

Williams Stanley Jevons y Francis Ysidro Edgeworth: dos pioneros de la Economía de la felicidad

Miren Maite Ansa Eceiza (Universidad del País Vasco; maite.ansa@ehu.es)
Francisco Gómez García (Universidad de Sevilla; fgomez@us.es)

1. Introducción

“El objetivo manifiesto de la investigación del Dr. Adam Smith es la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones. Sin embargo, hay otra investigación, quizás aún más interesante y que ocasionalmente se confunde con ésta; me refiero a la investigación de las causas que afectan la felicidad de las naciones”.

Malthus (1798)

El interés por investigar las causas que afectan al bienestar y a la felicidad que se desprende de la cita de Malthus ha sido y sigue siendo, hoy en día, motivo de reflexión y estudio para numerosos científicos sociales en todo el mundo¹. Podemos advertir cierto grado de reproche hacia Smith por haber indagado poco en el asunto de cómo, cuándo y en qué condiciones se transforma la riqueza en felicidad. A pesar de esta crítica, en 1820 cuando Malthus escribe *Los principios de economía política*, afirma que el objetivo esencial de la economía política es “investigar sobre las causas que influyen en el progreso de la riqueza” (Malthus, 2008 [1820]: 29).

Como argumenta Luigi Pasinetti, Malthus y otros economistas clásicos tuvieron que enfrentarse a la tarea de construir los fundamentos de una nueva ciencia, tarea que no habría podido llevarse a cabo de no haberse centrado en una variable como la riqueza, es decir, una materia de investigación más restringida que la felicidad pero susceptible de ser definida objetivamente (Pasinetti, 2005).

La aproximación a esta cuestión cambió en la segunda mitad del siglo XIX con los primeros economistas neoclásicos, que influenciados por el utilitarismo de Bentham, dejaron de ocuparse de un concepto objetivo como la riqueza para pasar a ocuparse de un concepto subjetivo como la felicidad, término que para los primeros neoclásicos

¹ Una referencia clásica en esta materia es Veblen (1989 [1899]). Otros trabajos importantes que merecen ser destacados podrían ser: Russell (2006 [1930]); Hirsch (1976); Scitovsky (1976) y Galbraith (2008 [1958]).

cardinalistas era sinónimo de placer, utilidad, bienestar o satisfacción. En la teoría neoclásica el valor de un bien ya no va a provenir de la cantidad de trabajo necesario para su producción sino de la cantidad de placer o de felicidad que procure a quien lo posea o consuma (Colander, 2007).

En este trabajo, tras referirnos a algunas cuestiones relevantes en relación con la Economía de la Felicidad² actual, nos proponemos mostrar que para W. S. Jevons e F. Y. Edgeworth, autores neoclásicos destacados, el objeto de la economía ya consistía en maximizar la felicidad, aspecto en el que vienen a coincidir con los economistas de la felicidad actuales. En otras palabras, veremos que el interés de los economistas por la felicidad no es nuevo sino que existe una importante tradición económica, ligada con la filosofía utilitarista, que se remonta a la segunda mitad del siglo XIX.

Cabe preguntarse si es posible conocer con seguridad qué es lo que nos hace felices. En este sentido, el filósofo alemán Immanuel Kant advertía que “el problema de determinar con seguridad y universalidad qué acción fomenta la felicidad de un ser racional es totalmente insoluble” porque la felicidad “no es un ideal de la razón sino de la imaginación” (Kant, 2007 [1785]: 33).

A pesar de la advertencia de Kant el interés actual suscitado por la medición de la felicidad y sus causas tanto en el ámbito académico como político ha sido notable. A modo de ejemplo mencionaremos la publicación el 14 de septiembre de 2009 del *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*³, documento que se conoce como informe Stiglitz-Sen-Fitoussi, en cuya elaboración cooperaron 25 científicos sociales destacados (cinco premios Nobel de Economía entre ellos), cuya misión era elaborar datos estadísticos e indicadores capaces de medir adecuadamente el progreso económico y social (Stiglitz *et al.*, 2009a).

² Para revisiones recientes de esta área puede consultarse los trabajos de Frey (2008), Rojas (2009) y Ferrer-i-Carbonell (2011 y 2013).

³ En febrero de 2008, Nicolas Sarkozy solicitó a Joseph Stiglitz (Presidente), Amartya Sen (Consejero) y Jean Paul Fitoussi (Coordinador) que establecieran una comisión, que adoptó el nombre de *Comisión sobre la Medición de Desarrollo Económico y del Progreso Social*. Su misión era “determinar los límites del PIB como indicador de los resultados económicos y del progreso social, reexaminar los problemas relativos a la medición, identificar datos adicionales que podrían ser necesarios para obtener indicadores del progreso social más pertinentes, evaluar la viabilidad de nuevos instrumentos de medición y debatir sobre una presentación adecuada de datos estadísticos” (Stiglitz *et al.*, 2009b).

Los autores del informe sostienen que “las mediciones del bienestar, tanto objetivo como subjetivo” (satisfacción con la vida, felicidad) “proporcionan informaciones esenciales sobre la calidad de vida” y por lo tanto “los institutos estadísticos deberían integrar en sus encuestas preguntas cuyo objetivo sea conocer la evaluación que cada uno hace de su vida, de sus experiencias y de sus prioridades” (Stiglitz *et al.*, 2009b: 15).

En definitiva, el conocimiento de las causas que promueven el bienestar subjetivo de los ciudadanos resulta de interés tanto a nivel individual como institucional. La *Economía de la Felicidad* apoyándose en las respuestas que dan los individuos en las encuestas cuando se les pregunta acerca de su grado de satisfacción con la vida y de su felicidad, buscan correlaciones y tratan de cuantificar la influencia que ejercen variables como la renta, el empleo, la salud, la educación, etc., en el bienestar subjetivo que declaran los ciudadanos.

En el siguiente apartado nos referiremos a la Economía de la Felicidad como línea de investigación emergente a partir de los años setenta del siglo XX y, sobre todo, en lo que llevamos de siglo XXI. En el apartado tercero nos centraremos en el análisis económico de la felicidad en Jevons y Edgeworth. Finalmente, en el cuarto apartado mostraremos las principales conclusiones de nuestro trabajo.

2. La Economía de la Felicidad como línea de investigación emergente

Como hemos señalado, la renovación del interés de la felicidad como asunto a tratar por el análisis económico puede decirse que es, actualmente, un hecho. Según sostiene Cachón (2013), la *Economía de la Felicidad* es “la corriente de análisis económico que cuestiona la riqueza como variable explicativa primordial del bienestar, y que concibe que la economía existe por y para las personas, con el objetivo de mejorar los niveles de bienestar, tanto individual como colectivo”. Ya Oswald (1997) cuestionaba este hecho, afirmando que “los aspectos económicos son un *medio* para lograr un fin: hacer a la gente más feliz, dado que para las personas el desempeño económico, el dinero, la inflación o el crecimiento no son interesantes en sí mismos, sino en la medida en que mejoran el bienestar de las personas y las hace más felices”.

Según sostiene esta línea de investigación, el ingreso no determina la felicidad del individuo y los beneficios económicos no resultan ser el fin de la sociedad en sí mismos. Podemos aventurarnos en esta disciplina emergente, que destrona muchos aspectos asumidos en el análisis económico tradicional. Ha sido tal la aceptación de esta aproximación, que está abriéndose paso entre diferentes gobiernos e instituciones, como pudieran ser la OCDE o la Comisión Europea (Sustainable Development Goals (SDGs)).

