaderos tipos de personas."<sup>43</sup> En efecto, en el caso del consumo conspicuo, el patrón de consumo observado por el principal no le dice con exactitud que tanto esfuerzo está

---

<sup>41</sup> Rodríguez de Rivera (1999), pp.2.

<sup>42</sup> Existen al menos dos formas de aproximarse a una posible diferenciación: se puede dar por medio del consumo de cierto tipo de bienes que sólo pueden ser adquiridos por individuos con el suficiente ingreso disponible o puede darse simplemente por medio del monto consumido, la presente aproximación se enfocará en esta última forma.

<sup>43</sup> Jaramillo et al. (2001) pp. 322. [Traducción por el autor de este documento].

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

realizando el agente para cerrar la brecha de consumo, i.e. si el agente está acudiendo a un sobre-esfuerzo que en últimas acarrea tanto costos para él como para el principal. La posibilidad de que el agente realice este esfuerzo adicional muestra la preconcepción que se hace por parte del principal de actuar previniendo una posición oportunista del agente. En efecto, el principal puede sospechar que en el proceso de emulación se da la "aplicación de ardides, engaño, maniobras de enmascaramiento, etc."<sup>44</sup> que permitan la emulación del consumo a través de este esfuerzo adicional que como se dijo acarrea costos para los dos. Los costos para el agente derivados del sobre esfuerzo resultan intuitivos y aquellos en los que incurre el principal se derivan de la necesidad de ampliar la brecha de consumo. En el caso visto para el efecto "snob" la entrada de nuevos consumidores se daba por una reducción en el precio del bien conspicuo, sin embargo esto puede también generarse por un sobre-consumo del agente llevado a cabo mediante un esfuerzo adicional por encima de sus capacidades. Este aumento en el número de agentes implica que el principal deba abandonar el consumo de un bien que antes era diferenciador y que ya no lo es, para entrar a uno nuevo que si bien implicaría mayor bienestar necesitaría de un mayor ingreso. De esta forma se genera la cadena de insatisfacciones a la que lleva la concepción de bienestar de la escuela neoclásica basada en el utilitarismo. La falta de información sobre el esfuerzo real de los agentes emuladores del consumo implica que los emulados necesiten un mayor ingreso en pro de lograr acceder a bienes que los diferencian aún más, pero la idea del falso bienestar que estos provocan les hace pensar que este es el camino hacia la felicidad.

Por otro lado, la reducción en el precio del bien conspicuo en el efecto "snob" es uno de los factores que no están en el control del principal y que la teoría de la agencia considera como una de las causas de la información asimétrica. Por ejemplo, en el caso de la relación patrono-cultivador, para la fijación del precio la producción da una señal del comportamiento del cultivador pero no le dice si esta es el resultado de su esfuerzo o de las condiciones de su entorno, en la medida en que sobre estas recae la incertidumbre de las circunstancias<sup>45</sup>.

Una aproximación a la solución de este tipo de modelos plantea la existencia de dos escenarios diferentes, uno en el que la información proporcionada por el agente es perfecta y uno en la que no. El primer escenario, la solución de primer mejor, se plantearía en una situación en la que el principal no amplía la brecha de consumo y el agente, poniendo al descubierto su verdadero tipo de persona, debe aceptarla sin sobre-esforzarse en cerrarla. El segundo escenario, solución de segundo mejor, implica que la brecha se sigue abriendo, con las consecuencias en el bienestar antes vistas, o bien porque el principal la ensancha debido, por ejemplo, a la aparición de nuevos bienes de diferenciación, o bien por que los deseos de emulación del agente lo llevan a intentar cerrarla y por lo tanto al principal a volver a abrirla acarreándole costos adicionales. La presente aproximación se limitará al estudio de la segunda posibilidad.

En este modelo, la información asimétrica lleva a la aparición de tres problemas básicos en la teoría de la agencia:

---

<sup>44</sup> Rodríguez de Rivera (1999), pp. 5.

<sup>45</sup> Se puede pensar en una cosecha, para la cual el precio depende de las condiciones climáticas, sobre las cuales el principal no tiene dominio pero que determinan el precio del bien y la entrada o no de nuevos participantes.

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

1. Características Ocultas: la imposibilidad por parte del principal en saber si el agente es una persona falsa, lo que implica un aumento en el riesgo de jugar a la emulación sin saber si el otro responderá con ardidess empleando un esfuerzo adicional.
2. Información Oculta: el principal corre el riesgo de que el agente se presente "como poseedor de informaciones de que realmente no dispone"<sup>46</sup>, informaciones que tendrán que ver en este caso con el juego de emulación y que llevan a pensar que el agente no tendrá que sobre-esforzarse en el juego. El tipo de información puede ser relacionada con las condiciones del entorno del juego.
3. Acción Oculta: "dado el margen de libertad en su actividad propia, el delegado o agente, puede elegir entre distintos medios para la consecución de los objetivos que el principal no puede observar exactamente o sólo mediante costos muy elevados"<sup>47</sup>. De esta forma se podría pensar que el agente consume conspicuamente pero mediante un engaño en los bienes que consume o mediante la utilización de recursos obtenidos de forma dudosa y que no serían considerados como "puros" en el juego de emulación.

Siendo la asimetría en la información el problema central y la causa de no llegar a la solución de primero mejor se debe propender por una solución de segundo mejor que implica la aparición del concepto de costos de agencia. Jensen et al. (1976) plantean la división de los costos de agencia en tres: para el principal, por la necesidad de controlar y monitorear los esfuerzos del agente; para el agente, por la imposibilidad de actuar en contra del principal y sufrir el monitoreo; y los costos residuales para el principal de no estar en una solución de primero mejor. En este orden de ideas, las soluciones que se plantean pueden ser las siguientes:

1. La solución que se plantea para la disminución de los costos de agencia del agente es lo que se conoce como señalamiento<sup>48</sup>, mediante el cual se asume que para el agente es más costoso engañar que presentarse tal y como es ante el principal, pero necesitando presentar sus credenciales de consumidor conspicuo en un proceso para señalar que participa en el juego de la emulación sin necesidad de recurrir a un esfuerzo por encima de sus capacidades.
2. Otra solución, pero que sin embargo implica los costos de agencia más elevados, es el control directo del comportamiento del agente. Esta vigilancia implica la necesidad de instaurar mecanismos de castigo que como la exclusión social se ponen en práctica en caso de encontrar al agente participando en el juego de emulación mediante ardidess en el reflejo de su esfuerzo real.
3. Por último, siendo la solución que se plantea en este escrito, está la utilización de un esquema de incentivos tal que el agente se vea estimulado a no sobre-esforzarse en el juego de emulación. Este esquema tiene como objetivo responder preguntas del tipo: ¿cómo se puede conseguir que una persona tenga cierto tipo de comportamiento?

---

<sup>46</sup> Ibídem. pp. 10.

<sup>47</sup> Ibídem. pp. 10.

<sup>48</sup> Este señalamiento posee las características de ser discrecional, de conllevar costos que aumentan con el "volumen" de la señal y por el hecho de que debe someterse a la interpretación del principal.



III. MODELO DE PRINCIPAL Y AGENTE

Con todo lo anterior, el modelo de PRINCIPAL-AGENTE desarrollado por el autor de este documento puede presentarse de la siguiente forma: en este caso el PRINCIPAL (P) es el agente que goza de un consumo mayor y el AGENTE (A) es aquel que no logra tener acceso a ese tipo de consumo pero intenta emularlo:

- El problema del PRINCIPAL: Debe hacer que A **no** se sobre-esfuerce en disminuir la brecha pero que participe en el juego para que esto le genere (a P) un mayor retorno.
- El problema del AGENTE: intentar emular el comportamiento de consumo de P mediante la reducción de la brecha entre su consumo y el de P. El comportamiento de A se aproxima mediante unas probabilidades asociadas al nivel de esfuerzo y al retorno de P. Así, ante un aumento en la probabilidad de que el nivel de esfuerzo sea normal, el retorno de P debe aumentar ya que la brecha puede ser mantenida; y de manera inversa cuando A se sobre-esfuerza. [Ver Tabla No 3.]

Tabla No 3: Probabilidades de Esfuerzo y Retornos.

