

José Luis Ramos Gorostiza*

LA CUESTIÓN DE LAS NECESIDADES EN EL PENSAMIENTO ECONÓMICO

La economía moderna no habla de necesidades, sino de preferencias subjetivas de un consumidor racional. Sin embargo, ni la cuestión de las necesidades es nueva en economía, ni tampoco está completamente ausente de la agenda de algunos economistas que hoy trabajan en los campos del desarrollo económico, la economía del bienestar y el medio ambiente. Si históricamente la reivindicación del análisis de las necesidades ha ido ligada a la crítica a la economía estándar, en la actualidad la discusión en torno a la cuestión de las necesidades ha cobrado relevancia propia en conexión con los temas del desarrollo humano y la sostenibilidad ambiental.

Palabras clave: bienestar, necesidades sociales, función de preferencia, consumo, desarrollo económico y social.

Clasificación JEL: B00, I31, Q01.

1. Introducción

Frente al amplio tratamiento que la cuestión de las necesidades y su origen ha recibido en el ámbito de la filosofía, la sociología y la psicología, los economistas en general han tendido a ignorarla considerando que escapaba a su objeto de estudio. De hecho, la economía moderna no habla de necesidades, sino de preferencias subjetivas de un consumidor racional. Así —según la teoría de la preferencia revelada— dados sus gustos, circunstancias y oportunidades de mercado, cualquiera que sea el comportamiento del consumidor será siempre el más conveniente para él y podrá tomarse como reflejo de sus preferencias. Por tanto, no tiene sentido ni indagar sobre el origen o la tipología de las necesidades ni cuestionar la satisfacción del consumidor.

Ésta ha sido la postura generalmente compartida por los economistas. No obstante, algunos autores importantes de la segunda mitad del siglo XX, como Galbraith, Scitovsky o Hirschman, la han puesto en duda desde planteamientos que trascienden los límites tradicionales de la ciencia económica, adentrándose en el terreno de otras ciencias sociales e intentando dar cuenta de fenómenos de indudable importancia económica, tales como el marketing y la publicidad o la conjunción de una creciente opulencia material y un alto grado de insatisfacción social. Pero la respuesta de la profesión ante tales críticas —no sólo dirigidas a la teoría neoclásica del consumo, sino también a ciertos aspectos metodológicos importantes— ha sido desdeñosa, como ya lo fue cuando anteriormente Veblen cuestionó la caracterización del comportamiento humano desde un molde utilitarista. De hecho, más allá de réplicas puntuales (Hayek, Stigler y Becker, etcétera), el tema de las necesidades no ha sido objeto de debate en

* Departamento de Historia e Instituciones Económicas I. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Complutense de Madrid. Versión de mayo de 2004.

profundidad. Así, la teoría neoclásica del comportamiento del consumidor, tal como queda recogida en síntesis como la de Green (1986), se ha mantenido inalterada en sus aspectos esenciales.

Como se pretende mostrar en este trabajo a través de una breve revisión crítica, ni la cuestión de las necesidades es nueva en economía, ni tampoco está completamente ausente de la agenda de algunos economistas que hoy trabajan en los campos del desarrollo económico, los nuevos enfoques de la economía del bienestar y el medio ambiente. Es cierto que históricamente la reivindicación del análisis de las necesidades ha ido ligada a la crítica, ya sea del método económico, de la concepción teórica del consumo o del propio sistema capitalista. Pero en la actualidad la discusión en torno a la cuestión de las necesidades no sólo continúa abierta en el terreno de la mera crítica a la economía estándar, sino que además ha cobrado significación práctica —siempre desde posiciones disconformes con la visión convencional del crecimiento económico— en conexión con los temas del desarrollo humano y de la sostenibilidad ambiental.

El trabajo se estructurará del siguiente modo. Primero se hará una rápida revisión de la cuestión de las necesidades en la historia del pensamiento económico, que, sin pretender ser exhaustiva, ofrezca una visión de la amplia variedad de autores que se han acercado al tema desde diferentes perspectivas. A continuación se discutirán los trabajos de Galbraith, Scitovsky y Hirschman, que —con el referente de Veblen— han cuestionado el modelo neoclásico de consumo, adentrándose en el campo de las necesidades para interpretar fenómenos económicos relevantes que la teoría neoclásica deja sin explicar. Por último, se hará referencia a la creciente relevancia que la cuestión de las necesidades está cobrando actualmente en ámbitos como la economía del bienestar, el desarrollo económico y la economía de la sostenibilidad.

2. La cuestión de las necesidades y la finalidad de la riqueza en perspectiva histórica

La reivindicación de la importancia del análisis de las necesidades humanas —unida a una clara concepción

normativa de la economía— hunde sus raíces en la tradición aristotélica y fue defendida por muchos autores críticos con la corriente principal y con su visión del progreso económico. En general, se trata de economistas que rechazaron el simple aumento de la producción y el consumo como fin en sí mismo e intentaron plantear cuál debería ser el propósito último de las sociedades humanas, discutiendo si el comportamiento económico observado se adecuaba o no al logro de dicho propósito. Con tal objeto, pretendieron discriminar entre necesidades reales y «artificiales», aunque no llegaron a plantear criterios de demarcación claros. En todo caso, los juicios de valor —a veces poco explícitos— tuvieron un peso decisivo en sus argumentaciones, que por otra parte tendieron a alejarse premeditadamente de toda pretensión de análisis económico objetivo.

Aristóteles (1988, 65-73) realizó una tajante distinción entre «crematística» y «economía» que tendría una gran influencia posterior. Para el filósofo griego, la primera se refería a la adquisición y la acumulación —ilimitada— de riqueza monetaria, y la segunda se relacionaba con la administración de la casa y la ciudad, esto es, con la administración de «las cosas necesarias para la vida y útiles para la comunidad» (página 67). Desde esta última perspectiva, la riqueza tenía un límite, pues era la suma de instrumentos al servicio de la casa y la ciudad destinados a «satisfacer lo suficiente» (página 69). En realidad, se trataba de un simple medio para lograr el fin de la vida virtuosa, que a su vez era la base para alcanzar la verdadera felicidad. Sin embargo, «algunos [...] acaban por pensar que hay que conservar o aumentar la riqueza monetaria indefinidamente [...] [por] el afán de vivir, y no de vivir bien», de acuerdo a la virtud¹ (página 72). Por eso, «algunos convierten todas las facultades en crematísticas, como si ese fuera su fin, y fuera necesario que todo respondiera a ese fin» (página 73). Según la visión aristotélica —que luego tendría

¹ Esta misma idea se encuentra también en *La República* (I 329a) de Platón y en la *Ética a Nicómano* (IV 1, 1120a2) del propio Aristóteles.

gran influencia en el medievo tamizada por la doctrina cristiana— lo importante era la satisfacción de las necesidades básicas o naturales, ligadas al gobierno de la casa —*oikonomia*— y al mundo agrícola; más allá de este nivel de satisfacción no se trataba de aumentar la producción, sino de limitar las necesidades mediante la educación, pues «la naturaleza del deseo no conoce límites» (página 115). Así, Aristóteles afirmaba que la extensión de la propiedad debía ser tal que permitiera «vivir moderada y liberalmente», si bien matizando que «es más necesario igualar las ambiciones que la propiedad, y eso no se consigue si no se da por las leyes una educación suficiente» (Aristóteles, 1988, 112)².

