

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE COAHUILA**

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOECONÓMICAS

**CHARLES LEIJA HUMBERTO ARMANDO**

**Tesis 2018**

**Determinantes del bienestar**

**subjetivo.**

**El caso de México**



# UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE COAHUILA

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOECONÓMICAS

DOCTORADO EN ECONOMÍA REGIONAL

TESIS

**“Determinantes del bienestar subjetivo. El caso de México”**

Presenta: Humberto Armando Charles Leija

**Comité Evaluador**

**Director:** Dr. Gilberto Aboites Manrique

**Co-director:** Dr. Ignacio Llamas Huitrón

**Lectores:**

Dra. Flor Brown Grossman

Dr. Mariano Rojas Herrera

Dr. Gustavo Félix Verduzco

Saltillo, México.

Agosto de 2018



“Sucede solamente  
que soy feliz  
por los cuatro costados  
del corazón”

Pablo Neruda



## Dedicatoria

A Iris, por la felicidad.

A mi madre, por todo el apoyo.



## Agradecimientos

A los Doctores Gilberto Aboites e Ignacio Llamas por apoyarme en un proyecto novedoso y arriesgado, por guiarme en mi formación como investigador, apoyarme en los elementos teóricos, así como las revisiones del trabajo.

Al Dr. Mariano Rojas por ser paciente, brindarme consejo y regresarme al camino en cada ciudad lejana donde nos encontramos.

A la Dra. Flor Brown y la Dra. Ada Ferrer-i-Carbonell por permitirme hacer estancia con ellas y brindarme apoyo y asesorías invaluable.

A los Doctores Gustavo Félix, Luis Gutiérrez y Gerardo Leyva por las lecturas oportunas y comentarios constructivos en las distintas fases del proyecto.

A mi familia por el apoyo.

A mis amigos distantes y cercanos.

A mis compañeros de generación por la convivencia y el apoyo.



# Índice

Índice .....	6
Introducción .....	10
Justificación de la tesis.....	11
Descripción global de la tesis.....	12
Descripción de capítulos .....	14
1 Capítulo Uno. Antecedentes teóricos de la Economía de la Felicidad .....	15
1.1 Antigüedad .....	15
1.2 Enfoque ortodoxo .....	15
1.2.1 Resumen de la sección ortodoxa .....	22
1.3 Enfoques complementarios al ortodoxo.....	22
1.3.1 Felicidad más allá el ingreso .....	23
1.3.2 Necesidades absolutas y relativas .....	25
1.3.3 Comparación: la importancia de los otros .....	25
1.3.4 Bienes posicionales y visibles .....	29
1.3.5 Economía Conductual .....	32
1.3.6 Cardinalidad y Comparabilidad .....	34
1.3.7 Resumen de la sección heterodoxa .....	36
2 Capítulo Dos. Antecedentes empíricos de la economía de la felicidad .....	38
2.1 Medición de la felicidad .....	39
2.1.1 Electroencefalogramas.....	39
2.1.2 Momento a momento.....	39
2.1.3 Cuestionamiento directo.....	40
2.2 Evidencia empírica de la economía de la felicidad. ....	41



2.3	Ingreso.....	43
2.4	Ingreso Relativo.....	44
3	Capítulo Tres. Marco Teórico.....	49
3.1	¿Qué es la felicidad? .....	49
3.2	Individuo .....	49
3.2.1	Interés propio y por los seres queridos.....	51
3.2.2	Dominios de vida .....	51
3.2.3	Comparación y preocupación por los otros .....	52
3.2.4	Rechazo a la omnisciencia.....	52
3.2.5	Flujo.....	53
3.3	Utilidad.....	54
3.3.1	Cuestionamiento directo.....	54
3.3.2	Cardinalidad .....	54
3.3.3	Comparabilidad interpersonal.....	54
3.3.4	Preferencias endógenas.....	55
3.3.5	¿Por qué consume ostentoso?.....	56
3.3.6	¿Qué impacto tiene el consumo ostentoso en sus distintos dominios de vida? 56	
3.3.7	¿Cómo les afecta la desigualdad a los individuos? .....	57
3.3.8	¿Por qué evaluar el uso del tiempo personal? .....	57
3.4	Resumen .....	58
4	Capítulo Cuatro. Impacto del consumo ostentoso en satisfacción económica y social. 60	
4.1	Introducción de Capítulo.....	60
4.2	Consumo y felicidad a nivel empírico .....	61



4.3	Respaldo teórico e hipótesis de trabajo.....	63
4.3.1	Consumo visible .....	64
4.3.2	Dominios de vida .....	65
4.3.3	Hipótesis de trabajo.....	65
4.4	Datos y Metodología.....	65
4.4.1	Datos .....	66
4.4.2	Metodología.....	71
4.4.3	Modelo.....	72
4.5	Resultados.....	73
4.5.1	Satisfacción económica.....	73
4.5.2	Satisfacción social .....	78
4.5.3	Discusión.....	82
4.6	Conclusiones de capítulo.....	83
5	Capítulo Cinco. Impacto de la desigualdad en la satisfacción con la vida de los coahuilenses, un enfoque regional. ....	85
5.1	Introducción de capítulo.....	85
5.2	Planteamientos teóricos .....	87
5.2.1	Importancia del ingreso absoluto y relativo .....	88
5.2.2	Impactos negativos de la desigualdad.....	89
5.2.3	Impactos positivos de la desigualdad .....	90
5.3	Estudios empíricos de desigualdad y felicidad .....	91
5.3.1	Canadá y Estados Unidos .....	91
5.3.2	Europa Occidental .....	92
5.3.3	Rusia .....	92
5.3.4	Latinoamérica .....	93



5.4 Datos y Metodología.....	94
5.4.1 Datos .....	94
5.4.2 Metodología e hipótesis.....	96
5.5 Resultados del modelo .....	97
5.6 Conclusiones de capítulo.....	104
5.6.1 Discusión.....	104
5.6.2 Conclusiones.....	106
Conclusiones Generales.....	109
Bibliografía.....	112
Anexos.....	131
Capítulo 4.....	131
Capítulo 5.....	135



## Introducción

La felicidad es un concepto que ha sido ampliamente discutido en ciencias como filosofía, psicología, sociología y economía. En el presente trabajo el tema se aborda desde la perspectiva teórica de la economía.

El documento hace una breve revisión sobre aportaciones de pensadores de diversas ciencias, sin embargo, profundiza únicamente en algunos casos de aplicación económica con los datos disponibles sobre felicidad.

A través de la historia se ha asociado la felicidad con el placer (Bentham, 1781; Bergsma, Poot and Liefbroer, 2008), con las virtudes (Aristóteles, 1999), con el nivel de atención destinado en una actividad de disfrute personal (Csikszentmihalyi, 2000), e incluso simplemente con la ausencia del miedo (Punset, 2006). El documento actual considera que la felicidad es un concepto personal de bienestar y satisfacción sobre el que cada individuo hace un juicio y es capaz de comunicarlo.

Afortunadamente, en la actualidad se cuenta con información sobre el nivel de satisfacción que reportan muestras representativas de individuos y a partir de ellas es posible conocer e indagar sobre situaciones, políticas y variables que inciden en la felicidad de las personas.

Aprovechando la coyuntura, en años recientes han surgido cientos de investigaciones que abordan el tema de la felicidad a partir de los reportes individuales. Gracias a ellas se ha podido cuantificar los impactos en el bienestar de los individuos a partir de situaciones como desempleo, inflación, educación, situación conyugal, uso del tiempo, etc. Se ha evaluado el impacto del ingreso sobre el bienestar y sorprendentemente la mayoría de los trabajos ha identificado una contribución sumamente moderada, después de considerarse cubiertas las necesidades más apremiantes.

Siendo muy amplio el espectro de factores que afectan la felicidad de los individuos es menester enfocarse en solo unas pocas variables para que sea posible hacer una reflexión sobre ellas.



Dado que el trabajo actual es un requisito para obtener el grado de Doctor en Economía Regional el documento se concentra en temas relevantes para la Economía en general, y para la Economía Regional en particular. Así, la investigación se enfoca en el consumo ostentoso y en la desigualdad y su relación con la satisfacción. El primer tema es abordado en una escala nacional y el segundo en una escala regional.

## **Justificación de la tesis**

En Economía, durante muchos años se ha medido el bienestar a partir del Producto Interno Bruto (PIB) *per cápita* de los países. Sin embargo, en años recientes han surgido propuestas complementarias que permiten aproximarse mejor al bienestar y la calidad de vida de la población. Una de ellas es la del Índice de Desarrollo Humano (IDH), el cual considera variables como educación, ingreso y salud; otra es la del enfoque de Bienestar Subjetivo, que parte de cuestionar directamente a los individuos sobre su bienestar. El IDH y el PIB *per cápita* podrían considerarse indicadores objetivos ya que no provienen de un juicio personal. No obstante, el enfoque de Bienestar Subjetivo parte de la concepción de que cada persona es el mejor juez de su nivel de bienestar y felicidad. La medición del bienestar subjetivo no es un remplazo de los indicadores tradicionales, sino un enfoque complementario que enriquece la manera como se evalúa el bienestar de la población y permite cuantificar el impacto de ciertas variables sobre la felicidad reportada por los individuos.

A nivel empírico se ha identificado que los datos obtenidos del cuestionamiento directo son válidos, confiables, consistentes en el tiempo (Lepper, 1998) y pueden ser útiles para diseñar políticas (OECD, 2013), así como para medir las preferencias del consumidor (Kahneman y Krueger, 2006). El estudio del bienestar subjetivo es una oportunidad para los economistas de estudiar un terreno inexplorado que puede generar hallazgos relevantes (Mackerron, 2012).

El estudio indaga en la influencia de algunos factores económicos sobre la felicidad de los individuos enfocándose en temas de consumo, desigualdad y aspiraciones materiales.



## Descripción global de la tesis

La presente tesis tiene como punto de partida un enfoque subjetivo de la felicidad. Se ubica en el ámbito de los trabajos de la Economía de la Felicidad (Layard, 2005; Rojas, 2009; Stanca y Veenhoven, 2015). Emplea datos sobre los niveles de satisfacción y felicidad que los individuos reportan de manera cardinal y asume que es posible hacer comparaciones entre ellos. Considera que los reportes de satisfacción y bienestar subjetivos son buenas aproximaciones del concepto económico de utilidad (Rayo and Becker, 2007; OECD, 2013) y entiende felicidad y bienestar subjetivo como sinónimos.

El documento aborda tres temas relevantes dentro de la ciencia económica y evalúa los impactos que el consumo ostentoso, la desigualdad y el uso del tiempo tienen sobre el bienestar subjetivo de los individuos.

El primer tema de investigación ha sido poco abordado por la economía ortodoxa pues ésta considera que el consumo del individuo  $j$  no tiene injerencia en la utilidad o decisiones del individuo  $i$ , asimismo, el individuo  $i$  obtiene el máximo de utilidad posible de su consumo. No obstante, diversos autores han propuesto que en la realidad esos supuestos no se cumplen: el consumo de otros afecta el propio; los individuos pueden fallar en predecir la utilidad que obtendrán por ciertas decisiones; la búsqueda de estatus puede originar que se sacrifique la adquisición de bienes necesarios por bienes ostensibles y que todo ello puede repercutir en la utilidad de otras personas.

En lo que respecta al segundo tema, históricamente se ha discutido que un nivel elevado de desigualdad es perjudicial para los individuos (Thurow, 1971). Puesto que la concentración de la acumulación de capital en un segmento breve de la población puede originar que el resto sufra incapacidad para cubrir sus necesidades. Bajo estas condiciones pueden surgir otros efectos negativos, como una mayor tasa de criminalidad. Asimismo, bajo un enfoque tradicional el bienestar de los individuos depende de su nivel de ingreso y para incrementar el bienestar de la población sería necesario incrementar el ingreso de ésta. Sin embargo, vale la pena señalar que, como se mencionó previamente, el presente trabajo aborda el impacto de la desigualdad



sobre el bienestar subjetivo de la población, es decir, el bienestar reportado cardinalmente por los individuos encuestados.

El documento emplea datos de México. Para el caso del consumo ostentoso se usan datos de la Encuesta de Bienestar Autorreportado (BIARE) y de la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares (ENGASTO) del año 2012. La primera ofrece información sobre el bienestar subjetivo de la población en términos de felicidad y satisfacción con diversos dominios de vida mientras la segunda lo hace sobre los gastos realizados por las familias, de esta manera es posible trabajar en una misma base de datos información sobre consumo y utilidad reportada.

En lo que respecta al apartado de desigualdad se utiliza nuevamente la BIARE, para 2014 ya que ese año cuenta con una muestra más amplia y la posibilidad de hacer estimaciones a escala estatal y regional. La información del nivel de desigualdad se obtuvo del Censo de Población y Vivienda 2010, a través de las estimaciones ofrecidas por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL).

En el capítulo seis se emplearon datos de la Encuesta Nacional de Uso del Tiempo, 2014, la cual incorporó cuestionamientos referentes al bienestar subjetivo de la población. La muestra tiene representatividad a nivel nacional y permite identificar en qué actividades destinaron los individuos el total de horas correspondientes a una semana del año.

Los resultados del capítulo referente a consumo ostentoso muestran que los individuos de los hogares que destinan un mayor porcentaje de su gasto (respecto a su grupo de referencia) en bienes ostensibles manifestaron un aumento en sus satisfacciones económica y social. Estos hallazgos son coherentes con los de otras investigaciones que a su vez describieron un efecto positivo del consumo de bienes visibles en la satisfacción económica.

En lo que respecta al tema de la desigualdad, los hallazgos apuntan a un efecto negativo de ésta sobre el bienestar de la población estudiada (el estado de Coahuila), ello iría en consonancia con la creencia de que pobreza y riqueza se refuerzan en Latinoamérica y que quienes se ubican en la parte baja de la distribución del ingreso



difícilmente logran ascender puesto que no es suficiente con trabajar duro para ascender en la escalera social.

El capítulo referente al uso del tiempo identifica que las horas destinadas al deporte son un elemento que contribuye significativamente a la satisfacción económica de los individuos. Si bien diversas investigaciones han apuntado las ventajas del deporte en términos de bienestar físico, el hallazgo del presente trabajo apuntaría que el deporte no solo es un elemento que aporta salud a sus practicantes, sino que la concentración y el reto implicados en éste alejan a los deportistas de ideas materialistas que reducen la satisfacción económica.

### **Descripción de capítulos**

El trabajo de tesis se divide en seis capítulos. El primero comprende una revisión histórica de la felicidad en el pensamiento económico y cómo derivó en el estudio de la utilidad que hoy forma parte de la teoría dominante. El segundo capítulo aborda una serie de autores que plantearon propuestas distintas al pensamiento neoclásico y flexibilizaron algunos supuestos en cuanto a las motivaciones de los individuos y a las características de la utilidad y las preferencias. El tercer capítulo describe los planteamientos teóricos que se emplean en el trabajo. En el cuarto capítulo se explora el impacto del consumo ostentoso en la felicidad de los individuos. El quinto capítulo tiene un enfoque regional, aborda el tema de la desigualdad a nivel municipal y su impacto en la felicidad de los coahuilenses. El sexto capítulo aborda el tema del uso del tiempo y la satisfacción económica.



# 1 Capítulo Uno. Antecedentes teóricos de la Economía de la Felicidad

El presente capítulo desarrolla a nivel histórico la manera en que la economía abordó el concepto de “felicidad” en un principio y cómo se convirtió en “utilidad”. Inicialmente se revisan algunos planteamientos propuestos en la antigüedad, a continuación, se consideran las ideas de autores que dieron forma al modelo del *homo economicus*, posteriormente se revisan propuestas heterodoxas relevantes para los propósitos de la tesis.

## 1.1 Antigüedad

El tema de la felicidad ha sido abordado desde la antigua Grecia con las ideas hedonistas de Epicuro y la perspectiva eudaimónica de Aristóteles. El enfoque de Epicuro apuntaba hacia una vida de placeres (Bergsma, Poot y Liefbroer, 2008). Epicuro desdeñaba los lujos y consideraba que el placer debería ser el primer criterio de acción en política, planteamiento que después sería retomado para la formulación del concepto de utilidad (Bentham, 1781). Por su parte, Aristóteles (1999) entendía la felicidad (eudaimonia) no como placer sino como virtud. En la perspectiva eudaimónica la felicidad partía de la gratificación de acciones razonables, actividad del alma y una vida moralmente buena. Para Aristóteles la felicidad era el fin último de las acciones humanas y debía ser un tema central de política.

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

## 1.2 Enfoque ortodoxo

En el pensamiento económico uno de los primeros en vincular economía y felicidad fue Jeremy Bentham (1781:14), quien, al definir utilidad, la describió como “la



propiedad de cualquier objeto de producir beneficio, ventaja, placer, bien o felicidad, así como aquello que previene la maldad, el dolor o la infelicidad”. Dicho autor consideró que el interés de la comunidad es la suma de los intereses de los miembros que la integran y que se debe sumar el total de los placeres y dolores de los individuos. Defendía que una acción es agradable al principio de utilidad si va en aumento de la felicidad de la comunidad en lugar de a su disminución. Lo anterior debía aplicar para las acciones gubernamentales.

Bajo esta propuesta el gobierno debe enfocarse al principio de utilidad y encaminar esfuerzos y políticas en aumentar la felicidad de la comunidad. Las leyes o dictados de política deben ser regidos por el principio de utilidad. La felicidad de los individuos y de los colectivos, en términos de su placer y seguridad, debe ser el eje central de acción de los hacedores de política. Así, el propósito de la ley debe ser la promoción de la felicidad a nivel individual y social (Bentham, 1781).

Bentham consideró que la medición de la utilidad era importante porque a partir de ella se pueden tomar acciones y sugería que la fuerza del dolor y placer debía ser comprendida por los gobernantes para realizar cambios en política. Los legisladores debían conocer el valor de placeres y dolores para generar políticas que promovieran los primeros y evitaran los segundos. El nivel de utilidad entre individuos podía ser medible y comparable interpersonalmente. Una crítica al trabajo de Bentham es que, si bien le otorga amplia relevancia al concepto de utilidad no propone mecanismos concretos para medirla a nivel empírico (Stigler, 1950).

La visión hedonista de Bentham tuvo continuidad a través del pensamiento de Jevons (1871) quien veía utilidad y felicidad como conceptos idénticos y abordó la economía desde una perspectiva de placer y dolor, empleando el cálculo como herramienta. Propuso que la utilidad tenía dos dimensiones: intensidad y tiempo, negó que el dolor o el placer pudieran medirse directamente. Para Jevons las unidades no eran necesarias. Puntualizó que el placer y el dolor eran indudablemente el objeto último del cálculo económico, argumentando que el ser humano procura obtener la mayor cantidad de objetos deseables a expensas de la menor cantidad de objetos o situaciones indeseables, dado lo cual el problema de la economía era maximizar el



placer. Jevons sugirió que una parte importante del trabajo se destina a la producción de bienes ordinarios de necesidad, como alimentos, ropa y utensilios, por ello propuso centrar la atención de la ciencia económica en el estudio de producción y consumo de dichos objetos. Señaló que los individuos trabajan para producir, con el propósito de tener un ingreso que les permita realizar un consumo posterior y que todos los tipos y cantidades de bienes generados son determinados en referencia a lo que quieren consumir. Entendía a la felicidad como la suma de los sentimientos favorables producidos, así como de los sufrimientos evitados. De esta manera, la utilidad de comer consiste en preservar la vida, y por lo tanto es infinitamente grande. Conforme se consume más alimento la utilidad obtenida siguiente es cada vez menor. Planteó la utilidad en función del consumo de un bien y propuso encontrar el grado siguiente de utilidad como una derivada matemática. Le llamó "grado final de utilidad" a lo que también se conoce como utilidad marginal. Señaló que, si el bien es consumido por un ser perfectamente sabio, el consumidor debe obtener el máximo grado de utilidad.

Asimismo, dicho autor destacó la insaciabilidad de los seres humanos, puntualizó que las necesidades de la vida son pocas y simples, dado lo cual, el hombre pronto las satisface y los deseos se expanden y buscan variarse. De esta manera, se puede observar que la insaciabilidad no estaría vinculada con las necesidades sino con los deseos. El primer objeto que el individuo desea variar es la comida, después el vestido, la construcción, el ornamento, etc. Así, los deseos son insaciables y se incrementan con cada mejora de la civilización (Jevons, 1871).

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

Walras logró un desarrollo detallado de la función de utilidad y habló sobre la existencia de una medida de ésta aunque no la detalló (Stigler, 1950). A partir del



trabajo de Walras la teoría microeconómica se sustentó mayormente en abstracciones matemáticas (Pareto, 2007).

A finales del siglo XIX se consideró descartar la comparabilidad de la utilidad interpersonal puesto que "la utilidad se mide en referencia a un solo individuo, luego sería innecesario darle un significado al radio de la utilidad de dos hombres" (Fisher, 1892, p. 86). Los supuestos establecidos por Fisher para el análisis económico son: un mercado donde un solo hombre no altera los precios, el individuo conoce todos los precios, los artículos son infinitamente divisibles, la utilidad marginal es decreciente, y las utilidades de los bienes son independientes entre sí. Algunos de sus postulados son ahora piezas clave del análisis microeconómico dominante.

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

Edgeworth definió que la felicidad estaría en términos de número de personas, duración del disfrute y grado de intensidad. Dividió los medios de placer en dos tipos: los de riqueza, principalmente destinados al consumo y los de ocio, enfocados en las actividades ajenas al espacio laboral productivo. Con ello se empezó a establecer el tiempo destinado al trabajo como elemento que origina "desutilidad". Edgeworth,



Estableció que el placer es medible y que todos los placeres lo son, así como comparables con los placeres previos. Pareto (2007) reconoció que Edgeworth fue el economista que dio la formulación más completa a las hipótesis hedonistas construidas con base en los fundamentos de Jevons.

Otras contribuciones llegaron con los trabajos de Marshall (1890), quien propuso que la economía trataba de las acciones humanas, individuales y sociales, conectadas con la obtención y uso de los requisitos materiales del bienestar, por una parte, del estudio de la riqueza, pero más importante aún, del estudio del hombre.

Marshall se preguntaba si la riqueza de su época en realidad estaba contribuyendo al bienestar y a la felicidad de la población. Propuso que los deseos humanos son incontables en número y variedad, aunque capaces de ser satisfechos. Sugirió una necesidad del hombre por el estatus y comentó que, a finales del siglo XIX, incluso los hombres de los menores estratos hacían esfuerzos por obtener distinción en su manera de vestir.

Mientras Marshall entendía la economía como una ciencia donde las herramientas matemáticas debían tener una participación limitada, en los trabajos posteriores de Walras el nivel de matematización se incrementó. Así, se siguió forjando un individuo que serviría de punto de referencia para el análisis microeconómico, el *homo economicus*.

En opinión de Pareto (1946) el *homo economicus* no es una abstracción del ser humano, sino una representación del hombre en lo referente, únicamente, al aspecto económico y es una noción de alguien que no existe en la naturaleza. Otro elemento destacado del *homo economicus* es la búsqueda de su propio interés. A este respecto Sidgwick (1874) estableció que el fin racional de la conducta de cada individuo es el máximo de su propia felicidad o placer, a este concepto se le conoció como principio del egoísmo hedónico. La racionalidad perfecta del *homo economicus* contradice el hecho de que el hombre actúa con base en hábitos más que en la razón, pues los individuos no tienen una idea clara de la utilidad de comer, beber, vestirse o tener una casa, más entienden las variaciones, de esta manera solo se comprende el grado final de utilidad (Pareto, 2007).



Se ha atribuido el concepto de *homo economicus* a John Stuart Mill aunque nunca llegó a usar directamente el término en sus escritos (Persky, 1995). Sin embargo, Mill (1844) sugería la conveniencia de la abstracción de la realidad a partir de propiedades comunes y verdaderas para el análisis económico y apuntaba que el hombre es un ser deseoso de riqueza y disfrute, capaz de juzgar con eficacia comparativa los medios para obtenerlos, así como adverso al trabajo. Una abstracción de ello resultaría ser el *homo economicus*. Para Mill el objetivo de la economía política era enseñar la manera en que un país puede volverse rico y apuntó que la conducta del hombre, así como el movimiento de los planetas, puede predecirse puesto que todas las acciones del hombre tienen la influencia y el impulso del deseo de riqueza.

Mill (1863), en su definición de política económica señaló que es "la ciencia que traza las leyes de la investigación de los fenómenos de la sociedad en cuanto a generar las operaciones combinadas de la humanidad para la producción de la riqueza, en la medida en que esos fenómenos no se modifican por la búsqueda de cualquier otro objeto". Las posturas de dicho autor son altamente materialistas y no estaba de acuerdo en que la felicidad fuera el principio fundamental de la moralidad ni fuera fuente de obligación moral.

De esta manera la teoría definió que los individuos buscarán maximizar su utilidad a partir de la mayor riqueza posible. Ahora bien, para trabajar con esta información fue necesario identificar la manera más sencilla de estudiar dicha utilidad. A partir de los trabajos de Fisher (1892) y posteriormente de Pareto (1946) en 1906 se consideró que la utilidad podía manipularse únicamente en términos ordinales. Robbins (1932) apoyó esta perspectiva señalando que "el valor es una relación, no una medida", asimismo rechazó la posibilidad de considerar la utilidad cardinalmente a partir de la navaja de Occam. Posteriormente Samuelson (1938) consideró que abordar la utilidad desde una perspectiva cardinal era ya un supuesto descartado de la teoría económica.

La economía neoclásica se decantó por la idea de que los individuos buscaban la maximización de la utilidad. Para lograr ello se planteó que los individuos eran omniscientes y que preferirían aquello que les diera más satisfacción sobre lo que



generara menos, de ésta manera bastaba comparar entre dos elementos y sería preferido y comprado aquel generador de una utilidad mayor. Así, no era tan importante *cuánta* utilidad adicional se obtenía al consumir un bien sobre otro, sino simplemente que otorgara un valor superior, dado lo cual la corriente neoclásica consideró suficiente tratar la utilidad en términos ordinales. Puesto que la visión ordinal era sencilla de tratar en términos matemáticos se volvió la corriente principal en los cursos de microeconomía (Ng 2004; Van Praag y Ferrer-i-Carbonell 2008).

Samuelson (1947) le dio mayor formalización a los supuestos que se habían estado trabajando desde el siglo XIX. Estos consideraban descartados de la teoría económica: la linealidad de la utilidad marginal, la independencia de las utilidades, y el supuesto de un campo integrable de elementos de preferencia (Samuelson, 1938). Los economistas prefirieron usar una función de utilidad ordinal por ser más sencilla, asumiendo simplemente que, al ser una función monótona permite que  $f = g(U)$  y  $g' > 0$ , y de esta manera el ordenamiento no cambia (Ng, 2004).

Samuelson (1938) estableció 3 postulados: la utilidad dependerá de los precios de los bienes y del ingreso del consumidor; la función de demanda será homogénea de grado cero, es decir, que si se multiplican los precios y el ingreso por un mismo factor las cantidades consumidas serán las mismas; y el individuo será consistente con sus preferencias. De esta manera, a partir de observar el comportamiento del consumidor, se pueden identificar sus preferencias. Así, a partir de la década de 1930 se abandonó la idea de observar la utilidad directamente y se consideró únicamente inferirla a partir de las acciones de los individuos (Frey *et al.*, 2008).

Respecto al tema de preferencias Stigler y Becker (1977) elegían no discutir las, señalando que no era competencia de economistas y que éstas debían emplearse únicamente como dato. En el mismo sentido Friedman (2008) sugirió tratar las preferencias como exógenas, pues consideraba que la formación de éstas es tarea de psicólogos, mientras la responsabilidad de los economistas es delinear las consecuencias de dichas preferencias.

Así, la economía ortodoxa siguió trabajando bajo supuestos convenientes matemáticamente que se mantienen hasta nuestros días, algunos de ellos son:



soberanía del consumidor, racionalidad, insaciabilidad y exogeneidad de las preferencias (Guillen Royo, 2007), y como señala Bowles (2010) los economistas no trabajan con los supuestos neoclásicos como verdades empíricas sino como atajos analíticos útiles.

En la siguiente sección del capítulo 1 se hace un breve resumen de los supuestos que se mantienen en la teoría económica dominante. La mayoría de ellos no son incorporados al marco teórico de este trabajo, más son una referencia de los primeros acercamientos a explicar al individuo, sus preferencias y algunas características relevantes de su utilidad.

### **1.2.1 Resumen de la sección ortodoxa**

La economía ortodoxa considera al individuo como un ente maximizador de la utilidad que la busca a través de la generación de ingresos y riquezas a costa del menor esfuerzo posible. Este individuo es egoísta y conoce perfectamente los precios de los bienes y la utilidad que obtendrá por su consumo. Asimismo, es incapaz de saciarse.

De la misma manera, la corriente dominante de la economía ha definido criterios sobre las preferencias, estas se consideran exógenas y son conocidas a partir de observar el comportamiento del individuo. Se niega la posibilidad de que sean cambiantes o modificables por el entorno o pueda accederse a ellas a partir del juicio del consumidor.

Al respecto de la utilidad, la economía ortodoxa la maneja en términos ordinales, es decir, afirmar que un bien es preferido sobre otro es suficiente para realizar el manejo matemático necesario. De la misma manera, la economía ortodoxa considera que la utilidad no es comparable entre individuos y, por lo tanto, tampoco es posible hacer agregaciones con ella.

## **1.3 Enfoques complementarios al ortodoxo**

Los supuestos dominantes de los postulados microeconómicos resultaron ser el sustento teórico para enfocarse en el crecimiento económico como medio para



maximizar el bienestar de la población (Guillen Royo, 2007). El concepto de felicidad perdió preponderancia y conceptualmente resultó más sencillo hablar de utilidad y factores de consumo vinculados a ésta y desde principios del siglo XX la economía se orientó a temas de elección y decisiones de los agentes (Rojas, 2014). Así, la economía ortodoxa dejó de considerar la felicidad como tema relevante al interior de la ciencia y apuntó la mira en dirección de la obtención de riqueza. Sin embargo, enfoques heterodoxos dentro de la economía tuvieron acercamientos al concepto de felicidad, bienestar o satisfacción con la vida. A continuación, se presenta una breve referencia de algunos.

### **1.3.1 Felicidad más allá el ingreso**

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

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

Por su parte Von Mises (1949, p.14) propuso que los actos del hombre se encaminan hacia alcanzar la felicidad. Señaló que el fin último de la acción humana es siempre la satisfacción de sus deseos. Destacó la relevancia de atender el juicio propio



y la valoración subjetiva de las personas puesto que nadie está en posición de decretar qué hace a otro hombre feliz. En su opinión “cada instinto es un instinto de felicidad”.

Otro enfoque a considerar es el de Scitovsky (1992) quien señaló que el concepto económico de utilidad corresponde a lo que en psicología se conoce como "confort" o “comodidad”. Sin embargo, en las sociedades actuales el exceso de confort genera insatisfacción, debido a que los seres humanos se enfrentan cada vez a menos retos y estímulos. Se podría señalar que gran cantidad de los estímulos actuales son ficticios, enfocados en el consumo. En su opinión existe poco disfrute en la vida de las personas que pueden satisfacer sus apetitos casi instantáneamente, pues la gente necesita mantenerse ocupada y falla en el intento de encontrar los estímulos para hacerlo ya que los seres humanos no saben estar quietos, destacando que si estuvieran mejor educados para el uso del tiempo libre serían más felices. Apuntó que la gente que ama la comodidad se priva de muchos placeres de la vida.