Nivel de Esfuerzo*		Probabilidades de Esfuerzo**		
Normal	$a_1$	$\alpha_1$	$\alpha_2$	$\alpha_3$
Sobre-esfuerzo	$a_2$	$\alpha_4$	$\alpha_5$	$\alpha_6$
Retorno de P***		$y_1$	$y_2$	$y_3$

\*tal que  $a_1 < a_2$

\*\* tal que  $\alpha_3 > \alpha_2 > \alpha_1$ ,  $\alpha_3 + \alpha_2 + \alpha_1 = 1$ ,  $\alpha_4 > \alpha_5 > \alpha_6$  y  $\alpha_4 + \alpha_5 + \alpha_6 = 1$

\*\*\* tal que  $y_3 > y_2 > y_1$

Supuestos del modelo:

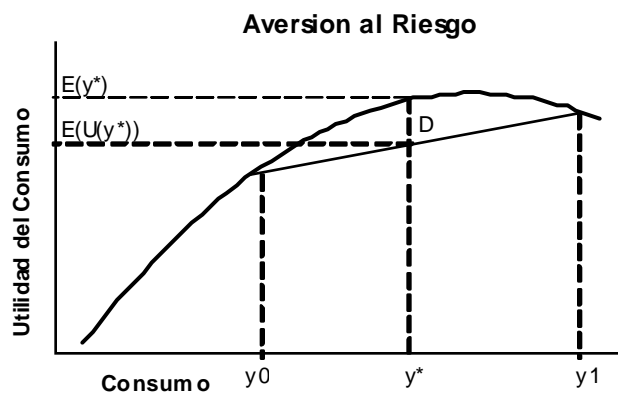
- P tiene una función de utilidad lineal en los retornos y aditiva.
- La función de beneficios de P se compone de los retornos y de la brecha en el consumo. La brecha entra positivamente en la función de beneficios, i.e. a más brecha mayores beneficios, tanto por el hecho de consumir más como por el hecho de diferenciarse más. [Ver efecto “snob”].
- P es neutral al riesgo. Este supuesto implica que el óptimo del modelo se produce en la medida en que el riesgo es asumido en la totalidad por el agente neutral al riesgo<sup>49</sup>.
- A es averso al riesgo [Ver Figura No 5]. Esto implica que su función de utilidad sea cóncava en la brecha de consumo. En efecto, esto se puede apreciar en la Figura No 5, en donde se supone un agente que recibe dos ingresos en el tiempo  $y_0$  y  $y_1$ , tal que  $y_1 > y_0$ ,  $y_0$  es conocido por ser el consumo actual y  $y_1$  es incierto, hecho que muestra el carácter inestable del consumo. Como el agente es averso al riesgo este decide suavizar su consumo consumiendo  $y^*$  (promedio de los dos

<sup>49</sup> Kreps (1999), Cap. 5.

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

ingresos), sin embargo, en la medida en que  $y_1$  es incierto, la utilidad que obtiene por consumir  $y^*$  es inferior a la que se obtendría si  $y_1$  estuviera asegurado. En efecto, se obtiene el valor esperado de la utilidad de  $y^*$ ,  $E(U(y^*))$  y no el valor esperado de  $y^*$ ,  $E(y^*)$ , este último, caso en el cual tendría plena certeza de la existencia de  $y_1$ . La diferencia entre los dos valores, representada por la letra **D**, muestra la utilidad que se deja de obtener por el hecho de suavizar su consumo. En este orden de ideas, la curvatura de la función de utilidad mide el grado de aversión al riesgo, a más concavidad, **D** se amplía, mostrando que la aversión se incrementa. Así, en la medida en que A es averso al riesgo, este percibe el efecto de emulación logrado como menor al efecto de emulación esperado mientras que para P, neutral al riesgo, el efecto de emulación si es percibido como igual al esperado. Hay que recordar que este es un supuesto simplificador utilizado de manera recurrente en la solución de este tipo de problemas y que un caso de análisis más complejo, no tratado en este documento, se presenta al considerar ambos agentes aversos al riesgo ya que esta variable entraría también a ser definida en un equilibrio.

Figura No 5: Análisis gráfico de la Aversión al Riesgo.



- La brecha entra negativamente en la función de utilidad de A. El agente enfrenta entonces los costos de la desutilidad por tener que sobre-esforzarse para lograr emular el consumo del principal y además los costos derivados de la existencia de la brecha en el consumo.
- A cuenta con una utilidad inicial, determinada por una cesta inicial de consumo  $\Omega$  que se puede interpretar como la que satisface sus necesidades básicas.
- Se presentan dos casos: uno en el que existe la posibilidad de que A se sobre-esfuerce, dado el problema de información asimétrica, y otro en el que hay información perfecta.

### CASO I: INFORMACIÓN PERFECTA

En este caso, P sabe si A se sobre-esfuerza o no y en esa medida puede conocer la brecha de consumo que se genera. La función de beneficios que enfrenta P es la siguiente:

$$\text{Max} \quad \sum \alpha_i y_j + (C_p - C)$$

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

Donde  $\alpha_i \quad \forall i \in (1,3)$  es la probabilidad asociada a un tipo de esfuerzo y al retorno obtenido por P,  $y_j \quad \forall j \in (1,3)$  es el retorno determinado por la probabilidad y el nivel de esfuerzo  $a_i \quad \forall i \in (1,2)$ . En el caso analizado existiendo niveles de esfuerzo que definen con que probabilidad se determina el retorno. Así, cada probabilidad está asociada a un retorno dado en la medida en que A se sobre-esfuerce o no, esto de acuerdo con la Tabla No 3. Adicional al retorno, P recibe un beneficio derivado de la brecha entre su consumo y el del agente,  $(C_p - C)$ , siendo esta brecha la variable que es necesario determinar en pro de determinar la felicidad del individuo.

### Caso A: el AGENTE no se sobre-esfuerza

En este caso los beneficios esperados para P están dados por:

$$E[\Pi|a_1] = \sum \alpha_i y_j + (C_p - C) \quad \forall i, j \in (1,3)$$

Para que A participe en el juego se requiere que tenga en cuenta su canasta vital de la siguiente forma:

$$U(C_p - C) - a_1 \geq \Omega \quad \text{con} \quad U(\bullet) = \sqrt{\bullet} \quad \text{y} \quad \beta^2 = (C_p - C)$$

$$\text{Así,} \quad U(\beta^2) - a_1 \geq \Omega$$

$$(C_p - C) \leq (\Omega + a_1)^2$$

Siendo el beneficio esperado:  $E[\Pi|a_1] = \sum \alpha_i y_j + (\Omega + a_1)^2 \quad \forall i, j \in (1,3)$

### Caso B: el AGENTE se sobre-esfuerza

En este caso los beneficios esperados están dados por:

$$E[\Pi|a_2] = \sum \alpha_i y_j + (C_p - C) \quad \forall i \in (4,6), \forall j \in (1,3)$$

Como en el Caso A, para que A participe en el juego se requiere que tenga en cuenta su canasta básica:

$$U(C_p - C) - a_2 \geq \Omega \quad \text{con} \quad U(\bullet) = \sqrt{\bullet} \quad \text{y} \quad \beta^2 = (C_p - C)$$

$$\text{Así,} \quad U(\beta^2) - a_2 \geq \Omega$$

$$(C_p - C) \leq (\Omega + a_2)^2$$

Siendo el beneficio esperado:  $E[\Pi|a_2] = \sum \alpha_i y_j + (\Omega + a_2)^2 \quad \forall i \in (4,6), \forall j \in (1,3)$

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

Ahora bien, en la medida en que P prefiere que A no se sobre-esfuerce, i.e. un nivel de esfuerzo  $a_1$ , la brecha de consumo que va a generar es inferior o igual a  $(\Omega + a_1)^2$ , lo que le genera un beneficio esperado de  $E[\Pi|a_1] = \sum \alpha_i y_j + (\Omega + a_1)^2 \quad \forall i, j \in (1,3)$ , beneficio que servirá para hacer las comparaciones con el caso de información asimétrica.

### CASO II: INFORMACIÓN ASIMÉTRICA

A tiene la posibilidad de sobre-esforzarse para disminuir la brecha, esto es, intentar aproximarse a la clase social de P por encima de sus posibilidades reales sin que P sepa si se está sobre-esforzando o no.

