

Mundo Siglo XXI

Revista del Centro de Investigaciones Económicas,
Administrativas y Sociales del Instituto Politécnico Nacional

**DESPUÉS DE LA GLOBALIZACIÓN Y
EL DESARROLLISMO, ¿QUÉ?**
IMMANUEL WALLERSTEIN

**EL RECHAZO AL CONCEPTO
DE NECESIDADES HUMANAS**
JULIO BOLTVINIK

**LA CRISIS AMBIENTAL MUNDIALIZADA Y
SUS DISYUNTIVAS**
LUIS ARIZMENDI

**FIN DEL TRABAJO E
INGRESO UNIVERSAL**
MICHEL HUSSON

**RADIOGRAFÍA DE
LAS AGUAS RESIDUALES**
GILBERTO RESENDIZ

GESTIÓN TECNOLÓGICA EN EL IPN
MA. DEL PILAR M. PÉREZ

**RETOS AMBIENTALES
SOCIO-URBANOS**
RUBÉN CANTÚ

**INDUSTRIA EUROPEA
DE LA INFORMACIÓN**
JORDI VILASECA / JOAN TORRENT / ÀNGEL DÍAZ

ISSN 1870 - 2872



No. 3, Invierno 2005 - 2006





INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

DIRECTORIO

José Enrique Villa Rivera
Director General

Efrén Parada Arias
Secretario General

José Madrid Flores
Secretario Académico

Luis Humberto Fabila Castillo
Secretario de Investigación y Posgrado

Manuel Quintero Quintero
Secretario de Extensión e Integración Social

Víctor Manuel López López
Secretario de Servicios Educativos

Mario Alberto Rodríguez Casas
Secretario de Administración

Luis Eduardo Zedillo Ponce de León
Secretario Ejecutivo de la Comisión de
Operación y Fomento de Actividades
Académicas

Jesús Ortíz Gutiérrez
Secretario Ejecutivo del Patronato de Obras
e Instalaciones

Juan Ángel Chávez Ramírez
Abogado General

Fernando Fuentes Muñiz
Coordinador de Comunicación Social

Mario Sánchez Silva
Director del Centro de Investigaciones
Económicas, Administrativas y Sociales

Índice

Editorial

1

Fundamentos y Debate



Immanuel Wallerstein

*¿Después del desarrollismo y
la globalización, qué?*

5



Luis Arizmendi

*La crisis ambiental mundializada
en el siglo XXI y sus disyuntivas*

17



Julio Boltvinik

*El rechazo al concepto de
necesidades humanas*

37



Michel Husson

Fin del trabajo e ingreso universal

59

Mundo Siglo XXI es una publicación del Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales del Instituto Politécnico Nacional. Año 2005 número 3, revista trimestral, diciembre 2005. Certificado de Reserva de Derechos al Uso Exclusivo del Título Número 04-2005-062012204200-102, Certificado de Licitud de Título Número 13222, Certificado de Licitud de Contenido Número 10795, ISSN 1870 - 2872. *Impresión:* Estampa artes gráficas, privada del Dr. Márquez No. 53. Tiraje: 2,000 ejemplares. *Establecimiento de la publicación, suscripción y distribución por:* Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales, IPN, Lauro Aguirre No. 120, Col. Agricultura, C.P. 11360, México D.F., Tel: 5729-60-00 Ext. 63117; Fax: 5396-95-07. e-mail. ciecas@ipn.mx. *Precio del ejemplar* en la República mexicana: **\$30.00**. Las ideas expresadas en los artículos son responsabilidad exclusiva de los autores. Se autoriza la reproducción total o parcial de los materiales, siempre y cuando se mencione la fuente. No se responde por textos no solicitados.

Mundo Siglo XXI



Artículos y Miscelánea

- Jordi Vilaseca/Joan Torrent/Ángel Díaz Chao**
La industria de la información en Europa, investigando sus patrones de crecimiento 65
- Ma. del Pilar M. Pérez/Bryan R. Vilchis**
Análisis de la gestión tecnológica de los Centros de Investigación del Instituto Politécnico Nacional: el caso del CIITEC 83
- J. Gilberto Reséndiz**
Radiografía de la ciudad de México: oportunidad o riesgo, el caso de las aguas residuales 95
- Rubén Cantú**
Los retos ambientales socio-urbanos 107
- Filiberto Castillo**
Un trabajo de Tesis 113

Mundo Siglo XXI

Luis Arizmendi
Director

CONSEJO EDITORIAL

Jaime Aboites, Víctor Antonio Acevedo, Carlos Aguirre, Francisco Almagro (Cuba), Guillermo Almeyra (Argentina), Elmar Altvater (Alemania), Jesús Arroyo, Guillermo Aullet, Alicia Bazarte, Sergio Berumen, Julio Boltvinik, Atilio Borón (Argentina), Roberto Castañeda, Filiberto Castillo, Axel Didrikson, Bolívar Echeverría (Ecuador), Carlos Fazio, Magdalena Galindo, Alejandro Gálvez, Juan González García, Jorge Gasca, Diódoro Guerra, Oscar Guerra, Héctor Guillén (Francia), John Holloway (Irlanda), Michel Husson (Francia), Ramón Jiménez, Arge- lia Juárez, Luis Lozano, Irma Manrique, Ramón Martínez, Francis Mestries, Humberto Monteón, Alberto Montoya, David Moreno, Alejandro Mungaray, Abel Ogaz, Enrique Rajchenberg, Federico Rei- na, Humberto Ríos, Gabriela Riquelme, Luis Arturo Rivas, Blanca Rubio, Américo Saldivar, José Augusto Sánchez, John Saxe-Fernández (Costa Rica), Horacio Sobarzo, José Sobrevilla, Abelino Torres Montes de Oca, Carlos Valdés, Guillermo Velázquez

David Márquez
Diseño Gráfico

Xóchitl Morales
Formación

Gricelda Guzmán
Corrección de Estilo

Raquel Barrón
Comercialización

Mundo Siglo XXI expresa su reconocimiento a la Dra. Alicia Bazarte, integrante de nuestro Consejo Editorial, por facilitarnos generosamente el acceso a las fotografías de Sebastião Salgado.

El Rechazo al Concepto de Necesidades Humanas

JULIO BOLTVINIK*

RESUMEN: El relativismo está en auge. Los conceptos con pretensión universal están a la defensiva. Relevantemente es el caso del decisivo concepto de necesidades humanas, en particular en sus aspectos o planteamientos más universalistas. A contrapunto del relativismo, este ensayo presenta las principales corrientes que han rechazado este concepto, explorando los argumentos que determinan tal rechazo y demostrando que quienes lo sustentan terminan *necesitando las necesidades*. Aquí se analizan las posturas de diversas disciplinas y corrientes políticas (sección 1) y, luego, la postura de la teoría neoclásica del consumidor (sección 2). Mientras en la primera sección se busca proporcionar un panorama muy general de las diversas posturas en distintas disciplinas y corrientes políticas, sin entrar a fondo en ninguna de ellas, la segunda no es sólo un análisis muy detallado de la teoría neoclásica del consumidor, de las maniobras que se hacen en ella para negar las necesidades y de la irrupción subrepticia de éstas por todos lados, sino también un intento de esbozar una nueva teoría de la conducta de los consumidores basada en la introducción explícita de las necesidades. Sin duda, se trata de una sólida crítica construida contra la teoría del consumidor como piedra angular de toda la perspectiva de la economía convencional u ortodoxa; constituye una de las intervenciones más ricas y trascendentes forjadas a lo largo de la prolífica historia crítico-intelectual de Julio Boltvinik.

1. El rechazo en diversas corrientes de pensamiento¹

La idea de necesidad humana tiene una enorme fuerza. Sin embargo, ha sido objeto de un amplio abuso, particularmente en el (casi) desaparecido bloque ‘socialista’, lo que ha hecho más fácil el ataque contra ella. El concepto de necesidad ha estado a la defensiva desde los años ochenta. Como señalan Doyal y Gough (DyG), “muchos han rechazado la existencia de necesidades humanas comunes”. Y este rechazo ha estado ligado a una atmósfera intelectual “en la cual hay un escepticismo general sobre la coherencia de concepciones de racionalidad o realidad que se proponen ser universales y objetivas”, desde una perspectiva en la que se le da gran peso a las “diferencias de idioma y cultura en la forma en la cual el mundo es percibido y teorizado”.

* Sin duda el especialista más importante en pobreza en el continente. Autor de múltiples libros y ensayos. Miembro del equipo de *La Jornada*. Premio Nacional del Periodismo, 2003. Profesor/Investigador del Colegio de México. Integrante del Consejo Editorial de *Mundo Siglo XXI*.

¹ En esta sección sigo muy de cerca a Len Doyal e Ian Gough, *A Theory of Human Need*, Macmillan, Londres, 1991, Introducción y Capítulos 1 y 2.

“Economistas, sociólogos, filósofos, liberales, anarquistas, marxistas, socialistas, feministas, antirracistas y otros críticos sociales han concebido cada vez más las necesidades humanas como un concepto subjetivo y culturalmente relativo, concepción que ha contribuido al dominio intelectual de la nueva derecha en los años ochenta. Puesto que si la noción de necesidad objetiva no tiene fundamento, entonces, ¿qué otra alternativa hay sino creer que los individuos saben lo que es mejor para ellos y estimularlos para que persigan sus propósitos o preferencias subjetivas? ¿Y qué mejor mecanismo hay para lograr esto que el mercado?” (Doyal y Gough, *op.cit.*, pp. 1-2).

Anализo la visión de DyG respecto a la postura de la economía ortodoxa (subsección 1.1), del marxismo (1.2), de las críticas del imperialismo cultural (1.3), de la democracia radical (1.4) y de la fenomenología (1.5). En cada caso, primero se presenta la postura de la corriente, según DyG, a continuación la crítica o respuesta de estos mismos autores, de tal manera que en cada subsección se agota el tema propio de la misma.

1.1 La economía ortodoxa: las necesidades son preferencias y la circularidad de la evaluación

Para el economista ortodoxo, la ‘objetividad’ de la necesidad es sospechosa. Las preferencias y la demanda son consideradas suficientes para el propósito de gran parte de la teoría económica positiva y normativa.² La economía ortodoxa del bienestar, continúa DyG, enuncia dos principios. El primero es la concepción subjetiva de los intereses, esto es, la premisa de que los individuos (o, frecuentemente, los hogares) son las únicas autoridades sobre lo correcto de sus intereses o, de manera más estrecha, de sus apetencias (*wants*). Consecuencia de éste, enarbolan el segundo principio, el de la soberanía privada, que insiste en que lo que ha de producirse, cómo ha de producirse y cómo ha de ser distribuido (*sic*) debe ser determinado por las preferencias de los individuos tanto sobre el consumo privado como sobre el trabajo. Aunque numerosas críticas se han hecho de ambos principios en el último siglo, siguen siendo la base normativa para la desatención de la economía neoclásica al concepto de necesidad.³ La teoría, una vez

² En la próxima sección, muestro que ésta es sólo una impresión y que, cuando se analiza a fondo, la teoría neoclásica del consumidor requiere de las necesidades y las cuela subrepticamente en su análisis.

³ Véase, en la sección siguiente, que esto no siempre fue así: hasta los años veinte del siglo pasado los economistas neoclásicos presentaban su análisis en términos de necesidades.

⁴ P. Penz, *Consumer Sovereignty and Human Interests*, Cambridge University Press, 1986.

⁵ Penz, pp.132 y 136; citado por DyG, p. 24. Este dilema afecta, en mi opinión, también a Amartya Sen. Su enfoque perdería su carácter abierto y pluralista si aceptara introducir en su esquema juicios normativos externos. Pero al no hacerlo, su planteamiento se queda como un enfoque no operacional.

que rebasó la etapa de medición directa de la utilidad, se basa ahora en la evaluación de la satisfacción de deseos y está a un paso de la igualación entre bienestar y opulencia (o ingreso real de las personas). De esta manera, señalan DyG, se sostiene que la satisfacción subjetiva de apetencias (*wants*) puede ser medida científicamente y, por tanto, usada para evaluar estados de cosas o políticas.

Después de haber expuesto todas las posturas relativistas que rechazan la existencia de necesidades humanas universales o incluso rechazan el concepto en cuanto tal, y antes de criticar a cada una de ellas, DyG señalan que todas las posiciones, pese a todo, “terminan implícitamente presuponiendo lo que se proponen rechazar: alguna noción de necesidad humana universal”.

Cuestionando la economía ortodoxa, demuestran que “la idea de que los individuos son la única autoridad para juzgar lo correcto de sus apetencias queda severamente en duda una vez que se admiten límites a los conocimientos y racionalidad de la gente”. Dotando de una firme fuerza a su formulación citan a P. Penz cuando concluye: ‘Apetencias basadas en la ignorancia son epistémicamente irracionales’.⁴ Pero la crítica más fuerte de Penz es la que se refiere a la ‘evaluación circular’:

Si las apetencias son moldeadas por las instituciones y procesos de producción y distribución que satisfacen esas apetencias, entonces, no pueden proveer un punto de referencia independiente con el cual evaluar el funcionamiento de esas instituciones y procesos. ‘Lo que está siendo evaluado determina, en parte, el criterio por el cual es evaluado’ (Penz, p.87).

Los autores se apoyan también en las críticas que ha hecho Amartya Sen al utilitarismo y al enfoque de la opulencia. Pero su apoyo principal es el libro de Penz, al que vuelven a citar al final de su argumentación. Muestran que Penz saca dos conclusiones de su catálogo de problemas e inconsistencias.