2.1. Algunos antecedentes destacables.

La tardía incorporación de la ciencia económica en el ámbito de la felicidad, puede ser explicada por el rechazo de los economistas en lo referente al uso de variables subjetivas o, según sostiene Peiró (2004), esta falta de interés por el estudio del bienestar del individuo podría venir del surgimiento de nuevas teorías ordinales de utilidad o por la creencia de que la felicidad es imposible de medir.

Al parecer, el primer gran referente de lo que actualmente conocemos como Economía de la Felicidad (Véase Figura 1⁴), lo encontramos en un trabajo conducido por psicólogos, y no por economistas. Hablamos del estudio de Brickman y Campbell (1971) acerca de la felicidad individual y colectiva, en el que llegan a la conclusión de que las mejoras en los ingresos y en la riqueza individual, no se traducen necesariamente en mejoras reales en el bienestar de las personas.

Estas conclusiones influyeron a su vez en, ahora sí, dos economistas: Richard Easterlin (1974) y Tibor Scitovsky (1976). Estos autores pusieron también en el punto de mira el papel que jugaban los ingresos como determinantes de la felicidad. En 1974, el economista norteamericano Richard Easterlin, en base a los resultados obtenidos en un trabajo empírico suyo, encontró que en Estados Unidos el ingreso per cápita se había duplicado entre los años 1946 y 1970, mientras que la felicidad apenas había aumentado en dicho periodo.

⁴ Asimismo, no hemos de obviar que las primeras influencias de los posteriores trabajos realizados en esta disciplina, proceden de la filosofía. Concretamente de dos corrientes filosóficas clásicas. La primera, la hedonista, con Epicuro a la cabeza, defiende la realización de todos los placeres del individuo, siendo estos placeres la fuente de felicidad de éstos. La eudemonía, por su parte, con Aristóteles como máximo representante, otorga a la vida política o social un papel muy importante como determinante de la felicidad.

En la misma línea, Scitovsky (1976) trató de explicar por qué la vida comfortable, inherente a las sociedades ricas y desarrolladas, podía generar un sentimiento de frustración y vacuidad en los ciudadanos de dichos países. Es decir, por qué un alto grado de bienestar material no parecía traducirse, directamente, en un alto grado de felicidad personal.

Otro referente importante dentro del ámbito de la Economía de la Felicidad se encuentra en tres trabajos pioneros publicados en noviembre de 1997 en *The Economic Journal*. El principal objetivo que se perseguía con estas publicaciones era el de abrir un debate acerca de la relevancia de la felicidad dentro del ámbito del análisis económico. Los autores de dichos trabajos fueron Andrew Oswald, Robert Frank y Yew Kwang Ng. Estos economistas argumentaban que medir la felicidad tiene sentido y que la felicidad debía volver a jugar un papel central en la ciencia económica (Oswald, 1997; Frank, 1997; Ng, 1997).

Finalmente queremos mencionar las aportaciones realizadas por Richard Layard quien ha argumentado a favor de la intervención gubernamental, en materia fiscal y educativa, con el fin de promover la felicidad general. Sostiene que para mejorar los niveles de satisfacción de la ciudadanía, es preciso reducir la lucha competitiva entre los individuos por el estatus socio-económico (carrera de ratas). Uno de los argumentos principales que esgrime este economista, adscrito a la *London School of Economics*, es que la lucha individual por el estatus económico y social genera externalidades negativas que hay que combatir para, de esta manera, promover mayores niveles agregados de felicidad.

2.2. La paradoja de Easterlin

En 1974, Easterlin publica un artículo que suele ser considerado habitualmente como uno de los trabajos precursores más importantes en el ámbito de la Economía de la Felicidad. Dicho trabajo lleva por título: *Does Economic Growth Improve Human Lot? Some Empirical Evidence*. Easterlin empieza citando a Moses Abramovitz y una de sus obras *The Welfare Interpretation of National Income and Product* (Abramovitz,

1959) obra en la que llega a la conclusión de que debemos de ser altamente escépticos con la idea de que las tasas de crecimiento del bienestar en el largo plazo puedan ser evaluadas, incluso aproximadamente, a partir de cambios en las tasas de crecimiento de la producción (Abramovitz, 1959: 1-2).

Esta sospecha lleva a Abramovitz a hacer un llamamiento a la profesión para que se lleven a cabo reflexiones teóricas y estudios empíricos que puedan arrojar luz acerca de cuál es la verdadera relación entre crecimiento económico y bienestar general. Easterlin afirma que su trabajo pretende responder a la llamada de Ambramovitz (Easterlin, 1974: 89).

A tal fin, el autor aborda la cuestión de la relación entre renta y felicidad desde una perspectiva empírica para el período comprendido entre 1946-1970, para el caso de 19 países, tanto desarrollados como menos desarrollados, utilizando datos que provienen de 30 investigaciones diferentes.

En este contexto, la pregunta principal planteada por Easterlin era: ¿Hay evidencia de que el crecimiento económico está positivamente asociado con el bienestar social, es decir, con la felicidad humana? (Easterlin, 1974: 90).

Los hallazgos del estudio de Easterlin pueden resumirse así:

1. Cuando se trata de un país y un período dado en el tiempo, Easterlin encuentra que hay una indicación clara de que la renta y la felicidad están asociadas positivamente, es decir, que aquéllos individuos que pertenecen a los estatus más altos son más felices, por término medio, que aquéllos que pertenecen a los estatus más bajos (Easterlin, 1974, 99-100);
2. Cuando se hacen comparaciones entre países, no está claro que los países más ricos en promedio sean, como cabría esperar, los países más felices en promedio. (Easterlin, 1974: 106).
3. Al estudiar series temporales para el caso de los EE.UU., el autor encuentra que no está claro que los aumentos de renta en el tiempo se hayan

correspondido con aumentos de la felicidad subjetiva (Easterlin, 1974: 110-111).

Los resultados 2º y 3º pueden considerarse como contradictorios con el 1º. Esta contradicción es lo que en la literatura de la economía de la felicidad se conoce como *paradoja de Easterlin*.

Respecto a las razones motivadoras del paradójico resultado, la explicación esencial que da el mismo Easterlin se basa en gran medida en la teoría de la renta relativa de James Duesenberry. En este sentido, un aumento de la renta de un solo individuo aumentaría su propia felicidad, pero si el incremento de renta es equivalente para todos los individuos podría ocurrir que el nivel de felicidad resultara invariable (Duesenberry, 1972: 66). En este contexto cabría sostener que el crecimiento económico no se traduce, necesariamente, en un aumento del nivel de felicidad de los ciudadanos.

Otras dos explicaciones importantes provienen del ámbito de la psicología. En concreto, el psicólogo y premio nobel de economía Daniel Kahneman ha popularizado la imagen de las *cintas andadoras* a modo de metáfora descriptiva de una situación en que las personas corren sobre una cinta esforzándose y avanzando en términos de renta pero sin ser conscientes de que dichos incrementos apenas procurarán avances en términos de felicidad una vez transcurridos los momentos de euforia iniciales (Kahneman y Sugden, 2005).

Según una de las cintas andadoras, denominada hedonista, las personas, transcurrido un tiempo, se acostumbran a tener más renta y adicionalmente, según la segunda cinta andadora, la aspiracional, el hecho de tener más renta conduce a que las personas aspiren a tener más todavía. Según los psicólogos, el funcionamiento de estos dos mecanismos psicológicos puede conducir a que los aumentos de renta apenas se traduzcan, a la larga, en aumentos de felicidad.

Por su parte, Tibor Scitovsky nos ofrece una explicación bastante original de la paradoja de la felicidad. El autor se fundamenta en la distinción entre dos sensaciones o sentimientos de carácter subjetivo, a saber, la de placer y la de confort. Sugiere que, las sociedades avanzadas han de escoger entre ambas y que podrían llegar a ser

mutuamente excluyentes. Así un grado máximo de confort experimentado de continuo eliminaría el placer inherente a ir alcanzando progresivamente grados mayores de comodidad. En este contexto el autor sostiene que en las actuales sociedades avanzadas tenemos y pagamos más comodidad que la necesaria para la vida buena y, estas comodidades pueden llegar a eliminar de nuestro entorno algunos de los placeres más importantes para la vida feliz (Scitovsky, 1976).