Scitovsky (1992) apuntó además que evitar el dolor es un deseo saciable, basta con eliminar la causa de éste. Sin embargo, la búsqueda de placer parece insaciable. En este sentido, el placer que otorga el estatus pudiera desencadenar un consumo insaciable. A este respecto, Ackerman (1997) manifestó que el placer originado por el estatus en determinado momento, acaba integrándose a los hábitos cotidianos de la gente y posteriormente la sociedad las define como necesidades y para mantener un cierto nivel de placer se requiere incrementar nuevamente los niveles de consumo.

Complementaria a la visión negativa de Keynes sobre el amor al dinero y de Scitovsky acerca de los perjuicios de una vida llena de comodidades y deseos satisfechos inmediatamente se ha planteado que existe un perjuicio para los individuos por concentrarse en demasía en temas materiales. La preocupación exagerada por los bienes materiales puede originar insatisfacción, relaciones personales menos fuertes e incluso a pasar muchas horas trabajando para poder costear el nivel de vida deseado (Diener y Biswas-Diener 2002 y Kasser y Ryan 1993). Enfocarse primordialmente en la obtención de ingreso puede provocar que se pierdan de vista temas significativos para alcanzar el bienestar, como el tiempo dedicado a la familia, amigos y actividades recreativas que pueden ser sumamente gratificantes. Asimismo,



se ha resaltado que enfocarse en metas personales intrínsecas (crecimiento personal, sentido de comunidad, auto aceptación) redundaría en mayores niveles de bienestar subjetivo (Kasser y Ryan 1996).

### **1.3.2 Necesidades absolutas y relativas**

Keynes (1930) clasificó las necesidades humanas en 2 tipos: las absolutas y las relativas. Las primeras son independientes de las otras, los seres humanos requieren satisfacerlas para sobrevivir. Las necesidades relativas son generadas por la satisfacción proveniente de sentir superioridad, de estar por encima de los otros. Las absolutas pueden ser satisfechas, las relativas llegan a ser insaciables.

### **1.3.3 Comparación: la importancia de los otros**

La teoría económica ortodoxa plantea que la utilidad de los individuos depende del consumo de bienes. Sin embargo diversos autores han planteado que la utilidad también puede estar asociada con el consumo o posesiones de otras personas (Smith 1776; Cunyngame 1892; Veblen 1899; Pigou 1903; Duesenberry 1949; Leibenstein 1950; Galbraith 1973; Easterlin 1974; Frank 1985; Frank 2004; Hirsch 2005; Ferrer-i-Carbonell 2005; Luttmer 2005; Arrow y Dasgupta 2009).

Así, la comparación entre personas se vuelve un elemento que incide en el consumo. Smith (1776) resaltó la importancia del entorno, para finales del siglo XVIII una camisa de lino era vista como un artículo indispensable, incluso entre las clases bajas y la sociedad de esos días consideraba que mostrarse en público sin ella era motivo de vergüenza. A pesar de que dicho artículo no es propiamente "indispensable" para la vida.

Después Senior (1836) señaló que el deseo por la distinción es la pasión humana más poderosa y que ha afectado a los hombres de todas las épocas. Incluso Marx (1902: 30) hizo alusión a que el tamaño de una vivienda no es importante, siempre que las viviendas vecinas tengan dimensiones similares, "pero si junto a una casa pequeña se erige un palacio, esa casa se convierte en una choza y el dueño de la casa estaría incómodo e insatisfecho, pues perdería su posición social". En el mismo



sentido Mill (1907) afirmó que “el hombre no desea solamente ser rico, sino ser más rico que otros hombres, o más rico que ciertos hombres”.

En esa perspectiva Cunyngame (1892) comentó que el consumo no se da únicamente para la satisfacción de necesidades cotidianas de la vida y que por ello, si las piedras preciosas se volvieran un bien abundante el placer de lucirlas sería menor así como su costo, apuntó que el placer del consumidor varía según la cantidad de un bien que obtiene y la que obtienen otras personas. Algunos años después, Pigou (1903, p.60) señaló que "la función de utilidad de una persona no depende únicamente de los bienes que éste posee, sino también de lo que otras personas poseen". También puntualizó que "la intensidad de nuestro deseo por cualquier medio de placer variará con la cantidad de placer que esperamos que nos produzca" (Pigou, 1903:67). Reconoció que el ser humano puede equivocarse al predecir el placer que experimentará. Sin embargo, la intensidad de los deseos previos será proporcional a ese placer y que los bienes materiales serían deseados como medios de goce, en proporción a la intensidad de satisfacción que se espera puedan generar.

Por su parte Veblen (1899) enfatizó la necesidad de hacer consumo ostentoso como medio para demostrar educación y estatus social, planteó que la utilidad no viene directamente del consumo, sino de la demostración del poder adquisitivo y la capacidad de generar una buena reputación, llegando al extremo de establecer que incluso el desarrollo de “vicios caros” puede ser motivo de orgullo.

De lo anterior se desprende que en el consumo intervienen otros elementos además de los estrictamente involucrados en la satisfacción de una necesidad material. Veblen (1899) ejemplificó el consumo ostentoso a través de las cucharas de planta hechas a mano, señalando que por su uso no serían diferentes de una cuchara de aluminio hecha a máquina, sin embargo, el propósito de las primeras es reflejar alto costo y ser ostensible. Asimismo, el autor resaltó la necesidad de evidenciar riqueza y poder ante los demás. Puesto que, en la etapa industrial, la propiedad de bienes era el trofeo que tenía más relevancia en la sociedad, dado que generaba reputación, aprecio y envidia en los pares. Además, propuso que, a excepción del instinto de



conservación, la propensión a emular es la mayor fuerza entre los motivos económicos.

El tema de la utilidad dependiente del consumo de otros dejó de analizarse hasta mediados de siglo XX, cuando Duesenberry (1949) retomó la discusión y afirmó que los bienes caros eran, para algunos individuos, fuente de prestigio incluso si resultaban inútiles y advirtió que para su adquisición, en ocasiones, era necesario un gran esfuerzo.

A partir de lo observado en su entorno Duesenberry (1949) señaló que las sociedades pasaban por un proceso de comparación constante, tomando como referencia su ingreso, por lo cual éste se convirtió en el indicador más relevante del éxito social e individual. Apreció que las personas están constantemente buscando incrementar su consumo esperando que ello incrementase su bienestar. La situación se refuerza cuando los individuos tienen contacto con bienes superiores porque vecinos o gente cercana los ostentan. Ello ocasiona en las personas una “necesidad” de consumir más, a este fenómeno le llamó “efecto demostración”. “Más allá del refrán popular de ‘ojos que no ven, corazón que no siente’, se podría decir que ‘ojos que ven, corazón que siente’” (Duesenberry, 1949, pp. 60). Para algunas personas su autoestima se verá determinada por su nivel de consumo. Se sentirán presionados para alcanzar el estatus que ostenta el grupo de referencia. Adicionalmente, en la actualidad los individuos están expuestos constantemente a campañas de publicidad y mercadotecnia enfocadas en crear necesidades y aspiraciones. De esta manera las personas se sienten “forzadas” en adquirir bienes porque los consideran necesarios para incorporarse a grupos sociales y ser aceptados.

Pollak (1976) le dio formalidad matemática al trabajo de Duesenberry considerando que el consumo de los individuos, más que depender del consumo de sus pares en la actualidad es influenciado por el consumo de los otros en periodos previos. De este modo es consistente con la idea de que la formación de preferencias tiene su origen en un proceso de socialización, búsqueda de estatus y otros factores no contemplados en la teoría neoclásica.



Históricamente los individuos han buscado el estatus. Foucault (2008) señaló que las sociedades primitivas consideraban el trabajo por la comunidad como un indicador de estatus. Sin embargo, en la actualidad el nivel de consumo es la señal principal del estatus ya que la mayoría de las sociedades occidentales se enfocan en la posesión de bienes como indicador de calidad de vida.

A este respecto Scitovsky (1992) apuntó que el deseo de los hombres por alcanzar estatus parte de su preocupación por la pobreza, que puede ir más allá de la insatisfacción de sus necesidades biológicas, sino también involucrar factores culturales. Como ya se mencionó previamente con la observación de Adam Smith, para algunas sociedades de altos ingresos, la pobreza es vista no desde la perspectiva de necesidades biológicas, sino de necesidades impuestas por la cultura. Adicionalmente, los individuos asocian la adquisición de estatus a comportarse como los ricos y a mostrar alto ingreso a través del consumo ostentoso. En este sentido, las personas realizarán gastos ostensibles en bienes de alto costo, aunque de bajo valor de uso.

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

Galbraith (1973) señaló que la economía actual donde la producción disponible satisface las necesidades básicas, los productores recurren a fórmulas y artificios para generar necesidades nuevas en los consumidores. Apuntó que cuando una necesidad es real no se requiere que alguien más la recuerde al individuo, sin embargo, en la actualidad el bombardeo de mercadotecnia y publicidad se orienta a recordar que hay "necesidades" por satisfacer. Asimismo, destacó que "la opulencia creciente no reduce la urgencia de deseos y de bienes" (Galbraith 1973, p.198) y criticó que las necesidades no deberían ser fraguadas por el proceso de producción que viene a satisfacerlas. Puntualizó que la publicidad y la emulación son las causas del deseo y



afectan tanto a los individuos con alta solvencia económica como a aquellos de escasos recursos. En el caso de los individuos insolventes un recurso al que acuden para la satisfacción de esas necesidades creadas es la deuda. Así la sociedad crea necesidades para mantener elevado el nivel de producción y al mismo tiempo financia la deuda de las personas insolventes. Posteriormente las personas deben bienes que no eran una necesidad biológica y necesita producir más para solventar sus deudas presentes (y futuras), lo que termina orientando a los individuos a trabajar mayor cantidad de horas. El círculo vicioso se mantiene.

Mientras Galbraith enfocaba su crítica a la visión social de generación de necesidades para promover la producción, Leibenstein (1950) se enfocó en aquellas personas que buscan pertenecer a un grupo y realizan consumo imitativo para ser aceptados en cierto estrato, donde esperan sentirse bien y proyectar estatus. Resaltó que la gente tiene el deseo de comprar, usar, consumir y comportarse como sus amigos para pertenecer al grupo. Criticó que Marshall (1890) no abordara el tema de interdependencia de consumo y por eso la economía ortodoxa lo excluyó de su cuerpo teórico. Sin embargo, a pesar de no ser un tema recurrente en la teoría económica dominante, diversos autores han abordado la importancia de los bienes visibles o generadores de estatus.

#### **1.3.4 Bienes posicionales y visibles**

Hirsch (1976) sugirió que la posesión de algunos bienes determina la posición social que alcanzan sus dueños. Planteó que la población busca la adquisición de algunos bienes porque ellos otorgan estatus. Si esos bienes son escasos, el estatus y el valor social que un individuo puede alcanzar, es mayor. Así, cuando las personas incrementan su ingreso, de inmediato buscan aumentar el consumo de bienes posicionales que les ofrecerán un mayor estatus. Para dicho autor el corazón del problema está en la complejidad del concepto de crecimiento económico una vez que gran parte de la población ha satisfecho sus necesidades biológicas de alimento, abrigo y vestido, puntualiza que si todos mejoramos al mismo ritmo nadie se siente mejor y que la infelicidad puede relacionarse con malinterpretar las necesidades.



Por su parte Frank (1985) consideró que las habilidades de las personas son los determinantes de su ingreso, así las personas más capaces tendrán mayores ganancias, ello se verá reflejado en un consumo más elevado. Dado lo anterior, las personas que realizan mayor consumo son las más habilidosas y capaces, lo cual refuerza su estatus ante los demás. Al estimar los entornos donde el aspecto es muy importante, identificó que el consumo de bienes posicionales era mayor. Afirmó que desde el punto de vista individual es rentable esmerarse en un consumo posicional, mientras que a nivel agregado es inconveniente, puesto que, en este ámbito ir hacia adelante implica dejar a alguien atrás, pero si todos van para adelante no destacará nadie. Al final podrían acabar consumiéndose demasiados recursos en bienes observables por parte de toda la sociedad. Asimismo, resaltó que la preocupación por el consumo de los otros es consistente con el supuesto de persecución del interés propio de la economía ortodoxa.

Frank (1985) señaló que es de esperarse que el consumo posicional disminuya con la edad, puesto que en la época donde se busca pareja es importante dar buena impresión. Después de establecerse en una relación es menos necesario gastar en bienes que permitan mejorar el aspecto.

Además del concepto de “bienes posicionales”, la literatura ha incorporado el de “bienes Veblen”, el cual refiere a la disposición de algunos individuos por pagar sobre precio en algunos productos, cuando existen bienes sustitutos equivalentes más asequibles. El consumo de este tipo de bienes se da con fines conspicuos u ostentosos (Leibenstein 1950; Bagwell y Bernheim 1996; Bowles y Park 2005). Siendo que el consumo conspicuo reduce la posibilidad de gasto en otros bienes, Bagwell y Bernheim (1996) apuntaron que las tasas marginales de sustitución dictan que este tipo de consumo es más costoso en los hogares de menores ingresos y plantearon un modelo donde solo el consumo conspicuo sirve como señal de riqueza. De ahí que la gente consume bienes conspicuos si los demás van a observar e inferir el costo de éstos. En esta dirección Carbajal, Hall, y Li, (2015) hicieron una distinción al respecto del consumo de bienes Veblen y lo diferenciaron a partir de su nivel de ostentación. Apuntaron que aquellos individuos cuya fortuna era antigua y tuvieran redes sociales en estratos económicos más altos, consumirían bienes de alto precio y características



sutiles, es decir, logotipos más pequeños. Mientras que los “nuevos ricos” optarían por comprar bienes de mayor ostentación y con marcas más visibles, estableciendo que los productos de características sutiles serían de mayor costo que los de marca visible.

A pesar de ser más próximo a la realidad, los planteamientos sobre consumo interdependiente que propusieron Veblen y demás autores fueron eclipsados por la teoría neoclásica, puesto que ésta cuenta con instrumentos analíticos más complejos (Bowles y Park 2005). Sin embargo, en años recientes diversos autores se han dado a la tarea de flexibilizar los supuestos neoclásicos.

Una crítica recurrente a los supuestos neoclásicos refiere al agente egoísta con quien se representa al ser humano. Al respecto Sen (1977) propuso que para el utilitarismo, ser egoísta no es la única alternativa posible y que la visión de *homo economicus* podría incorporar sentimientos por los demás. Asimismo, podría considerarse que los individuos, al tomar decisiones, consideran los efectos que éstas tendrán para los otros. Así las motivaciones de los individuos se construyen a partir de formación cultural y de esta manera las preferencias surgen a partir del entorno, la situación y el aprendizaje, mientras que el método de la preferencia revelada no entrega motivos ni razones de los actos (Bowles, 2010).

Por su parte, Ackerman (1997) señaló que los supuestos neoclásicos cuentan con características machistas, resaltando una teoría feminista que destaca los roles de las mujeres en lo referente a empatía, apoyo emocional, y comportamientos altruistas.

En cuanto al supuesto de preferencias exógenas, éste ha sido descartado en diversos trabajos, sugiriendo la posibilidad de que las preferencias pueden ser adaptables o generarse de manera endógena (Nicolaidis 1988; Cohen y Axelrod 1984; Pollak 1978; Sen 1999), dependiendo del contexto (Tversky y Simonson 1993) e incluso generadas por los precios (Pollak, 1977).

Pollak (1970) estableció que las preferencias serían determinadas por consumos pasados y hábitos formados a través del tiempo, posteriormente Cohen y Axelrod (1984) propusieron que los cambios en las preferencias pueden darse a raíz de creencias, experiencia, formación de hábitos, así como disponibilidad de bienes.



### 1.3.5 Economía Conductual

Recientemente ha cobrado relevancia un campo conocido como Economía Conductual, se distingue de la Economía Neoclásica por incorporar elementos que flexibilizan supuestos tradicionales, tales como el conocimiento del consumidor al respecto de precios de bienes y utilidad que genera cada uno de los bienes.

La economía conductual ha planteado que el individuo puede no ser capaz de maximizar la utilidad y que simplemente le basta con enfocarse a satisfacer una necesidad. Si el estándar por alcanzar es muy elevado las aspiraciones se van reduciendo, las expectativas adaptando y no necesariamente se alcanza el óptimo. Los seres humanos persiguen una satisfacción en lugar de una optimización, debido a sus dificultades para procesar información. Esta situación ocurre principalmente en casos de incertidumbre, elecciones múltiples y situaciones en las que incrementar la cantidad de un bien implica renunciar una porción de otro. En esos casos los individuos no obtienen resultados óptimos e incluso prefieren evitar las comparaciones entre bienes (Simon, 1997).

Las propuestas de Simon (1997) no fueron adoptadas dentro del marco teórico dominante en la economía. Sin embargo, sus ideas han servido de apoyo a diversos autores, entre ellos Kahneman y Thaler (2006, p.221) quienes criticaron que "el supuesto de maximización de la utilidad es inverosímil y no probado". En dicho documento los autores encontraron que la hipótesis de maximización era inadecuada. Apuntaron que la gente, sistemáticamente comete errores al predecir la experiencia que resultará respecto de las decisiones que toma. En realidad, se podría comentar que, en economía, algunas premisas que en su momento fueron convenientes, por ser simplificadoras y fáciles de usar se volvieron ley, y se construyó un andamiaje muy extenso a partir de ellas, cuando inicialmente fueron pensadas con un carácter temporal. Kahneman y Thaler (2006: 223) señalaron que "el contexto y estado mental del individuo afecta sus decisiones de consumo" y ocurre que los consumidores gastan más si tienen hambre en el momento de hacer sus compras semanales de víveres (por no saber distinguir que el hambre que sentirán a lo largo de la semana no es el mismo del momento de la compra).



Kahneman y Thaler (2006) señalaron que los individuos hacen predicciones sobre experiencias futuras y con base en ello toman decisiones. Sin embargo, se pueden dar fallas en estas predicciones si el estado emocional del individuo cambia a futuro o si dichas predicciones se realizaron a partir de evaluaciones erróneas del pasado.

En un experimento diversos pacientes fueron sometidos a dos situaciones de dolor, en la primera el tiempo de exposición era mayor, pero al final la intensidad disminuía y en la segunda había menos tiempo total de dolor, pero sin variaciones. Los individuos prefirieron repetir la primera experiencia. Lo cual lleva a suponer que la duración juega un papel muy pequeño en las evaluaciones en retrospectiva, en las experiencias de las personas sería más relevante un final “más agradable” (Kahneman *et al.*, 1993). Los autores de dicho experimento sugirieron que las decisiones son controladas frecuentemente por las predicciones hedónicas que hacen los individuos a partir de la memoria, es decir, buenos y malos recuerdos de experiencias pasadas. Los experimentos muestran una violación de la monotonía temporal y apuntan a que una experiencia abrasiva puede percibirse en la memoria como menos negativa si al final se le agrega un periodo menos desagradable; de esta manera los juicios o calificaciones que las personas asignan a las experiencias, están poco relacionadas con la duración de las mismas pero altamente influenciadas por los momentos cumbre y por el final (Kahneman *et al.*, 1993). Un experimento similar fue repetido años más tarde y entregó los mismos resultados (Redelmeier, Katz and Kahneman, 2003).

En referencia a los sesgos de las percepciones y decisiones de los individuos se ha encontrado que las personas fallan en predecir sus gustos futuros (Kahneman, 1994), les impacta mayormente una pérdida que una ganancia monetaria del mismo monto (Kahneman, Knetsch and Thaler, 1991) y tienen un elevado apego por el *statu quo*, lo cual les lleva a rehusar los cambios (Samuelson y Zeckhauser 1988).

Otro elemento que puede originar imprecisiones en las estimaciones de utilidad es el de sesgo por “ilusión de enfoque”, es decir, cuando la gente otorga exagerada importancia a un evento o situación particular y cuando éste llega no cumple con las expectativas propuestas (Kahneman *et al.*, 2006).



Si bien la crítica a la toma de decisiones del ser humano, lejanas a las propuestas neoclásicas, ha crecido en las décadas recientes, también se ha incrementado la cantidad de voces que proponen flexibilizar otros supuestos, tales como cardinalidad de la utilidad y comparabilidad entre personas.

Los individuos pueden decepcionarse cuando algo no les entrega la utilidad esperada (Zeckhauser, 1973). Incluso Becker et al. (1977) reconocieron que el divorcio puede resultar de no cumplirse las expectativas de utilidad obtenida por una decisión (el matrimonio).

### **1.3.6 Cardinalidad y Comparabilidad**

#### *1.3.6.1 Cardinalidad*

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

Rojas (2009) señaló que la medición de la utilidad en término ordinales simplificó el desarrollo de la teoría de la elección pero limitó el estudio del bienestar. Si



bien se puede asumir que la utilidad es no decreciente en el ingreso, la visión ordinal no permite cuantificar el impacto de algún cambio en dicho ingreso. A partir del uso de variables cardinales se ha logrado identificar que el desempleo genera mayor pérdida de bienestar que un divorcio o una separación marital (Clark y Oswald 1994).

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

#### *1.3.6.2 Comparabilidad*

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

Para Van Praag y Ferrer-i-Carbonell (2008) la incorporación de conceptos como la utilidad cardinal y la comparabilidad interpersonal podrían operacionalizar mejor la



toma de decisiones para temas de políticas públicas, (pobreza, desigualdad, tasas impositivas, etc.).

Mann (2007) señaló que si los economistas permiten la comparabilidad intertemporal de la utilidad en sus planteamientos, de la misma forma puede ser posible la comparación interpersonal. Las personas tienen distintas funciones de utilidad a lo largo de la vida, asimismo, entre personas hay distintas funciones de utilidad, sin embargo, las primeras son comparables, según la teoría neoclásica. Para que sea posible la agregación es necesaria volver operativa la comparación interpersonal. Si bien pueden existir diferencias en las asignaciones del nivel de felicidad que los individuos reportan las agregaciones a gran escala suavizaran las inconsistencias.

Para concluir este capítulo, el siguiente apartado presenta un breve resumen de los supuestos heterodoxos que se consideraron relevantes para los propósitos de ésta investigación.

### **1.3.7 Resumen de la sección heterodoxa**

En este apartado se hizo una breve revisión de propuestas distintas a las contenidas en el planteamiento neoclásico. La mayoría de las propuestas presentadas serán parte del marco teórico del trabajo presente por considerarse más próximas al comportamiento *real* de los seres humanos.

En el apartado previo se planteó que el ser humano es más un saciador de necesidades que un maximizador de utilidad, puesto que su conocimiento incompleto sobre utilidad esperada y sus limitaciones cognitivas le dificultan lograr la máxima satisfacción posible debido a que pueden tener lecturas equivocadas sobre el nivel de utilidad de una experiencia previa o asignarle demasiada relevancia a una experiencia futura y que ello le lleve a la decepción.

Asimismo, se planteó que la búsqueda de ingreso y riquezas le puede orientar a tomar decisiones que vayan en detrimento de su propio bienestar. De la misma manera se sugiere que el egoísmo no es necesariamente la principal fuerza motora



del individuo, sino que puede ejercer comportamientos altruistas en beneficio de sus seres queridos.

Al respecto de las preferencias, en este apartado se planteó que pueden ser generadas de manera endógena, que pueden ser modificadas por el entorno sociocultural y el nivel de exposición que tengan los individuos a ciertos bienes deseables o a la búsqueda de estatus. Las preferencias además pueden ser conocidas no sólo a través de la observación de las decisiones, sino producto de un cuestionamiento directo (el tema se verá con mayor profundidad en el siguiente capítulo).

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

Partiendo de las propuestas utilitaristas previas al siglo XX, complementándose con los hallazgos de la economía conductual y aprovechando la disponibilidad de datos referentes a la felicidad reportada por los individuos, en décadas recientes se ha renovado el interés de los economistas por el estudio de la felicidad y han surgido una serie de trabajos que contrastan el impacto de distintas variables de orden económico y social sobre el bienestar subjetivo de las personas, a este campo de estudio se le conoce como Economía de la Felicidad (Layard, 2005; Rojas, 2009). El siguiente capítulo aborda algunos preceptos y hallazgos del mismo.



## 2 Capítulo Dos. Antecedentes empíricos de la economía de la felicidad

Los economistas normalmente desconfiaban de los estudios basados en variables subjetivas, es decir, aquellos en los que se cree en la palabra de los individuos antes que sus acciones (Freeman 1978; Kahneman y Krueger 2006). Sin embargo, en décadas recientes se ha desarrollado una amplia cantidad de investigaciones basadas en el bienestar subjetivo, es decir, el juicio reportado por los individuos sobre su calidad de vida, felicidad y satisfacción con diversos aspectos de su persona y entorno.

A nivel conceptual diversos autores han usado los términos “bienestar subjetivo”, “felicidad”, “satisfacción con la vida” y “bienestar psicológico” como sinónimos (Veenhoven, 1991; Rojas, 2009; Mackerron, 2012). En términos empíricos se han contrastado como *proxies* de utilidad variables que capturan información de felicidad (Ferrer-i-Carbonell, 2005), satisfacción con la vida (Valente y Berry 2015), satisfacción económica o con el ingreso (Van Praag y Ferrer-i-Carbonell 2008; Rojas 2008), satisfacción laboral (Akerlof et al. 1988; Adams y Artz 2015), bienestar psicológico (Clark y Oswald 1994), incluso satisfacción con la vivienda (Hu 2013; Dugain y Olaberriá 2015).

El trabajo empírico ha buscado evaluar el impacto de diversas variables sobre el bienestar subjetivo y económico. Las más recurrentes han sido: ingreso (Frank, 2005), ingreso relativo (Luttmer, 2005), edad (Blanchflower y Oswald 2008), sexo (Blanchflower y Oswald 2004), escolaridad (Clark, 2015), estado civil (Stutzer y Frey 2006), situación laboral (Winkelmann y Winkelmann 1998); aunque también han surgido trabajos en referencia a tiempos de traslado al trabajo (Dickerson, Risa Hole and Munford, 2012), salud (Gerdtham y Johannesson 2001) y capital social (Rodríguez-Pose y von Berlepsch 2013).



## **2.1 Medición de la felicidad**

La felicidad es un fenómeno real que puede medirse (Frank, 2005). Mediante estudios con electroencefalogramas (EEG) se ha logrado medir de manera “objetiva”, aunque también han surgido otros mecanismos de medición considerados válidos y confiables. La felicidad es una variable cardinal que se eleva y disminuye, tal como la presión arterial (Layard, 2003).

### **2.1.1 Electroencefalogramas**

Al intentar medir la felicidad a través de electroencefalogramas se encontró que, al mostrar la imagen de una niña sana y sonriente, los individuos identifican estados de bienestar y el electroencefalograma reporta actividad en el lado izquierdo del cerebro. Por otro lado, si se muestra una imagen de otro bebé con defectos en su rostro y apariencia de dolor, los individuos estudiados señalan estados de malestar y el electroencefalograma reporta actividad del lado derecho.

Lo anterior se interpreta como corroboración de que es posible la medición de la felicidad. Así se confirma el carácter objetivo de la felicidad. Se ha visto que hay una sintonía entre la gente que afirma estar feliz y las mediciones científicas cerebrales (Layard, 2005).

### **2.1.2 Momento a momento**

Otros métodos conocidos para medir la felicidad, aunque poco empleados debido a costos, son aquellos que implican una medición momento a momento. Por una parte está la propuesta de Csikszentmihalyi y Hunter (2003) que consiste en solicitar a los individuos que describan actividades realizadas a lo largo del día y asignen calificación a las emociones positivas y negativas experimentadas; por otra parte se encuentra el trabajo de Kahneman et al. (2004), “el Método de Reconstrucción del Día”, el cual tiene un enfoque similar, sólo que éste ocurre el día posterior a la actividad de los individuos.



### 2.1.3 Cuestionamiento directo

Diversos estudios han identificado que las respuestas ofrecidas en los cuestionarios respecto de bienestar subjetivo son confiables, estables en el tiempo y que pueden emplearse incluso para hacer política pública (Lepper 1998; OECD 2013; Kahneman y Krueger 2006).

Lepper (1998) encontró que la gente mantiene el mismo nivel de bienestar subjetivo al paso de nueve meses. Lo cual apunta a que la cifra reportada no describía un aspecto temporal o un estado de ánimo pasajero sino una percepción "objetiva" y duradera. En el mismo estudio se evaluaron las respuestas personales contrastando la información proporcionada por amigos y familiares y se encontró consistencia. Así, se puede señalar que las respuestas de los individuos no fueron simplemente por presentar a sí mismos de manera positiva.

Las encuestas de bienestar subjetivo pueden servir para conocer las preferencias de los consumidores y emplearse para trabajos de bienestar social (Kahneman y Krueger 2006). Otros trabajos han señalado que, aunque la consistencia de la variable satisfacción con la vida es menor a otras empleadas en estudios económicos; tales como educación o ingreso, es posible generar estimadores informativos a partir de ella. Principalmente si la comparación se da por grupos; es decir, empleados y desempleados; casados y solteros, etc. (Krueger y Schkade 2008).

Se puede hablar de una consistencia en las respuestas al respecto de bienestar subjetivo en periodos breves de tiempo (3 meses), los eventos que impactan en mayor grado la satisfacción de los individuos se dan de manera lenta a través del tiempo (Eid y Diener 2004).

Si se agregan a nivel macro los datos sobre bienestar subjetivo, éstos varían muy lentamente en el tiempo y por su consistencia pueden emplearse como un complemento de otras medidas, para una mejor comprensión de los determinantes del bienestar, para evaluación de política social (principalmente para elementos no relacionados con el mercado), así como para identificar problemas potenciales de política pública (OECD, 2013). Un ejemplo de cómo los indicadores de bienestar subjetivo tienen relevancia en términos de política son los datos encontrados previo a



la primavera árabe. En Túnez el PIB *per cápita* tuvo un crecimiento del 7% entre 2008 y 2010, sin embargo, la satisfacción con la vida para la población se redujo. El indicador de bienestar subjetivo pudo capturar elementos de descontento en la población que indicadores tradicionales no capturaron.

Entre las ventajas del cuestionamiento directo está su costo y su alta tasa de respuesta, se ha señalado que los individuos tienen mayor disposición de hablar de su felicidad que de su ingreso (Beytía and Calvo, 2011; Mackerron, 2012).

## **2.2 Evidencia empírica de la economía de la felicidad.**

Así, contando con argumentos en favor de la estabilidad y pertinencia de los datos sobre felicidad, bienestar subjetivo y satisfacción con la vida, anualmente se ha estado publicando una elevada cantidad de artículos relacionados con el tema. A continuación, se presentan algunos hallazgos.

Sexo. En lo que refiere al sexo, la mayoría de los trabajos no encuentran diferencias significativas entre hombres y mujeres, aunque se ha identificado un mayor materialismo de parte de los hombres (Diener y Biswas-Diener 2002). Asimismo, a los varones les afecta más el desempleo, sobre todo en la mediana edad (Dolan, Peasgood and White, 2008).