Como ha mostrado Gerald A. Smith (1989, 226-231), el suizo Sismondi de Sismondi (1773-1842) fue el primer economista de la época moderna que retomó la visión aristotélica, cuestionando en plena Revolución Industrial el constante crecimiento de la productividad económica como fin en sí mismo, y planteando el papel que la producción y el consumo deberían desempeñar en el logro del propósito del mejoramiento social. Al margen de ser un firme crítico de la ley de Say, Sismondi se preguntaba:

«¿Cuál es entonces el objetivo de la sociedad humana? ¿Acaso el de marearnos con una producción inmensa de cosas útiles y elegantes; asustarnos con el control que ejerce el hombre sobre la naturaleza y con la precisión o la rapidez con la que seres inertes ejecutan un trabajo humano? ¿Se tra-

ta acaso de cubrir el mar con barcos y la tierra con ferrocarriles que distribuyen en todas direcciones los productos de una industria siempre creciente? [...] Somos ricos en inventos, en actividades, en poderes científicos, en mercancías por todas partes [...] Pero si el objetivo que la sociedad debiera aceptar es alentar a los trabajadores y proteger los frutos del trabajo del hombre, frutos que llamamos riqueza; si estos frutos, que son tanto bienes orales e intelectuales como materiales, deben ser los medios del mejoramiento y el disfrute, ¿estamos seguros de aproximarnos a nuestra meta?»³.

En la misma línea de Sismondi encontramos a numerosos autores británicos del siglo XIX vinculados al mundo de las artes pero interesados por cuestiones económicas y muy críticos con la civilización industrial, tales como Carlyle, Dickens, Ruskin o Morris. Particularmente interesantes son los casos de los dos últimos. John Ruskin (1819-1900) intentó rebatir los argumentos de los teóricos de la economía en su propio terreno y tuvo una considerable influencia en su época⁴. Frente a la

² Antes de Aristóteles los pensadores griegos (Hesiodo, Teógenes, Demócrito, etcétera) se habían debatido entre condenar y alabar el deseo de abundancia y mayores riquezas, llegando incluso a asociar a veces un consumo creciente con el proceso de civilización. Sin embargo, todos los grandes filósofos de la época clásica del pensamiento griego se inclinaron claramente por la condena. Por ejemplo, Jenofonte identifica el deseo de ser rico con ciertas «patologías» de la riqueza (derroche, lujo excesivo, etcétera), lo que le lleva a desdeñar toda persecución de incremento de los bienes materiales poseídos. Así, en el diálogo *Oeconomicus*, el personaje de Sócrates afirma que, a pesar de sus pocas posesiones, es más rico que Kristobulus, que tenía muchas, porque sus necesidades se reducían a las «verdaderas necesidades» (PERROTTA, 1999, 306-309).

³ *Études sur l'Économie Politique*, París, 1837-1838, volumen I, citado en SMITH (1989, 227). Sismondi concluye: «podemos tener demasiado incluso de las mejores cosas de la vida [...] Aumenta continuamente la productividad, con una rapidez sin medida. ¿No habrá llegado el momento, o por lo menos no llegará el momento, en que debamos decir: es demasiado? De acuerdo con la teoría profesada hoy en todas las escuelas de economía política, este momento no ha llegado aún, y no llegará jamás» (cit. SMITH, 1989, 230). La postura de Sismondi no puede desligarse de la aportación previa de T. R. MALTHUS (1766-1834). En el *Primer ensayo sobre la población*, MALTHUS (1795 [1798]) estableció una clara diferencia entre los bienes de primera necesidad y los de «lujo». Esta diferencia —que resulta esencial para justificar su posterior rechazo de la Ley de Say— descansa a su vez en una *teoría de las necesidades* basada en la biología, según la cual se distinguen las necesidades vitales o primarias de aquéllas que no lo son. A diferencia de las demás mercancías, en los bienes de primera necesidad, de los que depende el sustento de la población, nunca puede haber sobreproducción. Además, no pueden aumentarse de forma ilimitada, ya que el progreso de la agricultura y la ganadería acaba enfrentándose a obstáculos insalvables.

⁴ Por ejemplo, influyó en economistas como J. A. Hobson, R. H. Tawney y R. T. Ely, o en autores interesados por cuestiones económicas, como el biólogo y urbanista P. Geddes o el Nobel de física F. Soddy.

mera acumulación material como fin individual, Ruskin (1895 [1862]) llamó a la restricción y la moderación en el consumo, pues —apoyándose en Jenofonte— defendió que algunas posesiones económicas ayudaban al hombre a vivir y eran, por tanto, verdadera riqueza, mientras otras sólo contribuían a su destrucción. De hecho, más allá de la mera posesión lo importante era saber utilizar lo poseído de forma apropiada y vital.

Por su parte, William Morris (1834-1896) —influyente artista, diseñador e inspirador del movimiento *Arts and Crafts*— fue un destacado representante del socialismo de corte romántico, en el que el tema de las necesidades constituyó uno de los principales caballos de batalla de la crítica al capitalismo industrial, probablemente siguiendo los escritos del primer Marx (1968 [1844])⁵. Morris analiza el sistema económico y lo considera sobrecargado de «necesidades» falsas y artificiales, creadas por el mercado capitalista en una sucesión sin fin. Así, los hombres se matan a trabajar con objeto de conseguir productos superfluos que luego no saben en qué emplear. Esa sobredosis de trabajo derivada del «producir por producir» les embota para percibir nada que esté relacionado con la belleza, al tiempo que el consumo artificialmente estimulado les liga inextricablemente al sistema. Denunciando esta situación, Morris (1968 [1891]) publicó su novela utópica *News from Nowhere (Noticias de ningún sitio)*, donde se plantea una sociedad basada en la libertad de cada persona para hacer las mejores cosas posibles de las que es capaz, una vez que cada cual ha quedado libre para discernir lo que realmente desea, sus auténticas

necesidades. En sus conferencias y otros escritos, Morris (1977) discutió explícita y ampliamente el tema de las necesidades básicas en referencia a la capacidad de autorrealización humana⁶.

Incluso J. S. Mill (1806-1873), el último gran representante de la escuela clásica de economía, pareció compartir en gran medida muchos de los planteamientos de los autores citados anteriormente, mostrándose escéptico «con respecto a la clase de progreso económico que excita las congratulaciones de los políticos ordinarios: el aumento puro y simple de la producción y de la acumulación» (Mill, 1985 [1848], 642). Para Mill, el fin último debía ser el «perfeccionamiento en el arte de vivir», el logro del «progreso moral y social»:

«No sé por qué haya motivo para congratularse de que personas que son ya más ricas de lo que nadie necesita ser, hayan doblado sus medios de consumir cosas que producen poco o ningún placer, excepto como representativas de riqueza [...] [Las artes industriales,] en vez de no servir sino para aumentar la riqueza [...] [deberían] producir su legítimo efecto: el de abreviar el trabajo humano. Hasta ahora [1848] cabe dudar si todas las invenciones mecánicas que se han hecho han servido para aliviar las fatigas diarias de algún ser humano. Han permitido que una población más numerosa viva la misma vida de lucha y reclusión, y que hagan fortuna un mayor número de fabricantes y otras personas» (Mill, 1985 [1848], 642-643).