Finalmente, para el caso de los EE.UU., algunos autores han argumentado que una posible explicación de la ligera disminución del nivel del bienestar subjetivo en los EE.UU en el periodo 1972-2006, podría ser la de que los frutos del crecimiento económico se hayan distribuido entre las personas de una forma marcadamente desigual (Stevenson y Wolfers, 2008: 24)⁵.

Se ha argumentado también que, además de aumentar la desigualdad en la distribución de la renta, tal y como se mide con un índice como el de Gini, se ha dado una concentración extrema de los incrementos de renta en los estratos de rentas altas y muy altas⁶ (Hacker y Pierson, 2010: 155-156).

En suma, la paradoja de Easterlin alude al hecho de que el crecimiento de la renta per cápita no viene acompañado por un crecimiento paralelo del sentimiento subjetivo de satisfacción con la vida que la población declara en encuestas destinadas al efecto.

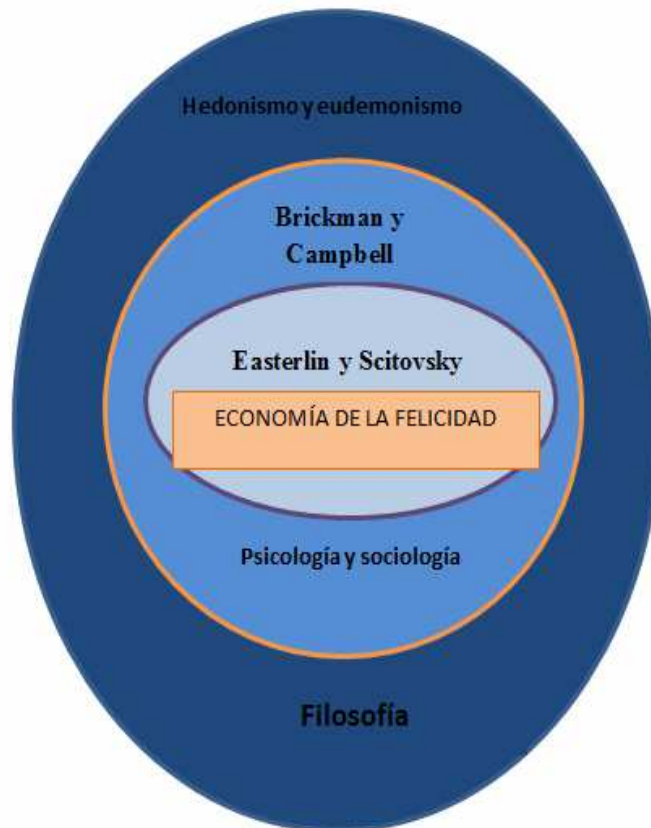
Otros autores, como Iglesias *et al.* (2013), sostienen que la paradoja alude al hecho de que incrementos en los niveles de renta, no generan un aumento en los niveles de bienestar colectivo; aunque sí existe una relación directa entre los ingresos y el bienestar.

⁵ En efecto, el coeficiente de Gini en los 40 años que van desde 1967 hasta 2007 cambia de 0.36 a 0.44, aproximadamente, lo que lleva a algunos autores a sostener que uno de los cambios más profundos en los EE.UU., a lo largo de los últimos cuarenta años ha consistido en el crecimiento de la desigualdad de renta entre las clases sociales (Oishi *et al.*, 2011: 1095)

⁶ La proporción de renta (antes de impuestos) percibida por el 1% de los individuos más ricos ha pasado de ser del 8% en 1974 al 18% en el 2007 (Hacker y Pierson, 2010: 156). Si se incluyen además las ganancias de capital y los dividendos provenientes de inversiones, la proporción de la renta percibida por el 1% más rico de los individuos habría pasado del 9% aproximadamente, al 23.5% en el mismo período. Si miramos los datos para el 0.1% de los estadounidenses más ricos (aproximadamente 150.000 familias), la proporción de renta percibida aumentó del 2.7% al 12.3%, es decir se multiplicó casi por 4.5; y, finalmente, si miramos qué ha ocurrido con el 0.01% de los más ricos (15.000 familias) el cambio ha sido desde menos de un 1% en 1974 hasta más de un 6% en el 2007 (Hacker y Pierson, 2010: 155).

individual. Dicho de otro modo, lo que es válido para el individuo, no puede generalizarse para el conjunto del colectivo.

Figura 1. Orígenes de la Economía de la Felicidad



Fuente:Elaboración propia a partir de Cachón (2013)

Pero estrictamente hablando la Economía de la Felicidad no comenzó en los años setenta del siglo XX ni se circunscribe únicamente a la paradoja felicidad-renta. Así, en el siguiente apartado indagaremos en los orígenes de dicha línea de investigación, centrándonos en las aportaciones en este ámbito de Jevons y Edgeworth.

3. La economía de la felicidad: indagando en sus orígenes

Para los economistas clásicos (Smith, Malthus, Ricardo, Marx) el centro del análisis económico se situaba, principalmente, en el estudio de asuntos que pertenecen al ámbito de la macroeconomía (la riqueza de las naciones, la producción y la distribución de la renta, el comercio internacional). Sin embargo, en la segunda mitad del siglo XIX los economistas abandonan el ámbito macroeconómico para centrarse en el microeconómico. Joan Robinson ha descrito este cambio de énfasis como el desplazamiento de las grandes cuestiones clásicas del desarrollo y la distribución a cuestiones de pequeña importancia tales como “por qué un huevo cuesta más que una taza de té” (Robinson, 1953: 22).

Este giro en lo que constituye el centro de interés del análisis económico, incluye también el abandono de la *teoría del valor trabajo* a favor de la *teoría del valor por la utilidad*. En efecto, mientras que para los economistas clásicos el valor de un bien provenía de la cantidad de trabajo socialmente necesario para producirlo para los neoclásicos el valor de un bien va a pasar a depender de la satisfacción/felicidad/utilidad que procure a quien lo posea o consuma. En este contexto la mensurabilidad de la utilidad (o sus otros equivalentes) pasó a ser un asunto de especial relevancia (Colander, 2007: 216).

En definitiva, el advenimiento del análisis marginalista supuso que la ciencia económica pasara de ocuparse de la riqueza, un concepto objetivo, a ocuparse de la felicidad, interpretada como utilidad, un concepto subjetivo, de connotaciones psicológicas, conectado con la idea de la satisfacción de necesidades humanas. Como sostiene Bruni (2007) estamos ante el proyecto metodológico de Jeremy Bentham, proyecto que sirvió de alimento a la ciencia económica gracias a los trabajos de William Stanley Jevons y Francis Ysidro Edgeworth. La Psicología había entrado de lleno en el análisis económico, aunque con el cambio de siglo (análisis ordinal de la utilidad de Pareto) sería de nuevo expulsada del ámbito económico –véase Edwards (2009)-. Como hemos visto en el apartado anterior habría que esperar hasta los años setenta del pasado siglo para rescatarla (ahora parece que definitivamente).