Ante este nuevo escenario, P debe maximizar su función de beneficios de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} \text{Max} \quad & \sum \alpha_i y_j + \sum \alpha_i (C_p - C_i) \quad \forall i, j \in (1,3) \\ \text{s.a.} \quad & (1) \quad UE_{A, a_1} \geq UE_{A, a_2} \\ & (2) \quad UE_{A, a_1} \geq \Omega \end{aligned}$$

Donde  $UE_{A, a_1}$  es la utilidad esperada de A dado que su esfuerzo es normal. El objetivo fundamental de P es mantener la diferenciación social actual y para conseguirlo es necesario que produzca dos efectos. Por un lado, es necesario que A participe en el juego de emulación y, por el otro, que para A resulte más beneficioso no sobre-esforzarse en reducir la brecha que hacerlo. En este orden de ideas, se plantean dos restricciones: la restricción de INCENTIVOS COMPATIBLES (ecuación 1) y la restricción de racionalidad o de PARTICIPACION (ecuación 2). La primera implica que P está sujeto a que para A sea más provechoso no sobre-esforzarse y que la utilidad esperada generada en caso de sobre-esforzarse no alcance a compensar la desutilidad de la brecha generada por P, de su esfuerzo y de una posible exclusión social. De lo contrario, para A sería mejor ganar utilidad por ocio que por consumo. En la segunda restricción, P garantiza que A participe en el juego, así, la utilidad esperada de no sobre-esforzarse le debe dar al menos la utilidad que le da su cesta de consumo inicial  $\Omega$ , de lo contrario A preferiría ganar utilidad por ocio que por el consumo derivado de la participación en el juego de emulación.

Ahora bien, introduciendo la información de la Tabla No 3 en el problema de P se llega a lo siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Max} \quad & \alpha_1 y_1 + \alpha_2 y_2 + \alpha_3 y_3 + \alpha_1 \beta_1^2 + \alpha_2 \beta_2^2 + \alpha_3 \beta_3^2 \quad \text{con} \quad \beta_i^2 = (C_p - C_i) \\ \text{s.a.} \quad & (1) \quad \alpha_1 [-U(\beta_1^2) - a_1] + \alpha_2 [-U(\beta_2^2) - a_1] + \alpha_3 [-U(\beta_3^2) - a_1] \geq \\ & \quad \alpha_4 [-U(\beta_1^2) - a_2] + \alpha_5 [-U(\beta_2^2) - a_2] + \alpha_6 [-U(\beta_3^2) - a_2] \\ & (2) \quad \alpha_1 [-U(\beta_1^2) - a_1] + \alpha_2 [-U(\beta_2^2) - a_1] + \alpha_3 [-U(\beta_3^2) - a_1] \geq \Omega \end{aligned}$$

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

donde,  $\alpha_i, \forall i \in (1,6)$  son probabilidades dadas exógenamente y  $U(\bullet) = \sqrt{\bullet}$ ,  $U(\beta_i^2) = \sqrt{\beta_i^2} = \beta_i$

Luego de resolver el anterior problema de maximización por medio de los Multiplicadores de Lagrange se encuentra que las brechas asociadas a las probabilidades y los retornos son las siguientes [ver solución en el Anexo]:

$$\beta_1 = \frac{\beta_2(\alpha_2 - \alpha_5) + \beta_3(\alpha_3 - \alpha_6)}{\alpha_4 - \alpha_1} + \Gamma$$

$$\beta_2 = \frac{\alpha_1\Gamma - \beta_3\eta_1}{\rho_1}$$

$$\beta_3 = \frac{\Omega + \alpha_1\Gamma \left[ 1 - \frac{\rho_2}{\rho_1} \right] + a_1}{\eta_2 - \frac{\rho_2}{\rho_1}\eta_1}$$

Teniendo en cuenta los supuestos establecidos en la Tabla #3 se puede demostrar que  $\beta_1 > \beta_2 > \beta_3$ , concluyendo que a medida que la probabilidad de que el esfuerzo por reducir la brecha sea más alto la brecha, i.e.  $(\beta_i)^2 \quad \forall i \in (1,3)$ , se reduce y viceversa.

Teniendo las expresiones para las diferentes brechas se puede concluir que el beneficio esperado para el principal derivado de la brecha en el consumo es:

$$E[\Pi] = \sum \alpha_i y_j + \sum \alpha_i (C_p - C_i) \quad \forall i, j \in (1,3)$$

$$\text{Así, } E[\Pi] = \sum \alpha_i y_j + \alpha_1 \beta_1^2 + \alpha_2 \beta_2^2 + \alpha_3 \beta_3^2 \quad \forall i, j \in (1,3)$$

### Resultados

Así mismo, es posible demostrar que  $\sum \alpha_i y_j + \alpha_1 \beta_1^2 + \alpha_2 \beta_2^2 + \alpha_3 \beta_3^2 > \sum \alpha_i y_j + (\Omega + a_1)^2 \quad \forall i, j \in (1,3)$  o lo que es lo mismo,  $E[\Pi] > E[\Pi|a_1]$ . Esta comparación entre los beneficios esperados de P en los dos casos anteriores permite observar que en el caso de poder monitorear los esfuerzos de A, P logra un beneficio esperado menor ( $E[\Pi|a_1]$ ) que en el caso de no poder hacerlo y tener que instaurar un esquema de incentivos para que no se esfuerce ( $E[\Pi]$ ). Este resultado se explica por la forma como entra la brecha de consumo en la función de beneficios del principal. En efecto, en la medida en que la brecha entra positivamente en su función de beneficios, en el caso en el que el principal no puede observar el nivel de esfuerzo del agente, el primero se ve en la necesidad de ampliar la brecha en el consumo y así aumentar sus beneficios para prevenir que el agente la cierre en alguna proporción. En el otro caso, al poder monitorear el

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

nivel de esfuerzo, el principal no tiene porque ampliar la brecha y al no hacerlo sus beneficios serán inferiores<sup>50</sup>. Este resultado radica, como fue explicado más atrás, en el hecho de que el costo derivado de la renuncia de un bien que ya no es diferenciador a uno que lo sea de nuevo es opacado por el aumento en el bienestar que le genera el consumo del nuevo bien, generando así la cadena de satisfacción de deseos momentáneos que posterga la felicidad *ad infinitum*. Dado lo anterior, el lector puede preguntarse por qué el principal no se dedica solamente el consumo incrementado la brecha indefinidamente. La respuesta es clara, en primer lugar el principal está limitado por su restricción presupuestal y en segundo lugar debe generarse un equilibrio entre el principal y el agente, garantizando la participación de este último en el juego de estratificación social por medio de la emulación.

### IV. SOLUCIÓN IMPOSITIVA PARA EL DESESTÍMULO AL CONSUMO CONSPICUO

Habiendo demostrado de forma práctica y mediante sus propios instrumentos matemáticos, que el sistema neoclásico conlleva al aplazamiento perenne de la felicidad, es el momento, así como se hizo en la parte teórica, de presentar una solución. La solución puede enfocarse a modificar, o bien el comportamiento del agente, o bien el del principal. La primera solución requeriría intentar que el agente determine sus preferencias de manera que no emule el comportamiento del principal y la segunda necesitaría anular el patrón de consumo que sirve de modelo para la emulación.

En el primer caso, la solución requeriría o bien que a A dejara de desear, lo que iría en contra de su propia naturaleza, o bien que el consumo de P se amplíe en demasía, de tal manera que la brecha sea tan grande que no haya estímulo alguno en cerrarla, pero esta solución anularía el equilibrio que debe existir entre principal y agente para mantener el juego de emulación.

Se analiza entonces la segunda solución. Como se demostró, la falta de información sobre el nivel de esfuerzo del agente genera un estímulo para ampliar la brecha y así postergar la felicidad. La introducción de un impuesto debe atacar entonces al patrón que sirve de emulación, más específicamente, debe gravar el consumo conspicuo. En la medida en que el gravamen es conocido tanto por el principal como por el agente, el desestímulo se presenta a tres niveles: 1) desestimula el consumo conspicuo del principal que se genera por la aparición de nuevos productos generadores de estatus<sup>51</sup>, 2) desestimula el esfuerzo o sobre-esfuerzo del agente para cerrar la brecha en la medida en que impide de alguna forma el ensanchamiento de esta por parte del principal y 3) en la medida en que el principal sabe que el agente se puede ver desestimulado, la probabilidad que le asigna a un sobre-esfuerzo se reduce. Ahora bien, talvez se pudiera pensar que en la medida en que el impuesto impide el ensanchamiento de la brecha por parte del principal, el agente tendría aún más incentivos para cerrarla, sin embargo, el impuesto se le aplica a los bienes conspicuos que consume tanto el principal como el agente, lo que evita este caso.

---

<sup>50</sup> Hay que tener en cuenta que en el modelo desarrollado no se tiene en consideración el costo que genera para el agente la necesidad de abrir la brecha.

<sup>51</sup> En cuanto a este tipo de bienes no se puede establecer con claridad la causalidad: o bien los bienes son producidos para satisfacer las necesidades de diferenciación, o bien las necesidades de diferenciación se generan por la aparición de nuevos bienes.