Ya a comienzos del XX, J. A. Hobson (1858-1940) —el teórico del imperialismo y el subconsumo al que Keynes llegó a mostrar cierto reconocimiento— volvió a rescatar muchas de las ideas que había defendido su admirado Ruskin. Así, en *Wealth an Life: A Study in Values* Hobson

⁵ Para Marx, la constante creación de necesidades falsas era consustancial al capitalismo: «La necesidad de dinero es, pues, la verdadera necesidad producida por la economía política y la única necesidad que produce. [...] La *ausencia de medida* y la *desmesura* se convierten en su verdadera medida. [...] En el plano subjetivo ello se manifiesta [...] en que la extensión de los productos y de las necesidades se convierte en el esclavo *inventivo* y siempre *calculador* de apetitos inhumanos, refinados, contra natura e *imaginarios* —la propiedad privada no sabe transformar la necesidad grosera en necesidad *humana*; su idealismo es la *imaginación*, la *arbitrariedad* y el *capricho*» (MARX, 1968 [1848], 162). Sobre la teoría de las necesidades en Marx véase HELLER (1978). Para un análisis filosófico de enfoque más amplio véase HELLER (1996) y especialmente ILLICH (1978).

⁶ En una conferencia dictada en 1884, MORRIS (1977, 139-143) concluía que las necesidades humanas básicas eran «un trabajo decoroso y digno», «tiempo libre», y un «ambiente decente» (viviendas bellas y saludables con zonas verdes y espacios abiertos).

(1929) reiteró que el fin social último debería ser el «bienestar orgánico» y el avance hacia la perfección de los seres humanos individuales. Sin embargo, en el capitalismo el fin real era —de hecho— la producción, apoyada en una «sobrestimulación de ciertos instintos para las satisfacciones físicas», que a su vez formaba parte de «las tendencias innovadoras del capitalismo con su refinado aparato de presiones de venta». Se daba así «una explotación apresurada de gustos recién creados que absorben demasiado de la naturaleza humana en los procesos económicos», de modo que «obteniendo y gastando desperdiciamos nuestras facultades»⁷ (Hobson, 1929, 309). Por otra parte, y como alternativa al uso de medidas monetarias convencionales, en *Work and Wealth: a Human Valuation* Hobson (1933 [1914]) intentó desarrollar —sin éxito— un utópico método de medición cualitativa de los costes y utilidades humanos asociados a la producción y al consumo (en términos de esfuerzos requeridos y sentimientos generados). Es decir, trató de plantear una valoración «orgánica» de los fenómenos económicos para mostrar, entre otras cosas, que gran parte de los bienes consumidos por las clases ricas no servían a ningún fin verdaderamente útil, de forma que gran cantidad de recursos que podrían contribuir al bienestar vital de la gran mayoría se desviaban y se perdían sin lograr nada relevante.

R. H. Tawney (1880-1962) recogió muchos de los argumentos que se han señalado hasta aquí en su *The Acquisitive Society*. Para Tawney (1972 [1920]), el nivel de productividad industrial alcanzado en el siglo XX no tenía precedentes, pero convivía con un alto grado de descontento social y no era la solución a los males de la sociedad. Sin embargo, se seguía haciendo de su incremento el fin último apoyado en el fomento de un consumo desenfrenado, sin reconocer que tanto las activida-

des económicas de producción como las de consumo habían de tener un carácter esencialmente instrumental.

Por último, y como ejemplo final de la larga serie de autores que se interrogaron sobre el propósito de la producción y el consumo, cabe destacar a E. J. Mishan (1989 [1969]). En su popular obra *Growth: The Price We Pay (Los costes del desarrollo económico)* intentaba «persuadir al lector de la urgente reconsideración que le corresponde al desarrollo económico en una sociedad tecnológicamente avanzada» (página 211). En concreto señalaba que «si a los hombres lo que les interesa primordialmente es el bienestar humano y no la productividad concebida como un bien en sí misma, deben abandonar el desarrollo económico como un fin prioritario de la política en favor de una política que busque aplicar criterios de bienestar más selectivos» (página 213). Para Mishan, uno de los principales problemas era que

«... los recursos de la nación siguen utilizándose, en parte, para crear nuevas necesidades. [...] Los incesantes esfuerzos dirigidos a estimular las aspiraciones y a ampliar las apetencias pueden dar lugar a que éstas crezcan con mayor rapidez que las posibilidades de que sean satisfechas, ampliándose de esta forma, a lo largo del tiempo, el margen de descontento social [...] El orden económico se acomoda por sí mismo a un flujo indigerible de bienes de consumo no necesarios, invirtiendo la racionalidad de su existencia: “las necesidades escasas” constituyen algo que debe ser creado y puesto en relación con la creciente capacidad industrial» (Mishan, 1989 [1969], 130-131).

En las conclusiones finales de su trabajo, Mishan resumía perfectamente su postura, que de algún modo culminaría la larga tradición de pensamiento —basado en una visión teleológica de la riqueza— que se había iniciado con Aristóteles:

«Si el espíritu motor del desarrollo económico pudiera hablar, su lema sería: “lo suficiente no

⁷ Hobson continúa: «[En el capitalismo] el buscador de beneficios sólo puede alcanzar su fin haciendo trabajar a sus máquinas y a sus trabajadores a toda capacidad, y produciendo bienes con tanta rapidez que sus vendedores especializados deben inducir al conjunto de trabajadores a consumir más bienes, en lugar de aumentar su ocio y otras satisfacciones no económicas» (HOBSON, 1929, 339).

basta”. [...] Puesto que las necesidades del consumidor deben crecer y cambiar continuamente en respuesta a las técnicas de la industria, la base necesaria para inferir un aumento *per cápita* en el bienestar a lo largo del tiempo simplemente no existe [...] La creciente gama de bienes de consumo puede crear, por igual, tanto malestar como bienestar» (Mishan, 1989 [1969], 214)

3. Necesidades frente a preferencias: Galbraith, Scitovsky y Hirschman

El antecedente más claro de los planteamientos de autores como Galbraith, Scitovsky o Hirschman es Thorstein Veblen (1857-1929). Haciendo uso de elementos de sociología, psicología y economía, Veblen pretendió analizar con detenimiento los patrones de consumo y la formación de gustos como parte esencial del proceso económico, intentando ir más allá de la simplista caracterización del consumidor realizada por los autores neoclásicos que consistía en asignar una función de utilidad dada a cada individuo. En su *Teoría de la clase ociosa* [1899], Veblen sostuvo que el instinto de emular a otros era central en la historia de la humanidad —sólo superado por el de autoconservación. En la moderna sociedad industrial, en concreto, dicho instinto se expresaba en la lucha por el éxito pecuniario, convirtiéndose el ocio y el consumo ostensibles en la mejor evidencia de la fortaleza pecuniaria de uno mismo. Por tanto, la motivación económica básica de los agentes era la emulación, no el deseo de satisfacer las necesidades de la vida, y el consumo ostensible en que se expresaba esa emulación⁸ podía considerarse un derroche porque «no sirve a la vida humana ni al bienestar humano en conjunto, no por-

que sea un despilfarro o una desviación del esfuerzo o el gasto considerado desde el punto de vista del consumidor individual que lo escoge» (Veblen, 1995 [1899], 104). Por otro lado, dado que las demandas se basaban en el bienestar relativo en materia de posición social —no en el bienestar absoluto en materia de comodidades— era esperable que el consumidor, insaciable, comprase tanto como pudiera producirse. Además, la tendencia a la constante emulación pecuniaria favorecida por el capitalismo industrial, lejos de poder ser satisfecha por el avance en el bienestar general de la comunidad, alimentaba una suerte de continuo descontento social.