3.2 Williams Stanley Jevons (1835 – 1882)

Además de partidario destacado de la teoría de la utilidad, Jevons era también un utilitarista⁷ convencido (Schumpeter, 1982: 1147). Reconoce expresamente su deuda con Jeremy Bentham cuyas ideas adopta como punto de partida de sus propias teorías económicas basadas enteramente en el cálculo del placer y del dolor. Para Jevons el objeto de la economía es maximizar la felicidad adquiriendo placer con el menor coste posible en dolor. No tiene ninguna vacilación en aceptar la teoría utilitarista de la moral según la cual, el criterio a seguir para determinar lo que está bien y lo que está mal consiste en tener en cuenta el efecto de las acciones de los agentes en la felicidad de la humanidad (Jevons, 1998: 81). Es así como la felicidad, en total identificación con el placer, entra en la *mainstream* del nuevo objeto de la nueva ciencia económica (Bruni, 2006:105).

En este contexto, se hace necesario definir exactamente qué ha de entenderse como placer y como dolor. Jevons propone que llamemos placer a “toda motivación que nos atrae a cierto curso de conducta”, y llamemos dolor a “toda motivación que nos disuade de esa conducta”, y sostiene que resulta imposible negar que todas las acciones humanas están gobernadas tanto por el placer como por el dolor (Jevons, 1998: 83).

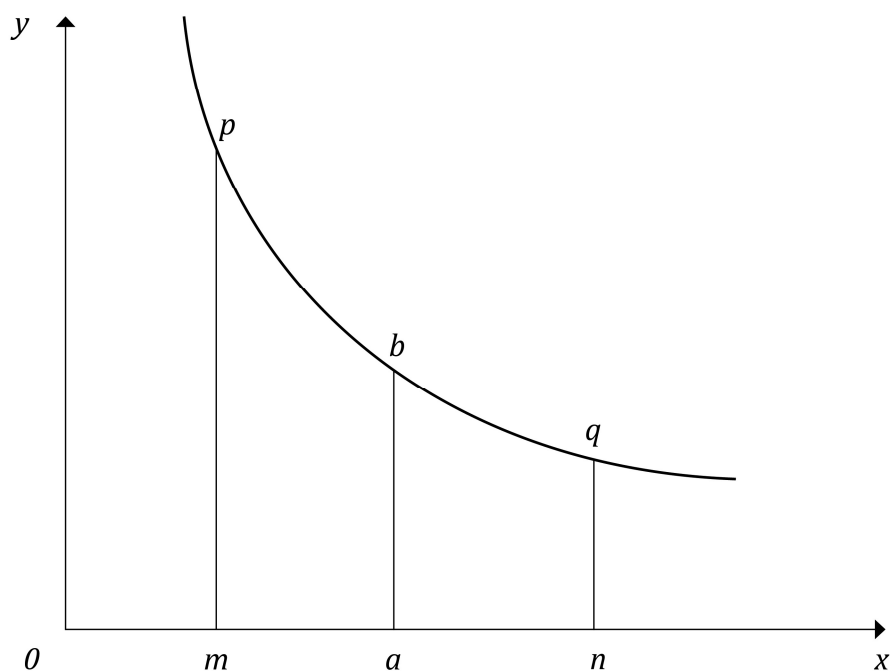
El autor explica también cómo puede estimarse tanto la intensidad de los sentimientos, placenteros o dolorosos, en un instante del tiempo, como la cantidad total de sentimiento producido durante un determinado período. Siguiendo y citando a Bentham, aunque simplificándolo, Jevons sostiene que las circunstancias a tener en cuenta a la hora de estimar un placer o un dolor son: intensidad, duración, certeza o incertidumbre y cercanía o lejanía. A modo de ejemplo afirma que: “dos días del mismo grado de

⁷ Como se sabe, la teoría microeconómica tradicional asume la filosofía utilitarista del comportamiento humano, según la cual, todos los individuos persiguen maximizar su propia felicidad. Esta asunción significa que los individuos tomarán sus decisiones solo tras realizar un cálculo hedonista en el que sopesarán los placeres y dolores inherentes a toda acción o actividad. Los economistas neoclásicos partieron de este enfoque para construir su *teoría del valor*. Suponían que los individuos actuaban como si estuvieran provistos de algún mecanismo de medición psicológico que les permitía medir y comparar el placer y el dolor asociados a diferentes acciones. Al igual que el termómetro mide la temperatura, este supuesto mecanismo mediría la felicidad o la *utilidad* inherente a las distintas opciones económicas disponibles. En este contexto, los conceptos de utilidad y felicidad se consideraban, en gran medida, sinónimos. El concepto de utilidad ideado por los economistas utilitaristas era, además, de tipo *cardinal*, es decir, *medible* y *comparable*, como la temperatura o la longitud (Esteve, 2008: 7; Esteve y Muñoz de Bustillo, 2005: 608-609).

felicidad se desearán el doble que un solo día; dos días de sufrimiento se rechazarán el doble” (Jevons, 1998: 86).

Jevons continúa simplificando el problema hasta reducir los sentimientos de placer o de dolor a dos dimensiones: tiempo de duración e intensidad. Así propone medir el tiempo en el eje de abscisas x y la intensidad y en el de ordenadas:

Figura 1: Cantidad total de sentimiento producido en distintos periodos de tiempo.



Fuente: (Jevons, 1998: 87)

Sostiene asimismo que la representación adecuada de la variación de un sentimiento puede representarse mediante una curva “de carácter más o menos complejo [...] la altura de la curva pq sobre la línea horizontal ox , indica la intensidad de sentimiento en un momento dado del tiempo; y la cantidad total de sentimiento producido en el período mn se mide por el área limitada por las líneas pm , qn , mn y pq (Jevons, 1998: 87-88).

Manteniendo su línea argumental, nuestro autor apunta que los sentimientos pueden también anticiparse (idea próxima a lo que hoy denominamos expectativas). A su juicio, deberá existir siempre una relación entre el volumen de sentimiento anticipado y aquel

que verdaderamente se produce. Así la intensidad del sentimiento anticipado presente “debe ser, para usar una expresión matemática, una función del sentimiento real futuro y del tiempo que interviene, y debe aumentar a medida que nos aproximamos al momento de su realización [...] Podemos tranquilamente llamar feliz a un hombre que, no importa cuán baja sea su posición y reducidas sus posesiones, puede siempre esperar más de lo que tiene y sentir que cada momento de esfuerzo tiende a realizar sus aspiraciones” (Jevons, 1998: 89-90).

Siguiendo con la idea principal de que maximizar la felicidad comprando placer con el menor coste posible es el objeto último de la economía, Jevons considera conveniente concretar esa idea principal y, para así hacerlo, procede a centrar su atención en “cualquier objeto, sustancia, acción o servicio que pueda suministrar placer o evitar dolor”⁸. Se trata, en realidad, de bienes que, según el autor, son merecedores de ser catalogados como “mercancías” porque poseen “la cualidad abstracta de la utilidad” entendida esta última, simplemente, como capacidad de producir placer o evitar dolor, sin que se deba incluir consideración moral alguna. En definitiva, sentencia Jevons: “Todo aquello que un individuo desee o aquello por lo que trabaje debe suponerse que tiene utilidad para él. En la ciencia de la economía no tratamos a los hombres como deberían ser, sino como son (Jevons, 1998: 93-94).

De esta manera la idea principal se traduce en, o se hace equivalente a, satisfacer las necesidades humanas con el menor coste posible. A su juicio, trabajamos para producir con el único objetivo de consumir, por lo que “la teoría de la economía debe iniciarse con una teoría correcta del consumo”. Muchos economistas, señala Jevons, han tenido

⁸ Jevons cita a modo de ejemplos diversos bienes como: alimento, ropa, edificios, utensilios, mobiliario, adornos, etcétera.

clara esta verdad y, tomando como ejemplo a Bastiat⁹, escribe: “Necesidades, Esfuerzos, Satisfacción, éste es el círculo de la Economía Política” (Jevons, 1998: 95)¹⁰.