Edad. Se ha identificado una forma de “u” en la felicidad subjetiva al respecto de la edad, es decir que en promedio los jóvenes y los adultos mayores reportan mayores niveles de felicidad que los individuos en la mediana edad (Blanchflower y Oswald 2008; Tomes 1986). Aunque para el caso de México no se encontraron diferencias significativas por grupos de edad (Leyva, Bustos and Romo, 2016).

Nivel educativo. La educación genera más ingresos lo cual genera una serie de efectos favorables para diversos aspectos de la vida como la salud (Gerdtham y Johannesson 2001) y el reconocimiento social (Rojas, 2007b); asimismo, el nivel educativo también puede construir nuevas expectativas difíciles de cumplir, jugando en detrimento del bienestar (Clark, Kristensen and Westergard-Nielsen, 2009). Sin embargo, al controlar por nivel de ingreso el efecto de la educación normalmente desaparece (Leyva, Bustos and Romo, 2016).



Relaciones sociales y familiares. Se ha visto que las relaciones personales favorecen el bienestar en diversos aspectos. Contribuyen a que los individuos tengan apoyo emocional (Rojas, 2007a), el tiempo destinado a seres queridos genera emociones positivas (Kahneman *et al.*, 2004). El soporte familiar y social genera incluso beneficios laborales al momento de obtener un empleo, así como a tener mayores remuneraciones (Charles, 2015).

Estado conyugal. En referencia a la situación conyugal los hallazgos apuntan a que, en promedio las personas en una situación de pareja estable reportan mayores niveles de felicidad. Cabe señalar que a su vez, las personas más optimistas y felices tienen a emparejarse de manera más sencilla y a formar relaciones de pareja más sólidas (Stutzer y Frey 2006).

Tamaño de localidad. En cuanto a tamaño de localidad la mayor parte de los estudios no encuentran diferencias significativas entre rural y urbano (Berry y Okulicz-Kozaryn 2009).

*Commuting*<sup>1</sup>. Los trabajos han abordado el tema del tiempo destinado al traslado y han encontrado un efecto negativo sobre el bienestar, que el efecto negativo de un incremento en el tiempo de traslado puede ser mayor que el efecto positivo ocasionado por un aumento del ingreso, puesto que los individuos no se acostumbran al primero pero si al segundo (Stutzer y Frey 2008). La propuesta del trabajo no es concluyente puesto que otros autores encontraron resultados distintos (Dickerson, Risa Hole and Munford, 2012).

Al respecto de la situación laboral, un hallazgo frecuente es que aquellos que se encuentran desempleados reportan un nivel de felicidad menor que el promedio y que el efecto del desempleo va más allá del perjuicio pecuniario por la pérdida de ingresos (Clark y Oswald 1994; Winkelmann y Winkelmann 1998).

Los hallazgos sobre ingreso absoluto y relativo se abordan más a profundidad en las siguientes secciones.

---

<sup>1</sup> Tiempo destinado a desplazamientos.



## 2.3 Ingreso

En los setentas se identificó que, en un momento dado, las personas con ingresos elevados eran más felices que aquellas con menores ingresos, sin embargo, a través del tiempo el aumento en las condiciones económicas de la sociedad no generó un incremento significativo en el nivel de felicidad general (Easterlin, 1974). Una posible explicación a dicha paradoja, apuntaba hacia la adaptación al ingreso, es decir, que los deseos de los individuos crecen a mayor velocidad que sus ingresos (Van Praag, 1971). También se ha identificado que incluso los individuos de ingresos elevados perciben que necesitan mayores remuneraciones para sentirse satisfechos (Van Praag, 1971). Si bien incrementar el ingreso permite distintas opciones de consumo, el efecto final sobre el bienestar no es tan relevante, puesto que se da una "adaptación hedónica", ya que un consumo de mayor costo no necesariamente reportará una mayor satisfacción (Frederick y Lowenstein 1999). Por su parte Ahuvia (2002) resaltó que más del 95% del bienestar subjetivo se explica por razones ajenas al ingreso y a partir de que las necesidades de resguardo, empleo y alimentación son satisfechas, el ingreso explica menos del 1% de la variación.

En su trabajo pionero, Van Praag (1971) encontró que casi todos los encuestados consideraron que su ingreso está en las categorías de "suficiente o apenas suficiente". Asimismo, identificó que tan pronto como se da un cambio en el ingreso también aparece un cambio en las aspiraciones y formuló el concepto de "preference drift rate", el cual refiere a la brecha entre sueño o deseo y realidad. Apuntó que el *preference drift* genera frustración en los individuos porque ellos piensan que un incremento en el ingreso marginal significará mucho en términos de satisfacción, pero al momento de obtenerlo resulta no siendo así. De esta manera los conceptos de "buen" o "mal" ingreso dependen en gran medida de los ingresos actuales de las personas. El hallazgo muestra la estrecha relación entre el ingreso actual de los individuos y lo que ellos perciben como ingreso necesario, incluso a través del tiempo (Van Praag y Frijters 1999).

El ingreso influye en la felicidad en la medida en que permite cubrir las necesidades más apremiantes, no obstante, esa relación no es del tipo "input-output",



pues la gente desea más dinero porque no sabe que obtenerlo les dará menor satisfacción a la esperada (Diener y Biswas-Diener 2002).

Las correlaciones más altas entre ingreso absoluto y felicidad se dan en individuos, países y regiones pobres (Ferrer-i-Carbonell, 2005, Diener y Biswas-Diener, 2002, Knight, et al., 2007). Cuando las personas pueden satisfacer las necesidades básicas, el ingreso relativo cobra mayor relevancia (Graham y Felton 2005) y éste puede ser visto como pobreza si se resulta perjudicado en la comparación (Galbraith, 1973). Así, la percepción de necesidades satisfechas puede resultar más importante que el ingreso. De esta manera una persona pobre que percibe sus necesidades cubiertas, reportará mayor satisfacción que una de clase media con una percepción opuesta. Sin embargo, no hay una relación causal unidireccional ni permanente, pues un aumento en el ingreso puede ir acompañado de un incremento en la percepción de necesidades (Fuentes y Rojas 2001) y un deseo satisfecho, puede generar el surgimiento de un deseo nuevo (Easterlin, 1974), por lo cual, un incremento en el ingreso aunque beneficie al individuo, también puede propiciar la percepción de nuevas necesidades, por ejemplo percibir que “necesita” un automóvil más nuevo o comer en lugares más lujosos. Dicha situación fue constatada por (Diener y Biswas-Diener 2002) al observar una elevación en las aspiraciones de los norteamericanos ligada con un aumento en el nivel de ingreso.

Se requiere mucho ingreso para obtener un poco más de felicidad. Una de las características observadas en la relación ingreso – bienestar subjetivo refiere al hecho de que incrementar en una unidad el bienestar demanda aumentos desproporcionados en el ingreso. Por ejemplo, Ferrer-i-Carbonell y Frijters (2004) señalaron que en Alemania los individuos requieren subir su ingreso en ochocientos mil por ciento para alcanzar un incremento de una unidad en su satisfacción general, utilizando una escala de 0 a 10.

## **2.4 Ingreso Relativo**

Otros autores han señalado la importancia del ingreso relativo (Frank, 2005). Ferrer-i-Carbonell y Ramos (2013) señalaron que el consumo de una persona puede



resultar en una externalidad negativa para otra, ocasionando un perjuicio para aquellos individuos que no pueden alcanzar el nivel de gasto visto y deseado. A este respecto (Clark, Kristensen and Westergard-Nielsen, 2009) encontró una relación positiva de satisfacción con la vida e ingreso propio, pero negativa para el ingreso del área local. Paradójicamente, si bien contar con vecinos ricos produce en los individuos una insatisfacción económica por sentirse con menor riqueza relativa, también genera la sensación de mayor capital social (Clark, Kristensen and Westergard-Nielsen, 2009), así como amenidades relacionadas con bienes públicos como parques, escuelas, librerías, etc. (Deaton y Stone 2013). Lo anterior sugiere que el ingreso del grupo de referencia puede ser tan importante como el propio (Ferrer-i-Carbonell 2005).

Si el ingreso de los individuos de la parte alta de la distribución les orienta a tener un consumo ostentoso, esto llevará a gente de menor estrato socioeconómico a tratar de imitar esos patrones de gasto, a trabajar más horas y al final, a ser menos feliz (Ferrer-i-Carbonell y Ramos 2013). Esa carrera por el estatus puede provocar que los individuos realicen gastos en bienes que no les generan toda la utilidad que supondrían, es decir, algunas personas realizarán compras por ostentación sin que la adquisición de esos bienes les reporte una satisfacción de necesidades. Tales gastos terminan por reducir el sentimiento de satisfacción de las personas (Rojas, 2012).

En este sentido puede afirmarse, en consonancia con Diener y Biswas-Diener (2002) que la influencia del ingreso es contextual. Un estudiante joven puede reportar altos niveles de felicidad a pesar de no tener ingresos altos. En parte por la creencia de que en un futuro su situación económica mejorará. Pero también puede afirmarse que los bienes visibles son los más posicionales, tales como casas, autos, joyas, ropa. Ellos son indicativos de mayor riqueza y por lo tanto de mayor competencia y habilidad (Frank, 1985).

Sen (2008) señaló que aquellas personas que constantemente se enfrentan a situaciones adversas se esmeran por encontrar satisfacción en cosas sencillas, es decir, disminuyen sus aspiraciones y expectativas. Al respecto, Fuentes y Rojas (2001) encontraron que solo el 14% de los mexicanos consideraron que su ingreso era suficiente para satisfacer sus necesidades materiales, identificando que el umbral



monetario que hace infeliz a la gente, por no contar con un mínimo de ingreso mensual para subsistir, era de \$320 dólares (datos de 1999).

Por su parte Knight et al. (2007) identificaron que para los pobladores rurales de China un bajo ingreso es una razón significativa para ser infelices. El 62.6% de la gente que declaró ser poco feliz menciona que la causa de ello es un ingreso bajo, de donde se desprende que entre menor ingreso tenga un individuo más valor le atribuye éste en su papel de generador de felicidad. En este sentido, Elster (1989) señaló que los individuos están altamente influidos por las normas sociales, dichas normas constantemente son reforzadas por la comunidad. Resaltó que existen normas de consumo, de comportamiento inadecuado, de uso del dinero, de reciprocidad, de retribución, de cooperación, o de relaciones laborales. A la gente le interesa dar una buena impresión y ser percibido como obediente de las normas sociales con el propósito de ganar aprobación social y estima. En un entorno social hay una adaptación al grupo por pertenecer y estando con otros se pueden modificar hasta los gustos musicales (Johansson-Stenman y Martinsson 2006; Akerlof y Dickens 2006).

Earl (2007) destacó la satisfacción originada por pertenecer, la cual se manifiesta como una necesidad biológica, sobre todo entre los más jóvenes. Por el deseo de pertenecer los individuos imitan los patrones y comportamientos de los miembros del grupo al cual quieren integrarse. Esta imitación suele darse también en el consumo y puede vincularse con la necesidad biológica de la supervivencia.

Ahora bien, aun cuando se ha documentado la posibilidad de que los individuos no obtengan la mayor utilidad posible a la hora de realizar sus gastos (Rojas, 2012), ese escenario queda fuera de los supuestos de la teoría neoclásica. Sin embargo, puede ocurrir que las personas no se sientan satisfechas con la manera en que gastan su ingreso. Para incrementar el bienestar de una persona, se piensa que lo fundamental es incrementar su ingreso. Pero, si consideramos que el ingreso puede estar siendo usado de manera inadecuada también valdría la pena poner en consideración que se requiere mejorar el uso de dicho ingreso (Rojas, 2012).

El mercado puede castigar a los productores ineficientes y sacarlos del juego. Sin embargo, no puede sacar a los consumidores si hacen un uso de su ingreso que



no les deje las satisfacciones esperadas. Mientras tengan recursos que gastar el mercado los acepta. En un trabajo para México, Rojas (2012) identificó que solo el 21% de los encuestados se encuentran satisfechas con la manera en que destinan su gasto. Asimismo, encontró que en promedio integrantes de su estudio requerirían 272 años de incrementos salariales (estimados al 4%) para alcanzar la satisfacción material que pudieran tener de hacer un uso eficiente de su ingreso.

Dado lo anterior no basta que las políticas públicas se enfoquen en incrementar el ingreso de la población, sino que deben impulsar, de forma simultánea, mecanismos que incidan en una mejor manera de gastar. Por ejemplo, Earl (2007) destacó la posibilidad de emplear impuestos en los gastos ostentosos. Principalmente con el conocimiento de que este tipo de erogaciones les restan a las personas de menores ingresos la posibilidad de gastar en bienes de mayor relevancia, tales como salud y educación. Dicho trabajo asumió que los individuos intentan maximizar su utilidad al decidir consumir de manera ostentosa. El deseo de alcanzar estatus puede producir sesgos en las canastas de consumo y generar niveles de utilidad bajas. El autor señaló que se puede establecer un impuesto al consumo ostentoso y regresarlo a manera de transferencia en especie a las personas de estratos bajos.

Empíricamente se ha visto que los individuos pueden incurrir en gasto ineficientes en su búsqueda de maximización de la utilidad (Earl, 2007). Se sugiere que las causas de ello pueden ser: conocimiento limitado sobre las posibilidades de consumo; términos de compra con especificaciones incompletas que acaban originando que los productores tengan comportamientos oportunistas; incapacidad de los consumidores para hacer elecciones óptimas; y copiar comportamientos erróneos de los pares. A este respecto Rojas (2008) señaló que se puede obtener mayor satisfacción económica si las personas emplearan de mejor manera su ingreso.

Contrariamente a lo que podría esperarse, la evidencia sugiere que la hipótesis del ingreso relativo también se aplica en países pobres y que en algunos casos la posición de una persona en la sociedad es más importante que su nivel absoluto de ingreso. Por ejemplo, Fafchamps y Shilpi (2003) mostraron que en aldeas aisladas de Nepal el efecto demostración afectaba negativamente el bienestar subjetivo de la



gente más que su propio ingreso. Esto también sucedió en Perú (Graham, 2006) y en diversas ciudades latinoamericanas (Keynes, 1930).



## 3 Capítulo Tres. Marco Teórico

En este capítulo se describen las bases teóricas que emplea el trabajo de tesis. Previamente se plantearon teorías y propuestas aparentemente contrarias pero oportunas de conocer, unas por ser parte del planteamiento dominante, otras por ser visiones complementarias y enriquecedoras del mismo. Ahora se presentan los anteojos que el trabajo emplea para observar la realidad.

### 3.1 ¿Qué es la felicidad?

En el presente estudio entiende a la felicidad como una satisfacción global con la vida a partir del bienestar personal subjetivo que un individuo percibe y es capaz de comunicar. La felicidad es un estado emocional y se puede conocer a través del cuestionamiento directo, depende de las sensaciones positivas del día a día, así como de alcanzar metas y aspiraciones. Para la presente tesis “felicidad” y “utilidad” son conceptos semejantes, aunque el primero es más amplio puesto que abarca dominios de vida más allá del plano económico. El tema es relevante para la economía porque la utilidad es un concepto fundamental y, retomar las nociones de felicidad permite contrastar a nivel empírico muchos planteamientos teóricos. En el documento se contempla que la felicidad es medible de manera cardinal y comparable interpersonalmente, incluso que se pueden hacer agregaciones de ésta.

Se ha señalado en trabajos previos que la comparación entre países puede ser complicada debido a la interpretación cultural del concepto "felicidad". Para el presente trabajo se va a considerar que todos los encuestados culturalmente comparten la misma interpretación a la felicidad.

### 3.2 Individuo

La unidad de análisis del trabajo es el individuo. Éste busca la maximización de su utilidad o bienestar subjetivo. El individuo se concibe como un agente maximizador sujeto a restricciones de información, cognitivas y temporales, cuyas preferencias son adaptables al contexto y sujetas a cambios a través del tiempo. Los individuos



consumen para satisfacer sus necesidades, algunas son primarias, es decir, de carácter biológico y otras son relativas, socialmente construidas (Edgeworth, 1881).

Se plantea que el individuo busca en primer lugar su propio interés (Smith, 1759) y posteriormente el de su familia y seres queridos (Bentham, 1781). En la función de utilidad de los individuos está el consumo propio de bienes, así como el de su familia. Pero el interés del individuo va más allá del consumo, para él también es importante contar con tiempo para convivir con otras personas, así como sentir afecto y reconocimiento de otros. Asimismo, el individuo intenta obtener la mayor cantidad de placeres y la menor de dolores (Veblen, 1899).

Las personas buscan mostrar éxito a través del consumo en bienes visibles para generar utilidad propia y estima de los demás (Leibenstein, 1950). Dado que en la sociedad actual la base de la reputación es la posesión de riqueza el sujeto trata de mostrarla mediante bienes que sus pares puedan observar (Leibenstein, 1950). El individuo puede no estar consciente de que ello genera una externalidad negativa en los otros, quienes no puedan costear el mismo consumo (Ferrer-i-Carbonell y Ramos, 2013; Rauscher, 1993). Para evitarla, las demás personas podrán ser capaces de “adelantarse” a esta externalidad; es decir, realizar un consumo visible que genere estatus superior al de sus pares.

El estudio involucra al ser humano más allá del *homo economicus*, que, como señaló (Rojas, 2009), se ciñe únicamente a temas pecuniarios, en el presente documento se plantea que los individuos también obtienen felicidad y satisfacción por las relaciones de amistad (Becker, 1981), de familia (Veblen, 1899), el respeto y aprecio de otros (Aaker, Rudd and Mogilner, 2011) y el uso de su tiempo (Pareto, 2007). Asimismo el documento se aleja de la idea de racionalidad perfecta propuesta para el *homo economicus* (Zeckhauser, 1973).

De esta manera las motivaciones de los hombres son diversas, pasando por la obtención de riqueza, la comparación con los vecinos, la ostentación (estas primeras metas podrían considerarse extrínsecas por depender de factores externos al individuo), el bienestar de su familia, el disfrute de las relaciones personales (metas intrínsecas), el uso del tiempo, etc.



La riqueza permite la obtención de bienes materiales capaces de satisfacer necesidades biológicas y socioculturales. La riqueza puede otorgarles status a los individuos y generar satisfacción en ellos por tener mayor cantidad de bienes que sus pares. Asimismo el documento propone que los individuos buscan obtener la mayor satisfacción posible del uso del tiempo (Pigou, 1903). Sin embargo, pueden incurrir en fallas de predicción de utilidad y destinar tiempo en actividades que no necesariamente contribuyen a la maximización de la felicidad.

### **3.2.1 Interés propio y por los seres queridos**

Otro planteamiento del trabajo que se aleja de la teoría ortodoxa es la importancia que los individuos le otorgan a los bienes de sus pares. La tesis plantea que para las personas no solo es importante su consumo sino también el de los otros (Becker, 1974a). Pueden sentir satisfacción por que sus seres queridos consumen bienes (Becker, 1974a) o envidia porque otros individuos (vecinos, amigos, etc.) lo hacen (Rojas, 2015).

### **3.2.2 Dominios de vida**

Los dominios de vida son una manera de diferenciar los distintos tipos de utilidad que puede obtener un individuo. La felicidad de los individuos se ve afectada por diversos dominios de vida. Para que una persona sea feliz debe sentirse satisfecha en los planos de vida que le son más relevantes. Los dominios de vida pueden ser unos pocos o casi infinitos (Rojas, 2015), los dominios que se considerarán en el presente documento son: el económico y el social. Estos últimos pueden ser considerados como componentes de la satisfacción general con la vida (B. M S van Praag, Frijters, y Ferrer-i-Carbonell, 2003, p. 3).

Satisfacción económica, de ingreso o de nivel de vida. Después de que se logrado la satisfacción de las necesidades básicas, el ingreso tiene un efecto muy reducido sobre la felicidad de las personas (Ed Diener y Biswas-Diener, 2002; Hudders y Pandelaere, 2012; Layard, 2005). Sin embargo, para los individuos la satisfacción económica sigue siendo relevante para su felicidad. Los tres capítulos de aplicación empírica en esta investigación abordan este dominio de vida, siendo el más relevante



por su asociación al tema económico. De esta manera, el capítulo cinco indaga en los efectos de la desigualdad sobre la satisfacción con el nivel de vida de los individuos y en el sexto se aborda una posible relación entre uso del tiempo en actividades generadoras de gratificación intrínseca y nivel de aspiraciones materiales (consideradas perjudiciales para la satisfacción en el plano económico).

Satisfacción con las relaciones sociales. La relevancia de los amigos en cuanto a la felicidad es un tema que se ha contemplado desde la antigua Grecia (Aristóteles, 1999). Los amigos son la gente con quienes mejor se sienten los individuos y con quienes más disfrutan pasar el tiempo (Kahneman, Krueger, Schkade, Schwarz, y Stone, 2004). Por ello el dominio social es visto como uno de los más relevantes para la felicidad de los individuos (Marshall, 1890).

Los dominios de vida son interdependientes. Por ejemplo, un mayor nivel educativo normalmente involucra mayores ingresos y mejores hábitos de cuidado de la salud; una mala salud perjudica el desempeño laboral e impacta negativamente el nivel de ingresos. Las aplicaciones empíricas no pretenden abordar a fondo todas las interdependencias posibles sino indagar el impacto de distintas variables sobre algunos dominios de vida relevantes.

### **3.2.3 Comparación y preocupación por los otros**

Al individuo le interesa ser más rico que los demás. Las personas se están comparando constantemente con otras, sus ingresos, posesiones, logros deportivos, laborales y familiares. Es por ello que cuando una persona tiene la percepción de estar superando a los demás siente una gratificación. Sin embargo, también le interesa pertenecer a grupos y ser aceptado en ellos. Si para ello debe adaptarse y seguir normas sociales, lo hace (Leibenstein, 1950; Frank, 1985; Elster, 1989; Bowles, 2010).

### **3.2.4 Rechazo a la omnisciencia**

En el planteamiento de este trabajo se va a considerar que los individuos no son omniscientes. Las personas cometerán errores en la búsqueda de su máxima felicidad a causa de su incapacidad para predecir la utilidad que algunas acciones



tendrán. La gente puede fallar en predecir la utilidad que obtendrá de alguna acción determinada debido a ilusión de enfoque, puede concentrarse demasiado en aspiraciones que creen que le darán felicidad y con ello sacrificar la satisfacción de otros dominios de vida. Los individuos fallan en predecir su adaptación a las nuevas situaciones; asimismo, presentan expectativas sesgadas en cuanto a la intensidad y duración de sus emociones. De la misma manera, la gente falla el recordar el nivel de utilidad obtenido en una experiencia pasada.

La presente tesis considera que los individuos pueden equivocarse en el momento de tomar una decisión debido a sus limitaciones a la hora de procesar información (Simon, 1997). De esta manera las elecciones tomadas no necesariamente otorgarán la máxima utilidad posible. Asimismo, en el momento de elegir las personas disponen de poco tiempo para realizar la elección, no son capaces de evaluar a fondo los pros y contras, así como las consecuencias de sus decisiones. Las personas además, en ocasiones otorgan mucha relevancia a eventos futuros particulares y, como no han sido vividos previamente, no es posible conocer la utilidad o felicidad que van a generar (Kahneman et al. 2006; Kahneman y Thaler 2006).

El individuo además carece de información completa sobre los bienes del mercado y sobre el ingreso de los otros miembros de la sociedad. Las personas pueden estimar el ingreso de los otros a partir de observar su nivel de consumo. Un individuo que observa alto consumo de parte de sus pares y él mismo no es capaz de alcanzarlo puede ver disminuida su satisfacción económica. Y, por otra parte, si las personas no observan cotidianamente el gasto de otros grupos de la población pueden no tener conciencia de los niveles de desigualdad de la sociedad (Stiglitz, 2012).

### 3.2.5 Flujo

Otro concepto que es relevante a considerar proviene de estudios de psicología, pero es pertinente en la investigación es el llamado “flujo”. La noción de flujo ha sido estudiada principalmente por Csikszentmihalyi (Custodero, 2002; Csikszentmihalyi and Hunter, 2003) y algunos seguidores (Lepper, 1998; D. Kahneman *et al.*, 2006) y describe un estado temporal de concentración en el que entran los individuos y éstos perciben como si “fluyeran”. Esa sensación es, para los partidarios de la teoría del flujo,



una aproximación a la felicidad instantánea. Lo que el presente trabajo busca identificar en su capítulo sexto es si la realización de actividades deportivas y artísticas en los individuos genera estados de flujo que les brinde satisfacción en diversos dominios de vida. El estudio se centra en el plano económico.

### **3.3 Utilidad**

#### **3.3.1 Cuestionamiento directo**

Para obtener información sobre la utilidad que experimentan los individuos el trabajo considera que los cuestionamientos directos son confiables. Una amplia gama de trabajos previos respalda este supuesto (Mackerron, 2012). En el presente documento se emplean preguntas como “En una escala del 0 al 10 ¿Qué tan feliz diría que es usted?”, “¿Qué tan satisfecho está con su estándar o nivel de vida?” y “¿Podría decirme qué tan satisfecho se encuentra actualmente con su vida?”.

#### **3.3.2 Cardinalidad**

Para el presente documento la utilidad puede medirse en términos cardinales. No es posible acceder a ella a través de la observación del comportamiento del consumidor, pero si lo es a través de cuestionamientos directos. Siendo la utilidad un sentimiento subjetivo y teniendo los individuos capacidad de asignar valores a partir de proporciones es posible trabajar la utilidad como una variable cardinal. Gracias a que los agentes económicos pueden asignar valores de 1 a 10 a su nivel de satisfacción, en el documento es posible cuantificar los impactos en el bienestar ocasionados por las variables de interés. De esta manera el supuesto de Cardinalidad valida emplear técnicas de Mínimos Cuadrados Ordinarios (Kahneman, Wakker and Sarin, 1997).

#### **3.3.3 Comparabilidad interpersonal**

El documento supone que los individuos tienen una escala común en referencia a la utilidad y felicidad (Kahneman, Wakker and Sarin, 1997). En economía la comparabilidad inter-temporal de la utilidad es algo ordinariamente aceptado, de la



misma forma puede ser aceptada la comparación interpersonal. Aunque las funciones de utilidad entre personas sean distintas pueden ser comparables (Mackerron, 2012). De esta manera el supuesto de comparabilidad se vuelve verosímil. Considerando esto, operativamente se pueden hacer agregaciones en lo que respecta a temas de felicidad, utilidad y bienestar subjetivo.

La presente investigación asume comparabilidad entre personas; es decir, si para el individuo *A* una opción le reporta un valor de 4 y para el individuo *B* tiene un valor de 3, o viceversa, entonces se obtiene el mismo promedio (Mann, 2007). En el presente documento el bienestar subjetivo es entendido como una medida directa de la utilidad (Frey et al., 2008; OECD, 201).

### **3.3.4 Preferencias endógenas**

Una semejanza entre el enfoque de bienestar subjetivo y el de preferencias reveladas es que, ambos consideran al individuo como el mejor juez de su bienestar. El enfoque de preferencias reveladas obtiene información a partir de las decisiones observadas en el individuo. Por su parte, en bienestar subjetivo se recurre a un cuestionamiento directo (Mackerron, 2012). En estudios previos se han empatado la perspectiva de preferencias reveladas y bienestar subjetivo en referencia a tiempo destinado al trabajo remunerado y al ocio y se encontró que son enfoques compatibles y semejantes a nivel empírico (Akay, Bargain and Jara, 2015).

En lo que refiere al tema, el documento actual se aleja de la visión neoclásica de preferencias exógenas, o dadas, y opta por una perspectiva de preferencias endógenas.

El presente trabajo considerará que la toma de decisiones de los individuos involucra restricciones temporales, de información, de capacidad cognitiva y de emociones. Los individuos en todo momento buscan alcanzar la mayor felicidad en sus decisiones, no conocen los precios de todos los bienes ni pueden predecir con exactitud qué utilidad o beneficio obtendrán con cada acción que eligen. Los individuos conviven en un contexto social que influye sus decisiones, sus perspectivas y



ambiciones. El nivel educativo, tanto el propio como el de la gente del entorno moldean y configuran la visión de los agentes económicos.

Sus preferencias son endógenas, capaces de cambiar y adaptarse al entorno sociocultural; es decir, son socialmente construidas y serán modificadas por la situación y el aprendizaje (Székely, 2005).

### **3.3.5 ¿Por qué consume ostentoso?**

En el capítulo actual y en los antecedentes se ha mencionado que a los individuos les interesa el status y su posición antes la comunidad y su grupo de referencia. Es por ello que a las personas les interesa mostrar que tienen habilidades y capacidades que les permiten un elevado ingreso. Para comunicar ese ingreso los individuos recurren a la ostentación de bienes. Los bienes que son más sencillos de ostentar son los que pueden ser visibles en cualquier contexto social. Bienes como la ropa, los zapatos, los relojes, el teléfono celular son bienes que por principio satisfacen la necesidad de vestido, conocimiento de la hora y comunicación. Sin embargo, también pueden ser objetos de ostentación si ellos representan un costo elevado. Tal como el caso de las cucharas comentado en un inciso previo del documento. Así, el presente trabajo se concentra en los gastos que hacen los individuos en productos que pueden pasar por ostensibles en función de su costo, es decir, aquellos que son visibles en interacciones sociales y tienen un precio elevado. La decisión de compra de este tipo de bienes va más allá de la satisfacción de las necesidades de vestido y otras y puede implicar satisfacer otras necesidades: estatus, prestigio social. Esos elementos y la metodología para trabajar de manera empírica los datos serán discutidos más adelante.

### **3.3.6 ¿Qué impacto tiene el consumo ostentoso en sus distintos dominios de vida?**

El consumo de bienes ostensibles puede impactar de manera diferente los planos de vida de los individuos. En la actualidad, concretamente en México, la satisfacción de necesidades alimentarias no siempre está resuelta en los hogares. Un elevado porcentaje de la población está en situación de pobreza alimentaria



(Mackerron, 2012). Por ello sería interesante indagar si en los deciles de menor ingreso el consumo de bienes ostensibles es elevado ya que ello podría implicar que hay un sacrificio de otro tipo de consumos. Ahora bien, la decisión de consumir un bien por otro es libre en cada individuo. Y es de interés conocer si el impacto de esa decisión de consumo es positivo o no en la satisfacción de los individuos. Tal vez algún dominio de vida puede verse impactado de manera negativa a causa de emplear ingreso en bienes visibles en lugar de emplearlo en otro tipo de satisfactores.

### **3.3.7 ¿Cómo les afecta la desigualdad a los individuos?**

En el capítulo cinco se evalúa otro aspecto relevante para la discusión en economía, la desigualdad. Incorporar el tema a la investigación surge como una consecuencia natural a partir de la revisión de literatura. Desde el plano empírico es sumamente relevante conocer cómo se da el impacto por la comparación con otros. En primer término, se evalúa el consumo ostentoso para “superar” a los otros. En segundo se contrasta si el entorno desigual impacta o no y en qué sentido a los pobladores de una región. Las personas pueden verse afectadas negativamente por la inequidad en la distribución del ingreso si se perciben perjudicadas por la manera en que se reparte dicha riqueza, si perciben que a pesar de su esfuerzo no tienen posibilidades de alcanzar la parte alta de la distribución, si la desigualdad provocó crimen y éste les impacta, o simplemente por compararse con los demás y percibir que estando mejor que los de menores ingresos están “bien”.