En 1958 J. K. Galbraith, cuya visión estaba muy influida por la citada teoría del consumo ostensible de Veblen, publicó uno de sus libros más conocidos, *La sociedad opulenta*. Su argumento principal era que en la rica sociedad norteamericana de finales de los años cincuenta no se precisaba ya una mayor expansión de la producción de mercancías, en tanto que las necesidades privadas importantes habían sido sobradamente satisfechas, sino un incremento de aquellos servicios —como la educación o la sanidad— que eran provistos principalmente por el sector público. Esta tesis descansaba a su vez en la idea, también compartida por Keynes (1988 [1930]), de que gran parte de las necesidades que la creciente abundancia de bienes pretendía satisfacer no eran necesidades innatas —es decir, no correspondían a deseos experimentados espontáneamente por los individuos por sí mismos—, sino que habían sido creadas artificialmente por la publicidad o por el afán de imitación social⁹. Por tanto, la cada vez ma-

⁸ En el ámbito de la historia económica, SOMBART (1979 [1913]) investigó el papel desempeñado por la persecución del lujo en el surgimiento del capitalismo, prestando también notable atención a la idea de emulación. Adam SMITH (1997 [1759], 123-5) analizó asimismo el papel de la emulación en el consumo a partir de una sencilla pregunta: «¿Cuál es el fin [...] de la persecución de riquezas [...]? ¿Es porque han de satisfacerse las necesidades naturales?».

⁹ Galbraith cita como apoyo de su tesis a KEYNES (1988, 328), quien —en «Las posibilidades económicas de nuestros nietos» [1930]— observó que las necesidades de los seres humanos «están divididas en dos clases: las que son absolutas en el sentido de que las experimentamos cualquiera que sea la situación en que se encuentren nuestros prójimos, y las que son relativas únicamente por el hecho de que su satisfacción nos eleva por encima y nos hace sentir superiores a nuestros prójimos». Aunque Keynes admitía la posibilidad de que la segunda clase de necesidades fuese insaciable, sostuvo que la primera era susceptible de ser satisfecha y acabó afirmando que, «bajo el supuesto de que no se producirán guerras importantes ni grandes aumentos en la población, el *problema económico* puede ser solucionado o, al menos, su solución podrá estar próxima dentro de unos cien años. Equivale ello a decir que el problema económico no es

yor abundancia de bienes no se traducían en mayor bienestar o en mayores ventajas para los consumidores.

La visión de Galbraith (1969 [1958]), jerarquizando necesidades e insistiendo en el poder de manipulación del consumidor a través de la publicidad —«efecto dependencia»¹⁰—, era incompatible con la teoría neoclásica del comportamiento del consumidor, que parte de preferencias subjetivas reveladas en el mercado y del supuesto de soberanía del consumidor¹¹. Pero la argumentación del economista norteamericano quedaba incompleta, pues no hacía explícitos los criterios (morales, biológicos u otros) que le llevaban a distinguir entre diferentes tipos de necesidades. Por ello, aparecía muy expuesta a la crítica. Así, Hayek (1978 [1961]) le replicó que si bien casi todas las necesidades —salvo aquellas elementales relacionadas con la conservación de la vida humana— eran un producto cultural, ello no permitía afirmar que fueran poco importantes o que su satisfacción no fuera deseable, como ocurría con la literatura o la música¹². Ya du-

rante la década de 1930 y comienzos de la de 1940, el propio Hayek había participado en una polémica en torno a la relevancia del estudio del origen de las necesidades humanas con el biólogo de la *London School of Economics* Lancelot Hogben¹³. Parte de los argumentos del economista austriaco encontraban claros referentes en la detallada discusión que Carl Menger (1883 [1871], 71-79) había realizado del concepto de necesidad en sus *Principios de Economía Política*.

En cualquier caso, lo cierto es que Galbraith volvió a traer a primer plano una vieja cuestión, la de las necesidades, que —como se verá en el siguiente apartado— contaba con una larga trayectoria en la historia del pensamiento económico crítico. Pero quizá una de las notas más originales de Galbraith —destacada, entre otros,

—si contemplamos el futuro— *el problema permanente de la raza humana*».

¹⁰ «A medida que una sociedad se va volviendo cada vez más opulenta, las necesidades van siendo creadas cada vez más por el proceso [de producción] que las satisface. Su actuación puede ser pasiva. Los incrementos en el consumo, la contrapartida de los incrementos en la producción, actúan por sugestión o por emulación para crear necesidades. Pero los productores pueden actuar también de forma activa, creando necesidades a través de la publicidad y de la técnica de ventas. Las necesidades vienen así a depender del producto. En términos técnicos no se puede ya suponer que el bienestar sea mayor a un nivel superior de producción que a un nivel inferior. Puede ser el mismo. El nivel superior de producción posee, simplemente, un mayor nivel de creación de necesidades que requiere un nivel superior de satisfacción de las mismas. [...] Por consiguiente, si la producción crea las necesidades que procura satisfacer, o si las necesidades brotan *pari passu* con la producción, entonces la urgencia de las necesidades no puede ser empleada para defender la urgencia de la producción. La producción sólo viene a llenar un vacío que ella misma ha creado [...] No cabe duda de que las actitudes y los valores que han convertido a la producción en la tarea fundamental de nuestra sociedad poseen unas raíces extraordinariamente tortuosas» (GALBRAITH, 1969 [1958], 174-176 y 170).

¹¹ En GALBRAITH (1973) vuelve a aparecer otra vez la crítica metodológica explícita, cuestionando los supuestos de la teoría neoclásica del consumo.

¹² «La primera parte del argumento [de Galbraith] es completamente cierta: no deseáramos ninguna de las amenidades de la civilización si no viviésemos en una sociedad en la que otros las proveen. [...] Los deseos innatos se restringen probablemente a comida, sexo y refugio. El

resto aprendemos a desearlo porque vemos a otros disfrutar de varias cosas. Prácticamente todas las necesidades de la vida civilizada tienen un origen cultural, y decir que un deseo no es importante porque no es innato es decir que el conjunto de los logros culturales del hombre no es importante. [...] El hecho de que la práctica totalidad de las necesidades de la vida civilizada tenga un origen cultural no debe confundirse con el hecho de que hay algunos deseos cuya satisfacción no va asociada directamente al uso de un objeto, sino sólo al estatus que su consumo se espera que confiera [...] Muy pocas necesidades son de hecho absolutas en el sentido de ser independientes del entorno social o del ejemplo de otros y cuya satisfacción es condición indispensable para la preservación del individuo o de la especie. La mayoría de las necesidades que nos mueven a actuar son necesidades de cosas cuya existencia sólo conocemos a través de la civilización, y esas cosas son queridas por nosotros porque nos producen sentimientos o emociones que desconoceríamos si no fuera por nuestra herencia cultural» (HAYEK, 1978 [1961], 314).