Utilidad y felicidad son términos totalmente sinónimos en la teoría de Jevons porque, como él mismo apunta: “Debe considerarse la utilidad como medida por, o incluso realmente idéntica a, la adición hecha a la felicidad de una persona. Es un nombre conveniente para el total del efecto favorable del sentimiento producido” (la suma del placer creado y el dolor evitado) (Jevons, 1998: 98).

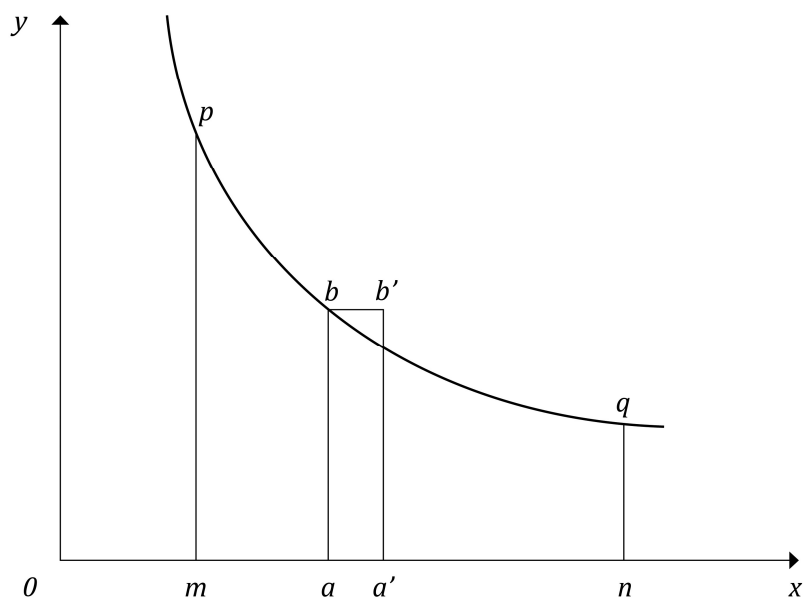
A partir de este momento Jevons señala la necesidad de distinguir entre *la utilidad total* proveniente de cualquier mercancía y *el grado de utilidad* (utilidad marginal)¹¹ de la mercancía en cualquier punto. Se puede considerar la utilidad (felicidad) como una cantidad de dos dimensiones: una dimensión consiste en la cantidad de mercancía (Jevons propone como ejemplo la cantidad de comida) y se medirá en el eje de abscisas; la otra dimensión es la intensidad de la utilidad y se medirá en el eje de ordenadas, así:

⁹ Frédéric Bastiat (1801-1850), economista francés de pensamiento intensamente liberal, en el sentido de, resuelto defensor del *laissez-faire* y no partidario de la intervención del Estado. Habitualmente, suele ser reputado de “ligero en sus planteamientos económicos” (Naredo, 1987: 130). Una de sus ideas principales, fruto de su visión optimista del *laissez-faire*, era la de que el libre mercado conformaba, en sí mismo, un mecanismo armónico que tendía a favorecer los intereses de los individuos pertenecientes a todas las clases sociales. Según Schumpeter, Bastiat habría podido pasar a la posteridad como el periodista económico más brillante de la historia si no hubiera escrito en 1850 sus *Harmonies économiques*, obra donde queda patente su escasa capacidad de razonamiento e incapacidad en el manejo del aparato analítico de la economía aunque, puntualiza Schumpeter, no se puede afirmar que el libro no contenga buenas ideas (Schumpeter, 1982: 561).

¹⁰ Jevons se refiere en este pasaje a *Harmonies of Political Economy*, traducción que en 1860, P. J. Stirling hizo al inglés de la obra de Bastiat *Harmonies économiques*. En 1855 se publicó una versión española con el título *Armonías Económicas*. (Jevons, 1998: 95).

¹¹ *Total utility* y *Degree of Utility* en el original. En aquella época, estos conceptos se bautizaron con diferentes nombres. A este respecto, Schumpeter señala que: “como todo el mundo sabe, Léon Walras conservó el término *rareté*; Gossen hablaba de *utilidad del último átomo*; Jevons introdujo *la utilidad final* y *el grado final de utilidad*; la expresión *utilidad marginal* (*Grenznutzen*) se debe a von Wieser; Wicksteed sugería la frase *fraccional utility*; J. B. Clark *specific utility* y Pareto eligió la denominación de *ophélimité élémentaire* (Schumpeter, 1982: 1146).

Figura 2: Utilidad total y marginal provenientes del consumo del bien x



(Jevons, 1998: 100)

En la Figura 2: “ oa representa x , y ab es el grado de utilidad en el punto a . Si incrementamos ahora x en la pequeña cantidad aa' o Δx , la utilidad aumenta en el pequeño rectángulo $abb'a'$ o Δu ; y como un rectángulo es el producto de sus lados, hallamos que la longitud de la línea ab , el grado de utilidad, se representa por la fracción $\frac{\Delta u}{\Delta x}$ [...] De esta forma, el límite de esta fracción, $\frac{\Delta u}{\Delta x}$ o como se expresa normalmente, $\frac{du}{dx}$, es el grado de utilidad correspondiente a la cantidad de mercancía x ” (Jevons, 1998: 98-102).

El hecho de que hayamos entrado en el detalle de lo que Jevons entiende por utilidad (total o marginal) se justifica, a nuestro entender, porque utilidad y felicidad significan lo mismo en la teoría de este autor y, en la medida en que sepamos qué entiende Jevons por utilidad, sabremos qué entiende también por felicidad, siempre dentro del ámbito de la teoría económica. Observamos que cuando habla de utilidad (felicidad) se refiere al disfrute o al placer que una persona deriva del hecho de consumir bienes que compra en el mercado. Podríamos concluir que se trata de una idea de la felicidad bastante simplificada.

En suma, para Jevons el objeto de la economía es maximizar la felicidad comprando placer con el menor coste posible. En este contexto aclara que las mercancías son bienes que tienen la cualidad abstracta de la utilidad, entendida esta última, como la capacidad de producir placer o evitar dolor. Por lo tanto las mercancías tienen utilidad en la medida en que proporcionan placer o, de forma equivalente para Jevons, porque proporcionan felicidad. Así pues, para este autor, utilidad y felicidad-placer son conceptos equivalentes que, plenamente identificados, entran en la disciplina económica pasando a ocupar el centro de la economía neoclásica como el nuevo objeto de estudio. El criterio de aceptación o rechazo de una determinada acción dependerá de su efecto sobre la felicidad, tal y como sostiene la teoría moral de la utilidad. En otras palabras, podríamos decir que, según Jevons, la ciencia económica es la ciencia de la felicidad.

3.2 Francis Ysidro Edgeworth (1845 – 1926)

Para situar a este economista en relación al tema que nos ocupa, seguiremos a Joseph Schumpeter y comenzaremos señalando “su utilitarismo robustamente afirmado desde el principio”, en su obra *New and Old Methods of Ethics* (1877), utilitarismo que contribuyó mucho “a mantener innecesariamente en vida la alianza nada santa entre la economía y la filosofía benthamista” (Schumpeter, 1982: 909).

En 1881 Edgeworth, tal vez el mayor teórico de la economía a finales del siglo XIX, a juicio de autores como (Sen, 2010: 215), publica su libro clásico de teoría económica *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*¹².

En dicha obra, Edgeworth sugiere la conveniencia de aplicar al campo de la economía las mismas técnicas matemáticas que se aplican a la física, porque: “la concepción del Hombre como una máquina de placer puede justificar y facilitar el empleo de términos mecánicos y de razonamiento matemático en la ciencia social” (Edgeworth, 2000: 56).