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

En efecto, Frank (1989) plantea la incorporación de un impuesto que desestimula el consumo conspicuo y pone como ejemplo el caso de los diamantes, a los cuales se les impone un impuesto que tiende a reducir el tamaño del diamante consumido al tiempo que este tamaño se adapta como nuevo parámetro de posicionamiento social. Así, el impuesto debe hacer que los niveles de consumo actuales sean inferiores a los enmarcados en la anterior norma social, de forma que los individuos deban adaptarse a la nueva norma. Este comportamiento se enmarca en la teoría de la adaptación hedónica antes vista, pero esta vez es usada no para generar nuevos deseos sino para limitarlos. En este orden de ideas, el choque en las preferencias de los agentes no se da mediante la satisfacción de un deseo sino mediante el impuesto que restringe el consumo actual. Se puede pensar entonces en un impuesto progresivo al consumo desincentive el consumo conspicuo, generando además: 1) un nuevo flujo de recursos adicionales para el Estado y 2) un incentivo al ahorro de los hogares, ambos, factores que compensarían la reducción del consumo en la generación de crecimiento.

Recordando el modelo de principal-agente previamente desarrollado, la implementación del impuesto puede volverse práctica utilizando las herramientas neoclásicas, esto es afectando la función de beneficios de P de la siguiente forma:

$$\Pi = \sum \alpha_i y_j + \sum \alpha_i [(C_p - \tau C_p) - C_i] \quad \forall i, j \in (1,3)$$

Donde  $\alpha_i$ ,  $y_j$ ,  $C_p$  y  $C_i$  son los mismos y  $\tau$  es la tasa impositiva tal que el monto impositivo depende del consumo que hace el principal. En la medida en que el impuesto permite reducir la brecha en el consumo, su tasa está definida por el tamaño de la reducción que se quiera hacer, i.e. a más reducción se necesita un mayor impuesto. Además, es necesario que el impuesto sea diferente para los diferentes niveles de esfuerzo, i.e. probabilidades de esfuerzo bajo deben recibir una carga impositiva menor<sup>52</sup>.

Como se vio en la parte teórica, el impacto más importante de la implementación de un impuesto es el flujo de ingresos que el gobierno recibe y que se puede destinar a generar procesos redistributivos de la riqueza de un país. Es este escenario el que se considera en el capítulo siguiente, en el que se pretende pasar del ámbito individual al colectivo como forma de encontrar un camino más afortunado hacia la felicidad. Por el momento vale decir que el impuesto por sí sólo no garantiza que se genere un proceso redistributivo, haciéndose indispensable la implementación de políticas de gasto eficientes y sobre todo dirigidas, como se demostrará más adelante, a suplir las necesidades básicas de la población que se encuentra en lo más bajo de la escala social. Un ejemplo al respecto se puede observar en el caso de la ciudad de Bogotá donde se observa cómo la política de democratización del espacio público incrementa el bienestar colectivo de forma considerable, hecho derivado de la característica de selectividad y focalización del gasto<sup>53</sup>. Esta focalización se puede apreciar en el caso del programa Metrovivienda el cual buscaba impactar positivamente el bienestar de un segmento de la

<sup>52</sup> Adicional a los problemas de especificación en el funcionamiento interno del impuesto, cabe mencionar que la aplicación puede también llegar a tener problemas en la medida en que la diferenciación del tipo de bienes (entre conspicuos y no conspicuos) es en muchos casos compleja.

<sup>53</sup> La ley 715 de 2001, en su Artículo 94 promulga lo siguiente: "Definición de focalización de los servicios sociales. Focalización es el proceso mediante el cual se garantiza que el gasto social se asigne a los grupos de población más pobre y vulnerable".

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

población mediante una focalización del gasto que ayuda a cerrar la brecha entre ricos y pobres sin que por esto se incentive la generación de estatus por parte de los primeros. Los resultados de esta focalización se pueden apreciar en las conclusiones de la encuesta sobre calidad de vida llevadas a cabo al finalizar el año 2003. El resultado de esta encuesta es contundente [Tabla No 4]: tanto en las localidades donde se concentra la población de más altos ingresos como en las que se concentra la de menos ingresos, la percepción del mejoramiento de la ciudad ante diferentes políticas asociadas al incremento del bienestar colectivo es muy positiva. Se destaca la buena percepción de la construcción de parques y la recuperación del espacio público con porcentajes superiores al 70% en todas las localidades consideradas, tanto las asociadas a más riqueza como las que no.

Tabla No 4: Encuesta de Calidad de Vida de los hogares bogotanos en 2003.

Hogares por percepción sobre mejoramiento de la calidad de vida por:	CONSTRUCCIÓN																		Campañas de cultura ciudadana	Participación ciudadana			Recuperación del espacio público								
	de vías			de andenes			de ciclorutas			de parques			de transilenio			de bibliotecas				CAI y estac. de policía											
Total de Hogares	SI	NO	N.A.	SI	NO	N.A.	SI	NO	N.A.	SI	NO	N.A.	SI	NO	N.A.	SI	NO	N.A.	SI	NO	N.A.	SI	NO	N.A.	SI	NO	N.A.	SI	NO	N.A.	
1.934.828	66	28	5,7	65	31	4,7	69	19	12	73	18	8,5	65	19	16	56	19	26	40	42	18	63	22	16	52	28	20	76	18	5,5	
Localidades	Usaquén	73	20	6,3	70	23	6,6	74	13	13	74	16	11	80	12	8,2	45	16	40	36	37	27	71	17	12	57	22	21	80	15	4,8
	Chapinero	76	19	5,1	78	18	4,3	69	21	10	77	16	7	77	11	12	52	17	31	46	34	21	79	13	8,2	66	20	14	84	11	4,9
	Usme	71	25	4,6	66	31	3,5	57	27	17	74	19	7,4	78	16	5,7	60	18	22	40	44	15	44	19	37	36	25	39	63	32	5,5
	Kennedy	63	32	5,2	59	37	4,1	66	20	14	70	21	8,8	41	25	34	61	19	20	39	48	14	60	24	16	48	35	18	74	21	5,5
	C. Bolívar	67	28	5	68	26	5,4	67	21	12	73	19	7,8	77	17	6,1	67	17	16	49	39	13	59	24	17	45	32	24	74	20	6,9

Fuente: DANE-DAPD, Encuesta de Calidad de Vida 2003. Datos en porcentajes. N.A. = No Aplica

Sin embargo hay que tener en cuenta la existencia de enormes fallas en el proceso de atribución del gasto debidas tanto a problemas de corrupción como a inflexibilidades en el sistema o simplemente a problemas estructurales en este mecanismo redistributivo, reflejados, estos últimos, en el hecho de que "[L]as políticas sociales causan cambios de comportamiento, afectan los incentivos y pueden tener efectos inesperados, muchas veces contrarios a la intención inicial. [...] [L]os economistas han llamado la atención sobre los efectos perversos del estado de bienestar, el cual puede generar dependencia y apatía, disminuir los incentivos para acumular capital humano y desplazar a la familia de su papel fundamental"<sup>54</sup>.

## CAPITULO V: DEL BIENESTAR INDIVIDUAL AL COLECTIVO

Recordando el origen moral y ético de la economía se puede decir que en un principio las concepciones éticas estaban caracterizadas por el individualismo pero al correr de la historia, y en particular con los planteamientos de Calvin y Lutero, se comienza a pensar en un bienestar en términos colectivos. En efecto, no tendría sentido la consideración de un hombre social sin tener en cuenta a la colectividad, en últimas porque no sería de gran beneficio saber que una sola persona ha

<sup>54</sup> Gaviria Uribe (2004)



## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

conseguido la felicidad cuando el objetivo primordial de los desarrollos económicos es la sociedad en su conjunto. Cabe recordar que hasta el momento, este documento ha intentado mostrar, en términos individuales, cómo, basado en que el ingreso y el consumo son los determinantes de la felicidad, el sistema neoclásico de maximización de la utilidad se contenta con la satisfacción temporal de los deseos para encontrar al final del día nada más que insatisfacción. Una de las explicaciones a lo anterior fue la no incorporación de explicaciones que, como el hecho de que las preferencias interpersonales, tratan de añadirle complejidad al análisis del comportamiento económico humano. Al incorporar esta explicación se logra evidenciar la carrera hacia el consumo conspicuo como medio de posicionamiento en la sociedad y que, guiado por el atesoramiento, posterga a la postre la felicidad al infinito. La solución a lo anterior se enmarcó en la disminución de la brecha en el consumo de los grupos sociales, disminución que puede ser llevada a cabo de dos formas: o bien porque los agentes emulados reduzcan su patrón de consumo mediante la utilización de un impuesto, o bien porque los agentes emuladores consuman más sin que por esto la brecha se incremente. Este capítulo busca ahondar en el segundo tipo de solución, no sin antes aclarar que esta sólo se puede lograr si previamente se ha implementado la solución impositiva, ya que son los recursos derivados de esta última los que son utilizados. En efecto, lo que está detrás de esta solución es la idea de la redistribución de la riqueza como medio de incrementar el bienestar de toda la colectividad. ¿Cómo lograr que pese al aumento en el consumo de los emuladores la brecha no se incremente? La respuesta está en el tipo de consumo que estos hagan. Así, si son las necesidades básicas de los agentes emuladores las que se suplen, el interés por ampliar la brecha por parte de los emulados no será tan fuerte. En efecto, los emulados aceptarán un nivel de esfuerzo en reducir la brecha de parte de los emuladores hasta un cierto punto, punto en el que ven su posicionamiento social amenazado. Pero si son las necesidades básicas las que se suplen, el posicionamiento de los emulados no debe verse comprometido y así tampoco la ampliación de la brecha. Habiendo dicho esto, este capítulo busca presentar dos formas de incorporar la colectividad al análisis económico individual, aquella derivada de los planteamientos paretianos y la de John Rawls, todo para mostrar que la primera puede conducir a equilibrios perversos mientras que la segunda elimina el problema de la acumulación infinita de bienes previniendo de alguna forma la insatisfacción.