¹³ Véase MARTÍNEZ ALIER y SCHLÜPMANN (1992), capítulo IX. Hogben no entendía que los economistas pretendieran tener una teoría del consumo sin estudiar el origen de las necesidades humanas. Para él había necesidades obvias, comunes a todos, que escapaban del campo de la preferencia subjetiva individual, la elección y la decisión racional, y en cuyo análisis podía desempeñar un papel importante la biología: eran las necesidades fisiológicas expresables en calorías y gramos de proteínas. Pero ello no significaba que la economía pudiera ser reducida al «estudio de cómo el flujo de energía y materiales se utiliza para la satisfacción de las necesidades humanas biológicas. Se necesitaban [también] conocimientos [...] de las leyes que condicionan los hábitos y preferencias sociales» (MARTÍNEZ ALIER y SCHLÜPMANN, 1992, 188), y aquí la antropología social y la historia podían ser de gran ayuda la hora de analizar la institucionalización social de ciertas reglas morales sobre el consumo. De hecho, ni siquiera el consumo humano de alimentos podía ser explicado completamente por la fisiología. Respecto a la postura de Hayek, que califica a Hogben de «energetista social», véase HAYEK (1955), capítulo 3.

por Stanfield (1983) y Heilbroner (1989)— residía en su insistencia en la enorme importancia económica de la publicidad y la mercadotecnia, elemento casi completamente «olvidado» por la teoría económica estándar. Así, por ejemplo, uno de los manuales actuales de micro más habituales, el de H. Varian (1992) de *Microeconomía Intermedia*, no hace mención alguna a la «publicidad» ni en el índice de materias ni en el texto (ni siquiera al tratar la competencia monopolística y poner el ejemplo de la diferenciación del producto por la marca). Asimismo, en el Diccionario de Economía *New Palgrave*, uno de los más importantes entre los existentes, tampoco aparece la entrada «marketing»; sólo aparece la voz «advertising», que recoge y justifica la idea extendida entre la profesión de que la publicidad no es un fenómeno importante en la economía, dado el porcentaje del PIB gastado en ella (poco más del 2 por 100 en los últimos años en EE UU) (Schmalensee, 1998)¹⁴.

Pero quizá el «olvido» de la publicidad por parte de los economistas de la corriente principal responda a que éstos consideran que «no es necesario ni útil [en términos metodológicos] atribuirle [...] la función de cambiar los gustos» (Stigler y Becker, 1997, 219). En concreto, Stigler y Becker consideran que cabe adoptar la hipótesis —con buenos resultados predictivos— de que los gustos son estables a lo largo del tiempo y similares entre las personas. De hecho, los citados autores intentan mostrar que *todos* los cambios de comportamiento pueden ser explicados mediante cambios de precios y rentas, y que fenómenos como la publicidad, la adicción, el comportamiento habitual o la moda no afectan a los gustos, sino a los precios y a las rentas, las variables esenciales del análisis económico. El enfoque de estos premios Nobel consiste en suponer que «los objetos de elección fundamentales son mercancías producidas por cada hogar familiar con bienes de mercado, con tiempo

propio, con conocimiento, y quizá con otros factores productivos [...] [Precisamente] el conocimiento, ya sea real o imaginario, se produce por la publicidad de los productores» (página 219).

Junto a Galbraith, otro autor contemporáneo que ha cuestionado la teoría convencional del consumo adentrándose en el campo de la psicología es Tibor Scitovsky (1986a [1976]). En *The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction* (título que se tradujo al castellano como *Frustraciones de la Riqueza*), Scitovsky pretende explicar una de las paradojas centrales de la moderna vida occidental, con especial referencia al caso norteamericano: las personas disfrutaban de una creciente riqueza en términos materiales, pero la contribución del consumo a la satisfacción y el bienestar es cada vez más discutida. La gente se muestra insatisfecha, decepcionada, aburrida y buscando constantemente algo nuevo. El modelo económico estándar, que ve simplemente el consumo como un medio de obtener utilidad y no analiza la motivación del consumo, no permite dar una respuesta a este hecho paradójico: «es muy inadecuada la representación que hacen los economistas del consumidor como alguien cuyos gustos están fijos, que sabe lo que quiere y que si no lo alcanza será sólo por falta de recursos» (Scitovsky, 1986a [1975], 28). Apoyándose en los resultados de numerosos estudios psicológicos, Scitovsky parte de la idea de excitación del sistema nervioso: si es demasiado intensa, hay incomodidad en forma de hambre, sed o dolor físico; si es demasiado escasa, surge el aburrimiento, otra forma de incomodidad peculiarmente humana. Las actividades de consumo están en principio destinadas a aliviar la incomodidad (inducida tanto por aburrimiento o como por privaciones fisiológicas), produciendo de este modo *placer* (o verdadera satisfacción). Pero a medida que la novedad desaparece el placer se va tornando en simple *comodidad*. Por otra parte, las comodidades llegan a formar hábitos e incluso adicciones, por lo que resulta difícil prescindir de ellas aunque no se traduzcan en satisfacción real. Así, el aumento de ingreso no necesariamente ha de ser sinónimo de

¹⁴ En contrapartida a este desdén hacia el fenómeno de la publicidad desde la teoría económica, los manuales de marketing ni siquiera suelen mencionar la teoría neoclásica del comportamiento del consumidor.

mayor felicidad, o por lo menos de mayores fuentes de satisfacción. Éste es, muy resumidamente, el planteamiento de Scitovsky, que en general recibió muy escasa atención por parte de la profesión, a pesar de que él mismo intentó luego seguir desarrollando tales ideas¹⁵.

Es importante destacar que Scitovsky considera que en las sociedades ricas —de las que él se ocupa— la satisfacción de deseos primarios (alimentación, sexo, sueño) puede darse por sentada. Por ello, lo relevante es centrarse en los placeres conseguidos cuando se evita el aburrimiento mediante algún tipo de estimulación. En este sentido, la aspiración del hombre por la novedad es una fuerza motivadora esencial de su comportamiento —incluido el comportamiento de consumo. Ahora bien, cuando la estimulación (novedad) desaparece, se esfuma el placer y queda la mera comodidad, que llega a convertirse en un hábito difícil de abandonar aunque no proporcione verdadera satisfacción (placer)¹⁶.

Partiendo de este planteamiento de Scitovsky, Hirschman (1986 [1982]) desarrolla su propio esquema de «decepciones del consumo» según el tipo de bienes. En concreto, critica a Scitovsky por no prestar atención a los placeres que tienen su origen en la satisfacción de necesidades fisiológicas, pues éstas son recurrentes y por tanto constituyen una fuente de placeres intensos indefinidamente renovables mientras estemos vivos, por ricos que seamos (página 36). Precisamente por ello, los bienes verdaderamente no duraderos —como los alimentos—, que sirven para satisfacer deseos pri-

marios y se desvanecen en el propio proceso de consumo, no son fuente de decepción. Los bienes duraderos, sin embargo, sí son susceptibles de generar un importante grado de decepción. En mayor medida aquéllos que se encuentran continuamente en uso (el apartamento, el sistema de calefacción o aire acondicionado, el frigorífico, etcétera), luego los que se emplean a intervalos regulares (la lavadora, la secadora, el coche utilizado para ir al trabajo o al hipermercado, etcétera), y en menor grado los que se usan a intervalos irregulares (el equipo de música, la cámara, el piano, etcétera). Los bienes de consumo duraderos, sobre todo los de las dos primeras categorías, que son cada vez más importantes en las modernas sociedades occidentales y cuya existencia en dichas sociedades ha llegado a darse por sentada, son casi todo comodidad y casi nada placer, de ahí su capacidad de decepción. Sólo una vez se experimenta placer: cuando el bien en cuestión se adquiere y se pone a funcionar; luego, «se obtiene la comodidad, pero ya no existe el placer derivado del paso de la incomodidad a la comodidad» (Hirschman, 1986 [1982], 40). Respecto a los bienes duraderos de la tercera categoría, cuando ya no se desean los servicios prestados por el bien duradero, «el propio bien sigue «por allí», lo que recuerda al propietario que ha dejado de producir placer» y provoca cierto grado de decepción¹⁷ (página 43). Por último, Hirschman (1986 [1982], 47-53) considera que los servicios, cuya importancia ha aumentado mucho, poseen también una capacidad de decepción elevada, pero ésta no surge de un desequilibrado balance placer-comodidad en favor de esta última, sino de un desempeño desigual e imprevisible, es decir, de un alto grado de variabilidad en su calidad y eficacia, sobre todo en el caso de servicios educativos, médicos y recreativos. En especial, cuando —con el avance social—