“Primero, que ‘la satisfacción de apetencias es un principio que no puede hacerse mensurable sin juicios normativos adicionales que no están contenidos en o implicados por el principio de las preferencias’. Segundo, de desarrollarse tales juicios normativos externos, ‘su inserción en el principio de satisfacción de apetencias subvierte el carácter abierto y subjetivo del principio’. Sin embargo, no insertarlo lo deja abierto a problemas de ignorancia e irracionalidad, de evaluación circular y no comparabilidad. Este dilema refleja la quinta esencia de las limitaciones del principio de satisfacción de apetencias y de las concepciones de soberanía que están basados en él”.⁵

1.2 La nueva derecha: las necesidades son peligrosas

Los economistas, han pretendido reducir al ser humano a un ente que tiene preferencias y actúa racionalmente en función de ellas. Apoyándose en una visión de

este tipo, los escritores de la nueva derecha, dicen Doyal y Gough, argumentan que, “una vez que se acepta que algunos tienen derecho para legislar sobre lo que otros necesitan, entonces la pendiente resbalosa hacia el autoritarismo parece más probable”. Para evitar abusos de poder e incluso restricciones sustantivas de las libertades políticas (en nombre de satisfacer las necesidades reales de la población), argumentan los militantes de la nueva derecha, debemos acudir al mercado y no a servicios amplios de bienestar estatal. Además, sostienen que el mercado es *moralmente* superior y más eficiente para la asignación de recursos. Consecuencia importante de aceptar este argumento es que, así, no habría bases para un acuerdo colectivo sobre principios de justicia. De ahí que, teóricos conservadores como Hayek y Nozick argumenten que para que la asistencia social (*welfare*) pueda estar justificada debe tomar la forma de caridad, ya que “debe dejarse que los individuos escojan lo que necesitan y lo que deben gastar”. En síntesis, para este tipo de autores, revelan DyG, las necesidades humanas no son sino una fantasía metafísica dogmática y peligrosa.⁶

Nuestros autores cierran su presentación de la postura de la nueva derecha, cuya visión sintetizan con la decisiva frase “las necesidades son peligrosas”, de la siguiente manera:

“En la medida en que las preferencias de los acomodados son vistas como portadoras de la misma legitimidad moral que las de los pobres, entonces esta visión refuerza un sistema social que promueve la acumulación de capital individual... Para los seguidores de Nozick, el poder moral se traduce en el derecho de los individuos a disponer de su propiedad de la manera que quieran, incluso si ello lleva a la pobreza generalizada y al sufrimiento”.⁷

Al evaluar la postura de la nueva derecha, afirman DyG, nos vemos confrontados con el problema de los estándares implícitos no preferenciales –es decir, a la creencia de que algunas preferencias son objetivamente más importantes que otras, puesto que sus adherentes *no son moralmente neutros acerca del capitalismo, al que consideran bueno*–. De una manera más compleja, sostienen, esto nos lleva de nuevo no sólo a ciertos valores que ponen en duda (*challenge*) las preferencias individuales, sino a valores que expresan (*embody*) nociones de serio daño y de necesidad. El argumento es que los individuos y/o las colectividades estarán mejor a largo plazo –que sus intereses serán mejor servidos– si prefieren el capitalismo sobre otro sistema. Pero implícito en este argumento está un propósito objetivo (*objective goal*) que no es en sí mismo un asunto de preferencias racionales, puesto que cualquier preferencia que contradiga al propósito será considerada como irracional. Citan como ejemplo que los liberales radicales (*libertarians*), como Nozick, pensarán que es irracional la conducta de una

persona que planea con éxito que sus impuestos sean arbitrariamente aumentados de tal manera que su autonomía pueda ser violada tan frecuentemente como sea posible. Terminamos otra vez, sostienen los autores, con otra forma de circularidad de la evaluación –las preferencias racionales son vistas como reductibles a estándares no preferenciales, estándares que han dictado la racionalidad de las preferencias–.⁸

Finalmente, la justificación tanto de la eficiencia racional como de la solidez (*justifiability*) moral del capitalismo, señalan DyG, tiene que apoyarse en alguna noción de adecuación para competir de las personas. Una carrera entre un caballo pura sangre bien alimentado y entrenado y un famélico caballo sin entrenar difícilmente puede ser llamada una carrera. Empero, la posibilidad de tal adecuación para competir y de condiciones de equidad entre competidores, presupone la existencia de *prerrequisitos físicos, emocionales y educativos que no pueden reducirse a preferencias subjetivas*. Nozick parece aceptar esta demanda cuando habla de una abolición hipotética, de una vez por todas, de las ventajas individuales inequitativas en el mercado, las que han sido obtenidas en el pasado a través de la violación de los derechos de otros. Lo mismo puede decirse de Hayek cuando mantiene que el estado debe proveer una red de seguridad (*safety net*) para prevenir la pobreza, concebida en un sentido absoluto y no relativo. Esto debe corresponder, por tanto, a alguna noción de necesidad objetiva acerca de la cual se cree que puede haber un consenso.⁹ Los autores citan a Plant quien muestra la contradicción neoliberal:

“El neoliberal adopta el punto de vista de que la necesidad es un concepto abierto, elástico, que no tiene sustento consensual en la sociedad, pero su propia visión de la pobreza como un estándar absoluto de necesidad... supone que hay un claro estándar consensual de necesidad”.¹⁰

“Dicho de otro modo”, terminan DyG: “las negativas explícitas de la existencia de necesidades básicas se ven con frecuencia acompañadas de la aceptación implícita de que sí existen”.¹¹

⁶ *Op. cit.*, pp. 10-11.

⁷ *Ibid.*

⁸ *Op. cit.*, pp. 24-25.

⁹ *Op. cit.*, p. 26. Las obras citadas por DyG son: F. Hayek, *The Constitution of Liberty*, Routledge, Londres, 1960, p. 303; y R. Nozick, *Anarchy, State and Utopia*, Blackwell, Oxford, p. 231.

¹⁰ Los autores (p. 27) citan a R. Plant, “The neo-liberal social vision”, en J. Elliot y I. Swanson (eds.), *The Renewal of Social Vision*, University of Edinburgh, Centre for Theology and public Issues, Occasional paper, 17, 1989. pp. 14-15.

¹¹ *Op. cit.*, p. 27.

1.3 El marxismo: las necesidades son históricas; la mirada cínica del determinismo

Los autores comienzan señalando que si bien no es sorprendente que aquellos que apoyan un capitalismo sin freno (*unbridled*) respalden las nociones que sostiene la nueva derecha, si lo es que algunos socialistas puedan abrazar el relativismo cultural que se sigue de ellas. Para explorar esta paradoja debemos comenzar con Marx. No hay duda que él creía en la existencia de necesidades humanas objetivas. Las denuncias morales del capitalismo hechas por Marx y por los fundadores del marxismo revolucionario en el siglo XX, no tendrían ninguna fuerza *sin la creencia en que hay algunos requerimientos que todos los seres humanos tienen en común y que cuando no son cumplidos llevan a los individuos a niveles inaceptables de invalidez (impairment)*. Pero los autores encuentran en Marx otra línea de reflexión:

“Por otra parte, Marx estaba igualmente convencido que los intentos por limitar la naturaleza humana a los dictados de la biología o la cultura estaban mal concebidos y eran políticamente peligrosos... Argumentó que la formación de la individualidad estaba inexorablemente unida al lenguaje y a la manera en la cual aprendemos una amplia gama de reglas normativas y habilidades mentales y manuales.¹² La autoconciencia y la identidad individual evolucionan mediante la aplicación social de éstas. Para Marx, los aspectos económicos y el ambiente social eran de lejos los factores más importantes en la configuración de la identidad individual. Si tales condiciones difieren, también lo hará la concepción individual de sí mismo –lo que es natural y no natural, posible o imposible, dañino o beneficioso, bueno o malo, normal o anormal–. Esto querrá decir que las percepciones individuales de la necesidad también diferirán de las maneras más profundas por la misma razón”.¹³

DyG sostienen que es muy comprensible lo atractivo que esta última posición puede ser para el marxismo y recuerdan que Marx pensaba que las relaciones sociales del capitalismo están particularmente bien dotadas para conducir a una auténtica explosión de la productividad humana y de las expectativas materiales, lo que trae como consecuencia un ‘sistema constantemente enriquecido de

necesidades’. Los autores terminan su exposición de la postura del marxismo citando a Agnes Heller quien, según ellos, ha llevado el escepticismo sobre las necesidades humanas universales a su extremo lógico. “Ella argumenta que precisamente por el impacto holístico de la sociedad en la conciencia humana y en la formulación de lo que es y no es una necesidad humana, es imposible comparar culturas con respecto a su progreso en maximizar la satisfacción de necesidades: ‘la estructura de necesidades en la sociedad capitalista pertenece por tanto exclusivamente a la sociedad capitalista. No puede ser usada para juzgar ninguna otra sociedad y mucho menos de todas, la sociedad de los productores asociados’.¹⁴ En pocas palabras, las necesidades humanas son socialmente relativas y estipulan solamente lo que algunos grupos de humanos *prefieren*. Intentos por parte de los miembros de una cultura de imponer su concepción de necesidades básicas sobre cualquier otra no es más que imperialismo cultural”.¹⁵

Para empezar su crítica a estas posturas relativistas en el marxismo, DyG señalan que hacer juicios críticos sobre el capitalismo requiere algún criterio de evaluación que distinga entre necesidades y preferencias –un compromiso con la creencia que no todo sobre la naturaleza humana es históricamente relativo–. El resultado es una tensión en los escritos de Marx entre dos ideas de la necesidad y la naturaleza humana –una relativista inflexible, la otra implícita o explícitamente universalista–.¹⁶ Según los autores, hasta fechas recientes las escuelas dominantes del marxismo sólo habían reproducido y elaborado la tendencia relativista, lo que Lee y Raban llamaron la mirada cínica de los marxistas al analizar la satisfacción de necesidades dentro del marxismo.¹⁷ Ligar la satisfacción de la ‘verdadera necesidad’ y su satisfacción a un cambio revolucionario de carácter sistémico, al mismo tiempo que se proclama la imposibilidad teórica de especificar lo que el cambio ha de lograr, es vivir para un futuro vacío de contenido. Puesto que si se niega que la gente tiene las mismas necesidades, continúan DyG, antes y después del éxito revolucionario –si las ‘necesidades radicales’ en términos de Agnes Heller, sólo pueden ser formuladas adecuadamente una vez que el éxito ha ocurrido– entonces, ¿cómo puede el éxito mismo ser identificado? Los autores señalan: “Para que su programa político tenga claridad, los marxistas deben estar comprometidos con la existencia de necesidades humanas que son las mismas ahora que en el futuro –en todas partes y para todos–”.¹⁸ Esta crítica en mi opinión desconoce el hecho que Heller plantea que las necesidades radicales surgen y pasan a formar parte de la conciencia de los individuos en la sociedad capitalista, lo que las convierte en fuerzas revolucionarias.

¹² DyG citan a: L. Doyal y R. Harris, “The practical foundations of human understanding”, *New Left Review*, núm. 139, mayo-junio de 1983, pp. 80-88, y J. Elster, *Making Sense of Marx*, Cambridge University Press, 1985, pp. 62-64.

¹³ *Op. cit.*, p. 12.

¹⁴ DyG citan a Agnes Heller, *The Theory of Need in Marx*, Allison and Busby, 1976.

¹⁵ *Op. cit.*, p. 13.

¹⁶ Los autores refieren aquí a K. Soper, *On Human Needs*, Harvester, Brighton, Reino Unido, 1981, Cap. 2.

¹⁷ DyG citan a P. Lee y C. Raban, *Welfare Theory and Social Policy*, Sage, 1988.

¹⁸ *Op. cit.*, p. 28.

1.4 Críticas al imperialismo cultural: las necesidades son grupales

La popularidad de la preocupación sobre el imperialismo cultural es entendible, señalan DyG. Refleja la aguda sensibilidad al hecho que aquellos que están en posiciones de poder siempre pueden legitimar su ejercicio arbitrario argumentando que ellos saben lo que favorece los intereses de los carentes de poder. Es decir, las preferencias de los dominados son calificadas como inferiores respecto de sus “verdaderas” necesidades como las definen aquellos que ejercen la autoridad. De hecho, tales argumentos han constituido uno de los medios ideológicos mediante los cuales el capitalismo ha destrozado las sociedades tradicionales que ha colonizado económica y culturalmente. Los colonialistas han legitimado su dominación económica al promover un sentido de inferioridad e impotencia frente al ‘progreso occidental’. El rechazo al concepto de necesidades universales es también parte de la lucha contra la opresión. La liberación humana es igualada con el derecho de los grupos oprimidos para determinar *qué preferencias serán calificadas como necesidades*. En este contexto, se argumenta a veces que el concepto de necesidades humanas *universales* inevitablemente favorece al opresor.¹⁹

El argumento salta de una igualación de la necesidad con las preferencias soberanas del individuo a una aceptación de que las necesidades objetivas existen pero que son de un tipo que sólo puede ser determinado por *grupos* oprimidos específicos. Se pueden formular enunciados de verdad, pero la verdad cambia de grupo en grupo. Sólo falta un paso para identificar las preferencias de grupo con las necesidades de grupo, dicen DyG, y cuando ello ocurre el argumento se colapsa a un subjetivismo de carácter colectivo en lugar del individual. Este colapso es ilustrado por los autores con tres ejemplos políticos: el antirracismo, el antisexismo y el anticientificismo. Al rechazar la discriminación racial, muchos escritores, tanto negros como blancos, rechazan cualquier necesidad humana común entre todas las razas y nacionalidades. Algunos antirracistas han atacado a las feministas (blancas y negras) que critican prácticas como los matrimonios arreglados, el *purdah* y la ‘circuncisión femenina’.²⁰ Sostienen que dichas críticas son etnocéntricas y que dañan la dignidad tanto de las mujeres negras como de los hombres negros cuyos estilos de vida son atacados. Tales argumentos sugieren una única conclusión: sólo los negros pueden saber lo que necesitan en un mundo dominado por blancos. Se presenta un panorama similar con algunos argumentos del feminismo radical. Estos argumentos han llegado hasta el extremo de sugerir que hay una racionalidad femenina y una metodología

femenina. Stanley y Wise, por ejemplo, argumentan que la “experiencia femenina constituye una visión diferente de la realidad, otra ontología o manera de hacer sentido del mundo”. La aceptación de estos argumentos lleva, como en el antirracismo, al ‘relativismo de grupo’: sólo las mujeres pueden saber lo que necesitan en un mundo dominado por hombres.²¹

Incluso el conocimiento científico mismo puede ser visto sólo como una manifestación más de la cultura –nada más que el reflejo de las “relaciones sociales” en las que se desarrolla–. Los autores citan a un autor que señala que es etnocéntrico sostener que se pueda privilegiar la ciencia sobre la magia o la religión. En pocas palabras, señalan DyG, los horribles usos a los que [a veces] se destinan la ciencia y la tecnología modernas, se dice que no son accidentales, puesto que implícitos en su estructura y contenido *están* las destructivas y explotadoras relaciones del capitalismo. Ya no tenemos ciencia universal, sino ciencia burguesa, blanca y masculina. Que la ciencia pueda articular la mejor manera de identificar y satisfacer necesidades humanas, es visto, por lo tanto, como un timo ideológico gigantesco.