### **3.3.8 ¿Por qué evaluar el uso del tiempo personal?**

El tiempo es un recurso finito que difícilmente se recupera. Quien destina elevadas cantidades de tiempo en actividades remuneradas corre el riesgo de pagar un elevado costo de oportunidad por los momentos gratos que puede estar dejando escapar. Si el recurso tiempo se emplea en actividades que otorgan elevada gratificación se podría observar que la contribución a la satisfacción económica proveniente del uso adecuado del tiempo puede ser mayor que la que se recibe del ingreso obtenido por participar en el mercado laboral.



### 3.4 Resumen

En resumen, para este trabajo se supone que el individuo busca la mayor felicidad para él y sus seres queridos, que puede cometer errores al intentar predecir su utilidad de una acción determinada, y que está sujeto a la influencia del entorno y la cultura. De esta manera, las preferencias del sujeto pueden cambiar y adaptarse. Asimismo, el individuo se compara con otros, le interesa pertenecer a grupos y ser aceptado en ellos. Le atrae mostrar status ante los demás porque cree que ello le puede acarrear afectos de los otros. El consumo que hace el individuo, como sus demás decisiones, está orientado hacia obtener el máximo bienestar posible. Sin embargo, debido a las limitaciones cognitivas y temporales del individuo este máximo bienestar puede no alcanzarse. El entorno y los pares son temas importantes para los individuos. Vivir en un contexto percibido como injusta o perjudicialmente desigual implicará en las personas una mayor aversión por la desigualdad. Además de las decisiones de consumo son relevantes las decisiones de uso del tiempo, dado que éste es un recurso finito y emplearlo de manera eficiente en planos fuera del mercado puede otorgar elementos relevantes para la satisfacción de los individuos.

En lo que respecta a la utilidad se considera medible cardinalmente y comparable entre personas. De manera que es posible hacer agregaciones de ella y recurrir a una proxy para realizar estimaciones de índole estadística y econométrica (Mackerron, 2012).

En el siguiente capítulo se realiza un contraste sobre los efectos que tiene el consumo ostensible en diferentes dominios de vida del individuo. En la imagen 1 se observan de manera sencilla los supuestos del trabajo.

**Imagen 1 Supuestos de la tesis**



Individuo	{	No es omnisciente Le importan dominios de vida adicionales al económico Se preocupa por su familia y seres queridos Le interesa el status y ser aceptado en grupos
Utilidad	{	Cardinal Comparable interpersonal Se accede a ella por cuestionamiento directo
Preferencias	{	Endógenas Adaptativas

Fuente: Elaboración propia.



## 4 Capítulo Cuatro. Impacto del consumo ostentoso en satisfacción económica y social.

### 4.1 Introducción de Capítulo

El capítulo es un acercamiento empírico de posibles efectos del consumo ostentoso sobre las satisfacciones económica y social de los individuos. Tiene como punto de partida un enfoque subjetivo de la satisfacción. Se ubica en el ámbito de los trabajos de la Economía de la Felicidad (Layard, 2005; Rojas, 2009; Stanca y Veenhoven, 2015), emplea datos sobre los niveles de satisfacción y felicidad que los individuos reportan de manera cardinal y asume que es posible hacer comparaciones entre ellos. A nivel empírico se ha indagado poco en lo que refiere a la relación consumo y satisfacción pues los economistas se han enfocado más en el tema del ingreso (Stanca y Veenhoven, 2015).

El capítulo se enfoca en identificar el efecto del consumo de bienes visibles u ostensibles en la satisfacción de los individuos, lo que implica evaluar si los gastos en que incurre un hogar le permiten maximizar su bienestar o si por el contrario su satisfacción disminuye.

En lo que refiere al presente documento se van a considerar los bienes visibles u ostensibles, aquellos que pueden ser observados por los pares en una interacción casual e informal fuera de la vivienda de los individuos. Entre los elementos que la encuesta trabajada nos permite considerar están la ropa, el calzado, los accesorios como relojes, joyería, así como el teléfono celular.

Existen otros bienes al interior de la vivienda de los que se puede hacer ostentación, tales como aparatos electrónicos, decoración del hogar, etc. Asimismo, se puede hacer ostentaciones de los lugares de viaje, centros de diversiones, restaurantes, etc. Sin embargo, como se mencionó previamente el alcance del documento se enfoca primordialmente en lo que se observa en interacciones casuales.

El documento considera al consumo ostentoso en el sentido de Veblen, (1899), quien sugería consumir bienes bellos, costosos y ostensibles con el propósito de



obtener aprecio y estima de los otros y obtener utilidad a partir de ello. Trabajos previos han enfocado el estudio del consumo ostentoso en los individuos de altos niveles de ingreso (Carbajal, Hall, y Li, 2015; Perez-Truglia, 2013), sin embargo, el presente trabajo incluye a los estratos bajos de ingreso puesto que aún entre los individuos de menores ingresos existen incentivos por adquirir bienes que consideran relevante de mostrar ante sus pares.

Los bienes visibles también son necesarios. El concepto “visible” u “ostensible” no es excluyente del concepto de “necesario”. Lo que se busca destacar en el presente documento va en dirección del costo de los bienes visibles necesarios. La ropa, el calzado, el teléfono celular son bienes útiles para cubrir el frío, proteger los pies y comunicarse, por ello se espera que individuos de todos los niveles de ingreso realicen consumo de este tipo de artículo.

La información estadística utilizada en la investigación se obtuvo de la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares (ENGASTO) y del módulo de Bienestar Autorreportado (BIARE), para el año 2012, misma que ofrece representatividad estadística a nivel nacional para México, de manera que es posible estimar el impacto del consumo en la satisfacción de las personas. En el capítulo se identifica si las familias de bajos ingresos que destinan porcentajes altos de su ingreso al consumo visible sacrifican la adquisición de bienes alimentarios, tal como es sugerido por la literatura (Bagwell y Bernheim, 1996; Ireland, 1994). Los resultados muestran que el gasto en bienes visibles incrementa la satisfacción económica, no así la social.

El capítulo se divide en seis secciones: la primera es de carácter introductorio; la segunda presenta los antecedentes empíricos del problema a investigar; la tercera contiene el respaldo teórico e hipótesis de trabajo; la cuarta se conforma con los datos y la metodología de esta investigación; la quinta contiene los resultados y finalmente se presentan las conclusiones.

## **4.2 Consumo y felicidad a nivel empírico**

Como se señaló previamente, a nivel empírico se ha indagado poco en lo que se refiere a la relación entre consumo y felicidad pues los economistas se han enfocado más en temas de ingreso (Stanca y Veenhoven, 2015), algunos autores



argumentan poca disponibilidad de datos para profundizar en el tema. Por ejemplo, Headey et al. (2008) señalaron que los datos disponibles eran una limitación para el análisis del consumo a profundidad en países como Australia, Gran Bretaña, Alemania, Hungría y Holanda. El hallazgo principal de su estudio fue que la riqueza del hogar tiene un mayor impacto en la felicidad que el ingreso corriente. Entre los autores que han abordado el tema de felicidad y gasto total del hogar se encuentra Lewis (2014) quien identificó una relación positiva entre ambas variables, aunque débil, para el caso del Reino Unido. Por su parte, Macdonald y Douthitt (1992) analizaron la relación entre consumo (gasto en bienes y servicios) de los hogares y su satisfacción con la vida en Wisconsin, Estados Unidos. Encontraron que el realizar un gasto promedio superior a la media estatal tenía un impacto negativo en la satisfacción con la vida por parte del hogar. Es probable que este impacto se deba al descuido de las relaciones afectivas cuando se busca la felicidad en el consumo de bienes materiales (Richins y Dawson, 1992), o por pasar muchas horas trabajando para poder costear el nivel de vida (consumo) deseado (Diener y Biswas-Diener, 2002).

También se han realizado estudios sobre el consumo de bienes específicos y felicidad. Por ejemplo, DeLeire y Kalil (2010) diferenciaron por tipo de consumo y encontraron que el de mayor impacto positivo a la felicidad es el consumo en tiempo libre, lo cual vincularon con el goce que se genera por la convivencia con amigos. También asociado a este tipo de consumo, se encontró que los gastos en distracciones de tiempo libre como vacaciones, entretenimiento y deportes se asocian con mayores niveles de felicidad, el estudio fue de personas mayores de 50 años. Guillen-Royo (2008) indagó en la influencia del consumo de satisfactores de necesidades básicas en la felicidad de individuos pobres y encontró un impacto positivo y altamente significativo.

Winkelmann (2012) identificó que la presencia de un auto de lujo por cada mil habitantes en Suiza generaba un deterioro en la satisfacción económica de los individuos equivalente a una disminución del 27% del ingreso del hogar. En Estados Unidos se encontró que las personas que poseían un automóvil de lujo no reportaron mayores niveles de felicidad que aquellas poseedoras de automóviles frugales (Okulicz-Kozaryn, Nash y Tursi, 2015).



En lo referente al consumo de ropa, en Rusia se reportó una propuesta similar a la del documento actual (Perez-Truglia, 2013), entre las diferencias notables se encuentra que el presente estudio considera también al teléfono celular como bienes visibles, y evalúa la satisfacción social. Asimismo, en el trabajo sobre Rusia se les dio poca relevancia a los individuos de los primeros estratos de ingreso-gasto por ser bajo el monto erogado en esos bienes visibles. A diferencia de dicho trabajo, en la presente investigación se analiza el porcentaje erogado por los individuos en diversos bienes visibles por decil de gasto.

Por otra parte, se ha propuesto que los individuos de estratos bajos o grupos socialmente excluidos pueden ser propensos a realizar consumo visible para encubrir su baja posición social. Por ejemplo, en Bolivia se comprobó que individuos de origen indígena incurren en estas prácticas (van Kempen, 2007). Ellos estarían realizando un “consumo compensatorio”; es decir, adquiriendo bienes visibles que permitan disimular su bajo nivel de ingresos. Cabe señalar que en el trabajo del caso boliviano el enfoque fue el gasto en bienes durables de alto costo, como televisores y no se contempló el impacto de dicho consumo en el bienestar subjetivo de los individuos.

Otros documentos han abordado el consumo de bienes visibles identificando un fuerte componente de búsqueda de estatus en la disposición a pagar altos precios por los artículos (Carbajal et al., 2015; Chao y Schor, 1998).

### **4.3 Respaldo teórico e hipótesis de trabajo**

En este trabajo se considera que los individuos realizan un juicio global de su nivel de vida al responder las preguntas sobre satisfacción. El individuo es la unidad de análisis, y busca la maximización de su utilidad o bienestar subjetivo. La utilidad depende del consumo realizado en bienes visibles y otras variables relevantes. El individuo se concibe como un maximizador sujeto a restricciones de información, cognitivas y temporales, cuyas preferencias son adaptables al contexto y sujetas a cambios a través del tiempo. El individuo consume para satisfacer sus necesidades, algunas son primarias, es decir, de carácter biológico y otras son relativas, surgen a partir de la comparación con otros y el deseo de superarlos (Keynes, 1930).



### 4.3.1 Consumo visible

El consumo visible de ciertos bienes como ropa y aparatos celulares es impuesto por el entorno social como un consumo indispensable; además, su no posesión es casi una vergüenza como fue el caso de la camisa de lino en la época de Adam Smith. Los vendedores explotan la “ilusión de foco” o *focusing illusion* (Kahneman, 2012). Esta ilusión se presenta cuando la gente es inducida a creer que “deben tener” un bien, los vendedores exageran la diferencia que hará el bien en el bienestar o en la calidad de vida individual. La ‘ilusión de foco’ es mayor para algunos bienes que para otros, dependiendo del grado en que los éstos atraigan la atención continua a través del tiempo.

Pertenecer a grupos favorece la felicidad de los individuos (Helliwell y Putnam, 2004). Cuando un individuo está integrado a un grupo de personas puede convivir con ellos, recibir apoyo en situaciones difíciles e incluso obtener mejores posibilidades de empleo que si estuviera solo. Por ello los individuos se esfuerzan por integrar grupos e intentan ser aceptados donde más a gusto se sentirán. La conveniencia por pertenecer a grupos se da en cualquier edad, aunque particularmente se dará entre personas jóvenes (Scitovsky, 1992). Las personas adaptarán su ropa, accesorios, hábitos y gustos musicales o recreativos a los estándares del grupo, con el fin de ser aceptados al interior de éste. De esta manera se puede dar una reconfiguración del consumo.

En la sociedad actual aún es el hombre quien culturalmente tiene la responsabilidad de ser el proveedor de la familia (Qian y Qian, 2015). Por ello para los hombres que buscan pareja es crucial mostrar su nivel de ingreso, y un esquema propicio para realizarlo es a través de un elevado gasto en bienes visibles, que permitan a las personas que conviven con ellos poder observar su éxito económico.

Los hogares con mayor número de hijos deben erogar más en su alimentación, salud, educación y cuidados, lo cual reduce más el ingreso disponible para gasto en bienes visibles que en una familia con menor número de hijos.



### **4.3.2 Dominios de vida**

Los dominios de vida a evaluar (económico y social) son interdependientes. No se pretende abordar a fondo todas las interdependencias posibles sino indagar el impacto del consumo de bienes visibles sobre esos planos de vida. Dado lo anterior, se espera que el consumo visible tenga un impacto positivo en la satisfacción económica y en la social. El presente capítulo emplea un modelo para identificar el impacto del consumo ostentoso en la satisfacción de los individuos.

Se plantea que los seres humanos buscarán consumir bienes visibles no para satisfacer una necesidad biológica sino para satisfacer una necesidad socialmente construida, dado lo anterior, mostrar un elevado nivel de ingresos a partir de la visibilidad de su consumo le otorgará satisfacción económica, así como mayor reconocimiento y satisfacción social.

El modelo pone a prueba la hipótesis de que la compra de algunos bienes de característica visible genera un efecto positivo en la utilidad. A diferencia de Perez-Truglia (2013), el documento actual controla por tamaño del hogar.

### **4.3.3 Hipótesis de trabajo**

Las hipótesis del presente capítulo son las siguientes:

H1. El consumo visible tiene un impacto positivo en la satisfacción económica, puesto que contar con bienes observables por los demás permitirá al individuo sentir que su situación económica es mejor, considerando como constantes el resto de los factores.

H2. Mostrar estatus a través del consumo ostentoso de bienes visibles genera mejores relaciones de amistad y los individuos se perciben aceptados dentro de su grupo social (Veblen, 1899).

## **4.4 Datos y Metodología**

Diversos autores consideran que una manera adecuada de conocer el bienestar que experimenta una persona es cuestionarle directamente (Layard, 2005; Rojas,



2009, 2015; Van Praag y Ferrer-i-Carbonell, 2008; Veenhoven, 1996). Incluso, se ha señalado que los individuos tienen mayor disposición a contestar preguntas sobre felicidad que sobre ingreso (Beytía y Calvo, 2011). Se considera que los datos obtenidos del cuestionamiento directo son válidos, confiables y pueden ser útiles para diseñar políticas (OECD, 2013), así como para medir las preferencias del consumidor (Kahneman y Krueger, 2006).

#### 4.4.1 Datos

Para la elaboración del documento se emplea una muestra de 10,654 personas, que representan a 70.78 millones de mexicanos. La encuesta captura datos sobre bienestar subjetivo de los individuos y gastos realizados durante el año 2012 por los hogares donde dichos individuos viven.

Los encuestados respondieron a las siguientes preguntas para identificar felicidad, satisfacción con la vida, y distintos dominios de vida: “En una escala de 0 a 10, ¿qué tan feliz diría que es usted?”, “En una escala de 0 a 10, ¿en general qué tan satisfecha(o) se encuentra usted con su vida?”, y “¿Podría decirme en una escala de 0 a 10, ¿qué tan satisfecha(o) se siente con cada uno de los siguientes aspectos de su vida?” donde se contemplaron los elementos económicos y sociales, entre otros.

Inicialmente había once posibles respuestas al cuestionamiento sobre el nivel de felicidad, de acuerdo a la respuesta ofrecida por cada encuestado, para el documento se realizó una categorización. Las personas que contestaron del 0 al 4 pasaron a la categoría “insatisfechos”, 5 y 6 cambiaron a poco satisfechos, 7 y 8 fueron “moderadamente satisfechos” y finalmente 9 y 10 quedaron como “satisfechos”.

**Tabla 1 Niveles de satisfacción económica en México**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Insatisfecho	11,192,915	15.81
Poco Satisfecho	18,897,771	26.7
Moderadamente Satisfecho	28,591,400	40.4
Satisfecho	12,094,660	17.09

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.



En la Tabla 1 se observa que, considerando la población encuestada y la muestra expandida, se aprecia que la mayor parte de la población (40.4%) se considera moderadamente satisfecha con su situación económica, la segunda respuesta más frecuente es sentirse poco satisfecha (26.7%). Así menos de uno de cada cinco mexicanos se considera satisfecho con su situación económica. Lo anterior es comprensible ya que un elevado número de personas viven en condiciones de pobreza y precariedad.

**Tabla 2 Niveles de satisfacción social en México**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Insatisfecho	5,511,177	7.79
Poco Satisfecho	9,367,121	13.23
Moderadamente Satisfecho	25,931,434	36.64
Satisfecho	29,967,014	42.34

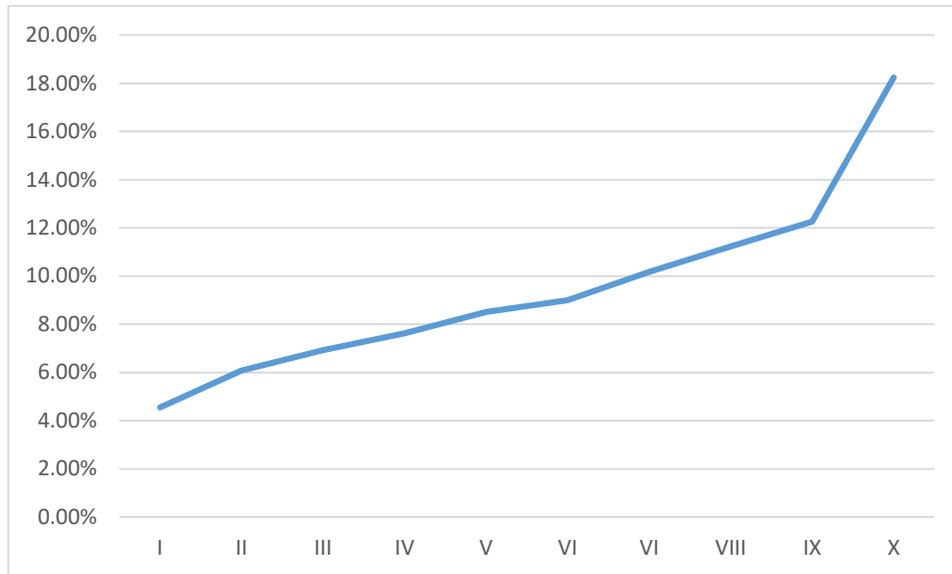
Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

En el dominio social se aprecia que la distribución es distinta del aspecto económico. Los mexicanos cuentan con mayor riqueza en términos sociales que pecuniarios. En el plano de amistad se observa que el 42.34% de los encuestados manifestaron encontrarse satisfechos, el 36.64% declaró estar moderadamente satisfecho y alrededor de uno de cada cinco afirmó encontrarse poco satisfecho o insatisfecho con el aspecto social (tabla 2). Lo anterior sugiere que por sí mismo el factor social es una necesidad altamente cubierta por los mexicanos.

A continuación, se presentan algunas gráficas que sirven como referencia para hacer una primera aproximación al comportamiento del gasto en bienes visibles de parte de los hogares en México.

De acuerdo a lo planteado anteriormente, se esperaría que al aumentar el nivel de ingreso se incrementase también el porcentaje de gasto destinado a bienes ostensibles (Hirsch, 1976). La gráfica 1 muestra el porcentaje del gasto total destinado en bienes visibles según decil de gasto, en ella se aprecia una tendencia creciente por estrato económico evaluado.

**Gráfica 1 Porcentaje del gasto destinado a bienes visibles por decil, México, 2012.**

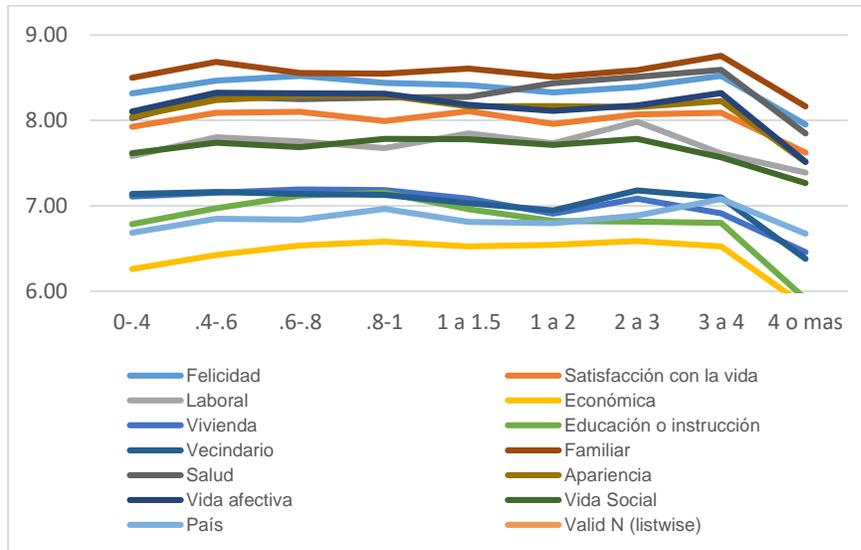


Fuente: Elaboración propia con datos de ENGASTO, 2012.

No existe un criterio formal para definir un bien ostentoso. La literatura ha señalado que los bienes de marcas de renombre de mayor precio tienen características de diseño más discretas que los productos de esas mismas marcas de menor precio (Carbajal, Hall and Li, 2015). En el presente capítulo, para medir el consumo ostentoso se va a considerar el logaritmo del gasto en bienes visibles de cada hogar.

En la gráfica 2 se puede apreciar que aquellos individuos que gastan en bienes visibles más de 4 veces el gasto medio de su decil reportan una caída en sus niveles de satisfacción para todos los dominios contemplados.

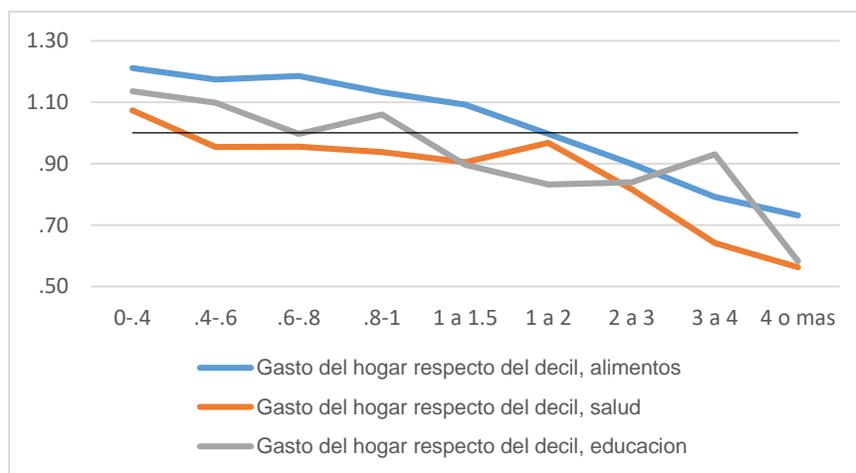
**Gráfica 2 Nivel de satisfacción por dominios según grado de ostentación.**



Fuente: Elaboración propia con datos de ENGASTO, 2012.

En la gráfica 3 se observa que quienes tienen elevados porcentajes de gasto en bienes visibles, al respecto de su hogar lo hacen a cambio de recortar gastos en bienes alimentarios, de salud y educación, lo cual puede ocasionar un impacto mayor en los estratos sociales más bajos dado que en México existe un elevado porcentaje de la población en situación de pobreza. Si a ello se le agregara que sacrificaran el consumo de alimentos por el de bienes ostensibles podría haber un perjuicio en su satisfacción reportada.

Gráfica 3 Participación del gasto en otros bienes según grado de ostentación.



Fuente: Elaboración propia con datos de ENGASTO, 2012.



Así, las gráficas presentadas en esta sección sugieren que, en México, existe una tendencia de parte de los individuos por incrementar el porcentaje de gasto destinado en bienes visibles cuando se encuentran en un decil más elevado, asimismo se identifica que, en promedio, exceder el gasto promedio del decil está asociado con menores índices de satisfacción, así como un probable sacrificio en bienes como alimentos, salud y educación.

En la tabla 3 se muestra la estadística descriptiva referente a las variables relevantes para el capítulo. Ahí se observa que el 52% de los encuestados fueron mujeres, en hogares de alrededor de 4 integrantes. Asimismo, casi tres cuartas partes de los encuestados viven en zonas urbanas, casi la mitad de la población se encuentra casada y el 83% en situación de empleo.

**Tabla 3 Estadística descriptiva de las variables que explican la satisfacción económica y social, México 2012**

Variable	Descripción de la variable	Media	Desv. Est.	Efecto esperado
ln_gathv	Logaritmo natural del gasto anual total en bienes visibles	9.05	1.34	Positivo
d_muj	1 si es mujer, 0 lo contrario	0.52	0.50	No especificado
tam_hog	Tamaño del hogar	4.54	2.05	Negativo
ln_gath	Logaritmo natural del gasto anual total	11.73	0.75	Positivo
edad	Edad del encuestado	38.26	14.01	Negativo
edad_2	Edad al cuadrado	1660.87	1163.81	Positivo
urb	1 si la localidad tiene más de 15 mil habitantes, 0 en caso contrario	0.73	0.44	Negativo
decil	Decil de gasto del hogar	5.49	2.87	Positivo
d_ulibre	Estado civil: unión libre	0.17	0.38	Control
d_separado	Estado civil: separado	0.04	0.21	Control
d_divorciado	Estado civil: divorciado	0.02	0.13	Control
d_soltero	Estado civil: soltero	0.24	0.43	Control
d_casado	Estado civil: casado	0.49	0.50	Control
d_viudo	Estado civil: viudo	0.03	0.18	Control



d_emp	Con empleo	0.84	0.37	Positivo
d_pension	Pensionado	0.05	0.22	Control
d_hogar	Dedicado al hogar	0.06	0.25	Control
d_estudiar	Dedicado a estudiar	0.01	0.07	Control
d_lim_fisica	Con limitación física para trabajar	0.01	0.11	Negativo
d_otro	Otro	0.02	0.14	Control
d_bus_emp	Desempleado	0.02	0.13	Negativo
d_prim	Primaria terminada	0.28	0.45	Control
d_secu	Secundaria terminada	0.28	0.45	Control
d_edu_media	Educación media	0.22	0.41	Control
d_lic	Licenciatura terminada	0.156	0.36	Control
d_posgrado	Posgrado	0.01	0.10	Control
d_no_edu	Sin educación	0.05	0.22	Control

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

Para contrastar el impacto del consumo de bienes ostentosos sobre algunos dominios de vida relevantes se emplearon técnicas econométricas. En la siguiente sección se describe la metodología utilizada.

#### 4.4.2 Metodología

Estudios previos han abordado el consumo ostentoso, asociando el concepto con actitudes materialistas de parte de los individuos (Richins and Dawson, 1992; Podoshen, Andrzejewski and Hunt, 2014). Desafortunadamente la encuesta empleada para este trabajo no permite replicar las metodologías planteadas por ellos. A partir de lo anterior en la presente tesis se propone aproximar el consumo ostentoso a partir del volumen de gasto en artículos visibles por los individuos.

Diversas investigaciones han abordado las variables edad (Blanchflower y Oswald, 2008; Brockmann, 2010), situación conyugal (Powdthavee, 2009; Stutzer y Frey, 2006) y laboral (Clark y Oswald, 1994; Ohtake, 2012; L. Winkelmann y Winkelmann, 1998) para explicar la felicidad. Otros en cambio, emplean estas variables como control para las regresiones y poder capturar con mayor precisión el impacto de variables específicas (DeLeire y Kalil, 2010; Valente y Berry, 2016). En este estudio se sigue la segunda línea.



Es pertinente resaltar el hecho de que no se cuenta con datos de gasto a nivel individual, por ello se incluirán variables de control correspondientes a tamaño de hogar.

El capítulo e estima un modelo ordinal, puesto que la variable dependiente tiene establecida una jerarquía sobre las respuestas (Cameron y Trivedi, 2005).

Los modelos ordenados consideran una variable latente

$$y_i^* = x_i' \beta + u_i \quad (1)$$

$y_i^*$  se incrementa a partir de umbrales desconocidos según el ordenamiento de las alternativas. Se puede definir como sigue:

$$y_i = j \text{ si } \alpha_{j-1} < y_i^* \leq \alpha_j \quad (2)$$

Para un modelo con  $m$  alternativas  $\alpha_0 = -\infty$  y  $\alpha_m = \infty$ , entonces

$$\begin{aligned} \Pr[y_i] &= \Pr[\alpha_{j-1} < y_i^* < \alpha_{j-1}] \quad (3) \\ &= \Pr[\alpha_{j-1} < x_i' \beta + u_i < \alpha_{j-1}] \\ &= \Pr[\alpha_{j-1} - x_i' \beta < u_i < \alpha_{j-1} - x_i' \beta] \\ &= F(\alpha_{j-1} - x_i' \beta) - F(\alpha_{j-1} - x_i' \beta) \end{aligned}$$

$F$  es una función de distribución acumulativa (cdf) de  $u_i$ . Los  $\beta$  son obtenidos a través de máxima verosimilitud y su signo identifica la dirección del impacto. Para cuantificar los efectos marginales se emplea la siguiente ecuación:

$$\frac{\partial \Pr[y_i=j]}{\partial x_i} = \{F'(\alpha_{j-1} - x_i' \beta) - F'(\alpha_j - x_i' \beta)\} \beta \quad (4)$$

#### 4.4.3 Modelo

La quinta ecuación se contrasta empleando un modelo logit ordenado (ologit) debido a que ofrece ventajas al momento de interpretar los resultados.

$$\text{Bienestar Subjetivo} = f(\text{bienes visibles, variables sociodemográficas}) \quad (5)$$

Como variables de control para las regresiones de satisfacción con los dominios de vida (s\_econ y s\_social) se emplearon: gasto en bienes visibles (ln\_gathv), situación



laboral, situación conyugal, nivel educativo, sexo, tamaño del hogar, tamaño de la localidad, *proxy* de ingreso. Las estimaciones se realizaron ponderando los valores a través de ponderadores de muestra, empleando el comando *pweight* del software estadístico *STATA*, puesto que el factor de expansión presentado por la base de datos “es igual al inverso de la probabilidad de selección del individuo en la muestra” (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2014, p. 15).

## 4.5 Resultados

### 4.5.1 Satisfacción económica

La primera regresión (tabla 4) muestra los odd ratios del modelo logit ordenado utilizado. La estimación referente a satisfacción económica cumple con las especificaciones para modelos logit ordinales. La ponderación corrige alguna posible heteroscedasticidad (al correr el modelo en su versión robusta no hubo cambio en la significancia ni en los errores estándar), asimismo el modelo supera el test de Wald. En cuanto al pseudo R cuadrado, éste resulta bajo, situación recurrente en trabajos similares (Luttmer, 2005; Powdthavee, 2005).