¹⁵ Véase SCITOVSKY (1986b). Con motivo de cumplirse veinte años de la publicación de *The Joyless Economy*, la *Critical Review* dedicó en 1996 un número monográfico a la discusión de sus ideas. Entre las contribuciones más destacadas de dicho número cabe citar las de SEN (1996), HIRSCHMAN (1996), SCHOR (1996), FRIEDMAN y MCCRABE (1996), INGLEHART (1996), y el propio SCITOVSKY (1996). El interés por los problemas planteados por Scitovsky, aunque minoritario, sigue vigente y puede identificarse en publicaciones como la compilación de EASTERLIN (2002).

¹⁶ Para SCITOVSKY (1986a [1976], 27), «cuanto más avanzada sea la economía, mayores serán las economías de escala y las diferencias de los precios entre los bienes producidos en masa y los demás, entre la conformidad con el estilo de vida establecido y la preferencia por un estilo divergente».

¹⁷ Desde el punto de vista de la capacidad de generación de placer, HIRSCHMAN (1986 [1982], 45-46) hace otra interesante distinción entre los bienes duraderos que se compran totalmente terminados (como la lavadora) y aquéllos que requieren o permiten el toque personal (la casa o el apartamento).

tales servicios se ofrecen en cantidades mucho mayores que antes, es probable que su calidad media se vea afectada, generando un importante grado de decepción del consumidor.

Si Galbraith consideró importante adentrarse en el terreno de las necesidades para poder dar cuenta de la importancia económica del fenómeno de la publicidad y la mercadotecnia, Scitovsky y Hirschman lo consideran importante para explicar la creciente insatisfacción social en un mundo de creciente opulencia material. En ambos casos, se parte del rechazo de la teoría neoclásica del consumo por su incapacidad para interpretar estos relevantes fenómenos económicos y se busca la asistencia de otras ciencias sociales —la sociología o la psicología— para arrojar luz sobre ellos. De cualquier modo, la profesión no se ha mostrado receptiva hacia los intentos de estos tres economistas.

4. La cuestión de las necesidades en los estudios de bienestar, desarrollo económico y medio ambiente

Como se ha señalado al comienzo de este trabajo, desde la concepción económica convencional no tiene sentido plantear el tema de la jerarquía de las necesidades, pues todas las demandas efectivas tienen el mismo peso: el propósito del sistema económico es la satisfacción de las demandas efectivas de los consumidores —reflejo de sus preferencias—, y más allá de esto no puede decirse nada útil acerca de la legitimidad de la demanda en lo general o en lo particular. Sin embargo, en el terreno de la economía del bienestar y el desarrollo económico, así como en el ámbito del medio ambiente, el análisis de las necesidades constituye hoy una línea de investigación importante.

Ya desde comienzos de la década de 1990 los informes anuales sobre desarrollo humano promovidos por Naciones Unidas se basan en gran medida en un intento de categorización de las necesidades (PNUD, 1990 y ss). En este sentido, es palpable la influencia del enfoque de las «capacidades fundamentales» del premio

Nobel Amartya Sen, así como de trabajos como el de Doyal y Gough (1994) o Max-Neef (1998), que intentan mostrar la existencia de unas necesidades básicas comunes a todos —más allá de la mera subsistencia— que no dependerían de preferencias individuales o patrones culturales, y cuya satisfacción sería un derecho fundamental de las personas que debería ser garantizado por los Estados. El objetivo parece estar, en todo caso, en la búsqueda de un término medio entre dos alternativas igualmente problemáticas: por un lado, una radical pretensión de objetividad y universalidad, y por otro, el relativismo absoluto¹⁸. En suma, se trata de lograr un consenso en torno a una serie de estándares mínimos generales del ser humano en términos de supervivencia física y autonomía personal. Nótese que la cuestión es relevante tanto en el terreno del desarrollo económico como en el ámbito de la discusión sobre el Estado del Bienestar y sus funciones.

El caso de Amartya Sen —que se ha acercado indirectamente al problema de las necesidades a través de su citado «enfoque de las capacidades»— merece especial atención, pues sus trabajos han suscitado una inusual conjunción de respeto y admiración tanto dentro como fuera de la profesión, lo que le ha convertido en uno de los economistas actuales más influyentes en el ámbito del bienestar y el desarrollo. Desde la década de 1970 Sen se empezó a mostrar muy crítico con «la pequeña caja» en la que se había confinado la economía del bienestar, «donde la optimalidad de Pareto era el único criterio de valoración y el comportamiento egoísta la única base de elección económica». No sólo «las posibilidades de decir algo interesante [de relevancia práctica] se hicieron extremadamente pequeñas», sino que además el teorema fundamental de la economía del bienestar¹⁹,

¹⁸ Véase la discusión que sobre esta cuestión realiza ZIMMERLING (1999). MAX-NEEF (1998), con su idea de satisfactores básicos, sería un claro ejemplo de la postura universalista.

¹⁹ Todo equilibrio perfectamente competitivo es un óptimo de Pareto y todo estado social óptimo en sentido paretiano es también un equilibrio perfectamente competitivo.

desde su pretendida objetividad, dejaba absolutamente de lado cualquier consideración distributiva (Sen, 1989, 51-53). A partir de su profunda insatisfacción frente a la economía del bienestar convencional²⁰, Sen comenzó a desarrollar su «enfoque de las capacidades» desde comienzos de la década de 1980²¹, interesándose cada vez más por cuestiones filosóficas —particularmente éticas— vinculadas al problema del bienestar.

Para Sen, la mera posesión de bienes no puede ser el indicador real de bienestar, porque éstos sólo son medios para el logro del bienestar. Lo que importa en términos de bienestar no es lo que uno tiene, sino lo que uno consigue realizar con lo que tiene, a lo que Sen llama *realizaciones*, que representan el modo de estar de una persona. Por otro lado, las *capacidades* son las posibles combinaciones de realizaciones sobre las que un agente tiene oportunidad de elegir, y entre las que ha elegido algunas. Así, el conjunto de capacidades de una persona reflejaría la libertad que ésta tiene de llevar el tipo de

vida que valora; por tanto, el valor que tiene un modo de vida —el juicio sobre una calidad de vida— depende de la libertad que ha tenido una persona para elegirlo, esto es, de la capacidad para conseguir realizaciones que ella considera valiosas. En suma, Sen otorga prioridad a la libertad sobre la consecución: lo relevante no son tanto las realizaciones alcanzadas, sino más bien el conjunto de capacidades de elección, el conjunto de realizaciones entre las que se ha podido elegir. Por ello, para Sen (2000) la libertad humana —incluyendo oportunidades económicas, libertades políticas y posibilidades sociales— se convierte en el fin último del desarrollo económico y el medio más eficaz para lograr una mejora del bienestar general.