Los antirracistas y las feministas radicales, *sí creen* que las necesidades pueden ser conocidas en el aquí y ahora, pero sólo por aquellos (aquellas) que comparten las mismas características culturales y biológicas. Este relativismo fragmentado ha probado ser tanto incoherente como políticamente destructivo. La incoherencia deriva del hecho de que a pesar de que, por un lado, las necesidades universales son rechazadas, por el otro lado se les presupone. Es verdad que diferentes culturas a veces institucionalizan normas variantes de lo que constituye el bien público y privado. Sin embargo, si los grupos realmente poseen autonomía moral completa en tales formulaciones, entonces los miembros de un grupo no pueden criticar con justificación las actividades de ningún otro. Esto es precisamente lo que se hace, sin embargo, por aquellos que confinarían la verdad a culturas específicas. Por ejemplo, los críticos del imperialismo americano o británico argumentan, con razón, que ambos han resultado en un amplio rango de sufrimiento: pobreza extrema y salud precaria, escasa o nula educación, constantes humillaciones. El hecho de que las víctimas vengan de diversas culturas no es visto como una razón para suponer que su sufrimiento es cualitativamente diferente. De hecho, la identificación de su opresión y explotación depende de lo que tienen en común como “desposeídos” en

¹⁹ *Op. cit.*, pp. 13-14.

²⁰ Es un eufemismo llamarle circuncisión femenina (como acriticamente lo hacen DyG) a lo que es una mutilación.

²¹ *Op. cit.*, pp. 14-16.

términos de Fanon –esto significa que sus necesidades básicas y derechos asociados han sido violados de la misma manera–.²²

Irónicamente, concluyen nuestros autores, el relativismo que está detrás de los ataques al imperialismo cultural, racismo o sexismo, sólo suena verosímil cuando el acuerdo ya existe acerca de quién y qué ha de ser considerado como bueno o malo. El ataque se regresa, sin embargo, cuando se percata uno que las culturas opresoras siguen siendo culturas con sus propias moralidades internamente consistentes. El imperialismo británico constituyó una cultura coherente. Por qué entonces creen los pluralistas radicales que estaba moralmente equivocado, a menos que crean que hay algunas cosas que simplemente no son aceptables moralmente en cualquier cultura. Esta inconsistencia se vuelve particularmente agria cuando tales críticos no quieren condenar violaciones humanas en el contexto de sociedades o comunidades con las que tienen afinidad cultural. “Una vez que la capacidad para identificar la barbarie es sacrificada al falso liberalismo de la tolerancia cultural, se abren las compuertas para que incluso el daño más serio, sea infligido sobre aquellos que no pueden protegerse a sí mismos”, concluyen DyG brillantemente.

1.5 Demócratas radicales: las necesidades son discursivas

Algunos críticos sociales contemporáneos –Walter, Laclau, Mouffe y Keane, por ejemplo– apoyan una visión de la democracia y el pluralismo que parece inherente en la idea de diferentes grupos que definen sus respectivas necesidades. Estos críticos están de acuerdo con Marx, igual que con buena parte de la filosofía y sicología contemporáneas, que la identidad individual –incluyendo las fronteras de la elección individual– surge del medio social. Los miembros de colectividades deberían tener el derecho de perseguir sus intereses a través de la exploración creativa del lenguaje y de las reglas que los mantienen unidos como miembros. Es sólo de esta manera que extenderían las fronteras de sus propias identidades individuales y, en consecuencia, expandirían la riqueza normativa de la colectividad misma. Walzer ha enfatizado la importancia de la interacción social para la identificación de necesidades:

“Hombres y mujeres se reúnen porque literalmente no pueden vivir separados. Pero pueden vivir juntos de muchas maneras... Ellos reconocen, pero también crean, uno al otro necesidades y así le dan una forma particular a lo que llamaré la “esfera de seguridad y bienestar”.²³

Éste es el porqué, comentan DyG, al final de cuentas las formulaciones individuales de necesidad están inevitablemente vinculadas a los propósitos y creencias comunes –las preferencias–²⁴ de las colectividades acerca de cómo deben ser las necesidades satisfechas. Su sustancia variará con “diferentes experiencias y diferentes concepciones”. El relativismo de Walzer está calificado porque acepta que hay algunas fronteras a la atribución de necesidades que la cultura no puede traspasar, señalan y añaden que Laclau y Mouffe no tienen tales escrúpulos. Estos autores argumentan que es el lenguaje el que constituye la manera en la cual los mundos natural y social adquieren su significado para diferentes grupos. Así, las realidades que son postuladas a través del lenguaje, todas tienen igual legitimidad porque no hay “verdad” o “universalidad” más allá de la experiencia que pueda arbitrar entre diferentes interpretaciones de ella. Esta indeterminación epistemológica la combinan con un pluralismo político, lo que da como resultado un relativismo desenfrenado que renuncia a todos los determinismos y a todos los esencialismos, especialmente los del marxismo. Las necesidades son percibidas como incorporadas en la “posición discursiva”, culturalmente variable, que ellos creen constituye el sujeto individual.²⁵

A primera vista, empiezan su crítica DyG, parece buena la idea de que las colectividades deban tener los mismos derechos políticos que están usualmente asociados con los individuos en las democracias. Protege a los grupos minoritarios de la dominación de las mayorías y, suponiendo que cada grupo cuidara de las necesidades básicas de sus miembros, parece que estimularía una creatividad cultural e individual máxima. Pero otra vez, sin un estándar de satisfacción de necesidades que se extienda más allá de las fronteras culturales del grupo mismo, ¿cómo podemos estar seguros que no serán adoptadas definiciones de necesidad que sean destructivas para algunos de los involucrados? No hay ninguna razón *a priori* para que un grupo particular, o más exactamente aquellos que mantienen el poder dentro del grupo, no insistan en un rango de cosas de sus miembros que constituyan una violación a sus necesidades básicas. Si esto ha de ser al menos reconocido, señalan DyG, entonces deberán existir estándares externos al grupo para evaluar qué es y qué no es moralmente aceptable. Sin una teoría coherente de la necesidad humana para sustentar tal regulación no hay otra opción que caer en un idealismo optimista y peligroso que sos-

²² *Op. cit.*, p. 29-30.

²³ D&G citan a M. Walzer, *Spheres of Justice*, Blackwell, Oxford, 1983, p. 65.

²⁴ No me parece obvia esta igualación que llevan a cabo los autores entre creencias y propósitos, por una parte, y preferencias por la otra.

²⁵ *Op. cit.*, pp. 17-18.

tiene que, cuando los individuos y los grupos son dejados por su cuenta siempre sabrán qué es mejor para ellos. No lo harán y no lo hacen.²⁶

1.6 Argumentos fenomenológicos: las necesidades son socialmente construidas

Finalmente, dicen Doyal y Gough, de las corrientes de la fenomenología y la etnometodología al interior de la sociología contemporánea, viene un cuestionamiento similar de las categorías abstractas que se piensa que ignoran y distorsionan las complejas negociaciones y significados individuales que forman la realidad de la vida cotidiana. Aquí también se rechaza la existencia de características universales y objetivas como las necesidades objetivas que nos vinculan como humanos sin importar la cultura. De acuerdo con esta visión, la ciencia social debería ser primariamente acerca del estudio de las complejas negociaciones de significado que constituyen la vida cotidiana. En la medida en que no es así, las ideas sobre la realidad social son un mundo de ficción construido por el observador científico –otra imposición imperialista que hace poco más que reflejar las preconcepciones e intereses de los científicos sociales involucrados–.²⁷ El propósito metodológico de estos escritores es poner en duda todas las categorías explicativas y morales que son impuestas por ciertos grupos –en este caso los académicos profesionales– a otros. En esta tradición, Smith argumenta que en el estudio de la necesidad humana todo lo que uno puede hacer es describir tan precisamente como sea posible las diferentes nociones subjetivas de necesidad encontradas en discursos comunes y las maneras como son usadas en contextos sociales específicos. Considera que las nociones de necesidades comunes en discursos sobre bienestar social son falsas, ya que atribuyen atributos “objetivos”, mensurables y estáticos al “cliente”. Por el contrario, él arguye que la necesidad es una construcción social dinámica, que en la práctica es muy dependiente de la práctica profesional. Las “necesidades” reflejan la ideología de la profesión particular y la estructura organizacional de la burocracia. Implícitamente, señalan DyG, el mensaje es: sólo los clientes pueden realmente saber lo que necesitan.

Nuestros autores terminan la presentación de la fenomenología clasificando en este grupo a Peter Townsend, lo que está, en mi opinión, absolutamente equivocado. Muestran algunos de los argumentos que han llevado a Townsend a rechazar la idea de necesidad absoluta. Nuestros autores²⁸ presentan la crítica que Hindess hace a Schutz, quien fue un refugiado de los nazis:

“No puede haber política schutziana y de hecho ninguna acción racional social de ningún tipo. El “conocimiento” del mundo social sobre el que tal acción podría estar basada consiste solamen-

te de un conjunto de historias acerca del mundo, entre muchas posibles. El fascismo en Europa fue solamente un patrón que algún narrador de historias se le ocurrió inventar. ¿Por qué entonces huyó Schutz a Estados Unidos?”.²⁹

No podemos explicar nuestra conducta, añaden DyG, (e.g. ser una víctima de la persecución nazi), ni los factores institucionales que ayudan a configurar estos significados (e.g. el contexto político y económico del éxito del fascismo en Alemania), o el carácter objetivo del serio daño que puede ser institucionalmente impuesto sobre individuos cuando tales significados adoptan formas particulares (e.g. el horror y consecuencias del holocausto), a través de la sugerencia que son todos reducibles a negociaciones individuales de preferencia en la vida cotidiana.³⁰

Townsend, señalan los autores, a pesar de su rechazo a la idea de necesidad absoluta, también sostiene que las necesidades objetivas pueden ser distinguidas de las necesidades convencionalmente reconocidas de acuerdo con sus propiedades de “distancia, medición cuantificable, reproducibilidad, comparación sistemática y validación”.³¹ A DyG no les sorprende esta postura de Townsend, quien se ha preocupado siempre por la condición de penuria de los pobres. Aunque el escrito que citan de Townsend es muy poco conocido, las ideas antes expresadas reflejan su pensamiento. Sin embargo, DyG se equivocan cuando sostienen que Townsend en este mismo artículo critica la investigación de Mack y Lansley, que fue publicada 12 años después que el escrito de Townsend. De todas maneras, las ideas de Townsend son correctas y vale la pena citar la reseña que hacen DyG de ellas, y reproducir parcialmente un párrafo de Townsend que ellos citan.³²

Townsend critica los enfoques “consensuales” de la pobreza, como el de Mack y Lansley, que permiten que la mayoría de una muestra de la población decida qué bienes y servicios son necesarios y cuáles no. Esto, según Townsend, ignora problemas de falsa conciencia. La gente no siempre reconoce las fuerzas socia-

²⁶ *Op. cit.*, pp. 30-31.

²⁷ DyG refieren a A. Schutz, “The social world and the theory of social action”, en D. Braybrooke (ed.) *Philosophical Problems of the Social Sciences*, Mac Millan, Nueva York, 1965, p.58.

²⁸ *Op. cit.*, pp. 31-32.

²⁹ DyG citan a B. Hindess, *Philosophy and Methodology in the Social Sciences*, Harvester, Brighton, Reino Unido, 1977, p. 32.

³⁰ *Op. cit.*, p. 32.

³¹ DyG citan a Peter Townsend, “The needs of the elderly and the planning of hospitals”, en R. Canvin y N. Pearson (eds.), *Needs of the Elderly for Health and Welfare Services*, University of Exeter, 1972, p. 48.

³² *Op. cit.*, pp. 32-33.

les que configuran sus preferencias y esto “nos obliga a buscar criterios de necesidad distintos que las percepciones sociales”. Townsend continúa:

“Las percepciones que son filtradas a través de o promovidas por el sistema de valores de grupos seccionales, el estado o comunidades enteras, nunca pueden ser concebidos como suficientemente representativos de la “realidad allá afuera”. Tiene que haber formas objetivas de observación, investigación y comparación contra las cuales puedan ser verificadas (incluso si estos estándares permanecen necesariamente incompletos y son, por necesidad, criaturas de modos de pensamiento científico socialmente producidas)”.