### I. PARETO

En el marco de la economía neoclásica, resulta claro que la interacción de los miembros de una colectividad permite que mediante el intercambio los niveles de felicidad logren aumentar en la medida en que se puede conseguir un mayor número de bienes y diferentes clases de ellos, hecho que lleva a plantear los problemas de equilibrio entre los diferentes actores de la colectividad. Dejando de lado la necesidad de encontrar una forma para agregar las preferencias individuales como medio para poder hablar en términos colectivos, una de las aproximaciones de mayor importancia al tema del bienestar colectivo es la asignación eficiente en el sentido de Pareto. Esta asignación plantea una situación en la que "no es posible mejorar el bienestar de todas las personas involucradas; o que no sea posible mejorar el bienestar de una de ellas sin empeorar el de otra; o se han agotado todas las ganancias derivadas del comercio; o no es posible realizar ningún

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

intercambio mutuamente ventajoso, etc.”<sup>55</sup> El problema derivado de la inclusión de esta aproximación en el análisis de la colectividad es la posible existencia de diferentes equilibrios paretianos eficientes que logran realizar una distribución de la riqueza pero que no tienen en cuenta las consecuencias que se derivan de algunas de estas conformaciones. En particular, los equilibrios paretianos dan pie a la existencia de un equilibrio en donde se presente una estratificación vía ingreso, es decir que, como en el modelo de principal-agente antes visto, puede existir un individuo que posee un nivel de consumo superior al de otro, hecho que se convierte en el detonante de la cadena del consumo conspicuo y en últimas de la insatisfacción de los individuos.

Detrás de esta situación se encuentra la idea de que el consumo conspicuo, como el no conspicuo, es un medio de generar riqueza, medio que ha funcionado y seguirá funcionando en la medida en que el propio sistema se retroalimenta generando la aparición de nuevos deseos y por lo tanto de mayor satisfacción ilusoria. Al parecer, el modelo para generar un mayor bienestar colectivo se ha enfocado en que los agentes que disfrutan de un mayor consumo determinan el camino hacia el bienestar neoclásico al tiempo que logran, esto es lo que se espera, jalonar a los individuos menos privilegiados. Parecería que esta fuera la manera en que se procura mejorar el bienestar colectivo, siempre manteniendo la brecha entre el emulado y el emulador pero generándola en otro nivel de consumo tal que ambos disfrutan de un mayor consumo pero viendo como la brecha entre los dos se mantiene inalterada. Pero esta manera de conseguir el bienestar colectivo se vuelve válida cuando los agentes emuladores se encuentran en condiciones de pobreza tal que el deseo de emulación los impulse a impulsarse fuera de ella. Por el contrario, cuando ambos agentes ya han logrado suplir sus necesidades básicas y se sumergen en el juego de la emulación, ambos entran en la persecución sin fin de un bienestar ilusorio más allá de las necesidades básicas, entran en un modelo de felicidad basado en la insatisfacción.

Ahora bien, la solución planteada en el capítulo anterior buscaba desestimular la creación de modelos de consumo mediante un impuesto a la parte conspicua del mismo. Es importante mencionar que una solución de este tipo se opone a los planteamientos paretianos que, basados en el liberalismo, irían en contra de cualquier ordenación basada en preconcepciones acerca de lo que es bueno y lo que no. El impuesto planteado se enfrenta a los desarrollos paretianos en la medida en que no acepta esa neutralidad en los resultados de equidad y promueve la incorporación de elementos que, como las preferencias interpersonales, implican la posibilidad de realizar comparaciones entre los individuos y definir una posición acerca de lo que sería una ordenación justa y que promueva el bienestar de la colectividad y por esta vía el del individuo.

A este respecto, Varian es esclarecedor sobre el camino para obtener resultados más alentadores en términos de felicidad. Aclara que otra forma de aproximación al problema del bienestar colectivo se da partiendo de “algunos juicios morales concretos y examinar sus implicaciones en relación con la cuestión de la distribución económica.”<sup>56</sup> Estos planteamientos dan cabida al estudio de la noción de *intuiciones compartidas* de John Rawls como paralelo a estos *juicios morales*

---

<sup>55</sup> Varian (1996) pp. 505.

<sup>56</sup> Varian (1996) pp. 563.

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

*concretas* propuestos por Varian. En efecto, ambos elementos hacen referencia a esas nociones que todos poseemos en cuanto a lo que es bueno y lo que no, en cuanto a lo que es justo y lo que no, nociones que solamente salen a relucir cuando dejamos de pensar en términos individuales y consideramos el bienestar de la sociedad como un todo.

### II. RAWLS<sup>57</sup>

En la búsqueda de una solución para desestimular la cadena infinita de deseos, el sistema rawlsiano se plantea como una forma de cambiar la función de bienestar de los individuos. Resulta interesante cómo los mismos planteamientos liberales permiten dar solución a la inconsistencia de su objetivo. La solución radica en dar un paso atrás y considerar el problema desde sus inicios. En esta sección se intentará hacer una breve descripción del sistema rawlsiano de justicia como imparcialidad, enunciando primero el marco del pensamiento filosófico en el cual se instaura la teoría de Rawls para luego llevar a cabo un análisis de sus elementos más importantes. Esto permite, mediante la enunciación de los dos principios de justicia, ejes explícitos de toda la teoría, poder derivar las implicaciones en términos del bienestar colectivo.

Asumiendo que el hombre es un ser social que vive inmerso en un constante interactuar con otros hombres, se necesita un modo de organización para esta interacción. Bajo esta perspectiva se hace necesario considerar que el hombre haga parte de una organización social que debe responder a ciertos parámetros en pro de conseguir un funcionamiento adecuado. La tradición filosófica de los contratos ha instaurado que la base de esta organización social es la estipulación de un contrato entre los actores de la misma, contrato que permite la regulación de las acciones de los participantes, en busca de ciertos objetivos como la convivencia pacífica, o uno en particular: el bienestar. Esta aproximación de John Rawls tiene sus fundamentos en lo que él denomina “una teoría de la justicia”, buscando mostrar el papel preponderante que tiene la justicia en la cooperación social: “La justicia es la primera virtud de las instituciones sociales, como la verdad lo es de los sistemas de pensamiento.”<sup>58</sup>

El objeto de la justicia es lo que se denomina la “estructura básica de la sociedad” y con esto se refiere al “modo en que las instituciones sociales más importantes distribuyen los derechos y deberes fundamentales y determinan la división de las ventajas provenientes de la cooperación social.”<sup>59</sup> Precisamente, Rawls parte de la consideración de que la sociedad es una empresa cooperativa, en la que se encuentra una disyuntiva clara: sus participantes tienen, por un lado, una identidad de intereses que los lleva a buscar una cooperación que permita incrementar sus beneficios y, al mismo tiempo, se presenta un conflicto de intereses en la medida en que cada individuo busca que la repartición de los beneficios de su cooperación le favorezca. De la misma manera, la teoría de la justicia tiene que considerar a los individuos como

---

<sup>57</sup> Esta aproximación al pensamiento de John Rawls se hace con base en su *Teoría de la Justicia* teniendo en cuenta que el mismo autor ha desarrollado con más profundidad algunos de sus planteamientos en su *Liberismo Político*, en particular los que tienen que ver con la caracterización de la racionalidad económica en los agentes.

<sup>58</sup> Rawls, (1978) pp. 19.