Uno de los problemas que se enfrentan en el campo del placer es, según el autor, el de *la medición*. A este respecto reconoce que, en comparación con el campo de la física, en el

¹² Se considera la obra más conocida y notable del autor. La traducción al español a cargo de Jordi Pascual es: *Psicología Matemática* (Pirámide 2000).

de la psíquica estamos muy lejos de una solución práctica que nos permita medir las sensaciones, placenteras y dolorosas, inherentes a la actividad mental. Tanto es así, que resulta dudoso el que podamos, siquiera, formarnos una idea acerca de cómo se podrían medir dichas sensaciones o fenómenos psíquicos. Pero, dado que el razonamiento matemático exige la consideración de una unidad de medida, debemos suponer que existe la *unidad de placer*, entendida como “incremento mínimamente perceptible de placer”, para así poder realizar cálculos cuantitativos que “un hombre puede formar (I) de su propio placer, y (II) del de otras personas.” (Edgeworth, 2000: 133, apéndice III: de la *Hedonometría*).

El autor nos sugiere que imaginemos una “máquina psicofísica”, a la que denomina *hedonímetro*, que registrara continuamente los niveles de placer experimentados por un individuo. Entonces, “la cantidad de felicidad entre dos épocas se representa mediante el área contenida entre la línea cero, las perpendiculares de ella a los puntos correspondientes a las épocas y la curva trazada por el índice”. El axioma a tener en cuenta ahora es el siguiente: “cualquier incremento de placer mínimamente perceptible, experimentado por cualquier capacidad sensitiva, en cualquier momento, tiene el mismo valor”. El mecanismo ideal anterior se utiliza aquí, nuevamente teniendo en cuenta “el número de capacidades sensitivas a integrar” a lo largo de todo el tiempo y todo el sentimiento, para constituir “el fin del utilitarismo puro” (Edgeworth, 2000: 135-136, apéndice III: de la *Hedonometría*).

Esta operación consiste en actualizar, o integrar a lo largo del tiempo, el placer existente en cada instante del tiempo. Es en opinión del autor, “el fin de la acción racional, ya sea basada en el propio interés o en el sentimiento de benevolencia” (Edgeworth, 2000: 53). Edgeworth sostiene que existen dos aproximaciones al cálculo del placer: *el cálculo económico* “que investiga el equilibrio de un sistema de fuerzas hedonistas que tienden a la utilidad individual máxima” y el *cálculo utilitario* que investiga “el equilibrio de un sistema en el que todos y cada uno tienden a la utilidad universal máxima” (Edgeworth, 2000: 59).

En lo referente al *cálculo económico*, o de utilidad individual máxima, el autor sostiene que: “El primer principio de la economía es que todo agente se mueve solamente por su propio interés”. Desde esta perspectiva, Edgeworth considera que puede ocurrir que los

agentes económicos actúen sin o con el consentimiento de los demás afectados por sus acciones. El primer caso lo describe como un caso de *guerra*, y al segundo lo denomina *contrato* (Edgeworth, 2000: 60).

A continuación, el autor analiza detalladamente las posibilidades de que los contratos se lleven a cabo en contextos de competencia perfecta, así como los problemas y las indeterminaciones contractuales que se derivan de los casos en que los mercados tengan una o varias imperfecciones. En estos casos, señala Edgeworth refiriéndose a los contratos indeterminados, se llega a un “callejón sin salida” es decir a una situación de oposición de intereses en la que “las fuerzas-placer de los contratantes son mutuamente antagónicas” (Edgeworth, 2000, 70-71).

La imposibilidad de llevar a cabo los contratos, o callejones sin salida, traerá como consecuencia, según el autor, “la erosión de la reverencia tributada a la competencia”, cuyos resultados, los economistas han aceptado de muy buen grado, como si provinieran, directamente de la Naturaleza, o como si fueran fruto de la interacción entre fuerzas físicas, impersonales e imparciales. En tal caso, prosigue Edgeworth, si se perdiera el respeto por la competencia, se precisaría de un *principio de arbitraje* que permitiera reconducir los contratos y poner fin a las contiendas, aspiración esta del mundo comercial que, “no sería sino un aliento en el universal suspiro por artículos de paz” (Edgeworth, 2000: 88).

Entonces, continúa Edgeworth, si la competencia requiere ser complementada por el arbitraje, ¿cuál ha de ser el principio que guíe dicho arbitraje? A este respecto, aunque la equidad y la justicia sean principios morales a tener en cuenta, Edgeworth sostiene que no serían directamente aplicables al problema de la distribución de un producto entre cooperantes: “la estrella de la justicia no proporciona una guía cierta” y necesita estar informada por algún principio más definido, concretamente, según apunta el autor: el principio utilitarista. En suma: “la competencia requiere ser complementada por el arbitraje, y la base del arbitraje entre contratantes con intereses propios ha de ser la suma total máxima de utilidad. Es así como lo económico lleva al cálculo utilitario” (Edgeworth, 2000: 89 - 92).

Tras la conclusión anterior, el autor nos muestra los detalles del cálculo utilitario a través del planteamiento del siguiente problema (Edgeworth, 2000: 93):

Hallar α , la distribución de medios, y β , de trabajo, la γ calidad y δ , el volumen de población, de modo que pueda alcanzarse la máxima felicidad posible.

Definiciones:

1. Placer se utiliza en el sentido de “sentimiento preferible” en general [...] incluye ausencia de dolor. La mayor felicidad posible es la mayor integral posible de la diferencial número de gozantes \times duración del placer \times grado del mismo.
2. Medios son los medios próximos distribuibles de placer, principalmente la riqueza en tanto que destinada al consumo y [...] el dominio inadquirido de trabajo improductivo.
3. Un individuo tiene mayor capacidad de felicidad que otro cuando por la misma cantidad cualquiera de medios obtiene una mayor cantidad de placer, y también cuando por el mismo incremento (para la misma cantidad) cualquiera de medios obtiene un mayor incremento de placer.
4. Un individuo tiene más capacidad de trabajo que otro cuando por la misma cantidad cualquiera de trabajo realizado experimenta una menor cantidad de fatiga, y también por el mismo (de la misma cantidad) cualquiera de trabajo realizado experimenta un menor incremento de fatiga.

En el contexto del problema, el autor supone que “el placer es mensurable, y que todos los placeres son comparables” así como que, en virtud de la *ley de adaptación de Bain*¹³, “la tasa de incremento del placer disminuye a medida que aumentan sus medios”. Por último, en lo referente a las condiciones iniciales del problema, el autor parte del supuesto de que: “cada individuo tiene y conservará aquel mínimo de medios estrictamente suficiente para llevarle al punto cero de felicidad (una idea facilitada,

¹³ Principio de Spencer-Bain: observación realizada, en primer lugar por Bain y posteriormente por Spencer acerca de que la conducta que da como resultado consecuencias placenteras tiende a repetirse mientras que la conducta que resulta en consecuencias dolorosas, tiende a no repetirse <http://innova.decp.uam.es/publi/descarga.php?UID=&id=2147505715&profesor=72>.

Edgeworth sostiene que el aumento de medios no produce un aumento proporcional de placer y que incluso los mismos medios producen menos placer. En este contexto cita la *ley de adaptación de Bain* para sostener, en virtud de la misma, que el aumento de medios, al permitir un aumento proporcional de la repetición de las condiciones de placer, no permite un aumento proporcional del mismo (Edgeworth, 2000: 98).

aunque no sea completamente idéntica, por el concepto económico de *mínimo natural de los salarios*)” (Edgeworth, 2000: 93-98).