Pero esta postura no está cómodamente asociada con su definición de la privación relativa en términos culturales y no universales, según DyG. Citan entonces el libro *Poverty in the United Kingdom* donde mantiene su postura de una relatividad total en tiempo y lugar, aluden a las críticas de Sen y dicen: “Definir privación –y por tanto necesidad– *solamente* en términos relativos lleva a la paradoja que una manera de aumentar la satisfacción de necesidades de quienes tienen hambre es destruir una proporción suficiente del alimento de quienes no tienen hambre para acercar a los dos grupos.”³³

DyG terminan la revisión que han hecho del rechazo a las necesidades de la siguiente manera. Todos los ejemplos de relativismo que hemos examinado han intentado denunciar tanto los estándares universales con una mano sólo para emplearlos con la otra para suscribir alguna visión favorecida del mundo. Pero el relativista consistente –el que concibe la totalidad de la vida social como una construcción– entra a un mundo de desolación moral al que muy pocos se han atrevido a transitar (*feared to tread*). Uno de ellos es Feyerabend, quien dice que la razón es sólo una tradición más, ni buena ni mala; como las demás tradiciones, simplemente es. “Lo mismo se aplica a todas las tradiciones. Se vuelven buenas o malas (racional/irracional; pía/impía; avanzada/primitiva; humanitaria/viciosa; etc) sólo cuando es vista desde el punto de vista de otra tradición. ‘Objetivamente’ no hay mucho que escoger entre el antisemitismo y el huma-

nismo. El racismo le parecerá vicioso a un humanista, mientras el humanismo le parecerá insípido a un racista. El *relativismo*... da bien cuenta de la situación que emerge”.³⁴

2 No hay necesidades, sólo preferencias. La teoría neoclásica del consumidor

La teoría del consumidor, cimiento de la economía ortodoxa, neoclásica, o si se quiere, de la llamada *mainstream economics*, se fundamenta en el concepto de preferencias, al que en el lenguaje de la vida cotidiana he comparado con deseo y necesidad. Analizaré, en el texto que sigue, la teoría neoclásica basándome en las obras de Bryant³⁵ y de Deaton y Muellbauer,³⁶ que constituyen dos libros especializados en el tema. A partir de dicho análisis trataré de mostrar que: 1) la teoría neoclásica logra deshacerse del concepto de necesidad de manera ambigua, ya que el concepto vuelve a entrar por la puerta trasera; y 2) que la teoría neoclásica del consumidor (por tanto, también la teoría neoclásica de la demanda) no resisten la introducción sistemática de necesidades humanas y de umbrales de pobreza o pobreza extrema en sus elaboraciones más básicas. Espero mostrar que las consecuencias de esta crítica a la teoría son enormes y que abren la puerta a la postulación de teorías alternativas.

2.1 Los axiomas de la teoría del consumidor

En la teoría neoclásica, “la demanda de bienes y servicios es el resultado de la interacción entre las preferencias [del hogar] y sus posibilidades, estas últimas representadas por la restricción presupuestal”.³⁷ “Las preferencias por bienes se pueden sintetizar algebráicamente con una *función de las preferencias o función de utilidad*”.³⁸ “La restricción presupuestal”, continúa nuestro autor, “y la función de utilidad, constituyen dos de los tres elementos del modelo algebraico de los aspectos de consumo del hogar... El tercer elemento del modelo es un supuesto o hipótesis de conducta (...) en cualquier periodo *los hogares intentan maximizar la satisfacción o el bienestar*, sujeto a las restricciones de recursos, legales, técnicas y socioculturales sobre su comportamiento”.³⁹ Sin embargo, y a pesar de que en la introducción de su libro discute las restricciones legales, técnicas y socioculturales, el modelo que desarrolla, el modelo neoclásico, incluye sólo las restricciones de recursos en la forma ya mencionada de la restricción presupuestal. Esto lo justifica Bryant de la siguiente manera: “asumimos que las restricciones legales, técnicas y socioculturales sobre la conducta del hogar han sido ya tomadas en cuenta y han afectado las formas y pendientes de las curvas de indiferencia”.⁴⁰ Una vez que estos tres elementos se ponen juntos, y se añaden, casi siempre,

³³ *Op. cit.*, p. 33.

³⁴ DyG citan a P. Feyerabend, *Science in a Free Society*, New Left Books, 1978, pp.8-9

³⁵ Keit W. Bryant, *The Economic Organization of the Household*, Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido, 1990.

³⁶ Angus Deaton y John Muellbauer, *Economics and consumer behavior*, Cambridge University, Massachusetts, 1980.

³⁷ Keit W. Bryant, *The Economic Organization of the Household*, Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido, 1990, p. 17.

³⁸ *Op.cit.*, p. 18.

³⁹ *Op.cit.*, p. 27, itálicas añadidas.

⁴⁰ *Ibid*

algunos supuestos adicionales sobre la forma de la función de utilidad (gráficamente, sobre la forma de las curvas o superficies de indiferencia), la solución óptima de la que se derivan las ecuaciones de demanda se sigue algebraica o gráficamente.

Deaton y Muellbauer señalan que “si ahora combinamos las preferencias con la restricción presupuestal lineal convencional, el problema de la elección se reduce al problema estándar de la maximización de utilidad:

Maximizar $u(q)$ (función de utilidad) sujeto a $\sum p_k q_k = x$, (donde $u(q)$ es la función utilidad, q es la cantidad de los bienes, p_k es el precio del bien k , y q_k es la cantidad del mismo; x es el presupuesto total del hogar).

En principio, la solución de la ecuación anterior debe ser el sistema de funciones de demanda marshallianas:

$$q_i = g_i(x, p)$$

aunque, añaden, un análisis general de la última ecuación a través de su derivación de la anterior resulta extremadamente difícil”.⁴¹

Nótese como se elude el concepto de necesidades. Incluso cuando Bryant usa el término “satisfacción”, lo deja así, sin añadir “de necesidades” o “de deseos”. Sería interesante saber qué contestaría cuando se le preguntara: “¿satisfacción de qué?”.

Deaton y Muellbauer definen un conjunto de axiomas de la elección, la “aceptación de los cuales es equivalente a la existencia de una función de utilidad”.⁴² La elección se refiere a la compra de bienes.⁴³ En lo que sigue se usa el símbolo “ \geq ” para denotar “al menos igual de bueno que”. Los axiomas son los siguientes:

1) *Reflexividad*. Toda canasta de bienes q es al menos tan buena como ella misma ($q \geq q$).

2) *Compleitud*. “Este axioma dice que cualesquiera dos canastas pueden ser comparadas, que el consumidor puede juzgar entre cualquier par de canastas de bienes”, indicando si $q^1 \geq q^2$ o si $q^2 \geq q^1$. La opción q^1 es indiferente a q^2 se presenta cuando $q^1 \geq q^2$ y $q^2 \geq q^1$.

3) *Transitividad o consistencia*. Si $q^1 \geq q^2$, y $q^2 \geq q^3$, se sigue que $q^1 \geq q^3$.

Según nuestros autores, “los axiomas 1 a 3 definen una preordenación en el conjunto de elección; lo cual es referido con mayor frecuencia simplemente como una ordenación o una ordenación de preferencias”.⁴⁴ Sin embargo, añaden que no todas las *ordenaciones de preferencias* pueden ser representadas por una función utilidad, que esto sólo será posible si “somos capaces de asociar alguna numeración a cada canasta, de tal manera que las canastas con números más altos sean preferidas a las canastas con números más bajos”. “Esto será posible si, a través de **cada canasta**, podemos dibujar una *superficie de indiferen-*

cia, esto es la frontera compartida entre el conjunto de canastas que son al menos tan buena como q y el conjunto de canastas respecto de las cuales q es al menos tan buena”.⁴⁵ Los autores muestran que eso no será posible si hay agudas discontinuidades en las preferencias, de tal manera que podamos encontrar canastas muy (*indefinitely*) cercanas que se encuentren muy separadas en la ordenación de preferencias. El más famoso ejemplo de preferencias discontinuas, señalan nuestros autores, es la *ordenación lexicográfica*. Por ejemplo, si la canasta q^1 contiene más alimentos que q^2 , entonces q^1 es preferida a q^2 sin importar que más elementos contengan cada una de ellas. Sin embargo, si q^1 y q^2 tienen idéntico contenido de alimentos, pero q^1 contiene más vestido que q^2 , entonces q^1 es preferido a q^2 , independientemente de los demás contenidos. Es decir, las canastas son ordenadas de acuerdo al principio de las palabras en un diccionario o lexicon; alimentos viene primero, le sigue vestido, y así sucesivamente. “En este caso, cada canasta no tiene punto alguno (distinto a ella misma) respecto del cual sea indiferente; las superficies de indiferencia no pueden ser dibujadas y no existe la función utilidad”.⁴⁶ “Aunque las ordenaciones lexicográficas representan un sistema perfectamente razonable de elección, añaden Deaton y Muellbauer, es *conveniente descartarlas*”. Para hacerlo es necesario añadir un axioma adicional:

4) *Continuidad*. Para cada canasta q^1 , definase $A(q^1)$ como el conjunto “al menos tan bueno como q^1 ” y $B(q^1)$ como el conjunto “no mejor que q^1 ” como $A(q^1) = \{q \mid q \geq q^1\}$, $B(q^1) = \{q \mid q^1 \geq q\}$. Entonces $A(q^1)$ y $B(q^1)$ son *cerrados*, es decir, contienen sus propios fronteras para cualquier q^1 en el conjunto de elección.

Los axiomas 1 a 4, dicen nuestros autores, son suficientes para permitirnos representar la ordenación de preferencias con una función de utilidad. Sin embargo, añaden otro

⁴¹ *Op. cit.*, p. 31.

⁴² *Op. cit.*, p. 26.

⁴³ Traduzco “commodities” como bienes (en el sentido amplio, incluyendo servicios) y no como mercancías, porque el primero es el sentido en que usan el término los economistas del “mainstream economics”. Al respecto, véase la polémica entre Amartya Sen y Keith Hart (quien acuñó el término de economía informal) en A. Sen, *The Standard of Living* (1987/1996). Ahí Sen aclara que lo que en “la jerga de la ciencia económica (economics) moderna se llaman “commodities”, incluye los alimentos producidos para el propio consumo, mientras el uso marxista que le da Hart al término (que se traduciría como mercancía), no lo incluye” (p.107).

⁴⁴ *Op. cit.*, p. 27.

⁴⁵ *Ibid*; itálicas en el original, negritas añadidas.

⁴⁶ A estas alturas podríamos preguntarnos si la introducción de necesidades implica algo semejante a la ordenación lexicográfica de canastas, ya que, el hambriento sólo busca alimentos y, por tanto, el valor subjetivo de todo lo demás tiende a cero. Como veremos, más que ordenar canastas, la introducción de necesidades impone restricciones en las elecciones e impone una secuencia de conducta, disminuyendo o desapareciendo la elección.

axioma para algo que consideran “conveniente en la práctica”: asegurar que la mejor elección se encuentre en la línea del presupuesto y no en su interior.

5) *No saciedad*. La función de utilidad $u(q)$ es **no decreciente** en cada uno de sus argumentos, y para todas las q en el conjunto de elección es *creciente en al menos un argumento*.

Sin la introducción de este axioma, que Bryant considera indispensable, la solución parecería estar indeterminada. Con este axioma, continúan Deaton y Muellbauer, se completa la transición de las preferencias a la utilidad; los axiomas 1 a 5 reducen el problema de la elección del consumidor a la maximización de la utilidad con restricciones (*constrained*). Los autores añaden dos aclaraciones: 1) Las funciones de utilidad que representan una ordenación de preferencias no son únicas, lo que es equivalente a señalar que se trata de funciones ordinales y no cardinales. 2) El término utilidad, en la teoría de la elección del consumidor, está despojado de cualquier connotación de placer psíquico, como estuvo en los autores originales. Sin embargo, añaden un sexto axioma, aunque señalan que no supondrán que se sostenga de manera generalizada.

6) *Convexidad*. Si $q^1 \geq q^0$, entonces para

$$0 \leq \lambda \leq 1, \lambda q^1 + (1 - \lambda)q^0 \geq q^0$$

Con frecuencia, nos advierten los autores, distinguiremos entre convexidad y convexidad estricta. El caso de la convexidad estricta se presenta cuando $\lambda q^1 + (1 - \lambda)q^0 > q^0$, lo que supone que las curvas de indiferencia son curvas y convexas al origen. En cambio, la forma general enunciada en el axioma supone que la combinación lineal de q^1 y q^0 puede ser indiferente a q^0 , lo que ocurre cuando la forma de la curva de indiferencia es una recta.

Al combinar estos axiomas sobre preferencias con la restricción lineal del presupuesto, el problema de la elección se reduce al problema estándar de maximización de la utilidad que hemos citado arriba y del que se deriva el

⁴⁷ Las funciones de demanda de Marshall son funciones no compensadas, en las cuales la cantidad demandada de un bien depende de los precios y del presupuesto o gasto total en términos reales (cuando sube el precio de un bien, éste se ve afectado), mientras las funciones de demanda de Hicks, dadas las preferencias, sólo dependen de los precios, ya que se supone que el efecto ingreso de un cambio de precio es compensado. Por ejemplo, si subió el precio de un bien, el ingreso de cualquier consumidor (que suela consumir ese bien) se reduce. La compensación sería equivalente a que recibiera una suma de dinero que exactamente lo volviera a situar en su nivel de utilidad previo.

⁴⁸ No se deja aquí espacio para el ahorro. Diferente sería si se postulase igual o menor que el presupuesto.

conjunto de curvas de demanda marshallianas. Parecería, en este capítulo de Deaton y Muellbauer, que en la explicación de las curvas de demanda desempeñan un papel central las preferencias (las curvas o superficies de indiferencia). Como veremos más adelante, la opinión de nuestros autores es que ello no es así.

Los autores postulan las siguientes propiedades aplicables tanto a las funciones de demanda marshallianas como a las hicksianas:⁴⁷

Propiedad 1. Sumatoria. El valor total de la suma de las funciones de demanda es igual al presupuesto total.⁴⁸

Propiedad 2. Homogeneidad. Las funciones de demanda de Hicks son homogéneas de grado cero en los precios, mientras las funciones de demanda de Marshall lo son en forma conjunta en precios y gasto total. Esto significa que si los precios y el presupuesto se multiplican por una constante, nada cambia. Que, por tanto, no hay “ilusión monetaria” (p. 15). En las funciones hicksianas, en las que hay compensación del efecto ingreso derivado de un cambio en precios, de tal manera que el consumidor se mantenga en el mismo nivel de utilidad, la homogeneidad sólo se requiere en precios.

Propiedad 3. Simetría. Las derivadas cruzadas de las demandas hicksianas son simétricas. Esto significa que el cambio en la cantidad demandada del bien i , cuando cambia el precio de j , debe ser igual al cambio de la cantidad demandada del bien j cuando cambia el precio de i . Aunque los autores señalan que esta no es una propiedad intuitiva, sostienen que es una garantía y una prueba de la consistencia de las elecciones del consumidor.