<sup>59</sup> *Ibíd.* pp. 23.

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

indiferenciados, es decir, que al momento de la asignación de los derechos y los deberes, no se pueden hacer diferencias entre los miembros de la sociedad y además que dichos miembros sean libres y racionales.

El concepto de racionalidad desarrollado en esta primera etapa del pensamiento de Rawls tiene sin duda asidero en la noción de racionalidad económica, considerando a los miembros de una sociedad como individuos movidos por fines específicos y que dados unos recursos escasos, buscan la manera más eficaz y eficiente de obtener dichos fines. En este sentido, tiene presente que el bienestar propio se impone para cada individuo, hecho que Rawls refuerza con la idea de un desinterés mutuo entre las partes. Con estos presupuestos, Rawls plantea la necesidad de esclarecer los principios de justicia bajo los cuales se rigen tanto el grado de cooperación como la distribución de los beneficios sociales tomando como objeto de la teoría de la justicia un contrato entre los diferentes actores. Se deduce entonces un mecanismo denominado "justicia como imparcialidad", mecanismo que consta de dos partes. La primera hace referencia a la situación en la que se eligen los principios y al proceso de elección como tal y, la segunda, hace énfasis en los principios derivados de dicha elección<sup>60</sup>. Este mecanismo conduce a la enunciación de los principios de justicia:

*Primero:* Cada persona ha de tener un derecho igual al esquema más extenso de libertades básicas iguales que sea compatible con un esquema semejante de libertades para los demás.

*Segundo:* Las desigualdades sociales y económicas habrán de ser conformadas de modo tal que a la vez: a) se espere razonablemente que sean ventajosas para todos, b) se vinculen a empleos y cargos asequibles para todos."<sup>61</sup>

Habiendo enunciado los principios de justicia, el análisis se centra entonces sobre la situación de elección y su proceso de revisión. Rawls plantea que los principios de justicia se derivan de una "posición original" particular en donde se hace necesario "anular los efectos de las contingencias específicas que ponen a los hombres en situaciones desiguales y en tentación de explotar las circunstancias naturales y sociales en su propio provecho"<sup>62</sup>. Para conseguirlo se impone a las partes del contrato un "velo de ignorancia", con el cual se garantiza que los individuos, sin la información<sup>63</sup> que podría afectar las decisiones en la definición de los principios, se vean en la obligación de guiarse por "consideraciones generales"<sup>64</sup>. La inquietud que subyace recae sobre los elementos que poseen las partes para elaborar principios de justicia imparciales. La respuesta muestra que si bien el velo de ignorancia elimina aspectos diversos no elimina una base fundamental para la acción individual y colectiva. En este sentido, Rawls anota que las partes conocen "los hechos generales acerca de la sociedad humana", expresión que abarca nociones tan amplias como las cuestiones políticas, los

<sup>60</sup> Rawls busca implementar un procedimiento tal que sobre el cual no haya campo para la discusión, habiendo conseguido esto, es de esperar que los principios derivados no sean tampoco motivo de discusión.

<sup>61</sup> *Ibíd.* pp. 82.

<sup>62</sup> *Ibíd.* pp. 163.

<sup>63</sup> Esta información se refiere al lugar en la escala social, al poder económico, a las características de la sociedad, a los talentos naturales, y más importante aún a las concepciones del bien.

<sup>64</sup> Se reconoce la idea de una justicia vendada que tome en cuenta sólo los elementos necesarios en la implementación de una justicia imparcial.

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

principios económicos, las bases de la organización social y las leyes de la psicología humana. De esta manera se restringe el razonamiento individual y se busca que las partes hablen en términos universales, términos que afectan al hombre como tal y no al individuo<sup>65</sup>. La justificación de la elección de ese tipo de velo de ignorancia radica en que permite la existencia de ciertas “intuiciones compartidas” que los hombres poseen a priori, nociones equivalentes a los “juicios morales” de Varian<sup>66</sup>.

Ahora bien, la determinación de la posición original plantea un segundo elemento que complementa al del velo de ignorancia: la “racionalidad de las partes”. Este elemento resulta al enfrentar la búsqueda de un criterio que permita elegir la concepción de justicia más favorable en las condiciones dadas. Rawls plantea entonces el siguiente criterio: “[...], normalmente, [los individuos] preferirán tener más bienes sociales primarios a tener menos.”<sup>67</sup> Este criterio haría de nuevo alusión a una racionalidad económica en línea con los desarrollos neoclásicos antes vistos, sin embargo hay que considerar el planteamiento en su totalidad para apreciar las diferencias. Al igual que en la idea de la mano invisible de Smith, los agentes ordenarían sus preferencias de tal forma que su actuar satisfaga el mayor número de deseos con el menor empleo de recursos, mostrando a un individuo racional que no está influido por sentimientos de envidia y que se limita a intentar obtener el máximo de bienes sociales primarios sin preocuparse por los demás. Esto, en las palabras de Rawls, se denomina “racionalidad mutuamente desinteresada” y podría mostrar a primera vista como la noción de egoísmo es un punto importante dentro del sistema de “justicia como imparcialidad” tanto como lo es en el sistema económico neoclásico. No obstante, en la medida en que en la posición original se conjugan ambos elementos: “el velo de ignorancia” y “la racionalidad de las partes”, ninguna forma de egoísmo puede ser válida a la hora de instaurar los principios de justicia que, en cualquier posición contemplada dentro del velo de ignorancia, deben ser compatibles con las intuiciones compartidas de toda la colectividad. Ante la imposibilidad del egoísmo, los agentes deben considerar tanto el bienestar individual como el colectivo pues al momento de eliminar la posición original todos se encontrarían en una posición que a priori resulta imposible determinar. Por esta vía, es de resaltar que en la medida en que es el agente, en su plena autonomía, quien decide los principios de justicia, mediante un procedimiento aceptado por él, al momento de eliminar el velo de ignorancia, se ve en la obligación de respetar los principios así estos no sean de su agrado a posteriori pero que por la forma de obtenerlos son, no obstante, justos.

En este orden de ideas, y teniendo en cuenta todos los elementos anteriores, se puede justificar una noción de bienestar acorde con el fin último de las acciones humanas pero inmersa en los planteamientos neoclásicos. En efecto, en la medida en que los agentes se encuentran en la posición original las preferencias deben tener un proceso de formación tal que se contemplen las preferencias del prójimo. La ampliación indefinida de la brecha en el consumo no lleva al bienestar de los

---

<sup>65</sup> Esto hace eco en la intención del autor de que su teoría sea de aplicación universal: “Así, observar nuestro lugar en la sociedad desde la perspectiva de esta situación [original] es observarlo *sub specie aeternitatis*: es contemplar la situación humana, no sólo desde todos los puntos de vista sociales, sino también desde todos los puntos de vista temporales. La perspectiva de la eternidad [...] es una cierta forma de pensamiento y de sentimiento que las personas racionales pueden adoptar en el mundo.” Rawls (1978) pp. 648.

<sup>66</sup> Ver nota al pie 56.

<sup>67</sup> *Ibíd.* pp. 169.

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

individuos y sin embargo se empeña en el mantenimiento de las desigualdades sociales. Así en el esquema rawlsiano, la definición del bienestar mediante el incremento desmedido en el consumo sin tener en cuenta a los demás se invalida desde el principio mediante la utilización de las intuiciones compartidas que determinarían principios de justicia universales. De lo anterior, se puede concluir que una sociedad de tipo rawlsiana tiene raíces de equidad más fuertes que las sociedades guiadas por principios ortodoxos paretianos. Así debe ser ya que la equidad se contempla a priori y no a posteriori, como lo pretende la noción de redistribución de la riqueza neoclásica que dista de la noción de equilibrio reflexivo de Rawls. Es de recordar que estos principios de universalidad y equidad son los mismos que dice defender un sistema que en últimas contrapone el egoísmo con lo universal en una contienda que no puede conducir al bienestar.

### CONCLUSIÓN

La felicidad ha sido reconocida como el fin hacia el cual tienden todas las acciones humanas y es en la explicación acerca de la forma como los hombres intentan conseguirla que muchas ciencias, entre ellas la economía, han basado sus principales desarrollos. Este artículo dilucida por qué la forma como el sistema neoclásico pretende que los hombres consigan la felicidad no los hace sino más infelices. La demostración se enfocó de tres maneras diferentes. La primera de ellas se basó en el hecho de que si bien el fin está definido existen diferentes concepciones acerca de la felicidad y es precisamente el hecho de haber elegido una noción equivocada la primera explicación de la incapacidad del sistema en procurar la felicidad. Las dos otras explicaciones necesitaron aclarar el mecanismo mediante el cual se llega a la felicidad en el sistema neoclásico, encontrando que el ingreso y el consumo son los determinantes primordiales de la felicidad. Luego de mostrar que lo anterior se contradecía tanto con estadísticas subjetivas como objetivas, se llegó a que la adaptación hedónica y las preferencias interpersonales eran las otras dos explicaciones al problema original. Enmarcado en la teoría de las preferencias interpersonales, se demostró de manera práctica, mediante la utilización de un modelo de principal-agente, que el sistema neoclásico no hace sino postergar la felicidad al infinito mediante la ampliación constante de la brecha entre el consumo del principal y el del agente.