La tabla 4 muestra que los gastos en bienes ostensibles repercuten de manera positiva en la satisfacción económica de los individuos, lo mismo ocurre con ser mujer, habitar localidades urbanas, estar en un decil elevado, tener pareja y contar con un alto nivel educativo. El planteamiento teórico desarrollado en el capítulo, enfocado en el consumo ostensible, se ve sustentado en los hallazgos empíricos. Asimismo, se respalda la creencia de que mayor educación conlleva mejor satisfacción económica, a pesar de que con la educación también puede darse un crecimiento en las aspiraciones. El tema del sexo en la satisfacción material es un punto interesante para reflexionar. En el caso mexicano se puede proponer que ser hombre representa una desventaja en la satisfacción material porque culturalmente se afirma que el varón es el responsable de la seguridad económica de la familia, mientras la mujer es un apoyo en aspectos domésticos y emocionales para el hogar. Así, el hombre lleva en sus hombros la presión social de ser el sustento del hogar y fallar con esa responsabilidad le significa una insatisfacción económica. Vivir espacios urbanos simplifica el acceso



a fuentes de trabajo, así como a espacios educativos, hospitalarios y recreacionales, incentivando con ello la posibilidad de una mayor satisfacción económica. Por otra parte, contar con pareja implica la posibilidad de realizar divisiones de responsabilidades entre domésticas y laborales, favoreciendo la productividad.

Los elementos significativos que representan una reducción en la satisfacción material son el tamaño del hogar, la edad y el desempleo. Los tres factores son consistentes con lo esperado. El crecimiento de la familia tiene implicaciones positivas para los individuos en términos de realización personal, fortalecimiento de los lazos afectivos y diversos aspectos emocionales. Sin embargo, más miembros en el hogar representan también una reconfiguración del gasto familiar. Más dependientes en la familia regularmente representan una restricción presupuestaria más limitada para los miembros. En lo que refiere a la edad, se propone que con el paso del tiempo los individuos van asumiendo responsabilidades mayores en términos económicos y familiares y eso representa una reducción en la satisfacción material de las personas, aunque éste comportamiento sigue una forma de “u”, es decir, eventualmente la satisfacción crece, en una etapa de la vida en que disminuyen los dependientes económicos de las personas. El desempleo se estudiará más a detalle en párrafos posteriores del capítulo.

Ser soltero, viudo, o divorciado no tiene significancia estadística en cuanto a la satisfacción material. En ese contexto los individuos no necesariamente pueden dividir responsabilidades de trabajo doméstico y remunerado con alguien más. Otros elementos que no resultaron significativos fueron encontrarse pensionado, estudiando o dedicado al hogar. Probablemente porque esas actividades no son generadoras de ingreso. Sorprende que los empleados no reporten un efecto positivo, tal situación puede relacionarse con precariedad laboral. Si bien un individuo está trabajando, su empleo no le permite alcanzar los ingresos que le permitan sentirse satisfecho con su situación económica.

**Tabla 4 Odd ratios de los determinantes de la satisfacción económica**

Variable	Odd ratio
ln_gathv	1.10***
d_muj	1.11**



tam_hog	0.90***
edad	0.95***
edad_2	1.00***
urb	1.16***
decil	1.12***
d_ulibre	1.26*
d_separado	1.06
d_divorciado	1.32
d_soltero	1.18
d_casado	1.39***
d_viudo	1***
d_emp	1.08
d_pension	1.28
d_hogar	1.03
d_estudiar	1.37
d_lim_fisica	0.88
d_otro	1.11
d_bus_emp	0.47**
d_prim	1.41***
d_secu	1.46***
d_edu_media	1.68***
d_lic	1.78***
d_posgrado	2.01***
d_no_edu	1***
<hr/>	
/cut1	-0.60***
/cut2	0.86***
/cut3	2.88***
<hr/>	
N	10,339
pseudo R-sq	0.0379

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

A partir de lo anterior se observa que existen efectos positivos y significativos del gasto en bienes ostensibles, lo cual respalda la primera hipótesis planteada. Para poder interpretar de manera más sencilla los impactos de las distintas variables es conveniente obtener los efectos marginales, ellos se obtienen a partir de los 3 cortes presentados en la parte baja de la tabla de los odd ratios. Los cortes son la constante para cada estrato y se emplean para calcular las predicciones. En el presente capítulo los niveles de corte son crecientes, a partir de lo cual se confirma la existencia de una jerarquía en los distintos ordenamientos de satisfacción.



A partir de los cortes en la tabla 5 muestra los efectos marginales obtenidos para los casos en que las variables resultaron significativas<sup>2</sup>. En tabla 5 también se muestran las probabilidades promedio estimadas para cada individuo. Así, la probabilidad de declararse insatisfecho es del 14%, poco satisfecho 28%, moderadamente satisfechos 43% y para satisfecho 15%.

Los datos ofrecen otros resultados interesantes en el análisis de la probabilidad de encontrarse satisfecho con su nivel económico. Como se observa en el cuadro 5, al incrementarse en una unidad el logaritmo del gasto aumenta en 1.3 puntos porcentuales la probabilidad de encontrarse en el mayor nivel de satisfacción. Uno de los efectos que mayor impacto tendría en la probabilidad de satisfacción económica es el de contar con posgrado, así como encontrarse casado. Asimismo, se observa que al pasar de una situación de empleo a una de desempleo la disminuye la probabilidad en 7.6 puntos porcentuales. Destaca el factor edad, en la tabla 5 se sugiere que un año más de vida representa una disminución de 0.6 puntos porcentuales sobre la probabilidad de declararse satisfechos en el plano material.

**Tabla 5 Efectos marginales de la satisfacción económica, México 2012**

	Insatisfecho	Poco Satisfecho	Moderadamente satisfecho	Satisfecho
Promedio	0.14	0.28	0.43	0.15
Variable				
ln_gathv	-0.012***	-0.012***	0.011***	0.013***
d_muj (d)	-0.014*	-0.013*	0.013*	0.014*
tam_hog	0.013***	0.013***	-0.012***	-0.014***
edad	0.005***	0.005***	-0.005***	-0.006***
edad_2	-0.000***	-0.000***	0.000***	0.000***
urb (d)	-0.019**	-0.018**	0.018**	0.019**
decil	-0.015***	-0.015***	0.014***	0.016***
d_divorciado (d)	-0.031	-0.035	0.026*	0.04
d_casado (d)	-0.041**	-0.040**	0.037**	0.044**
d_bus_emp (d)	0.117	0.068***	-0.109*	-0.076**
d_prim (d)	-0.041**	-0.043**	0.036**	0.048*
d_secu (d)	-0.044**	-0.047**	0.039**	0.053*
d_edu_media (d)	-0.058***	-0.066***	0.048***	0.076***
d_lic (d)	-0.061***	-0.073***	0.048***	0.086***

<sup>2</sup> Los datos del total de variables utilizadas se muestran en los anexos.



d\_posgrado (d)                      -0.067\*\*\*      -0.089\*\*                      0.042\*\*\*                      0.114\*\*

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

Para aprovechar la riqueza de los datos y del modelo logit ordenado se calcularon varios escenarios con la intención de identificar en que categoría de satisfacción es más probable que se encuentre un individuo con determinadas características.

**Tabla 6 Probabilidades de satisfacción económica por edad, decil y situación laboral, México 2012**

Decil	Desempleado			Estudiante			Empleado		
	I	V	X	I	V	X	I	V	X
20 años	MS	MS	MS	MS	MS	S	MS	MS	S
40 años	I	PS	MS	MS	MS	MS	MS	MS	MS
60 años	I	I	I	I	PS	MS	I	I	MS

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

En la tabla 6 se plantearon una serie de escenarios que relacionaron s, tres opciones referentes a edad (20, 40 y 60 años), así como tres deciles de gasto (I, V y X). Los cuatro ordenamientos posibles fueron: Insatisfecho (I), Poco Satisfecho (PS), Moderadamente Satisfecho (MS) y Satisfecho (S)<sup>3</sup>.

A partir de lo anterior se aprecia que para los individuos más jóvenes de la predicción (20 años) existe una satisfacción económica relativamente elevada, incluso en aquellos que se encuentra en el decil más bajo, siendo válido incluso entre jóvenes en situación de desempleo. Tal situación puede estar asociada con una elevada expectativa de movilidad social.

El opuesto se encuentra en el escenario de los individuos de 60 años, para ellos la situación más probable está en el rubro de insatisfecho, principalmente si están en situación de desempleo. Incluso teniendo empleo, las personas sexagenarias en los deciles primero y quinto tienen como mayor probabilidad manifestar insatisfacción con

<sup>3</sup> Las tablas completas se muestran en los anexos.



su situación económica, únicamente aquellos en el decil más elevado manifiestan una satisfacción moderada.

Al evaluar la mediana edad se observó una satisfacción moderada entre los individuos de los tres niveles de ingreso evaluados, siempre que tengan empleo. Si están desempleados nuevamente lo más probable es caer en el rubro de insatisfacción aquellos del primer decil y de poca satisfacción los del decil intermedio.

#### **4.5.2 Satisfacción social**

Otro propósito del capítulo fue explorar el plano social. La tabla 7 representa los odd ratios del modelo logit ordenado para la satisfacción social de los individuos.

Al evaluar los elementos del plano social se encuentra que el decil de gasto, el divorcio, la soltería y el matrimonio, así como ser empleado, jubilado, ama de casa, y sobre todo estudiante resultaron positivos y significativos. Los hallazgos sugieren que estar en un nivel de ingreso más elevado implica que los individuos perciben que sus relaciones sociales son más gratificantes. De esta manera, se resalta el componente de ingreso en el aspecto social. Si bien los mexicanos se destacan por ser individuos que resaltan su satisfacción social a cualquier estrato económico se observa que existe mayor gratificación para las personas de los estratos más elevados. Las situaciones conyugales manifiestan una situación interesante, dado que, tanto individuos que cuentan con pareja (casados) como quienes viven una situación de independencia (solteros y divorciados) reportan efectos positivos en el aspecto social. En lo referente a la actividad laboral, es conveniente resaltar que una de las ventajas de contar con un empleo es la posibilidad de relacionarse con otros y desarrollar lazos de amistad con ellos, asimismo, quienes gozan de una pensión disponen de tiempo libre para relacionarse con otros y en la actualidad existen muchas casas de reunión para jubilados. Por otra parte, hombres o mujeres responsables del hogar también pueden establecer lazos sociales con vecinos. Los estudiantes están constantemente relacionándose con otros en clases. En ellos es en quienes más destaca el aspecto social a nivel vida personal.



Las variables que resultaron disminuir la satisfacción social fueron, ser mujer y el tamaño del hogar. En este aspecto nuevamente se resalta el plano cultural. Para una mujer en muchas ocasiones es complicado establecer lazos de amistad con otras personas, principalmente con hombres. Entre algunos sectores de la población se ve mal a una mujer que dedica tiempo a las actividades sociales. Por otra parte, no está mal visto socialmente que un hombre fortalezca lazos de amistad con otros individuos, tanto hombres como mujeres. Al igual que en el plano material, una familia con más integrantes reduce la satisfacción social. El resultado es comprensible dado que las personas que deben cuidar a sus hijos se ven limitadas en sus posibilidades de asistir a reuniones con amigos, y otro tipo de eventos sociales.

En la satisfacción social no ejercen efecto el tipo de localidad, el desempleo o el nivel educativo. En la actualidad existen muchos medios para comunicarse con un amigo, en localidades pequeñas puede ser relevante la cercanía entre individuos, en municipios de mayor tamaño destaca la posibilidad de contactarse con otros por medios electrónicos. El desempleo implica menores interacciones sociales diarias, sin embargo, la persona desempleada sabe que debe mantener vigentes sus relaciones sociales porque pueden ser un mecanismo adecuado en la búsqueda de ofertas laborales (Marmaros and Sacerdote, 2002). El plano educativo no hace diferencia en la posibilidad de que el mexicano se considere más satisfecho con su vida social.

**Tabla 7 Odd ratios de los determinantes de la satisfacción social**

Variable	Odd ratio
ln_gathv	1.03
d_muj	0.90**
tam_hog	0.95***
edad	0.95***
edad_2	1.00***
urb	1.04
decil	1.07***
d_ulibre	1.14
d_separado	1.20
d_divorciado	1.63***
d_soltero	1.31**
d_casado	1.35**
d_viudo	1***
d_emp	1.94***



d_pension	1.62**
d_hogar	1.77**
d_estudiar	3.78***
d_lim_fisica	1.63*
d_otro	1.52
d_bus_emp	1.54
d_prim	0.95
d_secu	0.82
d_edu_media	0.94
d_lic	1.10
d_posgrado	1.42
d_no_edu	1***
<hr/>	
/cut1	-2.10***
/cut2	-0.93***
/cut3	0.74***
<hr/>	
N	10,339
pseudo R-sq	0.0165

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

Nuevamente, para poder hacer una interpretación de los resultados obtenidos es pertinente calcular los efectos marginales. La primera apreciación importante al respecto del modelo aplicado a la satisfacción social radica en que la variable principal de estudio no fue significativa<sup>4</sup>. Como se observa en el cuadro 8 la probabilidad de tener el máximo nivel de satisfacción es del 42% en el dominio social, la probabilidad de ser moderadamente satisfechos 37%, poco satisfechos 12% y la insatisfechos 7%.

Las variables que inciden de manera importante en la probabilidad de que alguien se declare satisfecho con su nivel de vida son: ser estudiante, estar divorciado y tener empleo o dedicarse al hogar.

**Tabla 8 Efectos Marginales de la satisfacción social, México 2012**

	Insatisfecho	Poco Satisfecho	Moderadamente satisfecho	Satisfecho
Promedio	0.07	0.13	0.38	0.42
<hr/>				
Variable				
In_gathv	-0.003	-0.004	-0.003	0.009
d_muj (d)	0.007*	0.010*	0.009*	-0.025*

<sup>4</sup> Los coeficientes obtenidos se muestran en los anexos.



tam_hog	0.003**	0.004**	0.003**	-0.010**
edad	0.003***	0.004***	0.004***	-0.011***
edad_2	-0.000**	-0.000**	-0.000**	0.000**
decil	-0.005***	-0.007***	-0.006***	0.018***
d_divorciado (d)	-0.027**	-0.041**	-0.054*	0.122**
d_soltero (d)	-0.017*	-0.025*	-0.025	0.067*
d_casado (d)	-0.020*	-0.028*	-0.025*	0.073*
d_emp (d)	-0.055*	-0.067**	-0.032***	0.153**
d_pension (d)	-0.027**	-0.041*	-0.052	0.120*
d_hogar (d)	-0.032**	-0.048**	-0.063*	0.142*
d_estudiar (d)	-0.053***	-0.087***	-0.172***	0.313***
d_lim_fisica (d)	-0.027*	-0.041	-0.054	0.122

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

De la misma manera que en el caso de la satisfacción económica, en el plano social se plantean escenarios que intentan predecir la categoría en la que un individuo caerá de acuerdo a ciertas características seleccionadas. El ejercicio arrojó resultados interesantes. Como se observa en el cuadro 9 la mayoría de los casos los mexicanos tienen altas probabilidad de auto asignarse en la categoría “satisfechos”. Considerando una situación en la que el individuo tiene 20 años, independientemente del decil que ocupe o su situación laboral, la más probable es que juzgue que el dominio social le ofrece el nivel más alto de satisfacción. El mismo caso ocurre cuando las personas se ubican en los 40 años, únicamente las personas con empleo e integrantes del decil I tienen como probabilidad más elevada estar en la categoría de moderadamente satisfecho. En este sentido sorprende que incluso las personas desempleadas tienen probabilidades de estar en el nivel más alto de satisfacción. Este resultado es aún más interesante a la luz de investigaciones que resaltan la importancia de los lazos de amistad en el mercado laboral mexicano (Charles-Leija, Torres and Castro, 2017a). Un pequeño cambio se aprecia para el caso de los individuos a sus 60 años. En ese contexto lo más probable es que la persona se declare moderadamente satisfecho con el plano social. Si el individuo decidiera incorporarse a un instituto educativo lo más probable es que su nivel declarado de felicidad fuera “satisfecho”. Es difícil que alguien de esa edad tomara esa decisión, dado que los beneficios económicos de la educación



destacan más cuándo esta se recibe en la juventud. El propósito del análisis es resaltar el efecto de dicha actividad en el plano social.

**Tabla 9 Probabilidades de satisfacción social por edad, decil y situación laboral, México 2012**

Decil	Desempleado			Estudiante			Empleado		
	I	V	X	I	V	X	I	V	X
20 años	S	S	S	S	S	S	S	S	S
40 años	S	S	S	S	S	S	MS	S	S
60 años	MS	MS	S	S	S	S	MS	MS	MS

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

### 4.5.3 Discusión

En el plano económico el resultado fue consistente con hallazgos previos (Perez-Truglia, 2013). Se identificó un efecto positivo del gasto en bienes visibles al respecto de la satisfacción económica. Tal hallazgo es comprensible debido a que el mayor vínculo de este tipo de consumo es con el plano económico. Quien gasta más en artículos ostensibles se siente más satisfecho al respecto de su ingreso y gasto. Como podía esperarse, el desempleo resultó perjudicial para la posibilidad de declararse satisfecho. Asimismo, la educación favoreció a la satisfacción en dicho plano de vida.

En cuanto al aspecto social, las estimaciones muestran que el consumo de bienes visibles no genera un efecto significativo sobre la satisfacción en ese plano. Tal hallazgo contradice lo sugerido por Veblen (1899). Quien afirmaba que el consumo de bienes ostensibles favorecía las relaciones sociales y generaba el aprecio de los demás. De esta manera, el resultado orienta a creer que destinar más monto del gasto en bienes visibles puede representar menor cantidad disponible para la convivencia con amigos y ello representar una menor fortaleza en las relaciones amistosas.

Evaluando otras variables consideradas en el modelo se observa que ser estudiante favorece altamente la satisfacción con la vida social. Probablemente debido a que la actividad escolar permite la convivencia con distintas personas y favorece compartir actividades con ellas. Ser mujer reduce la posibilidad de encontrar satisfacción en la vida social, ello quizás pueda atribuirse a la, todavía arraigada cultura



machista mexicana, que limita a las mujeres la posibilidad de establecer amplia variedad de amistades.

Evaluar los efectos del consumo ostentoso en los dominios de vida permite identificar el sentido del impacto de dicho consumo en aspectos relevantes en la vida cotidiana de los individuos. Si bien el consumo ostentoso genera una mayor satisfacción económica porque permite mostrar éxito laboral o financiero, el gasto en éste tipo de productos puede repercutir, en los deciles más bajos de gasto, en el sacrificio de consumos capaces de generar más felicidad. Este sería el caso si se sacrifica la satisfacción de necesidades más apremiantes. Sin embargo, los resultados del presente trabajo no serían consistentes con esa propuesta.

#### **4.6 Conclusiones de capítulo**

En este capítulo se correlacionó el gasto en bienes visibles y el bienestar subjetivo de las personas en México. Se estimó la dirección del impacto de ese gasto en distintos dominios de vida. Se consideraron como consumo visible ropa, calzado, accesorios y teléfonos.

Los resultados del capítulo muestran que los hogares que destinan un mayor gasto en bienes visibles manifestaron un aumento en su satisfacción económica, más no en la social. Estos hallazgos son coherentes con los de otras investigaciones en cuanto a la evaluación del dominio económico. En referencia al plano social, hasta donde los autores tienen conocimiento no hay trabajos previos que aborden el tema. De esta manera, no se respalda del todo la propuesta establecida a finales del siglo XIX por (Veblen, 1899).

El uso de bienes ostensibles por parte de los individuos les brinda la oportunidad proyectar mayor status. Ello les puede permitir relacionarse con grupos distintos, de mayor ingreso. A partir de lo anterior los usuarios de bienes ostensibles pueden percibir que su situación material es mejor ya que su nivel de consumo es mayor de que sus pares (personas del mismo decil). Si bien, es probable que para gastar más en ciertos artículos visibles los individuos deban sacrificar otro tipo de bienes, pueden



considerar que el gasto fue bien dirigido si les permite sentirse mejor con su nivel de ingresos.

Los resultados de esta investigación representan una de las primeras aproximaciones del impacto del consumo de bienes ostentosos en diferentes dominios de vida estimadas para un país en vías de desarrollo. Para evaluar ese impacto se utilizó el concepto de satisfacción o utilidad subjetiva reportadas por las personas. Aún falta mucho por indagar sobre el efecto de las decisiones de consumo ostentoso sobre el bienestar de los individuos, pero el presente trabajo pone el tema sobre la mesa.



## **5 Capítulo Cinco. Impacto de la desigualdad en la satisfacción con la vida de los coahuilenses, un enfoque regional.**

### **5.1 Introducción de capítulo**

Desde la década de 1970 se ha sugerido que la desigualdad puede formar parte de la función de utilidad de los individuos (Morawetz *et al.*, 1977), en años recientes se ha podido contrastar el tema a nivel empírico gracias a la aparición de encuestas de bienestar subjetivo a gran escala (Alesina, Di Tella y MacCulloch, 2004).

El propósito central del presente capítulo es dimensionar el impacto de la desigualdad en la felicidad de los habitantes de una región de México. Las personas tienden a compararse tanto a nivel individual como nacional y tienen como principal indicador de éxito el ingreso y las posesiones materiales. Así, se generan comparaciones, principalmente con personas de situación más favorable que la propia, ello puede significar un impacto negativo en la satisfacción de los individuos (Duesenberry, 1949). Existe también una fuerte motivación por alcanzar estatus y una posición de respeto y admiración al interior de la comunidad (Foucault, 2008). Asimismo, a personas y regiones les impacta más lo que pasa en su entorno más cercano, que aquello que ocurre a mayor distancia (Tobler, 1970). Es por ello que el capítulo actual pretende indagar en el impacto de la desigualdad más próxima (medida a partir del coeficiente de Gini municipal) sobre la satisfacción con el nivel de vida de las personas.

Entre los elementos que redundan en una disminución de la felicidad ocasionada por la desigualdad se podrían considerar: el perjuicio directo, la percepción de injusticia en la distribución de la riqueza, el posible incremento de la criminalidad, la envidia a quienes tienen éxito financiero, así como una baja expectativa de movilidad social.

Ahora bien, si la población muestra percepciones de justicia en la manera que se obtiene el ingreso, siente poca envidia por el éxito de los demás o, si tiene una



elevada expectativa de movilidad social va a considerar a la desigualdad como un elemento que tiene baja incidencia en su felicidad o incluso que tiene un efecto positivo.

De esta manera, el impacto de la desigualdad depende de factores culturales y sociales propios de cada región. La evidencia empírica ha identificado resultados opuestos para distintas regiones del mundo (Alesina et al. 2004; Graham y Felton 2005), a partir de ello surgió la intención de contrastar los datos disponibles para una región de México.

Los datos empleados en el trabajo provienen de encuestas realizadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). La información correspondiente a bienestar subjetivo y características personales de los individuos fue obtenida a través de la Encuesta de Bienestar Autorreportado (Biare) y del Módulo de Condiciones Socioeconómicas del año 2014. La estimación del dato correspondiente a desigualdad municipal provino de los Censos Económico del 2010 y fue elaborado por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL).

En materia de bienestar subjetivo, los estudios regionales son necesarios, puesto que las percepciones y prioridades de los individuos pueden cambiar de un lugar a otro. Dado que el entorno sociocultural moldea las aspiraciones y a su vez éstas tienen influencia sobre la felicidad de las personas. Con el propósito de explorar el tema desde una perspectiva regional, el estudio se concentrará en el estado de Coahuila, en el norte de México. Coahuila es un estado colindante con Estados Unidos y puede estar influenciado por la perspectiva norteamericana de que la desigualdad no es perjudicial para la felicidad.

El objetivo del presente capítulo es cuantificar el impacto de la desigualdad en el bienestar subjetivo de los habitantes del estado de Coahuila. La relevancia del trabajo radica en contrastar lo que la teoría económica propone sobre los efectos negativos de la desigualdad en la función de utilidad de los individuos. El trabajo emplea el marco metodológico presente en los estudios de bienestar subjetivo que permiten evaluar el impacto de una variable sobre la utilidad reportada por las personas. La hipótesis central del capítulo plantea que los elementos negativos



asociados a la desigualdad de ingresos disminuyen la satisfacción con el nivel de vida reportado por los coahuilenses.

Los trabajos previos que se han acercado al tema lo han hecho a través de información de desigualdad a nivel país o estado. El presente estudio es el primero en abordar la desigualdad, desde la perspectiva del bienestar subjetivo, enfocado en México. Existiendo otras investigaciones para Rusia, Estados Unidos, Latinoamérica, Israel y Canadá.

El presente capítulo se divide en seis secciones, en la primera se hace una breve revisión sobre antecedentes empíricos del tema, en la segunda se proponen los planteamientos teóricos, la tercera describe los datos empleados, en la cuarta se abordan metodología e hipótesis, la quinta sección muestra los resultados del modelo aplicado a Coahuila y posteriormente se ofrecen algunas conclusiones y reflexiones finales.

## **5.2 Planteamientos teóricos**

Se ha sugerido que la función de utilidad de los individuos puede incluir además de su ingreso actual sus expectativas a futuro (Diener y Biswas-Diener 2002). Siendo así, una manera de "estimar" los ingresos futuros que tienen las personas es a través de sus pares. En este sentido, si un individuo observa éxito económico en sus semejantes, puede esperar lo mismo para sí. Lo anterior indica que observar beneficios económicos en otros puede incrementar la utilidad de los individuos (Hirschman y Rothschild 1973). Sin embargo, ese efecto puede ser temporal ya que si no se cumplen las expectativas de ascenso en la escala social los individuos pueden sentirse decepcionados (Schneider, 2015).

La visión de Bentham (1781) planteaba que lo deseable en política era la máxima felicidad para la mayor cantidad de individuos. Partiendo de esa concepción se puede señalar que si la desigualdad es un elemento perjudicial para la felicidad de la mayoría de la población un objetivo de la política pública sería reducirla. Si se integra la distribución del ingreso a la función de utilidad de los individuos se puede hablar de que la primera es un bien público puesto que la exclusión es imposible y el consumo



es no rival (Thurow, 1971). Así, al evaluar empíricamente el impacto de la desigualdad en el bienestar reportado por la población de una región se puede abonar en la generación de bienes públicos que favorezcan a la mayoría. Asimismo, en los entornos donde existe igualdad en la distribución de ingresos es más probable que un porcentaje mayor de personas pueda alcanzar sus metas (Diener, Diener and Diener, 2009).

### **5.2.1 Importancia del ingreso absoluto y relativo**

El ser humano tiene necesidades, el ingreso permite satisfacer muchas de ellas. Permite la adquisición de alimentos, vivienda, ropa y una serie de bienes que le generan al individuo una satisfacción, un bienestar. La teoría neoclásica afirma que el individuo está restringido a su ingreso disponible y elegirá comprar la cantidad de bienes que le permitan alcanzar el mayor bienestar. Mayor ingreso sería equivalente a mayor bienestar. El ingreso tiene influencia en la felicidad en la medida en que permita satisfacer las necesidades más apremiantes y consienta el desarrollo del ser humano (Frey y Stutzer 2002), su florecimiento. Si el ingreso permite al individuo la obtención de oportunidades para su crecimiento personal dentro de la sociedad será un generador de bienestar (Boltvinik, 2005). Sin embargo, para las personas no solo es importante su nivel de ingreso, sino también el de sus pares, su grupo de referencia. El ingreso así, es relevante no solo en términos absolutos sino también relativos.

Algunos autores han sugerido que el ingreso absoluto es más importante para habitantes y regiones pobres (Ferrer-i-Carbonell 2005; Diener y Biswas-Diener 2002; Knight et al. 2009) que para las regiones no pobres. Pero que para aquellas personas o países que cuentan con los medios para satisfacer sus necesidades más apremiantes el ingreso relativo adquiere mayor relevancia (Graham y Felton 2005).

En este sentido se podría hablar de que, para las personas que tienen resueltas sus necesidades básicas la comparación con otros es un aspecto importante. Ahora bien, es complicado saber con quién se compara cada individuo. Algunos autores proponen que la comparación se da hacia arriba, es decir, que las personas observan a individuos con ingresos superiores a los suyos (Duesenberry, 1949), otros manifiestan que la comparación se da con personas en situación más desfavorable



(Tomes, 1986). Tales razones pueden ser la causa de los resultados contradictorios en los estudios sobre desigualdad y felicidad. Si alguien se compara únicamente con las personas más desfavorecidas que él no percibirá que la desigualdad le perjudica. Pero si por el contrario otro individuo establece como grupo de referencia la cúspide de la distribución de ingresos su percepción será que la desigualdad le perjudica.

### **5.2.2 Impactos negativos de la desigualdad**

Ferrer-i-Carbonell y Ramos (2013) señalaron que hay diversas razones por las que la desigualdad puede disminuir la felicidad de los individuos. La primera es que las personas pueden sentirse perjudicados a nivel personal por un entorno desigual en la distribución del ingreso. La segunda se vincula con una legítima preocupación por los demás, al percibir que la riqueza no tiene una distribución justa. La tercera es el factor delictivo: si la población percibe que la desigualdad desencadena condiciones inseguras y crímenes entonces preferirá entornos más equitativos (Kelly, 2000). Una cuarta razón es que las personas pueden sentir envidia por el éxito financiero de sus pares y prefieran esquemas redistributivos que disminuyan las diferencias. Se propone que una quinta razón es la compasión por los que tienen poco, lo cual puede ser un factor relevante en México, donde, por una parte, un elevado porcentaje de la población pertenece a la religión católica, y, por otra, cerca de la mitad de los mexicanos tienen problemas asociados con pobreza. Una sexta razón es la expectativa de movilidad social, es decir, en aquellas regiones donde los pobladores que se encuentran en la parte baja de la distribución de la riqueza perciban que tienen pocas posibilidades de mejorar su nivel de ingreso la satisfacción es menor (Ferrer-i-Carbonell y Ramos, 2013).

Adicionalmente se puede señalar que la carrera por el status y la comparación con otros pueden ser elementos negativos de la desigualdad. El consumo visible realizado por individuos de ingresos elevados genera un deseo de imitación de parte de aquellos en estratos socioeconómicos bajos (Veblen, 1899). La búsqueda de status podría llevar a gente de menor estrato socioeconómico a tratar de reproducir esos patrones de gasto, a destinar al trabajo remunerado más horas y posteriormente alcanzar un nivel de felicidad menor al esperado (Ferrer-i-Carbonell y Ramos, 2013; Rojas,



2012). Esta carrera por el estatus puede provocar que los individuos realicen gastos en bienes que no generan el máximo de utilidad, es decir, algunas personas realizaran compras por ostentación sin que la adquisición de esos bienes les reporte una satisfacción de necesidades. Esos gastos ineficientes terminan por reducir el sentimiento de satisfacción de las personas (Rojas, 2012). De la misma manera, cuando los individuos se observan a sí mismos en un estatus bajo se incrementan sus niveles de estrés (Hopkins, 2008).