Propiedad 4. Negatividad. Se refiere a la matriz de sustitución. La propiedad fundamental de esta matriz, que contiene las derivadas de las cantidades de los bienes i respecto a los precios j , es que los elementos en la diagonal principal (donde el cambio en la cantidad demandada se relaciona con el cambio en el precio del propio bien) deben ser no positivos, es decir que $s_{ij} \leq 0$. *Es nada menos que la ley de demanda, que señala que las funciones compensadas de demanda no pueden tener pendiente positiva*. Los autores argumentan, basándose en el desarrollo que realizan de las funciones de costo (que se desarrollan para resolver el problema dual de minimizar el costo de alcanzar un determinado nivel de utilidad), que esta propiedad, la negatividad, no depende de curvas de indiferencia convexas como suele argumentarse en los libros de texto, sino de la concavidad de las funciones de costo. También añaden que la negatividad y la simetría se derivan de los axiomas 1 a 5, “de la elección racional”. Sin embargo, en el caso de las funciones de demanda marshallianas, o demandas no compensadas, las únicas que pueden estar sujetas a comprobación empírica, resul-

ta que la *ley de la demanda* (o *propiedad de negatividad*) *no necesariamente se verifica*, ya que, si bien el efecto sustitución será siempre negativo (la demanda disminuirá cuando aumente el precio), si se trata de un bien inferior el efecto ingreso puede ser positivo (aumentará la demanda del mismo al aumentar su precio). Si además se trata de un bien que se consume en grandes cantidades (lo que lo clasificaría como bien Giffen), el efecto ingreso podrá sobrecompensar el efecto sustitución y la demanda marshalliana tendrá pendiente positiva. Según nuestros autores, los bienes Giffen “son extremadamente raros, si es que existen”, por lo que tal pendiente no ocurrirá.⁴⁹

2.2 Las necesidades se cuelan por la puerta trasera

En la anterior exposición, absolutamente formal de la teoría del consumidor, las necesidades no aparecen por ninguna parte. Y, sin embargo, como veremos, están por todas partes. En primer lugar, aclaremos que la presentación anterior de axiomas de la elección y de propiedades de las funciones de demanda está basada exclusivamente en el capítulo 2 de Deaton y Muellbauer que se titula “Preferencias y demanda”. Pero este capítulo está precedido por el capítulo 1, llamado “Límites de la elección”, que presenta un panorama diferente en muchos aspectos al anterior. En particular, presenta una postura en que buena parte de las características de la demanda puede derivarse de la restricción presupuestal, sin necesidad de introducir preferencias. En el capítulo 3, al analizar algunos modelos empíricos que intentan relacionar datos observados de los gastos de los consumidores con la teoría del consumidor, el tono cambia. Se analiza el modelo de Stone que explícitamente introduce bienes de subsistencia, que tienen que ser comprados primero. Además, dicho capítulo muestra que muchos axiomas y propiedades de las funciones de demanda son rechazados por la evidencia empírica. Es decir, la lectura conjunta de los tres capítulos parecería mostrar que ni las preferencias son tan importantes en la construcción de la teoría del consumidor como se suele creer, ni los axiomas y propiedades presentados parecen ser consistentes con la evidencia empírica. *Una teoría innecesaria e inconsistente con la evidencia, dicho esto por dos de sus cultivadores más sofisticados, parece un campo fértil para trabajar en nuevas líneas teóricas.*

Además, los autores introducen a lo largo de su exposición, subrepticamente, las necesidades. Intentaré una exposición que vaya mostrando simultáneamente por qué la teoría es parcialmente innecesaria y las diferentes instancias donde los autores introducen las necesidades. Por último, expondré la evidencia empírica (presentada por ellos mismos) que contradice los axiomas y las propiedades.

El libro de Deaton y Muellbauer arranca, en el Capítulo 1, con un señalamiento de la mayor importancia:

“El comportamiento del consumidor se presenta frecuentemente en términos de *preferencias*, por un lado, y posibilidades, por el otro. El énfasis en la discusión se sitúa comúnmente en las preferencias, en los axiomas de la elección, en las funciones de utilidad y sus propiedades. La especificación de cuales elecciones están realmente disponibles recibe un lugar secundario y, frecuentemente, sólo posibilidades muy simples son consideradas... A diferencia de las preferencias, las oportunidades para la elección son, con frecuencia, observables directamente, de tal manera que, *en la medida en la cual las variaciones en el comportamiento puedan ser remitidas a variaciones en las oportunidades, tenemos una explicación directa y objetiva de los fenómenos observados. Es nuestra opinión que mucho puede ser explicado de este modo y que la parte que desempeñan las preferencias tiende a sobreestimarse*” (itálicas en el original).⁵⁰

Dicho esto, los autores presentan la restricción lineal presupuestaria que hemos visto arriba y que expresa que la suma de valores comprados de los diferentes bienes no puede ser mayor a x , que es el presupuesto total. En el primer diagrama del libro (p.4, reproducido a continuación como gráfica 1), donde presentan la restricción presupuestaria incluyen, por primera y única vez en todo el libro, otra restricción: la “*restricción de sobrevivencia*”. En los ejes, como únicos dos bienes incluyen alimentos y alojamiento. Señalan:

“Nótese una complicación inmediata que surge *si hay* una restricción de sobrevivencia. Un ejemplo es ilustrado en el diagrama. Aquí q_1^{\min} y q_2^{\min} representan las cantidades mínimas de los bienes necesarios para la sobrevivencia en el periodo. Por tanto, la elección está restringida al triángulo DCE, de tal modo que *para un hogar con un presupuesto tan bajo como $x = pq_1^{\min} + p q_2^{\min}$, no hay elección; debe comprar en el punto C o dejar de existir*”.⁵¹

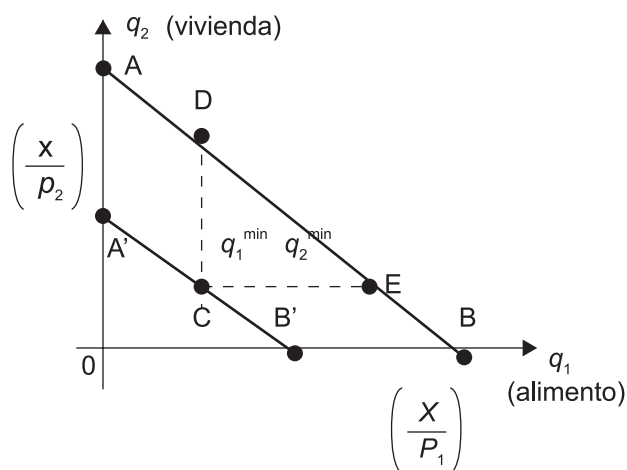
⁴⁹ Sin embargo, los productos básicos de maíz son un buen ejemplo de bien Giffen en México. Un signo de ello es la forma en que evoluciona su nivel absoluto por deciles de ingreso y su participación en el gasto total de los hogares. En 1998, con datos de gasto ajustados a cuentas nacionales, el nivel absoluto de gasto en maíz y sus productos básicos crece entre el decil I y el II y luego decrece sistemáticamente hasta el decil X, mostrando, por tanto, una elasticidad ingreso de la demanda negativa. Mientras en el decil III alcanza los 12.9 mil millones de pesos, en el decil X es de sólo 4.9 miles de millones. Como proporción de su gasto total el descenso se expresa desde el primer decil, donde representa 7.8% del gasto hasta 0.3% en el decil X. Los bienes Giffen sí existen. En ellos, la forma de la demanda en relación con el precio puede violar la ley de la demanda. Lo más importante, sin embargo, es lo que significan, conceptualmente, los bienes Giffen. Como lo ilustra el caso del maíz, mientras más pobre es un hogar tiene que satisfacer la necesidad alimentaria consumiendo en mayor proporción el alimento que proporcione las calorías más baratas. La necesidad alimentaria se tiene que satisfacer y, dadas las severas restricciones presupuestarias del hogar, sólo se puede lograr consumiendo maíz. En este ejemplo, las preferencias son irrelevantes.

⁵⁰ *Op. cit.*, p.3

⁵¹ *Op. cit.*, pp.4-5

En primer lugar, observemos que introducir una restricción de sobrevivencia equivale a introducir las necesidades humanas y la pobreza.⁵² En segundo lugar, observemos la actitud de los autores. Las palabras clave son *si hay*. Dicho de otro modo, ¿puede *no haber* restricciones de sobrevivencia? Los autores asumen una posición sumamente ambigua. Reconocen la existencia de necesidades pero las asumen, valga el juego de palabras, como no necesarias, como algo que no siempre “tiene que haber”.

Gráfica 1
Introducción de una restricción de sobrevivencia
adicional a la restricción presupuestal



Como en el resto del libro esta restricción no vuelve a aparecer de manera tan explícita, podemos suponer que *para los autores no hay, en general, restricciones de*

⁵² Es evidente que Deaton y Muellbauer han enunciado, sin darse cuenta, una definición del umbral de pobreza extrema, como la situación en la cual se puede sobrevivir pero donde no hay elección (donde se igualan las dos restricciones, la de las necesidades y la del presupuesto). El lector es remitido al capítulo 1, donde con base en el *Diccionario de la Real Academia Española* mostré como el concepto de necesidad es, justamente, la ausencia de libertad y, por tanto, de elección.

⁵³ El autor aclara que muchas de las ideas expuestas en su Capítulo V han sido tomadas de Charles Bodin (1926). Según Zamora, fue a partir del desarrollo de la teoría subjetiva del valor que “el estudio de las necesidades adquirió prominencia” (p.102). Evidentemente, algo pasó después de 1926 que llevó a la desaparición del concepto de necesidades en la teoría económica. Zamora define la necesidad como un estado afectivo debido a una ruptura del equilibrio psicofisiológico que constituye el bienestar. Más adelante cita a Jevons quien define la utilidad no como una cualidad inherente de las cosas, sino “una circunstancia de las cosas que resulta de su relación con las necesidades de los hombres”. Estamos aquí ante una concepción similar a la de valor de uso de los economistas clásicos y Marx.

sobrevivencia. Que las necesidades, valga otra vez el juego de palabras, “casi nunca se necesitan” para el análisis neoclásico del consumidor. La presencia no sólo de la restricción presupuestal o del ingreso, sino de la restricción de las necesidades o de la sobrevivencia, reforzaría enormemente las conclusiones de los autores. Cuando las restricciones del presupuesto y de las necesidades dejan al consumidor con cero grados de elección, las preferencias, si es que existen, se vuelven irrelevantes. Si para una parte significativa de la población del planeta la restricción presupuestal $x = \sum p_i q_i$ está por debajo o muy cerca de la restricción de las necesidades ($x^{min} = pq_1^{min} + pq_2^{min}$), de tal modo que $x \leq x^{min}$, o $x \gg x^{min}$, es evidente que la teoría del consumidor basada en las preferencias tiene que revisarse. Pero aún más importante por su generalidad, para los consumidores no pobres, donde $x > x^{min}$, la elección se ejerce sobre todo el tramo de su presupuesto sólo en un sentido cualitativo (vbgr. poder elegir dietas más caras), como veremos en 2.4, y sólo sobre $x - x^{min}$ hay, en algún sentido, libertad plena de elección. Volveré sobre el asunto.

El libro de texto de teoría económica de muchísimas generaciones de economistas de la UNAM, *el Tratado de Teoría Económica* de Francisco Zamora, tiene un capítulo dedicado a las necesidades humanas y, en los capítulos siguientes, deja claro que, para los fundadores de la teoría neoclásica del consumidor, las necesidades estaban en el centro del escenario.⁵³ La historia de la teoría neoclásica del consumidor rebasa los límites de este ensayo.

Los autores muestran una diversidad de situaciones en las cuales la restricción presupuestal deja de ser lineal, lo que conlleva, especialmente en el caso de quiebres (*kinks*), una restricción adicional en la elección, ya que muchos consumidores tenderán a ubicarse en ellos (especialmente los quiebres hacia fuera). Estos quiebres suelen ocurrir en la elección entre el ocio y el ingreso (que permite adquirir otros bienes), ya sea porque el ingreso no es cero cuando el tiempo de trabajo es cero (el hogar recibe una transferencia), o bien porque las tarifas del impuesto sobre la renta son progresivas, las horas extra se pagan con mayor valor, etc.

Unas páginas más adelante nuestros autores enuncian lo siguiente, *como introducción al problema de la interacción entre agentes* (que ilustran con el famoso dilema del prisionero), sin darse cuenta que el postulado es perfectamente aplicable a la situación de restricción que resulta de un presupuesto que no rebasa las necesidades de supervivencia:

“Uno de los peligros de no reconocer las interdependencias entre los consumidores es que podemos interpretar como libre elección lo que es en realidad comportamiento fuertemente constreñido. Si queremos atribuir significado de bienestar (*welfare significance*) a la conducta, tal error es de la mayor importancia,

puesto que las posiciones libremente elegidas suelen considerarse óptimas, mientras que las adoptadas bajo coerción claramente no lo son”.⁵⁴

Cámbiese la frase inicial por la siguiente: “Uno de los peligros de no reconocer la restricción de las necesidades”, y el enunciado nos llevará a concluir que la introducción de esta restricción significa que los pobres, y los que están cerca de serlo, que toman decisiones siempre bajo la “coerción de las necesidades”, no alcanzan ningún óptimo, por lo cual, al menos para esa población, habría que abandonar las nociones de maximización de la utilidad en la conducta.

A pesar de las fuertes afirmaciones que hemos citado, que apuntarían al reconocimiento de las necesidades, los autores mantienen el postulado marshalliano que sostiene que la cantidad demandada de un bien depende solamente de los precios y del gasto total (restricción presupuestaria), omitiendo nuevamente la restricción de las necesidades. Así, expresan la función de demanda como:

$$q_i = g_i(x, p) \quad (1)$$

donde q_i son las cantidades demandadas del bien i , x es el presupuesto total, y p es el vector de precios pertinente. Como la única condición que se impone a la ecuación anterior es que cumpla con la restricción presupuestal, la ecuación de demanda puede escribirse como:

$$\sum p_k g_k(x, p) = x \quad (2)$$

que se conoce como la restricción de sumatoria.