Ambas demostraciones, tanto la teórica como la práctica, permitieron establecer como posible solución para el sistema neoclásico la utilización de la política impositiva como medio de obtener resultados más alentadores en términos de felicidad. Se propuso la utilización de un impuesto al consumo conspicuo para lograr menguar el modelo de consumo que guía a los agentes situados en una escala social inferior. Este resultado implica la necesidad de pasar del ámbito individual al colectivo mediante la asignación del gasto de una manera tal que las clases menos privilegiadas logren la satisfacción de las necesidades básicas, sin que por ello el patrón de consumo que guía los estratos más altos se incremente. Estuvo el debate en cuanto a la redistribución y la forma de conseguir el bienestar colectivo, debate llevado a cabo en términos paretianos y rawlsianos, inclinándose por este último en la medida en que permite una distribución justa a priori y evita la aparición de brechas de consumo que ahogan de facto la felicidad. Esto va en la misma línea de los planteamientos de Richard Easterlin cuando dice que “[l]as propuestas de política económica para mejorar el bienestar están típicamente

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

dirigidas a la alteración del entorno socioeconómico pero no se enfocan en cambiar las preferencias individuales.”<sup>68</sup> El desarrollo subsiguiente a este artículo va en pro de que los problemas derivados de la conformación de las preferencias de los individuos hallen solución mediante instrumentos de política económica.<sup>69</sup> En pro también de consolidar unas preferencias acordes con unos principios de equidad que incluyan a toda la población y por este camino impedir que el deseo de diferenciación elimine la posibilidad de que los individuos consigan la felicidad. He ahí el camino a seguir.

---

<sup>68</sup> [Easterlin 09-2003]. [Traducción por el autor de este documento].

<sup>69</sup> A este respecto una crítica recurrente alude que políticas de este tipo parecen estar determinadas por un dictador que le dice a los agentes cómo deben comportarse. Esto precisamente es lo que hacen políticas impositivas actuales que en últimas determinan de algún modo las preferencias, gravando de manera diferente los distintos tipos de bienes.

ANEXO – SOLUCIÓN AL PROBLEMA DE MAXIMIZACIÓN DEL MODELO DE PRINCIPAL Y AGENTE

SOLUCIÓN ANÁLITICA

$$\text{Max } \alpha_1 y_1 + \alpha_2 y_2 + \alpha_3 y_3 + \alpha_1 \beta_1^2 + \alpha_2 \beta_2^2 + \alpha_3 \beta_3^2 \quad \text{con } \beta_i^2 = (C_p - C_i)$$

$$\text{s.a. (1) } \alpha_1 [-U(\beta_1^2) - a_1] + \alpha_2 [-U(\beta_2^2) - a_1] + \alpha_3 [-U(\beta_3^2) - a_1] \geq \\ \alpha_4 [-U(\beta_1^2) - a_2] + \alpha_5 [-U(\beta_2^2) - a_2] + \alpha_6 [-U(\beta_3^2) - a_2]$$

$$(2) \quad \alpha_1 [-U(\beta_1^2) - a_1] + \alpha_2 [-U(\beta_2^2) - a_1] + \alpha_3 [-U(\beta_3^2) - a_1] \geq \Omega$$

$\alpha_i$ ,  $\forall i \in (1,6)$  son probabilidades dadas exógenamente.

$$\text{con } U(\bullet) = \sqrt{\bullet} \quad , \quad U(\beta_i^2) = \sqrt{\beta_i^2} = \beta_i$$

Con lo anterior las restricciones se pueden escribir así,

$$\text{s.a. (1) } \alpha_1 [-\beta_1 - a_1] + \alpha_2 [-\beta_2 - a_1] + \alpha_3 [-\beta_3 - a_1] \geq \\ \alpha_4 [-\beta_1 - a_2] + \alpha_5 [-\beta_2 - a_2] + \alpha_6 [-\beta_3 - a_2]$$

$$(2) \quad \alpha_1 [-\beta_1 - a_1] + \alpha_2 [-\beta_2 - a_1] + \alpha_3 [-\beta_3 - a_1] \geq \Omega$$

Solucionando el problema de maximización mediante el método de Lagrange:

$$L = \alpha_1 y_1 + \alpha_2 y_2 + \alpha_3 y_3 + \alpha_1 \beta_1^2 + \alpha_2 \beta_2^2 + \alpha_3 \beta_3^2 \\ + \lambda \{ \alpha_1 [-\beta_1 - a_1] + \alpha_2 [-\beta_2 - a_1] + \alpha_3 [-\beta_3 - a_1] - \alpha_4 [-\beta_1 - a_2] - \alpha_5 [-\beta_2 - a_2] - \alpha_6 [-\beta_3 - a_2] \} \\ + \mu \{ \alpha_1 [-\beta_1 - a_1] + \alpha_2 [-\beta_2 - a_1] + \alpha_3 [-\beta_3 - a_1] - \Omega \}$$

Condiciones de primer orden:

$$(1) \quad \frac{\delta L}{\delta \beta_1} = 2\alpha_1 \beta_1 - \lambda \alpha_1 + \lambda \alpha_4 - \mu \alpha_1 = 0$$

$$(2) \quad \frac{\delta L}{\delta \beta_2} = 2\alpha_2 \beta_2 - \lambda \alpha_2 + \lambda \alpha_5 - \mu \alpha_2 = 0$$

$$(3) \quad \frac{\delta L}{\delta \beta_3} = 2\alpha_3 \beta_3 - \lambda \alpha_3 + \lambda \alpha_6 - \mu \alpha_3 = 0$$

$$(4) \quad \frac{\delta L}{\delta \lambda} = \alpha_1 [-\beta_1 - a_1] + \alpha_2 [-\beta_2 - a_1] + \alpha_3 [-\beta_3 - a_1] - \alpha_4 [-\beta_1 - a_2] - \alpha_5 [-\beta_2 - a_2] - \alpha_6 [-\beta_3 - a_2] = 0$$

$$(5) \quad \frac{\delta L}{\delta \mu} = \alpha_1 [-\beta_1 - a_1] + \alpha_2 [-\beta_2 - a_1] + \alpha_3 [-\beta_3 - a_1] - \Omega = 0$$

De (2) se despeja  $\mu$ :

$$\mu = 2\beta_2 - \lambda + \lambda \frac{\alpha_5}{\alpha_2}$$



## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

Reemplazando  $\mu$  en (1) y despejando  $\lambda$ :

$$\lambda = \frac{2\alpha_1(\beta_2 - \beta_1)}{\alpha_4 - \frac{\alpha_1\alpha_5}{\alpha_2}}$$

Reemplazando  $\mu$  en (3) y despejando  $\lambda$ :

$$\lambda = \frac{2\alpha_3(\beta_2 - \beta_3)}{\alpha_6 - \frac{\alpha_3\alpha_5}{\alpha_2}}$$

Igualando  $\lambda$ :

$$\frac{(\beta_2 - \beta_1)}{(\beta_2 - \beta_3)} = \frac{\alpha_2\alpha_3\alpha_4 - \alpha_1\alpha_3\alpha_5}{\alpha_1\alpha_2\alpha_6 - \alpha_1\alpha_3\alpha_5} \quad \text{ahora, sea } \Psi = \frac{\alpha_2\alpha_3\alpha_4 - \alpha_1\alpha_3\alpha_5}{\alpha_1\alpha_2\alpha_6 - \alpha_1\alpha_3\alpha_5}$$

Entonces, despejando  $\beta_1$ :

$$(6) \quad \beta_1 = \beta_2(1 - \Psi) + \Psi\beta_3$$

De (4) se despeja  $\beta_1$ :

$$(7) \quad \beta_1 = \frac{\beta_2(\alpha_2 - \alpha_5) + \beta_3(\alpha_3 - \alpha_6) + a_1 - a_2}{\alpha_4 - \alpha_1}$$