Aunque el enfoque de Sen ha sido criticado por vago, impreciso y difícilmente formalizable, lo cierto es que —de hecho— ha conseguido reorientar el paradigma del desarrollo desde el simple crecimiento de la renta *per cápita* a la expansión de las capacidades, generando además un intenso debate e incentivando una línea de investigación específica²². Por otra parte, organismos internacionales como las Naciones Unidas o el Banco Mundial parecen haber asumido en buena medida las ideas del eminente economista indio a la hora de elaborar informes y estudios sobre desarrollo económico o plantear nuevos proyectos en este terreno. Asimismo, el actual debate sobre el Estado del Bienestar también se ha visto enriquecido con la aportación de Sen.

Respecto al tema del medio ambiente, la cuestión radica en la incompatibilidad entre la capacidad de supervivencia de una limitada biosfera y la generalización de unas expansivas pautas de consumo occidental —alimentadas por la publicidad— que cada vez tienen un mayor impacto en el medio natural, tal como muestra Dur-

²⁰ En esta misma línea también hay que situar las críticas de Amartya Sen al modelo neoclásico de comportamiento humano y a su idea de racionalidad. Véase especialmente el artículo de SEN (1977) y también la reciente recopilación de ensayos SEN (2002). Como ha subrayado CASAS PARDO (1995, 14-17), la crítica del economista indio al preferencialismo es importante. La concepción de que las preferencias son reveladas por las elecciones normalmente se presenta acompañada de la idea de que si el conjunto de preferencias es internamente consistente el agente es racional, y de la idea de que el bienestar de una persona se iguala con la satisfacción de sus preferencias. Se vinculan así elección, preferencia, racionalidad y bienestar, y la preferencia revelada por la elección se acaba interpretando como un indicador de bienestar individual. Sin embargo, hay al menos dos distinciones importantes sobre las motivaciones del individuo que quedan eliminadas en el enfoque de la preferencia revelada. Por un lado, la distinción entre el bienestar personal y la preocupación de uno por el bienestar de otras personas (el bienestar de un padre, por ejemplo, depende al mismo tiempo de su bienestar personal y del bienestar de otras personas). Por otro lado, el comportamiento comprometido o por sentido del deber —importante para explicar el rendimiento de las empresas, por ejemplo— ofrece aspectos importantes de «elección contra-preferencial».

²¹ Dicho enfoque está ya claramente apuntado, por ejemplo, en las conferencias «Dewey» de 1984, tituladas «El bienestar, la condición de ser agente y la libertad» y recogidas en castellano en SEN (1997). Posteriormente, y con un mayor nivel de desarrollo, puede encontrarse también en SEN (1995, 2000), en NUSSBAUM y SEN (1996), o en diferentes textos recogidos en HAWTHORN (2001).

²² Véase, por ejemplo, la reseña de SUGDEN (1993) o el monográfico de 2002 de la *Review of Political Economy* (volumen 14, número 4), muy especialmente los artículos de PRESSMAN y SUMMERFIELD (2002), GASPER (2002), DENEULIN (2002), y QIZILBASH (2002). Asimismo, cabe destacar trabajos como los de GASPER (1996), GRIFFIN (1986) o QIZILBASH (1996).

ning (1992) con ejemplos y cifras concretas. El problema de la satisfacción de crecientes necesidades en relación al progresivo agotamiento de recursos no renovables fue ya puesto de manifiesto por Lewis Gray (1881-1952), economista vinculado al Movimiento Conservacionista Americano. Gray (1913, 516) llegaba a sugerir que los economistas debían ampliar su ámbito de estudio con el fin de ocuparse de la evaluación de los deseos humanos —para cuya satisfacción eran usados en última instancia los recursos naturales—, pues la conexión entre progreso social y utilización de recursos no era directa. Por un lado, máxima producción no significaba necesariamente mayor progreso —más bien, un mal sistema distributivo podía presionar en favor de un crecimiento más rápido de la producción, y por tanto de una mayor utilización de recursos. Por otro lado, una vasta cantidad de consumo no estaba necesariamente vinculada ni al bienestar ni al disfrute, sino que era dictada por la mera convención y la publicidad. En la misma línea marcada por Gray se encuentran algunos textos «atípicos», tales como un breve trabajo de Galbraith (1958) escrito en plena época dorada del crecimiento económico.

Con la crisis de comienzos de la década de 1970 se llegaron a apuntar propuestas a favor de programas bioeconómicos mínimos —como la de Georgescu-Roegen (1975)—, e incluso favorables al crecimiento cero —con especial atención a la cuestión de las necesidades. Así, Kern (1983) sitúa los trabajos de aquellos años de autores como Daly (1989 [1980]) y Schumacher (1983 [1973]) como un intento de volver a la vieja tradición aristotélica a la que se ha hecho referencia en la sección anterior²³. También surgieron artículos como el de Scitovsky (1977), que —recuperando la línea apuntada por Gray— intentaban analizar la posibilidad de ahorrar recursos mediante una reorientación de los gustos y las modas.

Más recientemente, el Informe Brundtland (CMMAD, 1988) popularizó la idea de desarrollo sostenible a través de una famosa definición centrada en la idea de «necesidades» y en la utilización de recursos naturales asociada a su satisfacción²⁴. En este sentido, no resulta extraño que en la actualidad la discusión sobre el tema de las necesidades ocupe un lugar destacado dentro de la ética ambiental, ámbito íntimamente vinculado al problema interdisciplinar de la sostenibilidad²⁵. Y es que la solución al excesivo empleo de recursos naturales para satisfacer el creciente consumo no sólo pasa por la mayor eficiencia en su uso, tal como defienden Weizsäcker *et al.* (1997) en su conocido libro *Factor 4* —duplicar la satisfacción de necesidades humanas reduciendo a la mitad el consumo de recursos—, sino que precisa de cambios sociales y culturales que trastocasen los actuales patrones occidentales de consumo. Es decir, no sólo se trata de hacer más con menos, sino también de vivir de otra manera (Riechmann, 1999a, 309). Así, según ha mostrado Norgard (1999), los aumentos de la eficiencia energética conjunta logrados en Europa gracias al progreso tecnológico se han visto más que compensados por la creciente ineficiencia en estilos de vida y por las exigencias derivadas de la búsqueda del crecimiento económico como objetivo esencial.

5. Conclusión

Históricamente la reivindicación del estudio de las necesidades humanas ha ido ligada a la crítica a la economía estándar, tanto por su tendencia a presentar el crecimiento de la producción y el consumo como fin en sí mismo, como por la caracterización del consumo a partir de un agente racional que actúa en función de preferencias subjetivas. Por un lado, existe una larga

²³ Para una crítica a la visión de KERN (1983), véase PACK (1985). Otra reivindicación más moderna del esencialismo aristotélico puede encontrarse en NUSSBAUM (1999).

²⁴ Definió el desarrollo sostenible como aquel que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades.