Los autores introducen las famosas curvas de Engel, que se pueden expresar con cualquiera de las tres siguientes ecuaciones:

$$q_i = g_i^*(x); \quad p_i q_i = g_i^*(x); \quad (p_i q_i) / \sum (p_i q_i) = g_i^*(x)$$

Las curvas de Engel, señalan los autores, sirven para clasificar los bienes en bienes de lujo, necesarios o básicos (*necessities*) y bienes inferiores. **Se introduce aquí, sin más, como atributo de los bienes, el concepto de bienes necesarios (*necessities*) para individuos que han sido definidos como libres de tal debilidad.** Tomado literalmente, el asunto es un caso notable de fetichismo de las mercancías: éstas asumen cualidades de las cuales se ha despojado a los seres humanos. A todo lo largo de la teoría del consumidor se mezclan este tipo de clasificaciones de observaciones empíricas, con planteamientos teóricos con los cuales no son consistentes. La teoría

del consumidor, en su estado actual, no puede predecir ninguna clase de regularidades estadísticas en el comportamiento de los consumidores, ya que, como hemos visto, los axiomas con los cuales se construye sólo establecen características formales en la lógica de las preferencias. Ninguno afirma la más mínima característica sustantiva. Lo peor de todo es que las observaciones empíricas no son capaces de retroalimentar la teoría. Por eso se producen estos exabruptos en textos excelentes como el que nos ocupa. Enfrentados con estas regularidades, que conllevan algunas leyes de comportamiento que han sido verificadas en todo el mundo, como la participación decreciente del gasto en alimentos en el gasto de consumo total de los hogares a medida que éste aumenta, conocida como la ley de Engel, la teoría del consumidor no puede atinar a explicarlas, salvo con tautologías como la forma de la función de utilidad.

Al llegar a este punto, y antes de dar por concluido el Capítulo 1, los autores se preguntan: “¿Son las preferencias un elemento crucial en la descripción del comportamiento?”.⁵⁵ Su respuesta es: “probablemente no”. “La presencia de indivisibilidades, quiebres, y otras no linealidades, **pueden limitar la elección al grado que se requieran supuestos adicionales muy suaves para describir la conducta completamente**” (negritas añadidas). Y añaden, lo que es fundamental para la idea de que está puesta la mesa para una teoría alternativa del consumidor basada en las necesidades, lo siguiente:

“Pero incluso con una restricción presupuestaria lineal, donde el ámbito de la elección está en su máximo, **restricciones similares a aquellas que vienen de las preferencias podrían derivarse de otros supuestos**, y aunque los resultados serían diferentes en el detalle, los rasgos importantes de la demanda probablemente se conservarían... Sin duda otros lenguajes podrían desarrollarse para el mismo fin [discutir el comportamiento del consumidor], pero ello no ha ocurrido, por lo menos no en el mismo grado”.⁵⁶

Desde luego Deaton y Muellbauer, a pesar de esta apertura, defienden la teoría basada en las preferencias: “esperamos demostrar en este libro que el uso sistemático del lenguaje [de preferencias] es muy poderoso en ayudar y guiar nuestro pensamiento” (*Ibid.*). De manera muy interesante muestran, usando un modelo de comportamiento irracional de Gary Becker, que si los consumidores eligieran

⁵⁴ *Op. cit.*, p.13. Negritas añadidas.

⁵⁵ *Op. cit.*, p.21

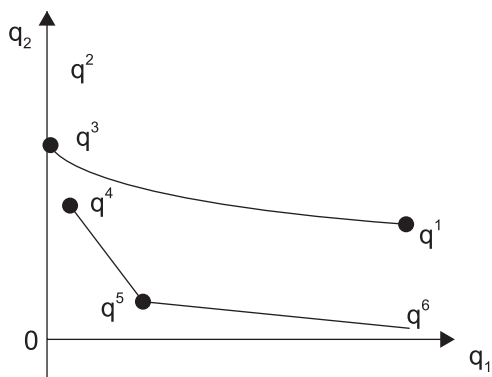
⁵⁶ *Ibid.* Negritas añadidas.

al azar puntos sobre la línea de presupuesto, para el mercado en su conjunto se elegiría el punto medio de la línea de presupuesto. Si los precios relativos cambian y la línea de presupuesto gira en sentido contrario a las manecillas del reloj, el área de elecciones disponibles del bien 2, que se encareció (eje de las ordenadas) disminuye y, en cambio aumenta la del bien del otro eje. “Por tanto, sostienen DyM, con cualquier principio de elección que se adopte, es muy probable que la caída en el precio relativo del bien 1 conduzca a un aumento en su demanda”.⁵⁷

Pero sigamos viendo ejemplos de cómo las necesidades se cuelan por la puerta de atrás en la exposición de Deaton y Muellbauer. Discutiendo el axioma 6 de las preferencias, ponen ejemplos de curvas de indiferencia convexas, pero no estrictamente convexas. Una de ellas toca el eje de las ordenadas, donde el consumo del bien 2 es cero (véase Gráfica 2). Comentan nuestros autores:

“En tal caso, hay un límite superior positivo al monto del bien 1 que el consumidor está dispuesto a ceder para obtener incluso una unidad del bien 2: si el monto requerido es mayor que éste, prefiere quedarse sin el bien 2. Esto sería inapropiado si el bien 2 fuese, digamos, alimentos, donde *un consumidor sin alimentos podría estar dispuesto a intercambiar una cantidad infinita de otros bienes para obtener algo*. Pero si algunos bienes **no son esenciales**, y éste es seguramente el caso general, las curvas de indiferencia chocarán con los ejes...”⁵⁸

Gráfica 2
Curvas de Indiferencia no estrictamente convexas



⁵⁷ *Op. cit.*, p.22. Nótese que todo el discurso de optar entre el bien 1 y el bien 2 no tiene sentido alguno, puesto que dos bienes cualesquiera no agotan el presupuesto del hogar y, por tanto, la restricción del presupuesto es desconocida. Por tanto, los dibujos con dos bienes cualesquiera y línea de presupuesto, no tienen sentido.

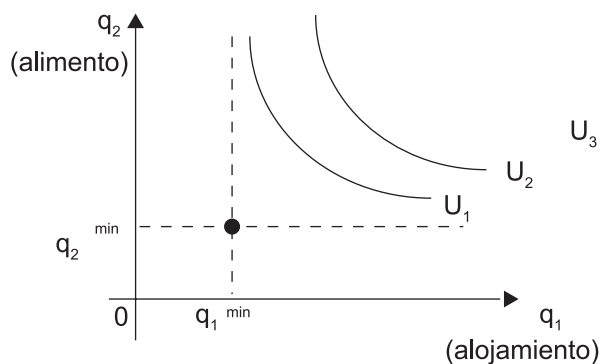
⁵⁸ *Op. cit.*, p.30. Negritas añadidas.

⁵⁹ Aunque los autores hacen la afirmación sobre un consumidor sin alimentos (y no con alimentos por debajo del umbral de sobrevivencia) es evidente que una cucharada de sopa no cambia nada la situación, por lo que la unidad mínima, a este nivel es una ración de sobrevivencia.

Hay ahora, en vez de bienes básicos (*necessities*) y de lujo (*luxuries*), bienes esenciales y no esenciales. Otra vez, la introducción subrepticia de las necesidades y, otra vez, el fetichismo de atribuir propiedades, *per se*, a los bienes. Desde *la perspectiva de las preferencias solamente, no puede suponerse que todos los consumidores están dispuestos a dar una cantidad infinita de otros bienes para obtener algo de alimento*. Las preferencias son, por esencia, individuales, en agudo contraste con las necesidades que son universales.

Nótese que, según los autores, las curvas de indiferencia de los bienes esenciales no pueden tocar los ejes. Podemos entender que, al acercarse al mínimo requerido del bien básico (la restricción de sobrevivencia), se quiebran y se vuelven asíntoticas a dicho mínimo.⁵⁹ Si dibujamos una curva de indiferencia entre dos bienes básicos, como se muestra en la gráfica 3, entre alojamiento y alimento, las curvas de indiferencia no tocarán ninguno de los ejes. Se creará, por tanto, un área vertical y una horizontal donde las preferencias no actúan. Un área vacía. Si la línea de presupuesto toca exclusivamente puntos en dichas áreas (lo que ocurre para todos los pobres), jamás habrá tangencia con una curva de indiferencia, no hay maximización posible y la demanda de bienes de este hogar será indeterminada. Es decir, la demanda de todos los pobres (entre un tercio y dos tercios de la población mundial, según el umbral que se utilice) no puede ser explicada por la teoría neoclásica del consumidor (véase gráfica 3).

Gráfica 3
Curvas de indiferencia de bienes básicos



Cuando nuestros distinguidos profesores abordan el tema de las comparaciones de niveles de bienestar entre hogares con diferentes características, acuden abiertamente a las necesidades humanas, previo abandono de las diferentes preferencias de los consumidores del mismo sexo y del mismo grupo de edad:

“Las escalas de equivalencia se basan en el supuesto que la única diferencia en gustos entre los hogares se debe a características observables”. “En muchos contextos es importante saber qué tan opulentos (*well off*) los miembros de un hogar son en comparación con los de otro hogar. Dado que ambos enfrentan los mismos precios, una manera es computando y comparando los presupuestos *per cápita*... Sin embargo, **esto ignora la variación en las necesidades con la edad** (*variation of need with age*): los bebés necesitan menos que los adultos. También es probable que haya oportunidades para economías de escala en el consumo... Las escalas de equivalencia de los hogares son deflatores más sofisticados que el mero conteo de personas, por medio de los cuales los presupuestos de diferentes tipos de hogares pueden ser transformados **a una base necesidad-correctada** (*needs-corrected basis*)”.⁶⁰

La primera frase significa que una vez transformados a unidades adulto equivalente, las funciones de utilidad y de demanda son iguales en todos los hogares.⁶¹ El segundo párrafo no parece tener nada que ver con la teoría neoclásica del consumidor, puesto que no se puede acudir a un concepto (*necesidad*) que no está en la teoría, para un fin secundario (comparaciones entre hogares de diferentes tamaños y estructuras demográficas). *Ignorar las variaciones de las necesidades con la edad no puede estar mal si al mismo tiempo está bien ignorar, en todo el desarrollo de la teoría, las necesidades humanas.*

Pero la introducción de conceptos de necesidades en medio del discurso neoclásico no es exclusiva de Deaton y Muellbauer. En mi opinión, es un fenómeno inevitable. Veamos como se manifiesta en Bryant. El autor señala en su introducción que “los economistas sostienen que buena parte de la conducta humana está orientada a objetivos (*goal directed*)” y que han “identificado y estudiado tres tipos de grupos (...): el hogar que busca satisfacción, la empresa que persigue la maximización de ganancias y el gobierno que busca el bienestar social”. Nótese que habla de satisfacción sin precisar de qué. Más adelante añade:

“Satisfacción y utilidad son dos términos que los economistas usan con frecuencia para describir el propósito fundamental de los hogares. Bienestar (*well-being*) es un término más comúnmente usado por los sociólogos y los economistas domésticos, pero se refiere al mismo objetivo”. La distinción crítica que los economistas hacen es que, a pesar de que la generación de ingresos y la acumulación de riqueza pueden ser los medios para una satisfacción, bienestar o utilidad incrementados, la maximización de la riqueza o del ingreso no es un medio suficiente, y ni siquiera necesario, para la maximización de la satisfacción. Si lo fuera, **los hogares se comportarían muy diferente a como lo hacen.** De hecho serían idénticos a las empresas; la distinción entre hogares y empresas se colapsaría y con ella la mitad del corpus de la teoría económica. El bienestar o **la satisfacción ciertamente incluye el bienestar material, pero otros factores, tales como amor, risa, salud y crianza (*nurture*), también contribuyen de manera importante.** El concepto de satisfacción está formulado de manera amplia y no de manera restringida al materialismo. La noción que la teoría económica se ocupa sólo

de los dólares y los centavos o de la codicia es una representación burdamente equivocada”⁶²

Independientemente de que estas declaraciones sobre el amplio contenido de la satisfacción o de la utilidad no se sustancian al desarrollar la teoría, interesa destacar aquí que el autor califica el término satisfacción que ha venido usando como un concepto, aunque insista en evitar decir satisfacción *de qué*. Nótese también que el autor habla de cuestiones de hecho (la conducta efectiva de los hogares) como si hubiesen sido materia de observación detallada, cuando la teoría que va a exponer en el resto del libro es absolutamente deductiva.

El autor prosigue caracterizando a los hogares. A la característica de maximizador de bienestar, añade otras cuatro: 1) debe ser una parte constitutiva pequeña de la sociedad más amplia y no la sociedad misma; 2) la unidad debe tener recursos con los cuales ha de perseguir la satisfacción; 3) los *recursos* deben ser compartidos; y 4) el grupo debe tener maneras alternativas de mejorar su bienestar, de tal manera que exista la *elección* (p.2). Bryant explica así las consecuencias de la ausencia de los últimos tres atributos:

“Sin recursos un hogar no es viable y se disuelve, los miembros perecen o se incorporan a otros hogares que sí tengan recursos. Sin compartir los recursos entre sus miembros, los que tienen menos recursos mueren o abandonan el hogar para unirse a otros que sí compartan los recursos. **Sin elección, la unidad no puede perseguir su propio bienestar y, por tanto, no se puede calificar como una conducta orientada a objetivos**”.⁶³

Lo resaltado con negritas será muy importante en el análisis que presentaré en el siguiente inciso, al introducir la pobreza en el esquema neoclásico. Si la pobreza implica la ausencia de posibilidades de elección, se derrumba (al menos para los pobres) el esquema neoclásico de la conducta que elige entre opciones para maximizar el bienestar.

Bryant, citando un artículo de Gary Becker, destaca *cómo en los años cincuenta y sesenta los economistas reconocieron la importancia del tiempo como restricción* (adicional a los ingresos y a la riqueza) en la conducta optimizadora de los hogares. Éste es un elemento que después no se suele tomar en cuenta de manera adecuada en el análisis neoclásico.

A lo largo de todo el libro Bryant suele ilustrar las curvas de indiferencia ubicando en un eje alimentos y, en el otro, todos los demás bienes, incluyendo el ahorro. Al listar

⁶⁰ *Op. cit.*, p.192. Negritas añadidas.

⁶¹ *Op. cit.*, p.194.

⁶² Keit W. Bryant, *The Economic Organization of the Household*, Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido, 1990. Cursivas en el original, negritas añadidas.