### **5.2.3 Impactos positivos de la desigualdad**

Por otra parte, existen elementos de la desigualdad que pueden ser positivos. Para algunos individuos la desigualdad puede ser el resultado justo de una competencia en la que los participantes más hábiles y productivos lograron obtener los mayores beneficios (Graham y Felton, 2005). Las personas del decil X en México destinan más horas, en promedio, al trabajo remunerado y a la formación de capital humano que aquellas de los estratos bajos (Charles-Leija, Aboites and Llamas, 2017). Tal dato sugiere que quien mayor ingreso tiene es quien más esfuerzos hace por obtenerlo.

Inicialmente se esperaría que los pobres estén en contra de la desigualdad, puesto que una redistribución les beneficiaría. Sin embargo, en entornos de alta movilidad social, quien es pobre el día de hoy espera ser rico mañana y no quiere ser perjudicado por una redistribución futura (Alesina, Di Tella and MacCulloch, 2004). Asimismo, un estudiante de bajos ingresos puede reportar baja aversión a la desigualdad, en parte por la expectativa de que en el futuro su situación económica mejorará (Tomes, 1986). Otro motivo pudiera ser que las personas midan su estatus económico a partir de cómo les va a los más pobres de la sociedad, entonces un segmento de la población que sea no pobre considerará que su estatus no es malo, aunque no necesariamente se encuentre en la parte alta de la distribución del ingreso, (Stiglitz, 2012).

Un punto más a considerar es la “coincidencia” entre pobres y ricos. Si las personas de los niveles bajos de ingreso no coinciden frecuentemente con los de situación desahogada pueden prestar poca atención a las diferencias de ingreso y nivel



de vida (Stiglitz, 2012). Para los individuos es importante la cercanía de la desigualdad, si su entorno más próximo es desigual el impacto será mayor que si la desigualdad se presenta a nivel estado o país, recordando la propuesta de Duesenberry (1949), quien señaló que "ojos que ven, corazón que siente". Cuando la desigualdad no es visible cotidianamente impacta menos en el bienestar de las personas (Ferrer-i-Carbonell y Ramos 2013).

Además de los factores señalados se ha sugerido que las actitudes al respecto de la desigualdad y la redistribución pueden estar moldeadas por situaciones ajenas a la experiencia de las personas, a este respecto, las inclinaciones políticas de los padres pueden influir en la ideologías de los individuos en un sentido de oposición o de apoyo a la desigualdad (Piketty, 1995). En la siguiente sección se describen algunos estudios que han abordado empíricamente la relación entre desigualdad y bienestar subjetivo.

### **5.3 Estudios empíricos de desigualdad y felicidad**

Uno de los primeros acercamientos empíricos al tema de distribución de ingreso y felicidad lo dieron Morawetz et al. (1977) con un trabajo de índole cualitativo. Para dicha investigación se emplearon dos comunidades de Israel, la primera era una sociedad relativamente igualitaria en la distribución del ingreso y la otra presentaba desigualdad. El trabajo identificó que los habitantes de la sociedad desigual manifestaron menores niveles de felicidad. Sin embargo, los estudios posteriores han arrojado resultados mixtos<sup>5</sup>.

#### **5.3.1 Canadá y Estados Unidos**

Otro trabajo pionero sobre el tema se realizó para Canadá, dicha investigación identificó una reducción en los niveles de bienestar subjetivo cuando los pobres poseían una participación elevada del total del ingreso, es decir, había un efecto negativo generado por la igualdad en la repartición de la riqueza (Tomes, 1986). El autor de tal estudio planteó que el resultado pudo deberse a que los individuos

---

<sup>5</sup> Schneider (2015) presenta una revisión de literatura amplia y actual.



comparan su situación con la de los más pobres. Asimismo, el estudio identificó un efecto negativo ocasionado por una alta concentración del ingreso por parte del decil X. Esos primeros resultados con muestras amplias apuntaron a que no había una clara tendencia de aversión por la desigualdad.

Para Estados Unidos han identificado que los pobres no se sienten afectados por la desigualdad mientras algunos ricos sí (aquellos partidarios de la izquierda), aunque con un impacto sumamente moderado (Alesina, Di Tella and MacCulloch, 2004). Dicho estudio empleó el coeficiente de gini a nivel estatal para medir la desigualdad. Los norteamericanos cuentan con una elevada percepción de movilidad social, aunque tal situación no está comprobada del todo (Piketty, 1995; Stiglitz, 2012). Debido a ello consideran que si tienen ingresos bajos las condiciones del entorno les pueden permitir abandonar la pobreza y llegar a la parte alta de la distribución. Entre los estadounidenses está presente la idea de que la pobreza y la riqueza en su país son justas, de que el pobre lo es por pereza y el rico por su esfuerzo y trabajo. Tales percepciones serían la causa de que los norteamericanos desapruen algunas políticas sociales (Stiglitz, 2012).

### **5.3.2 Europa Occidental**

Para Europa se encontró un efecto negativo de la desigualdad en la felicidad, principalmente para individuos en situación de pobreza y partidarios de ideas políticas de izquierda; en cuanto a los ricos, el efecto de la desigualdad resultó no significativo (Alesina, Di Tella and MacCulloch, 2004). En Europa la percepción de movilidad social es diferente a la de los estadounidenses puesto que consideran complicado llegar a la parte alta de la distribución. Entre los europeos no figura la percepción de justicia en la distribución de la riqueza, por ello suponen que el estado debe jugar un rol activo en temas de redistribución. La aversión europea por la desigualdad explica en buena medida la preferencia por políticas sociales como seguros de desempleo y médicos.

### **5.3.3 Rusia**

Los países en transición, como Rusia, han experimentado cambios en su estructura social, política y económica desde principios de la década de 1990. Una



característica relevante para ellos es que la transición ha involucrado un incremento en los niveles de desigualdad. En el año 2000 se identificó que la desigualdad *per se* no era rechazada por los pobres, sino por aquellos con baja expectativa de movilidad social ascendente, individuos de baja escolaridad y quienes temían perder su empleo (Ravallion y Lokshin 2000). Estudios más recientes han identificado que la desigualdad no afecta el bienestar subjetivo individual (Senik, 2004), lo cual sugiere que el “efecto informacional” (expectativas positivas a partir de que le vaya bien al grupo de referencia), es superior al “efecto comparación” (sentir perjuicio personal a causa del éxito económico de otros). Una explicación para ello apunta a que había poca estabilidad en la distribución del ingreso y que ello propiciaba expectativas positivas entre algunas personas de ingresos bajos.

#### **5.3.4 Latinoamérica**

En Latinoamérica existe una asociación entre la desigualdad en una nación y la preferencia por mejores esquemas redistributivos. Si bien existen regiones en el mundo donde la desigualdad no es percibida como algo negativo, en Latinoamérica se cree que tanto pobreza como riquezas se refuerzan. Los latinoamericanos muestran una baja expectativa de movilidad social y tienen poca confianza en los sistemas de redistribución y en los beneficios de los impuestos (Graham y Felton, 2005). En la región se identificó que los individuos de menor educación y pertenecientes a localidades pequeñas fueron quienes percibieron menores probabilidades de alcanzar el estándar de vida deseado. Sobre las razones de ello, en localidades pequeñas consideraron que eran la pobreza y la falta de educación, mientras en localidades grandes afirmaron que era la corrupción y la falta de contactos (Graham y Felton, 2005). A partir de la información anterior surgió la inquietud de indagar sobre el efecto de la desigualdad en la felicidad de una región concreta de México. En el siguiente apartado se describen los datos y metodología empleados para el presente capítulo.



## 5.4 Datos y Metodología

### 5.4.1 Datos

La información de la encuesta Biare fue generada junto con el Módulo de Condiciones Socioeconómicas de la Encuesta de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) y cuenta con datos sobre ingreso y composición de los hogares, así como temas de salud, seguridad, y educación, entre otros (INEGI, 2015). La encuesta de 2014 representa el segundo esfuerzo del INEGI para recopilar información sobre bienestar subjetivo, la primera encuesta llevada a cabo en México capturó datos de más de 10 mil personas en 2012. Para 2014 la cifra se incrementó hasta más de 40 mil mexicanos mayores de 18 años y representatividad para cada una de las 32 entidades federativas. A la fecha ya han empezado a surgir estudios basados en los datos de Biare (Charles-Leija, Aboites and Llamas, 2016; Leyva, Bustos and Romo, 2016; Rojas and Guardiola, 2016; Temkin, 2016).

El presente trabajo fue elaborado empleando información tanto de la Biare para el año 2014 como de Cohesión Social (índice de Gini) para 2010, difundidos por CONEVAL. Biare representa a los 1,938,207 habitantes de Coahuila, mayores de 18 años, mientras los datos de CONEVAL provienen del Censo de Población y Vivienda.

A partir de dicha encuesta se encontraron algunos datos interesantes. En referencia a la movilidad social en el estado, el 58.82% de los coahuilenses manifestaron tener un nivel vida mejor que en el hogar en que creció. La encuesta contempló solamente a un miembro por familia para contestar el cuestionario. Los encuestados podían ser jefes del hogar o tener algún otro parentesco. En lo que respecta a expectativas a futuro, el 75.83% de los coahuilenses las consideran altas (8 o superior en escala del 0 al 10). Sin embargo, en lo que refiere a seguridad ciudadana en Coahuila la percepción fue sumamente negativa puesto que casi el 70% de los encuestados calificaron con 7 o menos este rubro. El promedio para satisfacción



con la seguridad ciudadana fue el menor de los distintos tipos de satisfacción considerados en la encuesta, con un dato de 5.80<sup>6</sup>.

En la tabla 10 se presenta la estadística descriptiva referente a las variables involucradas en el presente capítulo. En dicha tabla se muestra que el índice gini promedio en el estado corresponde a 0.42, ello representaría un nivel moderado de desigualdad. Asimismo, los hogares coahuilenses están integrados por más de tres integrantes en promedio. Un alto porcentaje de la población encuestada se encuentra empleada (65%) y alrededor de la mitad están casados (50%). El nivel educativo más frecuente es la educación secundaria, seguida de educación terciaria y primaria y menos del 20% de la población concluyó una licenciatura o posgrado.

**Tabla 10 Estadística descriptiva de las variables que explican la satisfacción con el nivel de vida, Coahuila 2014**

Variable	Descripción de la variable	Media	Desv. Est.	Efecto esperado
gini	Nivel de desigualdad de municipio, donde 1 representa la sociedad más desigual posible	0.43	0.03	Negativo
d_mujer	1 si es mujer, 0 lo contrario	0.51	0.50	No especificado
tam_hog	Tamaño del hogar	3.57	1.79	Negativo
edad	Edad del encuestado	43.16	16.26	Negativo
eda_2	Edad al cuadrado	2127.04	1568.83	Positivo
tam_loc	1 si la localidad tiene más de 100 mil habitantes, 2 si tiene entre 15 mil y 99,999, 3 si está entre 2.5 y 15 mil y 4 si tiene menos de 2.5 mil	1.54	0.95	Negativo
decil	Decil de gasto del hogar	5.26	2.85	Positivo
d_ulibre	Estado civil: unión libre	0.15	0.36	Control
d_separado	Estado civil: separado	0.06	0.25	Control

<sup>6</sup> Las satisfacciones con vida social, familiar, afectiva, salud, logros en la vida, perspectiva a futuro, actividad realizada, vivienda y vecindario promediaron valores superiores a 8 y satisfacción con el nivel de vida, tiempo dedicado a hacer lo que le gusta, ciudad y país promedios mayores a 7.



d_divorciado	Estado civil: divorciado	0.04	0.20	Control
d_soltero	Estado civil: soltero	0.17	0.38	Control
d_casado	Estado civil: casado	0.50	0.50	Control
d_viudo	Estado civil: viudo	0.07	0.25	Control
d_emp	Con empleo	0.65	0.48	Positivo
d_pension	Pensionado	0.06	0.24	Control
d_hogar	Dedicado al hogar	0.23	0.42	Control
d_estudiar	Dedicado a estudiar	0.03	0.16	Control
d_lim_fisica	Con limitación física para trabajar	0.00	0.07	Negativo
d_otro	Otro	0.01	0.09	Control
d_bus_emp	Desempleado	0.02	0.13	Negativo
d_prim	Primaria terminada	0.24	0.43	Control
d_secu	Secundaria terminada	0.31	0.46	Control
d_edu_media	Educación media	0.26	0.44	Control
d_lic	Licenciatura terminada	0.16	0.37	Control
d_posgrado	Posgrado	0.01	0.11	Control
d_sin_edu	Sin educación	0.02	0.15	Control

Fuente: Elaboración propia con datos de BIARE 2014. La variable gini representa el Coeficiente de Gini municipal del año 2010 (Coneval).

#### 5.4.2 Metodología e hipótesis

El presente trabajo vincula el aspecto individual (bienestar subjetivo y otras características personales) y el contextual (desigualdad a nivel municipio). Puesto que la desigualdad de la región afecta a todos sus habitantes se plantea medir ese impacto para evaluar la conveniencia de un ajuste en términos de política pública. Para contrastar la hipótesis se plantea el modelo presentado en la ecuación 7.

$$BS = \beta_1 Desig + \beta_2 Control + \varepsilon \quad (7)$$

La hipótesis central del estudio es que el nivel de desigualdad del municipio ejerce un efecto negativo sobre el nivel de satisfacción con la vida de los individuos. La variable dependiente que se emplea en el trabajo es la satisfacción con el nivel de vida (*BS*). Se eligió dicha variable porque es la que más se aproxima con la satisfacción económica que describen los encuestados. Se esperaría que la satisfacción económica sea el elemento más afectado por una elevada desigualdad. La pregunta empleada es “¿Qué tan satisfecho está con su estándar o nivel de vida?”, las



respuestas van del 0 al 10. Al igual que en el capítulo anterior, se re categorizan las 11 respuestas emitidas por los encuestados, as personas que contestaron del 0 al 4 pasaron a la categoría “insatisfechos”, 5 y 6 cambiaron a poco satisfechos, 7 y 8 fueron “moderadamente satisfechos” y finalmente 9 y 10 quedaron como “satisfechos”.

En principio se podría decir que existe un número infinito de indicadores de desigualdad (Tomes, 1986). Para simplificar el estudio, el presente trabajo opta por el coeficiente de gini municipal<sup>7</sup> del 2010 como proxy (*Desig*). Asimismo se emplearon diversas variables control para capturar de la mejor manera posible el efecto de la desigualdad como variable central de estudio, éstas fueron: situación laboral, estado conyugal, nivel educativo, sexo, así como edad, edad al cuadrado y nivel de ingreso (*Control*) mientras  $\varepsilon$  representa el término de error.

Una limitación del capítulo es que únicamente se cuenta con información municipal del año 2010. A este respecto cabe señalar que no es posible identificar si la diferencia entre municipios es adjudicable totalmente al coeficiente de gini, más datos a través del tiempo permitiría la aplicación de mayores controles econométricos. Dado lo anterior los resultados del trabajo deben tomarse con cautela. El presente capítulo también emplea un modelo logit ordinal y se controla el efecto de agrupamiento para los individuos que integraban el mismo municipio.

## 5.5 Resultados del modelo

Al aplicar el modelo propuesto para el estado de Coahuila se identificó que la desigualdad impacta negativamente en los individuos, ello es consistente con lo esperado puesto que el estado, al igual que otras regiones del país carece de los elementos que permitan a la población pensar que la desigualdad podría ser benéfica. Desigualdad y pobreza en muchas ocasiones van de la mano. La pobreza genera la necesidad de trabajar por un salario bajo. Y si son muchos los individuos en situación

---

<sup>7</sup> Se determina como el cociente del promedio del ingreso corriente total per cápita de la población en situación de pobreza extrema respecto al promedio del ingreso corriente total per cápita de la población no pobre y no vulnerable.



de pobreza las empresas pueden beneficiarse de ello y tener abundante disponibilidad de mano de obra a bajo costo, situación que puede darse en la región.

Normalmente el  $R^2$  en modelos de bienestar subjetivo resulta muy bajo, puesto que existen circunstancias personales y de personalidad no capturadas por las encuestas (Ferrer-i-Carbonell and Frijters, 2004; Rojas and Guardiola, 2016). Ese fue el caso de las estimaciones del presente estudio, el modelo aplicado a la población del estado mostró un pseudo  $R^2$  que ronda el 0.036, sin embargo, tal como apuntan Van Praag y Ferrer-i-Carbonell (2008), en este tipo de estudios lo que interesa a los investigadores es el componente estructural de la relación. De esta manera el elemento buscado es el efecto de la desigualdad en el nivel de vida de las personas. En la tabla 11 se presentan los odd ratios referentes al modelo para todos los habitantes de Coahuila, así como una diferenciación a partir del nivel de ingresos.

**Tabla 11 Odd ratios de los determinantes de la satisfacción con el nivel de vida, Coahuila 2014**

Variable	Odd ratios		
	General	Deciles I al V	Deciles VI al X
gini	0.006**	0.004**	0.032
d_mujer	0.819**	0.804	0.809
tam_hog	0.910**	0.969	0.860***
tam_loc	0.967	0.970	0.959
decil	1.181***	1.132*	1.210***
edad	0.927***	0.894***	0.976
edad_2	1.000***	1.001***	1.000
d_ulibre	1.257	1.342	0.985
d_separado	1.039	0.890	1.412
d_divorciado	1.211	1.210	1.174
d_soltero	0.985	0.843	1.213
d_casado	1.344	1.339	1.238
d_viudo	1***	1***	1***
d_emp	1.566	0.910	2.034***
d_pension	1.502	0.813	1.776
d_hogar	2.093*	1.010	3.347***
d_estudiar	1.754	0.341	5.310***
d_lim_fisica	0.638	0.315	1***
d_otro	2.351	1.111	1***



d_bus_emp	0.702	0.441	0.705
d_prim	2.329**	1.928	6.086
d_secu	2.308*	1.967	4.580
d_edu_media	2.760**	2.685*	5.246
d_lic	2.080	1.643	4.087
d_posgrado	1.505	1.801	2.593
d_sin_edu	1***	1***	1***
/cut1	-4.85***	-6.43***	-2.85***
/cut2	-3.33***	-5.01***	-0.87***
/cut3	-1.39***	-3.24***	1.390***
N	1133	598	535
pseudo R-sq	0.036	0.03	0.031

Fuente: Elaboración propia con datos de BIARE 2014. La variable gini representa el Coeficiente de Gini municipal del año 2010 (Coneval).

Posteriormente, la tabla 12 presenta los efectos marginales, mostrando los cuatro niveles de orden respecto de la satisfacción con el nivel de vida, para la población total del estado de Coahuila. A partir de ello es posible saber el impacto, en términos de probabilidad, de cada variable independiente sobre la dependiente.

**Tabla 12 Efectos marginales de los determinantes de la satisfacción con la vida para Coahuila (toda la población), 2014.**

Variable	Poco		Moderadamente	
	Insatisfecho	Satisfecho	Satisfecho	Satisfecho
gini	.2087961**	.5064857**	.4848134**	-1.200095**
d_mujer (d)	.0083533**	.0202381**	.0193541**	-.0479455**
tam_hog	.0039506**	.0095832**	.0091731*	-.022707**
tam_loc	0.0013753	0.0033361	0.0031934	-0.0079048
decil	-.0069963***	-.0169713***	-.0162451***	.0402127***
edad	.0031757***	.0077035***	.0073738***	-.018253***
edad_2	-.0000331***	-.0000803***	-.0000769***	.0001903***
d_ulibre (d)	-0.0089544	-0.0223026	-0.0247027	0.0559597
d_separado (d)	-0.0016042	-0.0039153	-0.0038742	0.0093937
d_divorciado (d)	-0.0074304	-0.0185727	-0.0209101	0.0469132
d_soltero (d)	0.0006212	0.0015042	0.0014262	-0.0035515
d_casado (d)	-0.0124826	-0.0301644	-0.0286473	0.0712944
d_viudo				
d_emp (d)	-0.0201738	-0.0473115	-0.0388244	0.1063096
d_pension (d)	-0.0145722	-0.0373599	-0.0484911	0.1004231
d_hogar (d)	-.0261867**	-.0668314**	-0.088166	.181184*
d_estudiar (d)	-0.0186356	-0.0488575	-0.0717336	0.1392268



d_lim_fisica (d)	0.023123	0.0508318	0.0282075	-0.1021623
d_otro (d)	-.0248786**	-.0673085*	-0.1183081	0.2104952
d_bus_emp (d)	0.017365	0.0391596	0.0251806	-0.0817053
d_prim (d)	-.0295591***	-.0755402**	-.1019209*	.2070202**
d_secu (d)	-.0307721**	-.0772748**	-.0958613*	.2039082*
d_edu_media (d)	-.035145***	-.089564***	-.1227398**	.2474489**
d_lic (d)	-.0249815**	-.0646005*	-0.0906357	0.1802177
d_posgrado (d)	-0.014379	-0.0370899	-0.0496145	0.1010835

Fuente: Elaboración propia con datos de BIARE 2014. La variable gini representa el Coeficiente de Gini municipal del año 2010 (Coneval).

Así, la tabla de resultados 12 muestra que, en caso de que, de un aumento de 1 punto en el nivel de desigualdad municipal, disminuye en 1.2 la probabilidad de que una persona se declare satisfecha con su situación económica, lo anterior ocurre a nivel general, considerando a la población completa del estado de Coahuila. Cuando los datos se concentran en las personas de los primeros cinco deciles el impacto es mayor, la reducción se manifiesta en 1.24 (tabla 13). Ahora bien, cuando se evalúa la población en la parte alta de los ingresos el impacto deja de ser significativo (tabla 14). Considerando los resultados se puede manifestar que la desigualdad es perjudicial para la satisfacción económica, fundamentalmente para la población de menores ingreso. En México puede surgir una percepción de injusticia en el reparto tanto de la riqueza como de las oportunidades para ascender en la escalera social. Si bien durante varias décadas la educación ha sido un elemento favorable para la movilidad social en años recientes ha disminuido el rendimiento generado por la formación educativa, siendo mayor en la región sur del país (Kelly, 2000). Por otra parte, existe una relación entre desigualdad e inseguridad para la ciudadanía (Huesca, Gutiérrez and Medrano, 2015). En ello se presentan efectos perjudiciales para personas de los primeros deciles, pero también para los elevados.

Siendo un estado del norte del país, Coahuila se ha venido beneficiando en décadas recientes de la derrama económica proveniente del tratado de libre comercio, favoreciendo la llegada de empresas norteamericanas que han sido generadoras de empleo. Tal situación puede implicar beneficios para los individuos de la parte elevada



de la distribución del ingreso. Con ello no se ven beneficiados de la derrama económica de la región.

**Tabla 13 Efectos marginales de los determinantes de la satisfacción con la vida para Coahuila (deciles I al V), 2014.**

Variable	Insatisfecho	Poco Satisfecho	Moderadamente Satisfecho	Satisfecho
Gini	.3673543*	.645607*	.2353566*	-1.248318*
d_mujer (d)	.0144206*	0.0253797	0.0094922	-.0492925*
tam_hog	0.0020905	0.003674	0.0013394	-0.0071039
tam_loc	0.0020307	0.0035689	0.001301	-0.0069006
Decil	-.0083106*	-.0146054*	-.0053244***	.0282404**
Edad	.0074002***	.0130055***	.0047412***	-.025147***
edad_2	-.0000752***	-.0001322***	-.0000482**	.0002555***
d_ulibre (d)	-0.0181587	-0.0333859	-0.0170086	0.0685532
d_separado (d)	0.0080597	0.0137846	0.0040215	-0.0258657
d_divorciado (d)	-0.0118151	-0.0216739	-0.0107598	0.0442489
d_soltero (d)	0.0119375	0.0202915	0.0056266	-0.0378555
d_casado (d)	-0.0192161	-0.0339888	-0.0133456	0.0665505
d_viudo				
d_emp (d)	0.0061889	0.0109204	0.0041162	-0.0212254
d_pension (d)	0.0148277	0.024756	0.0057637	-0.0453473
d_hogar (d)	-0.0007074	-0.0012448	-0.0004583	0.0024104
d_estudiar (d)	0.1113156	0.1290186	-0.0446906	-0.1956436
d_lim_fisica (d)	0.1239921	0.1362803	-0.0558229	-0.2044494
d_otro (d)	-0.0067571	-0.0121935	-0.0054015	0.0243521
d_bus_emp (d)	0.0764383	0.1005891	-0.0190187	-0.1580087
d_prim (d)	-0.0404601	-0.0736415	-0.0380944	0.152196
d_secu (d)	-0.0419614	-0.0760438	-0.0385524	0.1565576
d_edu_media (d)	-.0520319**	-.1014835**	-0.0824504	.2359658*
d_lic (d)	-0.0277148	-0.0535191	-0.0371564	0.1183904
d_posgrado (d)	-0.0307474	-0.0611827	-0.0501267	0.1420567

Fuente: Elaboración propia con datos de BIARE 2014. La variable gini representa el Coeficiente de Gini municipal del año 2010 (Coneval).

En lo que refiere a las variables de control las estimaciones arrojaron resultados interesantes. Los datos referentes a edad son consistentes con trabajos previos y con lo identificado a nivel nacional para 2012 en este mismo documento en el capítulo cuatro, se observa una línea semejante a una “u”. Cabe recordar que la mayoría de los trabajos al respecto se enfocan principalmente en la influencia de la edad sobre la felicidad y/o la satisfacción con la vida y el presente capítulo se concentra en la



satisfacción económica. A partir de ello, se plantearía lo siguiente: en la etapa de juventud de los individuos cuentan con elevadas expectativas de movilidad social, sin embargo cuando pasan los años, esas expectativas pueden no cumplirse, debido a ello la satisfacción económica de las personas puede reducirse en la mediana edad, etapa de la vida en la que si bien se alcanza la mayor productividad, también se cuentan con los mayores compromisos en aspectos pecuniarios, tales como la manutención de la vivienda, gastos familiares, etc.

**Tabla 14 Efectos marginales de los determinantes de la satisfacción con la vida para Coahuila (deciles VI al X), 2014.**

Variable	Insatisfecho	Poco Satisfecho	Moderadamente Satisfecho	Satisfecho
Gini	0.0523418	0.2626556	0.5415144	-0.8565119
d_mujer (d)	0.0032429	0.0162368	0.0331339	-0.0526136
tam_hog	.0022882**	.0114822***	.0236727***	-
tam_loc	0.0006237	0.0031299	0.006453	-0.0102066
decil	-.0029168*	-.0146367***	-.0301764***	.0477299***
edad	0.0003594	0.0018033	0.0037178	-0.0058805
edad_2	-3.76E-06	-0.0000189	-0.0000389	0.0000616
d_ulibre (d)	0.0002188	0.0010969	0.0022457	-0.0035614
d_separado (d)	-0.0045278	-0.0233752	-0.0580646	0.0859677
d_divorciado (d)	-0.0022858	-0.0116402	-0.0263605	0.0402865
d_soltero (d)	-0.0027937	-0.0141765	-0.0314354	0.0484056
d_casado (d)	-0.0033203	-0.0165815	-0.0333037	0.0532055
d_viudo				
d_emp (d)	-.0128783***	-.0615355***	-.098642***	.1730558***
d_pension (d)	-.0069027*	-0.0361112	-0.0987493	0.1417632
d_hogar (d)	-.0132765***	-.0696197***	-.2043166***	.2872128***
d_estudiar (d)	-.0132023***	-.0718608***	-.2724816***	.3575447***
d_lim_fisica				
d_otro				
d_bus_emp (d)	0.0062943	0.0303027	0.0488886	-0.0854856
d_prim (d)	-.0160682**	-.0856792**	-.2927552*	.3945025**
d_secu (d)	-0.0172574	-0.0891747	-0.2495993	0.3560314
d_edu_media (d)	-0.0212252	-0.1065939	-0.2613032	0.3891223
d_lic (d)	-0.0169456	-0.0869187	-0.2304321	0.3342964
d_posgrado (d)	-0.0096949	-0.0517729	-0.1654657	0.2269335

Fuente: Elaboración propia con datos de BIARE 2014. La variable gini representa el Coeficiente de Gini municipal del año 2010 (Coneval).



Respecto a la situación conyugal no se identificaron efectos significativos para los individuos de los dos niveles de ingreso evaluados. En el aspecto escolar se observa que, el mayor impacto en la satisfacción económica para los integrantes de los deciles elevados (entre el sexto y el décimo), la genera contar únicamente con primaria. La explicación para ese resultado se asocia con que las personas de menor nivel educativo esperarían tener baja movilidad social a lo largo de la vida, y que aquellos individuos que logren ascender en la escalera social a pesar de tener bajos niveles escolares están mostrando competencias y capacidades ajenas a la educación formal. En referencia a la situación laboral destaca que individuos de los deciles altos manifiesten satisfacción económica estando en situación de empleo, hogar o estudio.

En cuanto al sexo los resultados indican una mayor satisfacción con el nivel de vida para los hombres. En este sentido la estimación sugiere que al 2014 seguían existiendo diferencias en el contexto de la región que permitían a los varones mejores condiciones de vida. En lo que respecta al decil de ingreso, tal como se esperaba ejerce un impacto positivo en la satisfacción con el nivel de vida de los individuos.

Un efecto negativo de la desigualdad sobre la satisfacción con el nivel de vida de los coahuilenses (principalmente en los de ingresos moderados) orienta a que en la política debe ejercerse un mayor esfuerzo en el aspecto redistributivo. Se puede señalar que existe una elevada área de oportunidad en cuanto a eficiencia en la redistribución. Si bien por una parte programas como Oportunidades, enfocados en atención a las familias más pobres, tienen un porcentaje de eficiencia elevado (en términos de focalización), existen otros como Pro-campo o esquemas de becas que presentan aspectos regresivos que conviene atender (Huesca, Gutiérrez and Medrano, 2015). El papel del estado en el tema puede vincularse con un rol más activo en cuanto a la redistribución de ingresos, lo cual generaría una reducción de la desigualdad.

El último modelo estimado en el presente capítulo se enfoca en plantear escenarios a partir de las estimaciones obtenidas. De manera semejante al capítulo anterior en los escenarios evaluados no se incluye la variable referente a desigualdad puesto que es continua.



En la tabla 15 se proponen una serie de escenarios que relacionaron situación laboral (empleado, desempleado y estudiante), tres opciones referentes a edad (20, 40 y 60 años), así como tres deciles de gasto (I, V y X). Los cuatro ordenamientos posibles fueron: Insatisfecho (I), Poco Satisfecho (PS), Moderadamente Satisfecho (MS) y Satisfecho (S)<sup>8</sup>.

Para el caso de Coahuila se replica lo visto en el capítulo cuatro. Las personas más jóvenes (20 años) muestran una satisfacción con el nivel de vida elevada y esta va disminuyendo con el paso del tiempo. Buscando una distinción por sexo se identifica que no se da para el caso de Coahuila, en lo que respecta a la categoría en la que se da la máxima probabilidad de ubicarse.

**Tabla 15 Escenarios de las probabilidades de satisfacción económica por edad, decil y sexo, Coahuila 2014**

	Hombre			Mujer		
	I	V	X	I	V	X
20 años	S	S	S	S	S	S
40 años	MS	S	S	MS	S	S
60 años	I	MS	MS	I	MS	MS

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2014.