Planteado así el problema, Edgeworth se pregunta cómo habrán de distribuirse los incrementos sucesivos de medios (α) entre los diferentes individuos. El autor entra a discutir algunos detalles y se detiene en varios casos particulares, pero, el núcleo de sus explicaciones consiste en que, dado que las capacidades de felicidad son diferentes para los distintos individuos, el reparto de medios, en palabras del autor, “de modo más felicitico posible” (Edgeworth, 2000: 99), es decir, de forma que se logre el máximo nivel de felicidad total, se llevará a cabo cuando los incrementos de medios se distribuyan en relación directa con las capacidades de felicidad. Así, el autor sostiene que “la distribución de medios entre los igualmente capaces de placer es igualdad; y generalmente es tal que los más capaces de placer tendrán más medios y más placer” (Edgeworth, 2000: 99).

La distribución del trabajo (β) se realizará siguiendo un criterio equivalente. Tras ordenar los individuos según su capacidad de trabajo: “la distribución del trabajo entre los igualmente capaces de trabajar es igualdad, y generalmente es tal que los más capaces de trabajar realizarán mayor trabajo, por lo que padecerán más fatiga (Edgeworth, 2000: 101).

Teniendo en cuenta la distribución de medios (α) y de trabajo (β) que se acaba de exponer, la *máxima felicidad posible* se calculará haciendo máximo el valor de V cuya expresión es:

$$V = \int_{x_0}^{x_1} n[F(xy) - p - c\{y - f(xp)\}]dx$$

Donde: x es grado de cualquier capacidad; x_0 y x_1 son los límites de integración dados; n es el número de cada sección; $F(xy)$ es un placer de consumo por unidad (siendo x capacidad para el placer e y sus medios); p es el dolor del trabajo por unidad; c es la constante accesoria a los problemas de máximo relativo; $f(xp)$ es el trabajo realizado por unidad, siendo función de su cualidad (capacidad para el trabajo) y fatiga (esfuerzo)

El máximo valor de V puede requerir un reparto desigual de medios y de trabajo porque, sostiene Edgeworth, “la igualdad no es toda la justicia distributiva”, puede requerirse una “merecedora distribución desigual”. El autor argumenta, firmemente, a favor del privilegio aristocrático del hombre sobre el bruto, del civilizado sobre el salvaje, del hombre sobre la mujer¹⁴: “un privilegio de nacimiento, de talento y de sexo masculino”. La base de estos privilegios, según el principio utilitarista esgrimido por el autor, se encuentra en “las supuestas diferencias de capacidad” para el placer y para el dolor de los aristócratas y de las clases inferiores. De esta forma: “la capacidad para el placer es una propiedad de la evolución, un atributo esencial de la civilización”. Considerando también que “la producción es una función asimétrica del trabajo manual y científico”, la Economía puede proporcionar razones profundas que justifiquen las diferencias de remuneración y la asignación de los trabajos más agradables a los aristócratas poseedores de la habilidad y del talento¹⁵ (Edgeworth, 2000: 102-111).

El autor continúa con el cálculo utilitario centrándose en la calidad (V), [el autor se refiere a la calidad de la población]. Argumenta que los individuos deberían alcanzar el mayor grado de evolución [significando capacidad para el placer] posible. En efecto, cuando se refiere a la *calidad* ha de entenderse como: “capacidad para el placer alta” que, para Edgeworth, es equivalente a “calidad alta” de la población. A este respecto sostiene que aunque podría parecer deseable que toda la población avanzase por cualquier mismo grado de evolución, podría, probablemente, no ser esa línea de avance la más deseable “dada la cantidad de medios de educación”. En el orden de evolución es probable que quienes estén ya más evolucionados sean más capaces de educación y

¹⁴ Respecto a la superioridad del hombre sobre la mujer, Edgeworth argumenta que el hombre tiene una presunta mayor aptitud para la felicidad, para las energías de la acción y la contemplación; en cuanto al sentimiento: La mujer es el hombre inferior, y sus pasiones son a la mías como la luz de la luna es a la luz del sol, como el agua es al vino”. El autor argumenta que esa supuesta capacidad inferior se supone compensada por una especial capacidad para las emociones particulares, para determinados tipos de belleza y refinamiento por lo que, de acuerdo con la teoría utilitarista, resulta natural que tenga una mayor participación en determinados medios, lujos y atenciones; así como alguna exención del trabajo más duro. En suma, argumenta Edgeworth “habida cuenta de las opiniones al uso, ya sean verdaderas o falsas, sobre la naturaleza de la mujer, parece que exista concordancia entre las deducciones del principio utilitario y privilegios que circundan la feminidad moderna”.

¹⁵ Edgeworth argumenta que, siguiendo el principio utilitarista de la máxima felicidad total, la felicidad de algunas de las personas de las clases más bajas puede sacrificarse a favor de las clases más altas y que, la felicidad de alguna/as generaciones puede sacrificarse a favor de las generaciones sucesivas. Admite, sin embargo, que existirá un límite requerido de felicidad, límite que no puede estar situado por debajo de cero y que ha de encontrarse por encima del punto de hambruna. La felicidad negativa y la hambruna, podrían producir malestar en las clases más bajas así como caídas en el nivel de población. La política y la economía política han de fijar ese tal límite por encima de cero (Edgeworth, 2000: 108).

mejora. En consecuencia, la recomendación de Edgeworth consiste en que: “En el avance general, los más adelantados tienen que ser los que más avancen” (Edgeworth, 2000: 103).

La última incógnita del problema del cálculo utilitario es **(G)**, el volumen de población. El autor reflexiona acerca de la población actual y la tasa de crecimiento deseable de la misma teniendo en cuenta, aunque con reservas, la teoría malthusiana de la población. Su pretensión no es dar soluciones definitivas sino “apuntar a un ideal, aunque sólo nos podamos acercar con moderación, de acuerdo con la naturaleza humana”. En este sentido, el autor apunta que podría ser deseable acordar algún sistema de selección de la descendencia que fuera beneficioso para que la felicidad de cada generación sucesiva sea siempre la máxima posible. La descendencia media de las clases selectas, por encima de un determinado grado de capacidad para el placer, debería ser alta, y la de las clases inferiores, incluso nula. Edgeworth apunta que “una vez más podrían permitirse mitigaciones para las clases que no sean selectas”. En este punto, citando a Galton¹⁶ y a Sully¹⁷ escribe a pie de página que: “El débil podría hallar acogida y refugio en los monasterios de célibes” (Edgeworth, 2000: 105).

En las dos últimas páginas de su *Psicología Matemática* (a excepción de los apéndices), Edgeworth insiste en que: “Pendiente una hedonimetría científica, el principio *todo hombre y toda mujer valen lo mismo*, debiera aplicarse con mucha prudencia”. Tampoco se muestra partidario del sufragio universal. Sostiene como más conveniente un sistema de “votos plurales” otorgados en función de la sagacidad de los individuos y de sus capacidades para la felicidad. Finalmente, argumenta a favor de las reformas prudentes y conservadoras, reformas que, siguiendo las directrices del principio utilitarista, aproximen a la humanidad al mejor de los mundos posibles (Edgeworth, 2000: 112-114).

¹⁶ Francis Galton (1822-1911) geógrafo, meteorólogo, explorador, estadístico. Es considerado como el fundador de la psicología diferencial. Primo segundo de Charles Darwin, aplicó sus principios a numerosos campos, principalmente al estudio del ser humano y de las diferencias individuales. <http://galton.org/>

¹⁷ James Sully (1842-1923) Filósofo y psicólogo inglés cuyos puntos de vista guardan gran afinidad con los de Alexander Bain. http://en.wikipedia.org/wiki/James_Sully. La obra de Sully a la que hace referencia Edgeworth es *Pessimism*, publicada en 1877.