⁶³ *Ibid.*

tres de los seis axiomas sobre las preferencias que hemos enumerado antes, “llamándolos propiedades que suponemos cumplen las preferencias de todos los hogares”, el autor muestra una de las inconsistencias de la propiedad de no saciedad (precisamente porque todo lo está enunciando en términos de alimentos) y trata (infructuosamente) de salir del problema en que se ha metido:

“...se supone que el hogar prefiere más que menos: más alimento o más de “todos los demás bienes” o más de ambos. Se puede argumentar correctamente en contra de este supuesto **apuntando que hay muchas cosas, incluyendo alimento en montos mayores a cierto límite, que la familia prefiere menos que más.** Más que invalidar el modelo que estamos construyendo, podemos hacer una distinción entre cosas que son “bienes” económicos y las que son “males” económicos. Los males son cosas que reducen el bienestar (como la basura) mientras que los bienes aumentan el bienestar. Podemos redefinir los males económicos como bienes económicos simplemente tomando su negativo. Por tanto, menos basura es un bien como son menos contaminación y menos enfermedad. Consecuentemente, suponer que más es preferido a menos no es un supuesto indebidamente restrictivo”⁶⁴

Si Bryant fuese presionado a dibujar una curva de indiferencia entre alimentos y todos los demás bienes en la que marcara cierto límite donde se prefiere menos a más alimentos, donde los bienes se convierten en males, tendría que entrar en algunas inconsistencias, ya que toda la lógica del mapa de indiferencia es que las curvas que están a la derecha y arriba de otra son preferidas. Como él mismo señala más adelante: “El supuesto que el hogar prefiere más que menos significa que las curvas de indiferencia más alejadas del origen representan mayor bienestar o utilidad que las que están más cerca del origen”.⁶⁵ *Lo que acaba de aceptar efectivamente derrumba el modelo: éste tiene una restricción adicional, ya que la no saciedad es falsa, la mayoría de las necesidades humanas tiene límites* (véase abajo el concepto de saciedad relativa). Ésta es una restricción “por arriba”, muy importante en términos del argumento de la utilidad marginal decreciente del dinero o de los recursos en general. Esto parece aceptarlo Bryant cuando reconoce la existencia de un punto máximo en las preferencias:

“El mapa de indiferencia del hogar se parece más a un cerro de indiferencia, con su falda en el origen y **su cima** fuera de la página, en algún lugar en dirección del noreste”.⁶⁶

Al discutir la forma de las curvas de indiferencia, Bryant sostiene que una tasa marginal de sustitución decreciente (entre los bienes identificados en los ejes) es lo típico en las curvas de indiferencia para la mayoría de los hogares.

⁶⁴ *Op. cit.*, pp.17-18. Negritas añadidas.

⁶⁵ *Op. cit.*, p.19.

⁶⁶ *Op. cit.*, p.20.

⁶⁷ *Op. cit.*, p.23.

⁶⁸ *Op. cit.*, p.24-25.

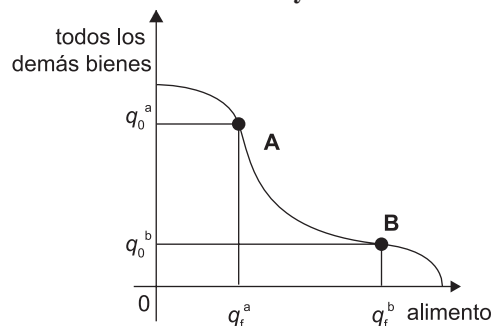
La tasa marginal de sustitución (dada por la pendiente a la curva de indiferencia en el punto en cuestión) es la tasa a la cual el hogar está dispuesto a intercambiar ambos bienes manteniendo la utilidad constante. El carácter decreciente de las tasas significa que, a medida que la curva se mueve a mayores cantidades de un bien, el hogar está dispuesto a dar más y más de este bien por una unidad del otro. El autor señala que la declinación en las tasas marginales de sustitución refleja la **saciedad relativa**,⁶⁷ cuya existencia es consistente con la presencia de la no saciedad en general. Esta propiedad significa que las curvas son estrictamente convexas, rasgo que Deaton y Muellbauer no consideran esencial. Para mostrar lo que esta propiedad implica, Bryant analiza lo que significarían curvas de indiferencia cóncavas al origen (véase Gráfica 4). Denotan tasas marginales de sustitución crecientes, lo que a Bryant lo lleva a exclamar:

“Tales preferencias son patológicas al menos si se llevan al extremo. Implican que mientras más tienen de un bien (relativo a otros bienes), más de otros bienes están dispuestos a ceder para obtener más del bien en cuestión. Esto es como el mítico Rey Midas, que sacrificó todo, incluso su hija, por más oro. Mientras más oro obtenía, más dispuesto estaba a ceder otras cosas para obtener más oro. Los hogares típicos no poseen estas preferencias”.

“Las familias típicas pueden tener, sin embargo, segmentos de sus preferencias que exhiben tasas marginales de sustitución crecientes. En la gráfica 4, se ilustra este caso. Aquí la curva de indiferencia es cóncava al origen cerca de los ejes, donde los puntos representan combinaciones de muy poco de un bien y mucho del otro. *Esto puede ser más representativo de la realidad.* Cuando *tenemos* muy poco alimento *relativamente a otras cosas (sic)* (menos de q_r^a), estaremos dispuestos a ceder cantidades crecientes de otras cosas por cantidades adicionales de alimento dentro de un rango pequeño”. Una vez que *poseamos* una *cantidad mínimamente adecuada de alimento relativamente a otros bienes* (en el punto A) entonces las tasas marginales de sustitución [decrecientes] vuelven a regir”.

“La familia americana típica, consumiendo al menos cantidades “mínimamente adecuadas” de todos los bienes, mostrará preferencias con tasas marginales de sustitución decrecientes entre los puntos A y B”.⁶⁸

Gráfica 4
Curvas de Indiferencia con tasas marginales de sustitución crecientes y decrecientes



El párrafo arriba citado y la gráfica revelan a fondo muchas de las contradicciones e inconsistencias de la teoría neoclásica del consumidor. En primer lugar, nótese que *el autor introduce las necesidades de contrabando. Hablar de cantidad mínimamente adecuada de alimento significa hablar de un requerimiento y ello supone una necesidad*. Pero la forma en que introduce la necesidad es inconsistente, ya que insiste en tratarla de manera relativa, como se muestra en las dos frases alusivas que he marcado en negritas. El hambre es hambre, se tenga o no mucho o poco de otros bienes. Para saciarla estaríamos dispuestos a entregar todo lo que tenemos, sea mucho o poco. Las preferencias no reflejan situaciones alcanzadas, como se confunde Bryant cuando dice “una vez que poseamos”. En segundo lugar, nótese la contradicción con Deaton y Muellbauer que, según hemos visto, suponen que en bienes básicos las curvas de indiferencia no pueden tocar los ejes. En efecto, el dibujo de Bryant es inconsistente. Ningún consumidor puede ser indiferente entre la muerte, que significa consumir cero alimentos, y estar vivo, que resultaría de muchos de los puntos de la misma curva de indiferencia. En tercer lugar, Bryant confunde tasas decrecientes o crecientes con altas o bajas tasas de sustitución. Es muy fácil en su diagrama dibujar una línea recta que sea tangente a los dos tramos cóncavos (al origen) de la curva, postulando el absurdo de que la tasa marginal de sustitución es igual en los dos extremos mostrados. Lo que la gráfica muestra es que la teoría que nos ocupa, después de reinar durante más de 100 años es incapaz de tener respuestas sólidas a situaciones elementales de la vida. En la última frase citada, si entendemos por típica la familia modal, y sustituimos “americana” por mexicana, boliviana, chiapaneca, poblana o india, la frase dejará de ser válida. Estas familias se ubicarían, según el argumento de Bryant, en tramos de concavidad de las curvas de indiferencia. Con curvas de indiferencia cóncavas al origen para la familia típica, los puntos óptimos no se alcanzan cuando las líneas son tangentes a las curvas, sino cuando las intersectan. (En las líneas tangentes, se ubican los mínimos que se pueden obtener con cada nivel de presupuesto). Además, la línea de presupuesto podrá cortar dos veces la curva de indiferencia más alta alcanzable, con lo cual la solución queda indeterminada. El significado del óptimo se oscurece.

Definidas las reglas de las preferencias, el siguiente paso es combinarlas con la restricción presupuestal (nótese que la restricción de tiempo no se incorpora, a pesar de la declaración verbal sobre su importancia) para llegar al óptimo. Aquí Bryant introduce el concepto del *equilibrio del consumidor* que define diciendo que “un hogar está en equilibrio cuando no tiene incentivos para cambiar sus patrones de gasto”.⁶⁹ Como veremos en el inciso

2.4, **los pobres no pueden estar nunca en equilibrio**, por lo cual estarán intentando cambiar siempre sus patrones de gasto. La teoría neoclásica no puede decir nada sobre su comportamiento.

2.3 La evidencia empírica y la teoría

Me limito, en este breve inciso, a comentar las conclusiones que DyM obtienen al revisar los modelos empíricos desarrollados a partir de la teoría (dos de Richard Stone, el Modelo Rotterdam, y uno de ellos mismos llamado AIDS, por su nombre en inglés: almost ideal demand system). Las conclusiones básicas de los autores después de revisar esta evidencia son:

a) “Las ecuaciones de demanda ajustadas a series agregadas de tiempo no son homogéneas y probablemente tampoco son simétricas”.⁷⁰ “Los modelos producen un conflicto con la teoría. Las restricciones de homogeneidad y simetría, básicas para el supuesto de una restricción presupuestal lineal y para los axiomas de la elección, son consistentemente rechazados por la teoría”.⁷¹

b) “Hay otras importantes variables explicativas distintas que los precios y el gasto total”.⁷² Esto es, existen variables omitidas.

c) “Todos los estudios aquí referidos tratan los datos agregados como si fueran los datos de un único consumidor. No hay razón general... para suponer que esto sea válido”.⁷³ “Creemos que la confusión entre el agregado y el individuo es tan peligrosa como es generalizada”.⁷⁴

Estas conclusiones son suficientemente fuertes para obligar a los autores a declarar: “No creemos que, en esta etapa, sea necesario abandonar los axiomas de la elección a la luz de los resultados de este capítulo. En última instancia, desde luego, dada suficiente evidencia convincente, debemos estar preparados para hacerlo. Pero por razones dadas en esta última sección es claro que hay muchas más especificaciones obviamente erradas que deben ser eliminadas antes”.⁷⁵

La evidencia no es tampoco favorable, como se ve, para la teoría.

⁶⁹ *Op. cit.*, p.30.

⁷⁰ Angus Deaton y John Muelbauer, *Economics and consumer behavior*, Cambridge University, Massachusetts, 1980, p.78.

⁷¹ *Op. cit.*, p.80.

⁷² *Op. cit.*, p.79.

⁷³ *Op. cit.*, p.80.

⁷⁴ *Op. cit.*, p.81.

⁷⁵ *Op. cit.*, p.82.

2.4 Derrumbe de la teoría neoclásica y bases para una nueva teoría

Como lo mostramos en el inciso anterior, la teoría neoclásica rechaza el concepto de necesidades pero, para no enmudecer, lo reintroduce por la puerta trasera. En este inciso me propongo confrontar abiertamente qué pasa con los conceptos básicos de la teoría neoclásica del consumidor cuando se introducen explícitamente las necesidades humanas. Si introducimos los requerimientos de bienes y servicios impuestos por las necesidades, la función de demanda podría escribirse:

$$q_i = g_i(r_i, x, p) \tag{3}$$

donde r_i son los requerimientos ineludibles del bien i , que pueden ser cero o positivos. La restricción presupuestal puede escribirse como:

$$x = \sum r_k p_k + \sum q_k p_k \quad / \quad r_k > 0 \tag{4}$$

escribiendo así la restricción presupuestal en dos partes, una referida a las necesidades, que sería muy similar para todos los consumidores (previa conversión o corrección de las diferencias en necesidades, digamos entre un menor y un adulto), en la cual sólo se incluyen los satisfactores esenciales, es decir aquellos en los cuales r_k es positivo, y la otra parte, que sería la que quedaría después de satisfacer la primera, referida a los satisfactores no esenciales o bienes electivos.

Esto es muy parecido a lo que planteó en su sistema de gasto lineal Richard Stone. Sin embargo, el planteamiento de Stone, tomado como un modelo para fines de cálculo empírico solamente por DyM, no parece haber tenido ningún efecto en la teoría. Por supuesto, si restamos el gasto obligado en necesidades, lo que queda es el monto del gasto en el que puede ejercer su libertad de elección el consumidor.

$$\sum q_k p_k = x - \sum r_k p_k \quad / \quad r_k > 0 \tag{5}$$

para los pobres esta ecuación es menor que cero.

Conviene denotar $\sum q_k p_k$ como x_L y $\sum r_k p_k$ como x_N , indicando *el presupuesto libre y el presupuesto necesari-*

rio, respectivamente y expresando el gasto total como x_T . Por tanto, la ecuación (5) puede escribirse también como:

$$x_L = x_T - x_N \tag{5'}$$

Habría que ver si a este nivel de formulación, muy general, se pueden sacar algunas consecuencias. Una obvia es que al aumentar el precio de uno o varios bienes básicos, disminuye en términos reales x_T y, como el consumidor trata de mantener x_N mientras sea posible, disminuirá x_L . La curva de demanda de los bienes básicos en relación a sus propios precios *es una* recta paralela al eje de las ordenadas, mientras $x_T \geq x_N$. La elasticidad precio de la demanda de básicos es cero (en ese rango de ingresos). En cambio, la curva de demanda de los bienes no básicos desciende, tanto cuando aumentan los precios de los básicos como de los no básicos.