## 5.6 Conclusiones de capítulo

### 5.6.1 Discusión

La relación entre desigualdad y bienestar subjetivo puede verse desde dos planos: individual y político. En lo que refiere al aspecto individual un punto clave es la comparación de ingresos. Para las personas es crucial evitar la comparación con individuos de ingresos más elevados puesto que ello genera un efecto negativo sobre la satisfacción con el nivel de vida. Sin embargo, si los individuos tienen una legítima expectativa de mejores ingresos observar el éxito de otros puede ser benéfico. Asimismo, se ha identificado que las personas propensas a compararse con los demás son más materialistas (Hudders y Pandelaere, 2012), ya que la persecución de objetivos materiales puede orientar a menores niveles de satisfacción, puesto que las

<sup>8</sup> Las tablas completas se muestran en los anexos.



personas materialistas experimentan mayor cantidad de sentimientos negativos y dan mayor valor a los objetos que a las relaciones personales (Richins and Dawson, 1992). En otro sentido podría ser relevante evitar la publicidad. Si una persona está altamente expuesta a la publicidad y se deja guiar por profesionales que trabajan para incrementar las aspiraciones de los consumidores y generar deseos de consumo corre el riesgo de sentirse frustrado por no poder alcanzar el volumen de gasto que la publicidad le hizo desear.

En el plano de política pública es preciso trabajar no solo en pos de mejores esquemas redistributivos sino también en la búsqueda de la satisfacción de las necesidades humanas básicas, promoviendo el acceso a servicios de salud de los pobres, así como creciendo el flujo de bienes y servicios a los que tienen acceso los hogares (Streeten, 1979b). Para alcanzar una plena satisfacción con el nivel de vida se requiere que el estado contribuya a generar las condiciones para que las personas puedan acceder a medios que les permitan igualdad de oportunidades de ascenso en la escalera social (Streeten, 1979a). Los gobiernos debieran separarse de visiones cortoplacistas porque ello podría ser un obstáculo para el desarrollo de los países y el bienestar de la población (Seers, 1969). La desigualdad como tal beneficia a un segmento pequeño de la población y ese grupo es quien tendría incentivos para mantenerla a pesar de que la actividad económica sería mayor de haber una repartición más equitativa de la riqueza (Stiglitz, 2012). La ilusión de enfoque puede llevar a la gente a una asignación inadecuada del tiempo (D. Kahneman *et al.*, 2006).

Si bien la propuesta de la economía de la felicidad difiere en algunos puntos de lo que se establece en el *mainstream* económico mantiene en su esencia componentes claves. En primer lugar, se puede señalar la relevancia de la función de utilidad de los individuos, a la que se agrega el elemento de ingreso relativo, es decir, la importancia de los otros y del contexto. El estudio mostró que un entorno desigual reduce la satisfacción con el nivel de vida de los habitantes de un estado norteño de México. Para el coahuilense es clave que las disparidades de ingreso no sean tan pronunciadas.



Asimismo, en el estado es fundamental tener un empleo que pueda ser un medio para alcanzar el estándar de vida deseado. Desde esta perspectiva se observa que entre los Coahuilenses prima la percepción de que el trabajo "engrandece al hombre", en la región se presenta un orgullo marcado por tener un empleo que permita brindar mejores oportunidades a la familia y para quien se encuentra fuera del mercado laboral carecer de dicho trabajo repercute sobre su percepción de nivel de vida.

Los resultados del presente estudio respaldaron la hipótesis planteada y contribuyen al entendimiento de la relación entre desigualdad regional y bienestar autorreportado.

### **5.6.2 Conclusiones**

El objetivo del trabajo fue identificar el efecto de la desigualdad más próxima (municipal) en la satisfacción con el nivel de vida de los coahuilenses. Los datos mostraron que cada punto del índice de Gini reduce las probabilidades de que los coahuilenses de menores ingresos se declaren satisfechos en el plano material. A partir de ello se encuentra que los componentes perjudiciales de la desigualdad no repercuten en mayor medida que los elementos que pudieran considerarse positivos (mencionados en la sección de planteamientos teóricos), se podría señalar que unos neutralizan a los otros.

Los datos sugieren que para los habitantes del estado de Coahuila son importantes: la inseguridad ciudadana, la pobreza de un porcentaje significativo de la población y la percepción de injusticia en la manera en que está repartida la riqueza, sin embargo, los coahuilenses perciben que cuentan con la posibilidad de movilidad social. El resultado del trabajo no es consistente con estudios previos realizados en Latinoamérica. Así, la cercanía entre Coahuila y Estados Unidos puede ser un elemento que contribuya a que en la región se de una ideología como la norteamericana, en donde no es mal visto un entorno desigual, siempre que para la población exista la expectativa de integrar la parte alta de la distribución de los ingresos.



En México podría existir un riesgo de que la desigualdad se perpetúe. Se ha visto que los países con mayor desigualdad de ingreso también muestran menor igualdad de oportunidades (Stiglitz, 2012). Dado lo anterior es crucial para los hacedores de política tomar conocimiento del impacto actual de la desigualdad en el bienestar de la población, así como el impacto a futuro. Es pertinente recordar que en el país sigue siendo relevante contar con contactos para lograr la obtención de un empleo y buenos salarios (Charles-Leija, Torres and Castro, 2017a).

La movilidad social es un tema de profunda relevancia. Para un porcentaje elevado de la población alcanzar los estándares de vida de los individuos de los deciles más altos es una tarea casi imposible. Para algunos el camino más sencillo de lograr ingresos elevados es integrar grupos delictivos. De esta manera la desigualdad fortalece el vínculo entre baja movilidad social y crecimiento de los índices de delincuencia. Así, la falta de igualdad en la distribución de ingreso detona una serie de elementos perjudiciales para el bienestar de los individuos que se ve reflejada en las estimaciones del modelo. En Coahuila existe una sensación de inseguridad ciudadana y ello podría reducirse si las políticas redistributivas favorecieran a los individuos de menores ingresos y les ofrecieran mejores posibilidades que la delincuencia.

A pesar de la elevada percepción de expectativas a futuro los coahuilenses se sienten afectados por la desigualdad cercana (municipal), ello ocurre afectando principalmente a los deciles bajos de la población. La falta de igualdad en un país de renta media como México acaba decantando en un porcentaje elevado de la población en situación de pobreza. La redistribución no es un tema enteramente de competencia estatal, sin embargo, el trabajo presente brinda un poco de luz sobre la visión que tienen los habitantes del estado sobre la desigualdad presente en los municipios de la entidad.

Una ventaja significativa de los estudios de economía de la felicidad es que no dependen de la evaluación de un académico o un político, sino del juicio personal de cada individuo y su capacidad para juzgar qué le genera bienestar y satisfacción. Si bien es importante tomar en consideración el juicio de las personas al respecto de su propio bienestar es crucial reconocer las desventajas objetivas vinculadas a la



desigualdad de ingreso y los riesgos que corre un país cuando no establece los controles adecuados para atenuarla.

El presente capítulo fue una aproximación a un tema relevante y polémico al interior de la ciencia económica partiendo desde una perspectiva regional. Las bases empíricas que lo respaldaron fueron altamente subjetivas porque involucraron aspectos de bienestar, percepción de movilidad social y seguridad ciudadana, así como oposición a la desigualdad. Sin embargo, la investigación trae a la agenda regional un acercamiento nuevo al fenómeno de la desigualdad.



## Conclusiones Generales

El presente trabajo de tesis indagó sobre diversas variables y su impacto sobre la satisfacción económica y en un caso sobre el plano social. Se ha señalado que el estudio de la felicidad desde la teoría económica, contribuye, entre otros temas, a conocer mejor el comportamiento económico de los individuos. Estudios previos han mostrado que a las personas no solamente las mueve la búsqueda del ingreso, sino que también les preocupan aspectos sociales, de familia, de entorno, seguridad, etc. Asimismo, se ha visto que para quienes lo más importante es el ingreso dejan de lado situaciones relevantes para su bienestar y declaran niveles de felicidad menores que aquellas personas con metas intrínsecas y visiones menos materialistas.

Uno de los problemas sociales de la actualidad, en México, es la violencia asociada al narcotráfico. Los cárteles obtienen ganancias elevadas por la comercialización de sustancias adictivas. Luchan por dominar los territorios que mejores beneficios económicos les reportan y generan violencia (Charles y Félix 2015). Los principales soldados de las empresas criminales son jóvenes que buscan obtener “dinero fácil”. Para ellos la obtención de ganancias elevadas es la clave de la felicidad. Percepción que aún tiene una gran proporción de la población. Sin embargo, los estudios sobre felicidad han identificado que la contribución del ingreso a la felicidad, después de un umbral de cobertura de necesidades, es sumamente moderado. Muchas decisiones económicas se toman buscando mayor ingreso o volumen de consumo creyendo que es la manera de incrementar la felicidad.

El trabajo de tesis abordó dos temas claves dentro del análisis económico, el consumo y la desigualdad. Este capítulo presenta las reflexiones finales del trabajo y en él se hace un breve resumen sobre los hallazgos principales de la investigación.

En el primer capítulo se hizo una revisión histórica sobre los autores e ideas que dieron forma a la teoría económica dominante y se vieron planteamientos de otros pensadores que flexibilizan los supuestos ortodoxos. En el capítulo se señaló que la economía ortodoxa considera que el individuo es un ente maximizador de la utilidad y la busca a través de la adquisición de ingresos y riquezas a costa del menor esfuerzo



posible. Este individuo es egoísta, insaciable y conoce perfectamente los precios de los bienes y la utilidad que obtendrá de su consumo. En cuanto a las preferencias se estableció que son exógenas y conocidas únicamente a partir de observar el comportamiento del individuo; negando la posibilidad de que sean cambiantes o modificables por el entorno o pueda accederse a ellas a partir de la opinión individual. Al respecto de la utilidad, se instituyó en términos ordinales, es decir, afirmar que un bien es preferido sobre otro es suficiente para realizar el manejo matemático necesario. De la misma manera, la economía ortodoxa consideró que la utilidad no es comparable entre individuos y, por lo tanto, tampoco es posible hacer agregaciones con ella.

En el segundo capítulo se hizo una revisión sobre la relevancia del estudio de la felicidad a nivel empírico en la economía. Partiendo de los estudios que muestran la consistencia y estabilidad del enfoque de bienestar subjetivo y cuestionamiento directo. Se describieron algunos de los hallazgos más significativos en el tema.

El tercer capítulo se enfocó en la descripción de los supuestos de trabajo para el resto del documento. El documento en sí, es consistente con los criterios operativos de los trabajos de Economía de la Felicidad, que distan un poco del marco ortodoxo porque consideran que el cuestionamiento directo es un medio para obtener información sobre la utilidad de los individuos y que ésta puede ser medible, agregable y comparable interpersonalmente. Asimismo, se señaló que las preferencias pueden ser modificadas por el contexto.

El capítulo cuatro mostró hallazgos importantes en la línea del consumo ostentoso, el cual genera efectos positivos sobre la satisfacción económica, más no así en lo social. Los resultados del capítulo no respaldaron del todo lo propuesto por Veblen (1899).

Posteriormente, el quinto capítulo se concentró únicamente en el estado de Coahuila. El propósito fue indagar una región concreta del país para evaluar características particulares de la misma. Se observó que el impacto de la desigualdad sobre el bienestar subjetivo es negativo, elevado y significativo, principalmente para los individuos de los deciles bajos. Se planteó que dicho resultado va en consonancia



con la percepción de baja movilidad social presente en el país, así como la creencia de que pobreza y riqueza se refuerzan en Latinoamérica y que quienes se ubican en la parte baja de la distribución del ingreso difícilmente logran ascender puesto que no es suficiente en trabajo duro para alcanzar niveles elevados de ingreso.

El trabajo permitió contrastar que diversas propuestas planteadas por los economistas heterodoxos tienen validez en realidad. Los individuos en ocasiones realizan gastos que reducen su nivel de felicidad, la comparación con los otros tiene efectos negativos en las personas, las personas que se enfocan en el confort, la comodidad, el consumo, encima de situaciones o circunstancias más gratificantes como la convivencia con la familia o seres queridos difícilmente alcanzan los niveles de felicidad y satisfacción que podrían si reenfocaran sus prioridades. El enfoque de bienestar subjetivo ha traído más realismo al estudio de la utilidad de lo que podía ofrecer la perspectiva de preferencias reveladas (Akay, Bargain and Jara, 2015).

El contraste de la utilidad a partir de reportes subjetivos es aún muy joven y se espera que en los años venideros sigan generándose investigaciones que permitan contrastar el impacto de diversas variables sobre la felicidad de las personas. Futuras líneas de investigación podrían apuntar hacia otros temas relevantes del ámbito económico tales como la construcción de aspiraciones materiales, la cual se ha vinculado con la insatisfacción reportada por diversas personas a pesar de contar con ingresos elevados. Temas de índole social y político también pueden abordarse desde el enfoque de la Economía de la Felicidad. Indagar en aspectos de la familia a partir de estructura, relaciones, etc. El campo aún tiene mucho por explorar.

El enfoque de bienestar subjetivo, o economía de la felicidad, se integra en el campo de las ciencias sociales, donde no hay necesariamente verdades empíricas irrefutables. Pero si el enfoque permite a los investigadores acercarse a la comprensión del bienestar humano vale la pena el esfuerzo de mejorar el uso y desarrollo de herramientas analíticas útiles.



## Bibliografía

Aaker, J. L., Rudd, M. and Mogilner, C. (2011) 'If money does not make you happy, consider time', *Journal of Consumer Psychology*. Society for Consumer Psychology, 21(2), pp. 126–130. doi: 10.1016/j.jcps.2011.01.004.

Ackerman, F. (1997) 'Consumed in Theory: Alternative Perspectives on the Theory of Consumption', *Journal of Economic Issues*, 31(3), pp. 651–664. doi: 10.4324/9780203799963.

Adams, S. and Artz, B. (2015) 'Health Insurance , Familial Responsibilities and Job Satisfaction', *Journal of Family and Economic Issues*, 36(1), pp. 143–153. doi: 10.1007/s10834-014-9416-1.

Ahuvia, A. C. (2002) 'Individualism/collectivism and Cultures of Happiness: A Theoretical Conjecture on the Relationship between Consumption, Culture and Subjective Well-being a the National Level', *Journal of Happiness Studies*, 3, pp. 23–36. doi: 10.1023/a:1015682121103.

Akerlof, G. A., Rose, A. K. and Yellen, J. L. (1988) 'Job the Switching Satisfaction Labor and in Market', in *Brookings Papers on Economic Activity*, pp. 495–594.

Akerlof, G. and Dickens, W. T. (2006) 'The economic consequences of cognitive dissonance', in *An economic theorist's book of tales*. New York: Cambridge University Press.

Alesina, A., Di Tella, R. and MacCulloch, R. (2004) 'Inequality and happiness: Are Europeans and Americans different?', *Journal of Public Economics*, 88(2004), pp. 2009–2042. doi: 10.1016/j.jpubeco.2003.07.006.

Aristóteles (1999) *Ética a Nicómaco*. Edited by M. Araujo and J. Marías. Madrid, España: Política, Estudios Políticos y Constitucionales.

Arrow, K. J. and Dasgupta, P. S. (2009) 'Conspicuous consumption, inconspicuous leisure', *Economic Journal*, 119(541). doi: 10.1111/j.1468-0297.2009.02318.x.



Bagwell, L. S. and Bernheim, B. D. (1996) 'Veblen Effects in a Theory of Conspicuous Consumption', *American Economic Review*, 86(3), pp. 349–373. doi: 10.1126/science.151.3712.867-a.

Becker, G. S. (1974a) 'A Theory of Marriage: Part II', *Journal of Political Economy*, 82(2), pp. S11–S26.

Becker, G. S. (1974b) 'A Theory of Social Interactions', *Journal of Political Economy*, 82(61), p. 1063. doi: 10.1086/260265.

Becker, G. S. (1981) 'Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place', *Economica*, 48(189), pp. 1–15.

Becker, G. S., Landes, E. M. and Michael, R. T. (1977) 'An Economic Analysis of Marital Instability', *Journal of Political Economy*, 85(6), p. 1141. doi: 10.1086/260631.

Bentham, J. (1781) *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Batoche Books. Kitchener. 2000.

Bergsma, A., Poot, G. and Liefbroer, A. C. (2008) 'Happiness in the Garden of Epicurus', *Journal of Happiness Studies*, 9, pp. 397–423. doi: 10.1007/s10902-006-9036-z.

Berry, B. J. L. and Okulicz-Kozaryn, A. (2009) 'Dissatisfaction with city life: A new look at some old questions', *Cities*. Elsevier Ltd, 26(3), pp. 117–124. doi: 10.1016/j.cities.2009.01.005.

Beytía, P. and Calvo, E. (2011) '¿Cómo medir la felicidad?', *Claves para Políticas Públicas*, pp. 1–10.

Blanchflower, D. G. and Oswald, A. J. (2004) 'Money, sex and happiness: An empirical study', *Scandinavian Journal of Economics*, 106(3), pp. 393–415. doi: 10.1111/j.1467-9442.2004.00369.x.

Blanchflower, D. G. and Oswald, A. J. (2008) 'Is well-being U-shaped over the life cycle?', *Social Science & Medicine*, 66(8), pp. 1733–1749. doi: 10.1016/j.socscimed.2008.01.030.

Bowles, S. (2010) *Microeconomía: Comportamiento, Instituciones y Evolución*.



Virtual. Santa Fe, New Mexico.

Bowles, S. and Park, Y. (2005) 'Emulation, inequality, and work hours: Was Thorsten Veblen right?', *Economic Journal*, 115(507), pp. 397–412. doi: 10.1111/j.1468-0297.2005.01042.x.

Brockmann, H. (2010) 'Why are middle-aged people so depressed? Evidence from West Germany', *Social Indicators Research*, 97(1), pp. 23–42. doi: 10.1007/s11205-009-9560-4.

Cameron, A. C. and Trivedi, P. K. (2005) *Microeconometrics. Methods and applications*. Cambridge, UK.: Cambridge University Press. doi: 10.1017/CBO9781107415324.004.

Carbajal, J. C., Hall, J. and Li, H. (2015) *Inconspicuous Conspicuous Consumption, Peruvian Economic Association*. doi: 10.1111/j.1468-0297.2009.02318.x.

Chao, A. and Schor, J. B. (1998) 'Empirical tests of status consumption: Evidence from women's cosmetics', *Journal of Economic Psychology*, 19(1), pp. 107–131. doi: 10.1016/S0167-4870(97)00038-X.

Charles-Leija, H., Aboites, G. and Llamas, I. (2016) 'Efectos colaterales de la drogadicción al interior de la familia e implicaciones en el bienestar subjetivo', *Políticas Sociales Sectoriales*, 3(3).

Charles-Leija, H., Aboites, G. and Llamas, I. (2017) '¿Destinan pobres y ricos distintos tiempo a sus actividades? Uso del tiempo y nivel de ingresos en México', *Políticas Sociales Sectoriales*, 4(4).

Charles-Leija, H., Torres, A. and Castro, D. (2017a) 'Efectos del Capital Social en el empleo en México', *Working Paper*.

Charles-Leija, H., Torres, A. and Castro, D. (2017b) 'Métodos de búsqueda de empleo, capital social y salarios en México', *Working Paper*.

Charles, H. (2015) 'Un análisis exploratorio sobre redes sociales y empleo. El caso de México.', *Working Paper*. Saltillo, México (Working Paper), pp. 1–19.



Charles, H. and Félix, G. (2015) 'Una propuesta teórica de Nueva Geografía Económica considerando la prohibición de un bien adictivo y el nacimiento de un sector criminal', *Working Paper*. Cuernavaca, México: Working Paper, pp. 1–19.

Charles, K. K., Hurst, E. and Roussanov, N. (2009) 'Conspicuous consumption and race', *The Quarterly Journal of Economics*, CXXIV(May Issue 2), pp. 425–467.

Clark, A. E. (2015) *Rising Aspirations Dampen Satisfaction*.

Clark, A. E., Kristensen, N. and Westergard-Nielsen, N. (2009) 'Economic Satisfaction and Income Rank in Small Neighbourhoods', *Journal of the European Economic Association*, 7(2–3), pp. 519–527. doi: 10.1162/JEEA.2009.7.2-3.519.

Clark, A. E. and Oswald, A. J. (1994) 'Unhappiness and unemployment', *The Economic Journal*, 104(424), pp. 648–659. doi: 10.2307/2234639.

Cohen, M. D. and Axelrod, R. (1984) 'Coping with Complexity : The Adaptive Value of Changing Utility', *The American Economic Review*, 74(1), pp. 30–42. doi: 10.2307/1803306.

Csikszentmihalyi, M. (2000) *Fluir: Una psicología de la felicidad*.

Csikszentmihalyi, M. and Hunter, J. (2003) 'Happiness in Everyday Life : the Uses of Experience Sampling', *Journal of Happiness Studies*, (January), pp. 185–199.

Cunynghame, H. (1892) 'Some Improvements in Simple Geometrical Methods of Treating Exchange Value, Monopoly and Rent', *The Economic Journal*, 2(5), pp. 35–52.

Custodero, L. a. (2002) 'Seeking Challenge, Finding Skill: Flow Experience and Music Education', *Arts Education Policy Review*, 103(3), pp. 3–9. doi: 10.1080/10632910209600288.

Deaton, A. and Stone, A. A. (2013) 'Two happiness puzzles', *American Economic Review*, 103(3), pp. 591–597. doi: 10.1257/aer.103.3.591.

DeLeire, T. and Kalil, A. (2010) 'Does consumption buy happiness? Evidence from the United States', *International Review of Economics*, 57(2), pp. 163–176. doi: 10.1007/s12232-010-0093-6.



Dickerson, a., Risa Hole, a. and Munford, L. (2012) 'The relationship between well-being and commuting re-visited: does the choice of methodology matter?', *Regional Science and Urban Economics*. Elsevier B.V., 49, pp. 321–329. doi: 10.1016/j.regsciurbeco.2014.09.004.

Diener, E. and Biswas-Diener, R. (2002) 'Will money increase subjective well-being? A literature review and guide to needed research', *Social Indicators Research*, 57(2), pp. 119–169.

Dolan, P., Peasgood, T. and White, M. (2008) 'Do we really know what makes us happy? A review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being', *Journal of Economic Psychology*, 29(1), pp. 94–122. doi: 10.1016/j.joep.2007.09.001.

Duesenberry, J. (1949) *Renta, ahorro, teoría del comportamiento del consumidor*. 4ta (1976). Edited by M. H. U. P. Cambridge. Madrid, España: Alianza editorial S. A.

Dugain, V. and Olaberriá, E. (2015) 'What Makes Mexicans Happy?', *OECD Economics Department Working Papers*, (1196), pp. 0–32. doi: <http://dx.doi.org/10.1787/5js4h5qp6l0w-en>.

Earl, P. (2007) 'Consumer X-inefficiency and the problem of market regulation', in Frantz, R. (ed.) *Renaissance in Behavioral Economics: Essays in Memory of Harvey Leibenstein*. New York, NY, U.S.A.: Routledge, pp. 1–17.

Easterlin, R. a (1974) 'Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence', *Nations and households in economic growth*, pp. 89–125. Available at: <http://graphics8.nytimes.com/images/2008/04/16/business/Easterlin1974.pdf>.

Edgeworth, F. Y. (1881) *Mathematical psychics: An essay on the application to mathematics to moral sciences, Mind*. London, England: C. Kegan Paul & Co., 1 Paternoster Square. doi: 10.2307/2223848.

Eid, M. and Diener, E. (2004) 'Global judgements of subjective well-being: Situational Variability and Long Term Stability', *Social Indicators Research*, 65(June



2003), pp. 245–277.

Elster, J. (1989) 'Social Norms and Economic Theory', *Journal of Economic Perspectives*, 3, pp. 99–117.

Fafchamps, M. and Shilpi, F. (2003) *Subjective wellbeing, isolation, and rivalry*. Edited by D. of Economics. Oxford, UK: University of Oxford.

Ferrer-i-Carbonell, A. (2005) 'Income and well-being: An empirical analysis of the comparison income effect', *Journal of Public Economics*, 89, pp. 997–1019. doi: 10.1016/j.jpubeco.2004.06.003.

Ferrer-i-Carbonell, A. and Frijters, P. (2004) 'How Important is Methodology for the Estimate of the Determinants of Happiness?', *The Economic Journal*, 114(1997), pp. 641–659.

Ferrer-i-Carbonell, A. and Ramos, X. (2013) 'Inequality and Happiness', *Journal of Economic Surveys*, 28(5), pp. 1016–1027. doi: 10.1111/joes.12049.

Fisher, I. (1892) *Mathematical Investigations in The Theory of Value and Prieeces*. New York, NY, U.S.A.: Cossimo Classics.

Foucault, M. (2008) *The Birth of Bio-Politics, Economy and society*. London, England: Palgrave Macmillan. doi: 10.1057/9780230594180preview.

Frank, R. H. (1985) 'The demand for unobservable and other nonpositional goods', *The American Economic Review*, 75(1), pp. 101–116. doi: 10.2307/1812706.

Frank, R. H. (2004) 'How not to buy happiness', *Daedalus*, 27(1995), pp. 69–79.

Frank, R. H. (2005) 'Does Absolute Income Matter?', in Bruni, L. and Porta, P. L. (eds) *Economics and Happiness. Framing the analysis*. Oxford University Press.

Frederick, S. and Lowenstein, G. (1999) 'Hedonic Adaptation', in D. Kahneman, E. D. and Schwarz, N. (eds) *Well-being: The foundations of hedonic psychology*. New York: Russell Sage Foundation, pp. 302–329.

Freeman, R. B. (1978) 'Job satisfaction as an economic variable', *American Economic Review*, 68(2), pp. 135–141. Available at: <http://www.jstor.org/stable/1816677>.



Frey, B. S. and Stutzer, A. (2002) 'What Can Economists Learn from Happiness Research?', *Journal of Economic Literature*, 40(2), pp. 402–435. doi: 10.1257/002205102320161320.

Frey, B. S., Stutzer, A., Benz, M., Meier, S., Luechinger, S. and Benesch, C. (2008) *Happiness. A Revolution in Economics, Development*. London, England: MIT Press.

Friedman, M. (2008) *Price Theory*. 1st 1962. The Richest Man in Babylon.

Frisch, R. (1964) 'Dynamic Utility', *Econometrica*, 32(3), pp. 418–424.

Fuentes, N. and Rojas, M. (2001) 'Economic theory and subjective well-being: Mexico', *Social Indicators Research*, 53, pp. 289–314.

Galbraith, J. K. (1973) *La sociedad opulenta*. Espluges de Llobregat (Barcelona): Editorial Ariel S. A.

Gerdtham, U.-G. and Johannesson, M. (2001) 'The relationship between happiness, health, and socio-economic factors: results based on Swedish microdata', *Journal of Socio-Economics*, 30(6), p. 553. doi: 10.1016/S1053-5357(01)00118-4.

Graham, C. (2006) 'Inequality and happiness: Insights from Latin America', *Journal of Economic Inequality*, 4(1), pp. 107–122. doi: 10.1007/s10888-005-9009-1.

Graham, C. and Felton, A. (2005) 'Does inequality matter to individual welfare? An initial exploration based on happiness surveys from Latin America', *Center on Social and Economic Dynamics*, Working Pa.

Guillen-Royo, M. (2008) 'Consumption and subjective wellbeing: Exploring basic needs, social comparison, social integration and hedonism in Peru', *Social Indicators Research*, 89, pp. 535–555. doi: 10.1007/s11205-008-9248-1.

Guillen Royo, M. (2007) 'Well-being and consumption: towards a theoretical approach based on human needs satisfaction', in Bruni, L. and Porta, P. L. (eds) *Handbook on the Economics of Happiness*. Cheltenham, UK - Northampton, USA: Edward Elgar, pp. 81–87.

Headey, B., Muffels, R. and Wooden, M. (2008) 'Money does not buy happiness:



Or does it? A reassessment based on the combined effects of wealth, income and consumption', *Social Indicators Research*, 87(1), pp. 65–82. doi: DOI 10.1007/s11205-007-9146-y.

Helliwell, J. F. and Putnam, R. D. (2004) 'The social context of well-being.', *Philosophical transactions of the Royal Society of London. Series B, Biological sciences*, 359(August), pp. 1435–1446. doi: 10.1098/rstb.2004.1522.

Herrera, J., Razafindrakoto, M. and Roubaud, F. (2006) 'The determinants of subjective poverty: A comparative analysis between Madagascar and Peru', *Developpement Institutions & Analyses de Long terme*, pp. 1–28. Available at: <http://www.eldis.org/vfile/upload/1/document/0708/DOC21340.pdf>.

Hirsch, F. (1976) *Social Limits to Growth*. Ed. 2005, *Contemporary Sociology*. Ed. 2005. Taylor & Francis e-Library.

Hirschman, A. O. . and Rothschild, M. (1973) 'The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Source', *The Quarterly Journal of Economics*, 87(4), pp. 544–566.

Hopkins, E. (2008) 'Inequality , happiness and relative concerns : What actually is their relationship?', *Journal of Economic Inequality*, 6, pp. 351–372. doi: 10.1007/s10888-008-9081-4.

Hu, F. (2013) 'Homeownership and Subjective Wellbeing in Urban China: Does Owning a House Make You Happier?', *Social Indicators Research*, 110(3), pp. 951–971. doi: 10.1007/s11205-011-9967-6.

Hudders, L. and Pandelaere, M. (2012) 'The Silver Lining of Materialism: The Impact of Luxury Consumption on Subjective Well-Being', *Journal of Happiness Studies*, 13(3), pp. 411–437. doi: 10.1007/s10902-011-9271-9.

Huesca, L., Gutiérrez, L. and Medrano, A. (2015) 'Medición del grado de progresividad de las Transferencias en México en 2010', *Políticas Públicas*.

INEGI (2015) *Módulo de Condiciones Socioeconómicas Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2014*.



Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014) 'Bienestar subjetivo. BIARE. Ampliado', *Módulo de Bienestar autorreportado, Módulo de Condiciones Socioeconómicas 2014, 2015, 2016. MCS.* Available at: <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/investigacion/bienestar/ampliado/>.

Ireland, J. (1994) 'On Limiting the Market for Status Signals', *Journal of Public Economics*, 53, pp. 91–110. doi: 10.1016/0047-2727(94)90015-9.

Jevons, W. S. (1871) *The theory of political economy*. 2005th edn, *The online library of liberty*. 2005th edn. London, England: Liberty Fun, Inc. 2005.

Johansson-Stenman, O. and Martinsson, P. (2006) 'Honestly, why are you driving a BMW?', *Journal of Economic Behavior and Organization*, 60(2), pp. 129–146. doi: 10.1016/j.jebo.2004.08.006.

Kahneman, D. (1994) 'New Challenges to the Rationality Assumption', *Legal Theory*, 150(19–36), p. 105. doi: 10.1017/S1352325200000689.

Kahneman, D., Fredrickson, B. L., Schreiber, C. a. and Redelmeier, D. a. (1993) 'When more pain is preferred to less: Adding a Better End', *Psychological Science*, 4, pp. 401–405. doi: 10.1111/j.1467-9280.1993.tb00589.x.

Kahneman, D., Knetsch, J. L. and Thaler, R. H. (1991) 'Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias', *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), pp. 193–206. doi: 10.1257/jep.5.1.193.