4. Conclusiones

En definitiva, tanto Jevons como Edgeworth intentaron refundar la ciencia económica tomando como base el individuo hedonista que trata de maximizar su placer, felicidad o utilidad. Por esta razón, siguiendo a Luigino Bruni, cabe afirmar que “no es correcto decir que la felicidad no es central en la Economía Neoclásica” (Bruni, 2006: 106); pero lo que no hay que perder de vista es que resulta una felicidad simplificada que se trataría de maximizar en el contexto de adquirir placer con el menor coste posible.

Finalmente señalar que, esta felicidad simplificada, pronto sería expulsada del ámbito de la teorización económica por las contribuciones de otros economistas como Pareto, Robbins y, en menor medida, Wicksteed. La concepción cardinal de la utilidad adoptada por los utilitaristas tempranos sería sustituida por la aproximación ordinal de la misma ligada, como se sabe, con la denominada lógica de la elección racional.

Colander (2007: 224) sospecha que Edgeworth habría apoyado los trabajos actuales en Neuroeconomía. Nosotros también sospechamos que tanto Jevons como el propio Edgeworth habrían apoyado la Economía de la Felicidad moderna (tal como se ha desarrollado empíricamente en la última década aproximadamente). Todavía no tenemos un hedonímetro pero contamos con multitud de datos de bienestar subjetivo obtenidos a partir de las preguntas directas (encuestas) de satisfacción vital.

No está claro dónde nos va a llevar estos nuevos trabajos teóricos y, sobre todo, empíricos, sobre cuestiones de medida de la felicidad y la utilidad, pero estamos convencidos de que la Economía mejorará con esta renovada deriva. Una posible extensión de nuestro análisis sería indagar sobre si habría habido una relación más fructífera entre economía y política si no se hubiese abandonado, durante gran parte del siglo XX, el proyecto metodológico de Jevons-Edgeworth.

Referencias bibliográficas

Abramovitz, M.

- 1959 *The Welfare Interpretation of Secular Trends in National Income and Product*. En *The Allocation of Economic Resources: Essays in honor of Bernard Francis Haley*. Stanford University Press. California, pp. 1-22.

Brickman, P., y Campbell, D. T.

- 1971 *Hedonic relativism and planning the good society*. En *Adaptation-level theory*, pp. 287-305.

Bruni, L.

- 2006 *Civil Happiness, Economics and human flourishing in historical perspective*, Routledge, U.S.A and Canada.
- 2007 *The “technology of happiness” and the tradition of economic science*. En *Handbook on the Economics of Happiness* [Bruni y Porta (eds), 2007], cap. 2, pp. 24-52.

Cachón, E.

- 2013 *Crisis, empleo y felicidad: El caso de los trabajadores ocupados en España en 2007 y 2010* (Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid).

Colander, D.

- 2007 *Edgeworth’s Hedonometer and the Quest to Measure Utility*. En *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, nº 2, pp. 215-225.

Duesenberry, J.S.

- 1972 *La renta, el ahorro y la teoría del comportamiento de los consumidores*, Alianza, Madrid.

Easterlin, R.A.

- 1973 *Does economic growth improve human lot? Some empirical evidence*. En P.A. Davis, M.W. Reder, (eds.): *Nations and households in economic growth*, New York, Academic Press, pp. 89-125.

Edwards, J.M.

- 2009 *Joyful economists: remarks on the history of economics and psychology from the happiness studies perspectiva*. Université Panthéon-Sorbonne, Paris.

- Edgeworth, F.I.
2000 *Psicología Matemática*. (1881), Pirámide, Madrid.
- Esteve, F.
2008 *Hedonismo y Eudemonismo. Un camino de ida y vuelta por la nueva economía de la felicidad*.
- Esteve, F. y Muñoz de Bustillo, R.
2005 *Conceptos de Economía*, Alianza, Madrid.
- Ferrer – i – Carbonell, A.
2011 *Economía de la felicidad. Els Opuscles del CREI* 28.
2013 *Happiness economics*. En *SERIEs* 4, pp. 35-60.
- Frank, R.H.
1997 *The Frame of Reference as a Public Good*. *The Economic Journal*, vol. 107, pp. 1832-1847.
- Frey, B. S.
2008 *Happiness. A Revolution in Economics*, Cambridge: The MIT Press.
- Galbraith, J.
2008 *La sociedad opulenta* (1958), Ariel, Barcelona.
- Hacker, J. S. y Pierson, P.
2010 *Winner-take-all politics: How Washington made the rich richer-and turned its back on the middle class*. *Politics and Society*, vol. 38(2), pp: 152-2004.
- Hirsch,
1976 *Social Limits to Growth*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
Versión en español: *Los límites sociales al crecimiento*. México, Fondo de Cultura Económica, 1985.
- Iglesias, E., Pena, J. A., y Sánchez, J. M.
2013 *Bienestar subjetivo, renta y bienes relacionales. Los determinantes de la felicidad en España*. En *Revista Internacional de Sociología*, 71(3), pp. 567-592.

Jevons, W.S.

1998 *La Teoría de la Economía Política*, (1871), Pirámide, Madrid.

Kahneman, D. y Sugden, R

2005 *Experienced utility as a standard of policy evaluation*. En *Environmental and Resource Economics*, vol. 32, nº 1, pp. 161-181.

Kant, I.

2006 *Fundamentación de la Metafísica de las Costumbres* [1785], Edición de Pedro M. Rosario Barbosa. San Juan, Puerto Rico. Disponible en: http://pmrb.net/books/kantfund/fund_metaf_costumbres_vD.pdf

Layard, R.

2005 *La felicidad. Lecciones de una nueva ciencia*, Taurus, Madrid.

Malthus, T.R.

1798 *An Essay on the Principle of Population*. Oxford: Oxford University Press.

2008 *Los Principios de Economía Política* (1820), Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

Naredo, J.M.

1987 *La Economía en evolución*, Siglo XXI, Madrid.

Ng, Yew-Kwang.

1997 *A Case for Happiness, Cardinalism, and Interpersonal Comparability*, *The Economic Journal*, vol. 107, pp. 1848-1858.

Oishi, S., Kesebir, S. y Diener, E.

2011 *Income Inequality and Happiness*. En *Psychological Science*, vol. 22(9), pp: 1095-1100.

Oswald, A.J.

1997 *Happiness and Economic Performance*. *The Economic Journal*, vol. 107, pp. 1815-1831.

Pasinetti, L.

2005 *Paradoxes of Happiness in Economics*, en L. Bruni, P.L. Porta (compiladores). *Economics & Happiness*. Oxford University Press.

- Peiró, A.
2004 *Condiciones socioeconómicas y felicidad de los españoles*. En Boletín Económico del ICE, 816, pp. 179-194.
- Robinson, J.
1953 *On Re-Reading Marx*. Students' Bookshops LTD., Cambridge.
- Rojas, M.
2009 *Economía de la felicidad. Hallazgos relevantes respecto al ingreso y el bienestar*. En El Trimestre Económico 76 (3), pp. 537 – 573.
- Russell, B.
2006 *The Conquest of Happiness* [1930], Routledge, London.
- Schumpeter, J.A.
1982 *Historia del Análisis Económico* (1954), Ariel, Barcelona.
- Scitovsky, T.
1976 *The Joyless Economy*. Oxford University Press, New York. En español *Frustraciones de la riqueza* (1986) FCE, México.
- Sen, A.K.
2010 *La idea de la Justicia* (2009), Taurus, Madrid.
- Stevenson, B. y Wolfers, J.
2008 *Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox*. En NBER Working Papers Series. Working Paper nº 14282.
- Stiglitz, J; Sen, A; Fitoussi, J.P.
2009a *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*.
2009b *Informe de la Comisión sobre la Medición del Desarrollo Económico y del Progreso Social*.
- Veblen, T.
1989 *The Theory of the Leisure Class* [1899], Macmillan, New York. En español: *Teoría de la clase ociosa*. (2005) Fondo de Cultura Económica