Conviene introducir el concepto de características de los bienes y servicios que Lancaster introdujo en la teoría del consumidor. Según esta idea lo que buscan los individuos al comprar alimentos son los nutrientes, al comprar o construir una casa buscan temperaturas, estabilidad, protección, etc. De manera general, sostiene Lancaster “los bienes son de interés para el consumidor por las propiedades o características que poseen. Son las características, más que los bienes como tales, los que tienen efectos (*impinge on*) en el consumidor. Entonces los bienes con características muy similares estarán relacionados con el consumidor de manera similar porque desempeñarán funciones similares”. Más adelante añade Lancaster sosteniendo que la teoría del consumidor se vuelve así análoga a la de la producción: “En lugar de que los bienes sean el objeto final de elección, son los vehículos para obtener características, y por tanto son análogos a los insumos en un proceso. La analogía puede ser extendida cuando notamos que para obtener las características el consumidor puede tener que combinar el bien con otros insumos, incluyendo tal vez su propio tiempo”.⁷⁶

La introducción de necesidades implica partir de seres humanos necesitantes, que tienen requerimientos biológicos y sociales *ineludibles*. Podemos ir más allá y establecer, siguiendo a Maslow⁷⁷ en la idea básica, aunque no necesariamente en los detalles, que hay una jerarquía entre tales necesidades, de tal manera que, ante una escasez aguda de recursos las personas buscarán satisfacer las necesidades en cierto orden, empezando, *por ejemplo*, por los alimentos, siguiendo con vivienda y atención a la salud, etcétera. Conviene tener en la mente los axiomas 2, completitud, 3, transitividad, y 5, no saciedad. El primero establece que el consumidor puede juzgar y ordenar *cualesquiera dos canastas*. El segundo, que si *a* es preferido sobre *b* y *b* es preferido sobre *c*,

⁷⁶ Kelvin Lancaster, *Introduction to Modern Microeconomics*, Rand Mc Nally International Company, Chicago, 1969, pp.184-185.

⁷⁷ Abraham Maslow, *Motivation and Personality*, Addison-Wesley Longman, New York, 1987.

a será también preferido sobre *c*. El tercero, que la utilidad es creciente para al menos uno de los bienes y no decreciente para los demás. Si los seres humanos tienen necesidades (requerimientos difícilmente eludibles o ineludibles) se establece la **restricción de las necesidades** (a la que aluden Deaton y Muellbauer llamándole de sobrevivencia). Siguiendo a Lancaster podemos aceptar que lo que los seres humanos necesitan, más que bienes y servicios, son las características de éstos. Por ejemplo, si un varón adulto con valores promedio de peso, talla y tipo de actividad en México requiere 2,800 kilocalorías y 60 gramos de proteína ideal, y dibujamos estos requerimientos en un eje de coordenadas, pondremos la restricción de las necesidades en 2,800 y 60 respectivamente. En el punto A, donde el consumidor obtiene exactamente 2,800 kilocalorías y 60 gramos de proteína ideal, el consumidor se encontraría en una situación óptima. Por debajo de este punto se presenta la desnutrición; por arriba de él, el riesgo de obesidad. Es probable que más que de un punto se trate de un área, digamos entre 57 y 63 gramos de proteína y entre 2,660 y 2,940 kilocalorías. Por tanto, desde el punto de vista de las características, proteínas y calorías, **los consumidores tienen muy poco margen de elección que les permita conservarse en un óptimo objetivo (en contraste con el óptimo subjetivo de la teoría neoclásica)**.⁷⁸ En principio, hay un número muy grande de dietas que permiten alcanzar los requerimientos óptimos de nutrientes, pero se reducen fuertemente al introducir los hábitos determinados culturalmente.

Las cantidades óptimas de características de los bienes y servicios se sitúan en un margen estrecho. Los consumidores, por tanto, tienen que ubicarse en ese margen si quieren evitar los daños de la ingesta insuficiente o excesiva. En la alimentación, el daño resultante del exceso es evidente. En materia de clima en la vivienda ocurre algo semejante. Lo que el consumidor busca con la calefacción y con el aire acondicionado es situarse en un rango óptimo de temperatura (digamos entre 15 y 20 grados centígrados). Cualquier exceso de frío proporcionado por el aire acondicionado (faltante de calor de la calefacción), provocará una temperatura demasiado baja que será incómoda y potencialmente causante de problemas de salud. Algo similar ocurrirá cuando las temperaturas resultasen muy altas (por ejemplo, porque se carece de aire acondicionado o porque este no enfría suficientemente). No en todas las necesidades son los efectos del exceso tan evidentes. Esto nos lleva al modelo de la vitamina que ha propuesto Warr (1987). Éste postula, básicamente, que a medida que aumenta la cantidad de una característica a la que tiene acceso una persona, el bienestar aumenta al principio hasta llegar a un nivel, después del cual el bienestar se vuelve constante aunque continúe aumentando la cantidad de

la característica y, finalmente, si continuamos aumentándola aún más el bienestar empezará a descender. Esto conforma una curva de bienestar en forma de montaña. Aunque no es claro que esta forma sea aplicable a todas las necesidades humanas (es posible que haya excepciones como la educación), intuitivamente se aplica no sólo a los ejemplos que he dado sino a muchos otros. **Este modelo contradice directamente el axioma de la no saciedad.** Las funciones "utilidad" son decrecientes en el argumento respectivo, a partir de ciertos niveles de presencia de las características, para casi todas ellas. Esto hace indeterminada la solución óptima, puesto que ésta ya no estará necesariamente sobre la línea del presupuesto sino que puede estar en algún lugar de su interior.

El acotamiento cuantitativo por la parte inferior, la imperiosa necesidad de ingerir proteínas y calorías (y otros nutrientes) en cantidades suficientes, obliga a las familias/personas de recursos muy escasos a minimizar el costo de estas características eligiendo la dieta más barata (aunque ello conlleve vergüenza). Si la escasez de recursos es muy fuerte puede conllevar, además, la cancelación de todos los gastos *cancelables* (lo primero puede ser la reposición de bienes durables, incluyendo la ropa y el calzado) y, eventualmente, si las condiciones son aún peores, incluso la cancelación de gastos cuyas consecuencias pueden ser muy graves (dejar de pagar la renta, la luz, dejar de ir al trabajo, etc). Se podría entonces predecir, con una teoría de la jerarquía de necesidades bien estructurada, y conociendo los rangos de variación de los costos de satisfacción de cada necesidad con cierta precisión, para cada nivel de ingresos de los rangos bajos, la composición aproximada del gasto (dada la estructura de sexos y edades de los miembros del hogar).

Para que el axioma de completitud sea válido en estos niveles se requiere que los hogares sean capaces de ordenar canastas que dejan una o más necesidad(es) insatisfecha(s) en relación con otras canastas que dejan otra(s) necesidad(es) insatisfecha(s). Un ejemplo de las terribles opciones que el consumidor racional tendría que ordenar pueden ser: por un lado, una canasta que deja a la mitad la compra de alimentos pero que incluye la insulina del jefe del hogar, *vis à vis* una que cubre los requerimientos nutricionales del hogar, pero que no incluye la insulina. En la primera opción, los miembros del hogar bajarán de peso y pueden morir por enfermedades dada su débil resistencia, o tiempo después por inanición. En la segunda, el jefe del hogar estará muerto muy pronto. El

⁷⁸ Aunque el obeso "prefiera" seguir comiendo por arriba de sus necesidades, sabe que se está haciendo daño. El óptimo subjetivo de las preferencias no coincide, necesariamente, con el óptimo objetivo de las necesidades.

axioma no tiene sentido. Nadie puede tener la experiencia previa para poder hacer una evaluación así. Cualquiera que sea la decisión provisional que tomen, entrarán en un estado de desequilibrio agudo, lejano absolutamente de cualquier concepto de equilibrio del consumidor y del óptimo. *Los conceptos de equilibrio del consumidor y de maximización de utilidad, no tienen sentido en el mundo de la pobreza.*

El axioma de completitud no aplica por debajo de los umbrales de pobreza. Igualmente falso resulta el axioma de transitividad. Para apreciarlo, adicionemos una tercera opción al ejemplo previo. Supongamos que (los restantes miembros) del hogar pueden aliviar su escasez de recursos si la hija adolescente entra a trabajar a un burdel y aporta parte de sus ingresos al hogar. Si esta opción no ha sido adoptada hasta hoy, mientras las otras dos han sido adoptadas temporalmente en algún momento, la teoría de las preferencias reveladas nos indicaría que esta opción es la menos preferida. Es la opción *c* del axioma de transitividad. Sin embargo, en el periodo siguiente, siguiendo a una crisis diabética del jefe, la adolescente misma puede irse al burdel, o la madre la puede obligar a que vaya. La opción menos preferida puede terminar siendo la elegida. Las ordenaciones no son transitivas. La toma de decisiones ocurre, con frecuencia, no sólo en situaciones de insatisfacción de necesidades (lo que ocurre siempre, por definición) sino también en situaciones de crisis severas, lejos del escenario pausado del calculador de utilidades.

El acotamiento cuantitativo por la parte superior deja, sin embargo, a las personas la posibilidad de elegir la calidad de los bienes que proveen tales características. Pero las opciones de calidad también son limitadas. En el caso de la dieta, muchas familias mexicanas muy ricas siguen consumiendo tortillas, frijoles y otros bienes que forman parte de la dieta culturalmente dominante y, aunque introduzcan otros bienes caros (o muy caros), como cortes finos de carne, langosta, restaurantes de lujo, la cantidad limitada de proteínas/calorías que ha de provenir de ellos impone un límite superior al gasto que estas familias pueden hacer en alimentos. Ello explicaría la Ley de Engel. Algo similar ocurre con algunos otros rubros básicos como la vivienda, la educación, la atención a la salud, la ropa, el transporte, etcétera. Es la calidad de estos bienes, no tanto su cantidad, la que sirve a los fines de la diferenciación de clases (Veblen, Bordieu, etcétera). En las clases altas habría la presencia fuerte de la libertad de elección. Aquí, sin embargo, el modelo de optimización pierde sentido. La holgura de recursos es tan grande que no habría un ejercicio optimizador, ya que de todos modos los recursos sobran. Los axiomas de completitud y transitividad son también muy dudosos. ¿Cómo puede saber un millonario que nunca ha tenido un yate, si prefiere éste a una nueva casa de campo? Este tipo de deci-

siones, tanto en la cúspide como en el sótano de la sociedad, se toman sin experiencia previa, de suerte que no hay manera que los consumidores puedan saber lo que significarán. Con frecuencia se adquieren yates o propiedades que después permanecen sin uso, lo cual tampoco es importante cuando sobran los recursos. A este nivel no hay, pues, ordenaciones de preferencias ni maximización de utilidades. Son decisiones que se toman, para todo fin práctico, sin restricción presupuestaria.

Los estratos que conforman la clase media, conceptualmente situados por arriba de los mínimos, pero con restricciones de recursos, son candidatos óptimos (y únicos, por lo dicho antes) a actuar según un modelo de optimización al consumir. Sin embargo, podemos postular la hipótesis que las elecciones que hacen, más que individuales/familiares terminan siendo del estrato/clase en su conjunto, ya que los hogares individuales se ven muy presionados, si quieren ser aceptados por sus grupos de pares, a vivir como ellos. Su margen de elección es muy restringido, ya que si un hogar elige mejores dietas que su grupo de referencia podría verse obligado, por ejemplo, a reducir o eliminar los viajes de vacaciones, lo cual sería particularmente resentido por los menores. Así, la inmensa mayoría de los hogares de estos estratos terminan conformándose al mismo estilo de vida y gastando proporciones similares de su ingreso. La estructura de su gasto, en consecuencia, puede predecirse estudiando sus estilos de vida. Algunas elecciones se toman sin experiencia previa, sin ordenación de preferencias, simplemente porque los demás lo están haciendo y ellos no quieren quedarse atrás.

Intentaré formalizar un poco el esquema teórico que, por contraste con el que se viene criticando empieza a insinuarse. Para ello conviene añadir a las ecuaciones (3), (4) y (5), antes presentadas, el elemento adicional de jerarquía de necesidades. Si suponemos que para todo consumidor, las necesidades, definidas como los rubros en los cuales en las ecuaciones (3), (4) y (5), r_k es mayor que cero, tienen un orden de jerarquía establecido y único, que puede denotarse como:

$$N_1 > N_2 > \dots > N_N$$

Esta jerarquía significa que el hogar no gastará nada en N_2 mientras N_1 no alcance, al menos, un nivel de semi-satisfacción que tiene que decidirse operacionalmente en cada caso (probablemente con apoyo empírico). Este nivel de semi-satisfacción es uno que permite un lapso sin que se incurra inmediatamente en un grave daño o que disminuye sustancialmente las probabilidades del grave daño en relación con la insatisfacción total. Y así sucesivamente. Si se conocen los requerimientos de satisfacción (r) y de semi-

satisfacción (r_s), y se toma en cuenta que las necesidades conforman un sistema (con efectos sinérgicos), que la satisfacción de una puede resultar nulificada por la insatisfacción en otra, se puede postular la siguiente **regla de comportamiento de los hogares/personas**:

Los hogares proceden con la siguiente secuencia: primero buscan la semi-satisfacción de N_1 , luego la de N_2 y así sucesivamente. Una vez lograda la semi-satisfacción en todas las necesidades básicas (hasta N_N), intentarán pasar a la satisfacción siguiendo el mismo orden.

La prueba empírica de esta regla de comportamiento, centro nodal de una nueva teoría de la conducta de los consumidores, enfrentará diversos problemas ya que los hogares no tienen situaciones estables, sino que pasan por continuas crisis, por lo cual un hogar puede reflejar hoy niveles de satisfacción en N_5 , por ejemplo, y niveles de semi-satisfacción en N_4 , sin que necesariamente ello viole la regla de conducta, si la satisfacción de N_5 depende de bienes durables adquiridos en momentos en los cuales N_4 estaba satisfecho. A la larga, sin embargo, la consistencia de la jerarquía llevaría al hogar a deshacerse del bien durable, canjearlo por uno de menor nivel de satisfacción para tratar de apoyar la satisfacción de N_4 .

La pregunta, cuya respuesta queda pendiente, es si a este nivel de especificidad este esbozo de teoría puede ser verificable empíricamente y si la jerarquía misma puede obtenerse de la observación empírica. Una teoría así predeciría no sólo comportamientos tipo Ley de Engel para cada necesidad, sino las relaciones de los valores entre ellos.