Kahneman, D. and Krueger, A. B. (2006) 'Developments in the Measurement of Subjective Well-Being', *Journal of Economic Perspectives*, 20(1), pp. 3–24.

Kahneman, D., Krueger, A. B., Schkade, D. a, Schwarz, N. and Stone, A. a (2004) 'A survey method for characterizing daily life experience: the day reconstruction method.', *Science (New York, N.Y.)*, 306(5702), pp. 1776–80. doi: 10.1126/science.1103572.

Kahneman, D., Krueger, A. B., Schkade, D., Schwarz, N. and Stone, A. a (2006) 'Would you be happier if you were richer? A focusing illusion.', *Science (New York, N.Y.)*, 312(125), pp. 1908–1910. doi: 10.1126/science.1129688.



Kahneman, D., Krueger, A. B., Schkade, D., Schwarz, N. and Stone, A. A. (2006) 'Would You Be Happier If You Were Richer? A Focusing Illusion', *Science*, 312(5782), pp. 1908–1910. doi: 10.1126/science.1129688.

Kahneman, D. and Thaler, R. H. (2006) 'Utility Maximization and Experienced Utility', *Journal of Economic Perspectives*, 20(1), pp. 221–234. doi: 10.1257/089533006776526076.

Kahneman, D., Wakker, P. P. and Sarin, R. (1997) 'Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility', *Quarterly Journal of Economics*. MIT Press , 112(2), pp. 375–405. Available at: <http://www.jstor.org.sally.sandiego.edu/stable/info/2951240%5Cnpapers3://publication/uuid/ED61D852-6B6D-49EB-9D8F-E5F391622E94>.

Kasser, T. and Ryan, R. M. (1993) 'A Dark Side of the American Dream: Correlates of Financial Success as a Central Life Aspiration', *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(2), pp. 410–422.

Kasser, T. and Ryan, R. M. (1996) 'Further Examining the American Dream: Differential Correlates of Intrinsic and Extrinsic Goals', *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(3), pp. 280–287. doi: 10.1177/0146167296223006.

Kelly, M. (2000) 'Inequality and crime', *Review of Economics and Statistics*, 82(4), pp. 530–539.

Keynes, J. M. (1930) 'Economic possibilities of our grandchildren', in *Essays in Persuasion*. 1963rd edn. United States of America: W. W. Norton & Company.

Knight, J., Song, L. and Gunatilaka, R. (2007) 'Subjective Well-Being and Its Determinants in rural China', *Discussion paper series subjective*. University of Oxford, ISSN 1471-(334).

Knight, J., Song, L. N. and Gunatilaka, R. (2009) 'Subjective well-being and its determinants in rural China', *China Economic Review*. Elsevier Inc., 20(4), pp. 635–649. doi: DOI 10.1016/j.chieco.2008.09.003.

Krueger, A. B. and Schkade, D. A. (2008) 'The Reliability of Subjective Well-Being Measures', *Journal of Public Economics*, 92, pp. 1833–1845. doi:



10.1016/j.jpubeco.2007.12.015.The.

Layard, R. (2003) 'Lionel Robbins Memorial Lectures 2002 / 3 HAPPINESS : HAS SOCIAL SCIENCE A CLUE ?', (March).

Layard, R. (2005) *Happiness: Lessons from a new science*. London and New York: Penguin Press.

Leibenstein, H. (1950) 'Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand', *The Quarterly Journal of Economics*, 64(2), pp. 183–207.

Lepper, H. S. (1998) 'Use of other-reports to validate subjective well-being measures', *Social Indicators Research*, 44(3), pp. 367–379. doi: 10.1023/a:1006872027638.

Lewis, J. (2014) 'Income , Expenditure and Personal Well-being, 201112', *Office fo National Statistics*, (June), pp. 1–33.

Leyva, G., Bustos, A. and Romo, A. M. (2016) 'Life Satisfaction and Happiness in Mexico: Correlates and Redundancies', in Rojas, M. (ed.) *Handbook of Happiness Research in Latin America*. Springer, pp. 579–611. doi: 10.1007/978-94-017-7203-7.

Luttmer, E. F. P. (2005) 'Neighbors as negatives: relative earnings and well-being', *Quarterly Journal of Economics*, (August), pp. 963–999.

Macdonald, M. and Douthitt, R. A. (1992) 'Consumption Theories and Consumers Assessments of Subjective Well-Being', *Journal of Consumer Affairs*, 26(2), pp. 243–261. doi: 10.1111/j.1745-6606.1992.tb00026.x.

Mackerron, G. (2012) 'Happiness economics from 35000 feet', *Journal of Economic Surveys*, 26(4), pp. 705–735. doi: 10.1111/j.1467-6419.2010.00672.x.

Mann, S. (2007) 'Comparing Interpersonal Comparisons in Utility Theory and Happiness Research', *Forum for Social Economics*, 36(1), pp. 29–42. doi: 10.1007/s12143-007-0003-1.

Marmaros, D. and Sacerdote, B. (2002) 'Peer and social networks in job search', *European Economic Review*, 46(4–5), pp. 870–879. doi: 10.1016/S0014-2921(01)00221-5.



Marshall, A. (1890) *The Principles of Economics: An introductory volume 1890*. on-line.

Marx, K. (1902) 'Wage-Labor And Capital'. Socialist Labor Party of America, p. 44.

Mill, J. S. (1844) *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. 2000th edn. Batoche Books. Kitchener.

Mill, J. S. (1863) *Utilitarianism*. 2015th edn.

Von Mises, L. (1949) *Human Action: A treatise on Economics*. 1996 (4th). Edited by Fox and Wilkes. San Francisco: Cataloging in Publication.

Mogilner, C. and Norton, M. I. (2015) 'Time, Money, and Happiness', *Current Opinion in Psychology*. Elsevier Ltd, 10, pp. 12–16. doi: 10.1016/j.copsyc.2015.10.018.

Morawetz, D., Atia, E., Bin-nun, G., Felous, L., Gariplerden, Y., Harris, E., Soustiel, S., Tombros, G. and Zarfaty, Y. (1977) 'Income Distribution and Self-Rated Happiness : Some Empirical Evidence', *The Economic Journal*, 87(347), pp. 511–522.

Ng, Y.-K. (1997) 'A case for happiness, cardinalism, and interpersonal comparability', *The Economic Journal*, 107, pp. 1848–1858.

Ng, Y.-K. (2004) *Welfare economics Towards a More Complete Analysis*. Australia: Palgrave Macmillan.

Nicolaides, P. (1988) 'Limits to the expansion of neoclassical economics', *Cambridge Journal of Economics*, 12, pp. 313–328.

Ochoa-Adame, G. L. and Torres-García, A. J. (2017) 'Frontera Norte y Sur de México : Un análisis comparativo de la oferta laboral y su rendimiento a la escolaridad', *Equilibrio Económico, Revista de Economía, Política y Sociedad*, 13(2), pp. 167–190.

OECD (2013) *OECD Guidelines on Measuring Subjective Well-being, Report*. doi: 10.1787/9789264191655-en.

Ohtake, F. (2012) 'Unemployment and Happiness', *Japan Labor Review*, 9(2), pp. 59–74.



Okulicz-Kozaryn, A., Nash, T. and Tursi, N. O. (2015) 'Luxury car owners are not happier than frugal car owners', *International Review of Economics*. Springer Berlin Heidelberg, pp. 121–141. doi: 10.1007/s12232-015-0223-2.

Pareto, V. (1946) *Manual de economía política*. 1st in 190.

Pareto, V. (2007) *Considerations on the Fundamental Principles of Pure Political Economy*. Original (, *British Library Cataloguing in Publication Data*. Original (. Edited by R. Marchionatti and F. Mornati. London and New York.: Routledge Taylor & Francis Group.

Perez-Truglia, R. (2013) 'A test of the conspicuous–consumption model using subjective well-being data', *The Journal of Socio-Economics*. Elsevier Inc., 45, pp. 146–154. doi: 10.1016/j.socec.2013.05.012.

Persky, J. (1995) 'Retrospectives: the ethology of homo economicus', *The Journal of Economic Perspectives*, 9(2), pp. 221–231. doi: 10.2307/2138175.

Pigou, A. C. (1903) 'Some Remarks on Utility', *The Economic Journal*, 13(49), pp. 58–68.

Piketty, T. (1995) 'Social Mobility and Redistributive Politics', *The Quarterly Journal of Economics*, CX(3), pp. 551–584.

Pollak, R. A. (1970) 'Habit Formation and Dynamic Demand Functions', *Journal of Political Economy*, 78(4), p. 745. doi: 10.1086/259667.

Pollak, R. A. (1976) 'Preferences Interdependent', *The American Economic Review*, 66(3), pp. 309–320.

Pollak, R. A. (1977) 'Price Dependent Preferences', *American Economic Review*, 67(2), pp. 64–75. Available at: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=4512408&site=ehost-live&scope=site>.

Pollak, R. A. (1978) 'Endogenous tastes in demand and welfare analysis', *The American Economic Review*, 68(2), pp. 374–379. Available at: <http://www.jstor.org/stable/10.2307/1816724>



Pollak, R. A. and Wales, T. J. (1979) 'Welfare comparison and equivalence scales', *American Economic Review*, 69(2), pp. 216–221.

Powdthavee, N. (2005) 'Unhappiness and Crime : Evidence from South Africa', *Economica*, 72, pp. 531–547.

Powdthavee, N. (2009) 'I can't smile without you: Spousal correlation in life satisfaction', *Journal of Economic Psychology*, 30(4), pp. 675–689. doi: 10.1016/j.joep.2009.06.005.

Van Praag, B. M. S. and Ferrer-i-Carbonell, A. (2008) *Happiness Quantified: A Satisfaction Calculus Approach*. Second. Oxford, UK: Oxford University Press.

Van Praag, B. M. S. and Frijters, P. (1999) 'The Measurement of Welfare and Well-Being. The Layden Approach', in D. Kahneman, E. D. and Schwarz, N. (eds) *Well-being: The foundations of hedonic psychology*. New York: Russell Sage Foundation, pp. 413–433.

van Praag, B. M. S., Frijters, P. and Ferrer-i-Carbonell, a. (2003) 'The anatomy of subjective well-being', *Journal of Economic Behavior and Organization*, 51(1), pp. 29–49. doi: 10.1016/S0167-2681(02)00140-3.

Van Praag, B. (1971) 'The welfare function of income in Belgium: An empirical investigation', *European Economic Review*, pp. 337–369.

Punset, E. (2006) *El viaje a la felicidad*. Decimoquin. Ediciones Destino.

Qian, Y. and Qian, Z. (2015) 'Work, Family, and Gendered Happiness Among Married People in Urban China', *Social Indicators Research*, 121(1), pp. 61–74. doi: 10.1007/s11205-014-0623-9.

Rauscher, M. (1993) 'Demand for social status and the dynamics of consumer behavior', *The Journal of Socio-Economics*, 22(2), pp. 105–113. doi: 10.1016/1053-5357(93)90018-G.

Ravallion, M. and Lokshin, M. (2000) 'Who wants to redistribute?', *Journal of Public Economics*, 76(1), pp. 87–104. doi: 10.1016/S0047-2727(99)00064-X.



Rayo, L. and Becker, G. S. (2007) 'Habits, Peers, and Happiness: An Evolutionary Perspective', *American Economic Review*, 97(2), pp. 487–491.

Redelmeier, D. a., Katz, J. and Kahneman, D. (2003) 'Memories of colonoscopy: A randomized trial', *Pain*, 104, pp. 187–194. doi: 10.1016/S0304-3959(03)00003-4.

Richins, M. L. and Dawson, S. (1992) 'A Consumer Values Orientation for Materialism and Its Measurement: Scale Development and Validation', *Journal of Consumer Research*, 19(3), p. 303. doi: 10.1086/209304.

Robbins, L. (1932) *An essay on the nature and significance of economic science*. London, England: Macmillan & Co. Limited.

Rodríguez-Pose, A. and von Berlepsch, V. (2013) 'Social Capital and Individual Happiness in Europe', *Journal of Happiness Studies*, pp. 1–30. doi: 10.1007/s10902-013-9426-y.

Rojas, M. (2007a) 'Communitarian versus Individualistic Arrangements in the Family: What and Whose Income Matters for Happiness?', in Estes, Richard, J. (ed.) *Advancing Quality of ILfe in a Turbulent World*. Springer, pp. 153–168.

Rojas, M. (2007b) 'Estatus económico y situación afectiva en América Latina', *Estudos Contemporaneos da Subjetividade*, 3(2), pp. 202–218.

Rojas, M. (2008) 'X-inefficiency in the use of income to attain economic satisfaction', *Journal of Socio-Economics*, 37(6), pp. 2278–2290. doi: 10.1016/j.socec.2008.04.001.

Rojas, M. (2009) 'Economía de la Felicidad: Hallazgos relevantes respecto al ingreso y el bienestar', *El trimestre Económico*, 76(303), pp. 537–573.

Rojas, M. (2012) 'Do People in Income Poverty Use Their Income Efficiently? A subjective well-being approach', *Working Paper No . 2012 / 110*, 110.

Rojas, M. (2014) *El Estudio Científico de la Felicidad*. México: Fondo de Cultura Económica.

Rojas, M. (2015) 'Suffering Ailments and Addiction Problems in the Family', in Anderson, R. E. (ed.) *World Suffering and Quality of Life*. Springer, pp. 203–216. doi:



10.1007/978-94-017-9670-5.

Rojas, M. and Guardiola, J. (2016) 'A Hierarchy of Unsatisfied Needs: A Subjective Well-Being Study', in Maggino, F. (ed.) *A Life Devoted to Quality of Life*. Springer International Publishing, pp. 105–122. doi: 10.1007/978-3-319-20568-7.

Samuelson, P. (1938) 'A note on the pure theory of consumer's behaviour: an addendum', *Economica*, 5(17), pp. 61–71. doi: 10.2307/2548836.

Samuelson, P. A. (1947) *Foundations of Economic Analysis Text: An Economic Way of Thinking*.

Samuelson, W. and Zeckhauser, R. (1988) 'Status quo bias in decision-making', *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, pp. 7–59. doi: 10.1007/bf00055564.

Schneider, S. M. (2015) 'Income Inequality and Subjective Wellbeing: Trends, Challenges, and Research Directions', *Journal of Happiness Studies*. Springer Netherlands, pp. 1–21. doi: 10.1007/s10902-015-9655-3.

Scitovsky, T. (1992) *The joyless economy: the psychology of human satisfaction*. Revised ed. New York: Oxford University Press.

Seers, D. (1969) 'The meaning of development', *International Development Review*, 11(4), pp. 1–26.

Sen, A. (1970) 'Interpersonal Aggregation and Partial Comparability', *Econometrica*, pp. 393–409. doi: 10.2307/1909546.

Sen, A. (1977) 'Rational fools: A critique of the behavioral foundations of Economic Theory', *Philosophy and Public Affairs*.

Sen, A. (1984) *Collective Choice and Social Welfare, Bliss*. Cambridge, USA.: Elsevier.

Sen, A. (1999) 'The Possibility of Social Choice', *American Economic Review*, 89(3), pp. 349–378.

Sen, A. (2008) 'The Economics of Happiness and Capability', in Bruni, L., Comim, F., and Pugno, M. (eds) *Capabilities and Happiness*.



Senik, C. (2004) 'When information dominates comparison: Learning from Russian subjective panel data', *Journal of Public Economics*, 88(9–10), pp. 2099–2123. doi: 10.1016/S0047-2727(03)00066-5.

Senior, N. W. (1836) *Outline of the science of Political Economy*. 1965th edn. Edited by A. M. Kelley. New York, NY, U.S.A.: Reprints of Economic Classics.

Sidgwick, H. (1874) *The Methods of Ethics*. 7th, 1907 edn. London, England: Macmillan & Co. Limited.

Simon, H. A. (1997) *Models of Bounded Rationality*. 1997th edn, *Saudi Med J*. 1997th edn. London, England: The MIT Press. doi: 10.1073/pnas.0703993104.

Smith, A. (1759) *The Theory of the Moral Sentiments*. The Online library of Liberty.

Smith, A. (1776) *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. 1998th edn. Electric Book Company Ltd.

Stanca, L. and Veenhoven, R. (2015) 'Consumption and happiness: an introduction', *International Review of Economics*. Springer Berlin Heidelberg, 62(2), pp. 91–99. doi: 10.1007/s12232-015-0236-x.

Stigler, G. and Becker, G. S. (1977) 'De Gustibus Non Est Disputandum', *American Economic Review*, 67(2), pp. 76–90.

Stigler, G. J. (1950) 'The Development of Utility Theory. I', *Journal of Political Economy*, 58(4), pp. 307–327. doi: 10.1017/CBO9781107415324.004.

Stiglitz, J. E. (2012) *The price of inequality: How today's divided society endangers our future*. New York - London: WW Norton & Company.

Streeten, P. P. (1979a) 'Basic Needs : Premises and Promises', *World Bank Reprint Series: Number Sixty-two*, 1.

Streeten, P. P. (1979b) 'From Growth to Basic Needs', *Finance & development*, 16(3), pp. 28–31.

Stutzer, A. and Frey, B. S. (2006) 'Does marriage make people happy, or do happy people get married?', *Journal of Socio-Economics*, 35, pp. 326–347. doi:



10.1016/j.socec.2005.11.043.

Stutzer, A. and Frey, B. S. (2008) 'Stress that doesn't pay: The commuting paradox', *Scandinavian Journal of Economics*, 110(2), pp. 339–366. doi: 10.1111/j.1467-9442.2008.00542.x.

Székely, M. (2005) 'POBREZA Y DESIGUALDAD EN MÉXICO ENTRE 1950 Y 2004', *El Trimestre Económico*, 72(288), pp. 913–931.

Temkin, B. (2016) 'The Negative Influence of Labour Informality', *Global Labour Journal*, 7(1), pp. 69–93. doi: 10.15173/glj.v7i1.2545.

Thurow, L. C. (1971) 'The Income Distribution as a Pure Public Good', *The Quarterly Journal of Economics*, 85(2), pp. 327–336.

Tomes, N. (1986) 'Income distribution, happiness and satisfaction: A direct test of the interdependent preferences model', *Journal of Economic Psychology*, 7(4), pp. 425–446. doi: 10.1016/0167-4870(86)90032-2.

Tversky, A. and Simonson, I. (1993) 'Context- dependent Preferences', *Management Science*, 39(10), pp. 1179–1189.

Valente, R. R. and Berry, B. J. L. (2015) 'Working Hours and Life Satisfaction: A Cross-Cultural Comparison of Latin America and the United States', *Journal of Happiness Studies*. Springer Netherlands. doi: 10.1007/s10902-015-9637-5.

Valente, R. R. and Berry, B. J. L. (2016) 'Dissatisfaction with city life? Latin America revisited', *Cities*. Elsevier Ltd, 50, pp. 62–67. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.cities.2015.08.008>.

Veblen, T. (1899) *The Theory of the Leisure Class*. 2003rd edn, *A Penn State Electronic Classics Series Publication*. 2003rd edn. Pennsylvania. doi: 10.1086/250610.

Veenhoven, R. (1991) 'Questions on Happiness. Classical topics, modern answers, blind spots', in Strack, F., Argyle, M., and Schwarz, N. (eds) *Subjective wellbeing, an interdisciplinary perspective*. London, England: Pergamon Press, pp. 7–26.



Veenhoven, R. (1996) 'Developments in satisfaction-research', *Social Indicators Research*, (1), pp. 1–46. doi: 10.1007/BF00300268.

Winkelmann, L. and Winkelmann, R. (1998) 'Why Are the Unemployed So Unhappy? Evidence from Panel Data', *Economica*, 65, pp. 1–15.

Winkelmann, R. (2012) 'Conspicuous consumption and satisfaction', *Journal of Economic Psychology*. Elsevier B.V., 33(1), pp. 183–191. doi: 10.1016/j.joep.2011.08.013.

Zeckhauser, R. (1973) 'Time as the Ultimate Source of Utility', *The Quarterly Journal of Economics*, 87(4), pp. 668–675.



# Anexos

## Capítulo 4

**Tabla 16 Valores predichos sobre las probabilidades de estar en cada nivel de ordenamiento, satisfacción económica, México 2012**

Variable	N	Media	Desv. Est.	Mín.	Máx.
Insatisfecho	10339	0.151	0.075	0.027	0.581
Poco satisfecho	10339	0.263	0.063	0.081	0.352
Moderadamente satisfecho	10339	0.409	0.059	0.121	0.466
Satisfecho	10339	0.177	0.083	0.021	0.521

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

**Tabla 17 Efectos marginales de la satisfacción económica, México 2012**

	Insatisfecho	Poco Satisfecho	Moderadamente satisfecho	Satisfecho
Promedio	0.14296063	0.27746335	0.42519286	0.15438315
Variable				
ln_gathv	-.0122984***	-.01216***	.0113544***	.013104***
d_muj (d)	-.0135997*	-.0134002*	.0125591*	.0144407*
tam_hog	.0128708***	.012726***	-.0118829***	-.0137139***
edad	.0052731***	.0052138***	-.0048683***	-.0056185***
edad_2	-.0000616***	-.0000609***	.0000569***	.0000656***
urb (d)	-.0188598**	-.0181676**	.0175408**	.0194865**
decil	-.0147193***	-.0145538***	.0135896***	.0156836***
d_ulibre (d)	-0.026911	-0.0287516	0.0238128	0.0318498
d_separado (d)	-0.0078891	-0.0080591	0.0071816	0.0087665
d_divorciado (d)	-0.0310809	-0.0352242	.0263106*	0.0399945
d_soltero (d)	-0.0206284	-0.021395	0.0185966	0.0234267
d_casado (d)	-.0407955**	-.0402027**	.0373523**	.043646**
d_viudo				
d_emp (d)	-0.0097017	-0.0093066	0.0090481	0.0099603
d_pension (d)	-0.0284838	-0.0316251	0.024542	0.0355669
d_hogar (d)	-0.0036751	-0.0036871	0.0033731	0.0039891
d_estudiar (d)	-0.0346384	-0.0400472	0.0287386	0.045947
d_lim_fisica (d)	0.0152539	0.0140924	-0.0143717	-0.0149747
d_otro (d)	-0.0131421	-0.0137639	0.0118084	0.0150976
d_bus_emp (d)	0.1168855	.0680481***	-.1093296*	-.075604**
d_prim (d)	-.0406249**	-.0433647**	.0357157**	.0482739*
d_secu (d)	-.044046**	-.047205**	.0385383**	.0527127*
d_edu_media (d)	-.0580153***	-.0656301***	.0480618***	.0755835***
d_lic (d)	-.0614305***	-.0727388***	.0482701***	.0858993***



d\_posgrado (d)                    -.0669222\*\*\*                    -.0891985\*\*                    .042064\*\*\*                    .1140567\*\*  
d\_no\_edu

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

**Tabla 18 Probabilidades de satisfacción económica por edad, decil y situación de desempleo, México 2012**

Edad	Decil	desempleado	Insatisfecho	Poco S.	Moderadamente S.	Satisfecho
20	1	0	0.132	0.245	0.416	0.208
20	1	1	0.237	0.308	0.34	0.115
20	5	0	0.087	0.192	0.431	0.289
20	5	1	0.164	0.272	0.394	0.17
20	10	0	0.051	0.13	0.407	0.413
20	10	1	0.1	0.208	0.43	0.262
40	1	0	0.256	0.314	0.325	0.105
40	1	1	0.407	0.316	0.223	0.054
40	5	0	0.18	0.282	0.383	0.155
40	5	1	0.306	0.322	0.289	0.083
40	10	0	0.11	0.221	0.427	0.243
40	10	1	0.201	0.294	0.367	0.138
60	1	0	0.432	0.311	0.208	0.049
60	1	1	0.601	0.252	0.123	0.024
60	5	0	0.329	0.323	0.273	0.075
60	5	1	0.493	0.295	0.174	0.038
60	10	0	0.219	0.302	0.354	0.126
60	10	1	0.36	0.322	0.252	0.066

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

**Tabla 19 Probabilidades de satisfacción económica por edad, decil y situación de estudiante, México 2012**

Edad	Decil	Estudiante	Insatisfecho	Poco S.	Moderadamente S.	Satisfecho
20	1	0	0.134	0.246	0.414	0.206
20	1	1	0.103	0.211	0.428	0.257
20	5	0	0.089	0.193	0.431	0.287
20	5	1	0.067	0.16	0.424	0.349
20	10	0	0.052	0.132	0.407	0.41
20	10	1	0.038	0.104	0.377	0.481
40	1	0	0.259	0.314	0.323	0.104
40	1	1	0.206	0.295	0.363	0.135
40	5	0	0.182	0.282	0.382	0.154



40	5	1	0.141	0.252	0.41	0.196
40	10	0	0.111	0.222	0.425	0.241
40	10	1	0.085	0.187	0.43	0.298
60	1	0	0.435	0.31	0.206	0.048
60	1	1	0.366	0.321	0.249	0.065
60	5	0	0.332	0.322	0.271	0.075
60	5	1	0.27	0.316	0.315	0.098
60	10	0	0.221	0.302	0.352	0.125
60	10	1	0.174	0.277	0.387	0.161

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

**Tabla 20 Probabilidades de satisfacción económica por edad, decil y situación de empleo, México 2012**

Edad	Decil	desempleado	Insatisfecho	Poco S.	Moderadamente S.	Satisfecho
20	1	0	0.142	0.252	0.41	0.197
20	1	1	0.133	0.244	0.415	0.208
20	5	0	0.094	0.201	0.43	0.275
20	5	1	0.088	0.192	0.43	0.29
20	10	0	0.055	0.138	0.412	0.396
20	10	1	0.051	0.13	0.406	0.413
40	1	0	0.271	0.316	0.315	0.099
40	1	1	0.256	0.313	0.325	0.105
40	5	0	0.191	0.288	0.374	0.147
40	5	1	0.18	0.281	0.383	0.156
40	10	0	0.118	0.229	0.423	0.23
40	10	1	0.11	0.221	0.426	0.243
60	1	0	0.45	0.306	0.198	0.046
60	1	1	0.432	0.311	0.208	0.049
60	5	0	0.345	0.322	0.262	0.071
60	5	1	0.329	0.322	0.273	0.076
60	10	0	0.232	0.306	0.344	0.119
60	10	1	0.219	0.301	0.353	0.127

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

**Tabla 21 Efectos Marginales de la satisfacción social, México 2012**

	Insatisfecho	Poco Satisfecho	Moderadamente satisfecho	Satisfecho
Promedio	0.07	0.13	0.38	0.42
Variable				
ln_gathv	-0.003	-0.004	-0.003	0.009
d_muj (d)	0.007*	0.010*	0.009*	-0.025*



tam_hog	0.003**	0.004**	0.003**	-0.010**
edad	0.003***	0.004***	0.004***	-0.011***
edad_2	-0.000**	-0.000**	-0.000**	0.000**
urb (d)	-0.003	-0.004	-0.004	0.011
decil	-0.005***	-0.007***	-0.006***	0.018***
d_ulibre (d)	-0.009	-0.013	-0.012	0.034
d_separado (d)	-0.012	-0.017	-0.017	0.046
d_divorciado (d)	-0.027**	-0.041**	-0.054*	0.122**
d_soltero (d)	-0.017*	-0.025*	-0.025	0.067*
d_casado (d)	-0.020*	-0.028*	-0.025*	0.073*
d_viudo				
d_emp (d)	-0.055*	-0.067**	-0.032***	0.153**
d_pension (d)	-0.027**	-0.041*	-0.052	0.120*
d_hogar (d)	-0.032**	-0.048**	-0.063*	0.142*
d_estudiar (d)	-0.053***	-0.087***	-0.172***	0.313***
d_lim_fisica (d)	-0.027*	-0.041	-0.054	0.122
d_otro (d)	-0.024	-0.036	-0.045	0.105
d_bus_emp (d)	-0.025	-0.037	-0.046	0.108
d_prim (d)	0.003	0.004	0.004	-0.011
d_secu (d)	0.013	0.018	0.014	-0.046
d_edu_media (d)	0.004	0.005	0.005	-0.014
d_lic (d)	-0.006	-0.009	-0.008	0.024
d_posgrado (d)	-0.021	-0.031	-0.036	0.088
d_no_edu				

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

**Tabla 22 Probabilidades de satisfacción social por edad, decil y situación de desempleo, México 2012**

edad	decil	Insatisfecho	Poco S.	Moderadamente S.	Satisfecho
20	1	0.036	0.07	0.269	0.625
20	5	0.027	0.054	0.23	0.689
20	10	0.019	0.039	0.182	0.761
40	1	0.081	0.135	0.36	0.424
40	5	0.062	0.109	0.335	0.494
40	10	0.043	0.082	0.293	0.582
60	1	0.172	0.216	0.367	0.245
60	5	0.134	0.188	0.376	0.302
60	10	0.096	0.153	0.37	0.381

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

**Tabla 23 Probabilidades de satisfacción social por edad, decil y situación de estudiar, México 2012**



edad	decil	Insatisfecho	Poco S.	Moderadamente S.	Satisfecho
20	1	0.015	0.032	0.157	0.797
20	5	0.011	0.024	0.125	0.84
20	10	0.008	0.017	0.092	0.884
40	1	0.035	0.068	0.266	0.63
40	5	0.026	0.053	0.226	0.695
40	10	0.018	0.038	0.179	0.765
60	1	0.079	0.133	0.358	0.429
60	5	0.06	0.107	0.333	0.5
60	10	0.042	0.08	0.29	0.588

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

**Tabla 24 Probabilidades de satisfacción social por edad, decil y situación de empleo, México 2012**

edad	decil	Insatisfecho	Poco S.	Moderadamente S.	Satisfecho
20	1	0.05	0.092	0.308	0.55
20	5	0.037	0.072	0.272	0.618
20	10	0.026	0.052	0.224	0.698
40	1	0.11	0.166	0.371	0.353
40	5	0.084	0.138	0.358	0.419
40	10	0.06	0.106	0.328	0.506
60	1	0.223	0.24	0.341	0.196
60	5	0.177	0.218	0.362	0.244
60	10	0.129	0.184	0.372	0.314

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2012.

## Capítulo 5

**Tabla 25 Probabilidades de satisfacción con el nivel de vida por edad, decil y sexo, México (población general), 2014**

sexo	decil	edad	Insatisfecho	Poco S.	Moderadamente S.	Satisfecho
0	1	20	0.025	0.075	0.276	0.623
0	1	40	0.1	0.199	0.358	0.343
0	1	60	0.298	0.286	0.268	0.148
0	5	20	0.013	0.043	0.202	0.741
0	5	40	0.056	0.138	0.345	0.461
0	5	60	0.193	0.265	0.322	0.221
0	10	20	0.006	0.02	0.118	0.856
0	10	40	0.026	0.076	0.278	0.62
0	10	60	0.101	0.2	0.358	0.341
1	1	20	0.031	0.088	0.296	0.585



1	1	40	0.118	0.217	0.354	0.311
1	1	60	0.333	0.285	0.251	0.131
1	5	20	0.016	0.051	0.225	0.708
1	5	40	0.067	0.156	0.353	0.424
1	5	60	0.221	0.274	0.307	0.197
1	10	20	0.007	0.024	0.136	0.833
1	10	40	0.031	0.089	0.298	0.582
1	10	60	0.119	0.218	0.353	0.309

---

Fuente: Elaboración propia con base en la BIARE, 2014.