Igualando (6) y (7), despejamos  $\beta_2$ :

$$(8) \quad \beta_2 = \frac{\beta_3[\Psi(\alpha_4 - \alpha_1) - (\alpha_3 - \alpha_6)] - a_1 + a_2}{(\alpha_2 - \alpha_5) + (\alpha_4 - \alpha_1)(\Psi - 1)}$$

De (5) se despeja  $\beta_1$ :

$$(9) \quad \beta_1 = \frac{-\alpha_2\beta_2 - \alpha_3\beta_3 - \Omega - a_1}{\alpha_1}$$

Igualando (6) y (9), despejamos  $\beta_2$ :

$$(10) \quad \beta_2 = \frac{\beta_3(\alpha_1\alpha_6 - \alpha_3\alpha_4) + \Omega(\alpha_1 - \alpha_4) - a_1\alpha_4 + a_2\alpha_1}{\alpha_2\alpha_4 - \alpha_1\alpha_5}$$

Igualando (8) y (10), despejamos  $\beta_3$ :

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

$$(11) \quad \beta_3 = \frac{\left\{ \left[ \frac{\Omega(\alpha_1 - \alpha_4) - a_1\alpha_4 + a_2\alpha_1}{\alpha_2\alpha_4 - \alpha_1\alpha_5} \right] - \left[ \frac{a_1 + a_2}{(\alpha_2 - \alpha_5) - (\alpha_4 - \alpha_1)(1 - \Psi)} \right] \right\}}{\left\{ \left[ \frac{\Psi(\alpha_4 - \alpha_1) - \alpha_3 - \alpha_6}{(\alpha_2 - \alpha_5) + (\alpha_4 - \alpha_1)(\Psi - 1)} \right] - \left[ \frac{\alpha_1\alpha_2 - \alpha_3\alpha_4}{\alpha_2\alpha_4 - \alpha_1\alpha_5} \right] \right\}}$$

Así las cosas, las ecuaciones (9), (10) y (11) dan la solución al problema planteado.

De acuerdo con lo anterior, se puede realizar un ejemplo sencillo mediante los datos siguientes:

*TABLA: Probabilidades de Esfuerzo y Retornos.*

Nivel de Esfuerzo*		Probabilidades		
Bajo	<b>1</b>	0.1	0.3	0.6
Alto	<b>5</b>	0.6	0.3	0.1
Retorno		<b>0</b>	<b>100</b>	<b>400</b>

El problema a resolver sería el siguiente:

$$MAX \quad 0.1(0) + 0.3(100) + 0.6(400) + 0.1(C_p - C_1) + 0.3(C_p - C_2) + 0.6(C_p - C_3) \quad \text{con} \quad \beta_i^2 = (C_p - C_i) \quad \forall i \in \{1, 2, 3\}$$

$$s.a. \quad (1) \quad 0.1[-U(\beta_1^2) - 1] + 0.3[-U(\beta_2^2) - 1] + 0.6[-U(\beta_3^2) - 1] \geq 0.6[-U(\beta_1^2) - 5] + 0.3[-U(\beta_2^2) - 5] + 0.1[-U(\beta_3^2) - 5]$$

$$(2) \quad 0.1[-U(\beta_1^2) - 1] + 0.3[-U(\beta_2^2) - 1] + 0.6[-U(\beta_3^2) - 1] \geq 1$$

De acuerdo al desarrollo antes visto, se puede llegar a que:

$$\begin{array}{ll} \beta_3 = -0.858 & (C_p - C_3) = 0.736 \\ \beta_3 = -1.998 & \text{lo que lleva a,} \quad (C_p - C_2) = 3.992 \\ \beta_3 = -8.858 & (C_p - C_1) = 78.464 \end{array}$$

Estos resultados están de acuerdo con los planteados en el documento.

REFERENCIAS

- Alpizar, Francisco, et al. (2001). *"How much do we care about absolute versus relative income and consumption?"* Working Papers in Economics No. 63. Department of Economics, Göteborg University.
- Aristóteles (1989). *"Ética Nicomáquea"*. Editorial Gredos, España, 1989.
- Aristóteles (1885). *"The Politics"*. Oxford at the Clarendon Press. Traducción al inglés por B. Jowett, M.A., 1885.
- Basmann, Robert L., Molina, David J., Slottje, Daniel J. (1988). *"A Note on Measuring Veblen's Theory of Conspicuous Consumption"*. The Review of Economics and Statistics, Vol. 70, No. 3, 531-535.
- Basmann, Robert L., Molina, David J., Slottje, Daniel J. (1983). *"Budget Constraint Prices as Preference Changing Parameters of Generalized Fechner Thurstone Direct Utility Functions"*. The American Economic Review. Vol. 73, No. 3, 411-413.
- Bejarano, Jesús Antonio (1997). *"Los Nuevos Dominios de la Ciencia Económica"*. Cuadernos de Economía # 31, pp. 82.
- Bentham, Jeremy (1823). *"An introduction to the principles of morals and legislation."* Hafner Press, New York, c1948.
- Carlsson, Frederik et al. (2003). *"Do you enjoy having more than others? Survey evidence of positional goods"*. Working Papers in Economics No. 100. Department of Economics, Göteborg University.
- Charness, Gary & Grosskopf, Brit (2000). *"Relative Payoffs and Happiness: an Experimental Study"*.
- Easterlin, Richard A. (09-2003). *"Explaining Happiness"*. Proceedings for The National Academy of Sciences of the United States of America (PNAS), Vol. 100, No 19, pp. 11176-11183.
- Easterlin, Richard A. (03-2003). *"Building a Better Theory of Well-Being"*. The Institute of the Study of Labor (IZA), Discussion Paper No. 742.
- Frank, Robert (1989). *"Frames of Reference and the Quality of Life"*. The American Economic Review. Vol. 79, No 2, pp. 80-85.
- Frank, Robert (1997). *"The Frame of Reference as a Public Good"*. The Economic Journal. Vol. 107, No 445, pp. 1832-1847.
- Frey, Bruno & Stutzer, Alois (1999). *"Maximising Happiness?"*. Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich. Working Paper No. 22.
- Frey, Bruno & Stutzer, Alois (2003). *"Testing Theories of Happiness"*. Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich. Working Paper No. 147.
- Frey, Bruno & Stutzer, Alois (2004). *"Happiness Research: State and Prospects"*. Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich. Working Paper No. 190.
- Gaviria Uribe, Alejandro (2004). *"Del romanticismo al realismo social: Lecciones de la década de 1990"*. Archivos de Economía,

## DE LA IMPOSIBILIDAD DE CONSEGUIR LA FELICIDAD EN EL SISTEMA ECONÓMICO NEOCLÁSICO

Departamento Nacional de Planeación, Documento 252, Abril de 2004.

Hahn, Frank (1984). "*Equilibrium and Macroeconomics*". MIT Press, Massachusetts, 1984.

Jaramillo, Fernando; Kempf, Hubert; Moizeau, Fabien (2001). "*Conspicuous Consumption, Social Status and Clubs*".  
Annales d'Economie et de Statistique. No. 63-64, pp. 321-344.

Jensen, M. ; Meckling, W. (1976). "*Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure*".  
Journal of Financial Economics, No. 1/2, pp. 305-360.

Kreps (1990). "*A Course in Microeconomic Theory*". Cap. 16: *Moral hazard and incentives*, pp.577-624. Princeton University Press, 1990.

Leibenstein, H. (1950). "*Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers Demand*". The Quarterly Journal of  
Economics. Vol. 64, No. 2, pp. 183-207.

Pollak, Robert A. (1977). "*Price Dependent Preferences*". The American Economic Review. Vol. 67, No. 2, pp. 64-75.

Rawls, John (1978). "*Teoría de la Justicia*". Fondo de Cultura Económica, México 1978.

Rodríguez de Rivera, José (1999). "*Teoría de la Agencia*". <http://www2.uah.es>, 1999.

Schopenhauer, Arthur (2001). "*Metafísica de las Costumbres*". Editorial Trotta, Madrid, 2001.

Sen, Amartya & Williams, Bernard (1982). "*Utilitarianism and Beyond*". Cambridge University Press, Cambridge, England, c1982.

Silva, Julio M. y Hernández, Iván. (1994). "*Sea f la función de felicidad...*". Cuadernos de Economía. Vol. XIV, No. 21, pp. 165-178.  
Bogotá, 1994.

Smith, Adam (1759). "*The Theory of Moral Sentiments*". Glasgow Edition of Works, vol. 1, 1759.

Varian, H. (1996). "*Análisis Microeconómico*", Bosch Editores, Barcelona, 1996.

Veblen, Thorstein (1899). "*The Theory of the Leisure Class*". McMillan Co., Nueva York, 1899.