²⁵ En este sentido, véase —por ejemplo— el volumen coordinado por J. RIECHMANN (1999a).

tradición de pensamiento de raíz aristotélica —desde Sismondi a Mishan, pasando por Ruskin, Morris o Hobson— que plantea una visión teleológica de la riqueza, intentando discriminar entre necesidades reales y «artificiales» desde una concepción económica fuertemente normativa. Por otro lado, algunos autores contemporáneos, tomando como referente a Veblen, han cuestionado el modelo de neoclásico de consumo, adentrándose en el campo de las necesidades para interpretar fenómenos relevantes que la teoría neoclásica deja sin explicar. Así, por ejemplo, Galbraith intentó mostrar la enorme importancia económica de la publicidad en la moderna sociedad industrial americana a través del llamado «efecto dependencia», en tanto que Scitovsky y Hirschman se plantearon explicar la creciente insatisfacción social en un mundo de creciente opulencia material.

En general, estos planteamientos han tenido escaso impacto en la economía académica, y ello por varias razones. Por un lado, adentrarse en el terreno de las necesidades lleva necesariamente a traspasar los límites de la economía convencional para tomar contacto con otras ciencias sociales, como la sociología o la psicología, sin que ello parezca resultar metodológicamente rentable a corto plazo. Stigler y Becker (1997) no ven una alternativa clara al modelo neoclásico de consumo, e incluso consideran que cabe adoptar la hipótesis —con buenos resultados predictivos— de que los gustos son estables a lo largo del tiempo y similares entre las personas. Por otra parte, más allá de las necesidades vitales, no parece posible discriminar entre tipos de necesidades en función de criterios objetivos. De hecho, lo que no sean las pocas necesidades estrictamente vitales, son creaciones culturales cuya importancia relativa es peligroso pretender juzgar desde fuera (Hayek, 1978 [1961]). Y en todo caso, cualquier intento de categorización de las necesidades lleva irremisiblemente al terreno de la ética, terreno que los economistas, desde su pretensión de objetividad o neutralidad respecto a los juicios de valor, siempre han intentado evitar.

Hoy, sin embargo, la cuestión de las necesidades está cobrando creciente relevancia en dos frentes. Por un lado, en relación a los temas de desarrollo económico (desarrollo humano y desigualdad) y bienestar (calidad de vida y derechos ciudadanos). Y por otro, en relación al problema de la sostenibilidad (pautas de consumo sostenible). En ambos casos, se elaboran planteamientos económicos vinculados abiertamente a discusiones éticas que aún despiertan recelo entre la profesión, acostumbrada a una nítida demarcación entre lo positivo y lo normativo. Sin embargo, es precisamente el vínculo explícito entre economía y ética lo que da una nueva dimensión a la ciencia económica —que, según Sen (1989), se había perdido desde Adam Smith— y lo que permite tratar temas que hoy son ya importantes y que probablemente tendrán aún mayor significación en el futuro.

En el terreno del bienestar y el desarrollo económico la discusión gira en torno a la posibilidad de delimitar unos estándares mínimos generales del ser humano —más allá de la mera subsistencia— en términos de supervivencia física y autonomía personal, que no dependerían de preferencias individuales o patrones culturales, y cuya satisfacción sería un derecho fundamental de las personas. Ésta es la idea que fundamenta hoy día los informes anuales sobre desarrollo humano de Naciones Unidas, donde es patente la influencia —entre otros— del premio Nobel Amartya Sen. Su «enfoque de las capacidades» puede considerarse una aproximación indirecta al tema de las necesidades. Lo que importa en términos de bienestar no es lo que uno tiene, sino lo que uno consigue realizar con lo que tiene (*realizaciones*), así como las posibles combinaciones de realizaciones sobre las que una persona tiene oportunidad de elegir (*capacidades*), que en última instancia reflejan su libertad de llevar el tipo de vida que valora.

En el ámbito de los recursos naturales, las cuestiones de ética ambiental cada vez están ganando mayor protagonismo. Si el economista ha de enfrentarse necesariamente a ellas de un modo u otro al abordar temas específicos como la explotación de recursos no renova-

bles (equidad intergeneracional), más aún al tratar un problema tan complejo y amplio como el de la sostenibilidad, donde concurren multitud de variables muy diversas (biológicas, sociales, etcétera), entre las que las consideraciones éticas no son las de menor importancia. En particular, el problema de los hábitos y patrones de consumo, íntimamente ligado a la cuestión de las necesidades, es hoy uno de los aspectos más relevantes en la discusión sobre la sostenibilidad: la solución al excesivo empleo de recursos naturales no sólo pasa por la mayor eficiencia técnica en su uso, sino que además precisa de cambios sociales y culturales que trastoken los actuales patrones de consumo. De otro modo, los logros derivados del progreso técnico probablemente servirán de poco.

Referencias bibliográficas

- [1] ARISTÓTELES (1988): *Política*, Gredos, Madrid.
- [2] CASAS PARDO, J. (1995): «Estudio introductorio», a A. K. SEN: *Nueva Economía del Bienestar. Escritos seleccionados*, Universitat de Valencia, páginas 11-31, Valencia.
- [3] COMISIÓN MUNDIAL DEL MEDIO AMBIENTE Y DEL DESARROLLO (1988): *Nuestro futuro común* (Informe Brundtland) [1987], Alianza, Madrid.
- [4] DALY, H. (comp.) (1989): *Economía, ecología, ética. Ensayos hacia una economía en estado estacionario* [1980], FCE, México.
- [5] DENEULIN, S. (2002): «Perfectionism, Paternalism and Liberalism in Sen and Nussbaum's Capability Approach», *Review of Political Economy*, 14 (4), páginas 497-518.
- [6] DOYAL, L., y GOUGH, I. (1994): *Teoría de las necesidades humanas*, Icaria, Barcelona.
- [7] DURNING, A. T. (1992): *How Much Is Enough?: The Consumer Society and The Future of The Earth*, Earthscan, London [existe traducción: *¿Cuánto es bastante?*, Apóstrofe, Barcelona, 1994].
- [8] EASTERLIN, R. A. (ed.) (2002): *Happiness in Economics*, Chaltenham (UK) y Northampton (Mass.), Edward Elgar.
- [9] FRIEDMAN, J., y McCRAE, A. (1996): «Preferences or Happiness? Tibor Scitovsky's Psychology of Human Needs», *Critical Review*, 10 (4), páginas 471-479.
- [10] GALBRAITH, J. K. (1958): «How Much Should a Country Consume?», en JARRET, H. (ed.), *Perspectives on conservation*, The Johns Hopkins Press, páginas 89-99, Baltimore.
- [11] GALBRAITH, J. K. (1969): *La sociedad opulenta* [1958], Ariel, Barcelona (prólogo de Fabián Estapé).
- [12] GALBRAITH, J. K. (1973): *Economics and The Public Purpose*, Houghton Mifflin Company, Boston.
- [13] GASPER, D. (1996): «Needs and Basic Needs: A Clarification of Meanings, Levels and Different Streams of Work», *Working Paper*, número 210, Institute of Social Studies, La Haya.
- [14] GASPER, D. (2002): «Is Sen's Capability Approach an Adequate Basis for Considering Human Development?», *Review of Political Economy*, 14 (4), páginas 435-461.
- [15] GEORGESCU-ROEGEN, N. (1975): «Energía y mitos económicos» [1972], *El Trimestre Económico*, octubre-diciembre, 42, páginas 779-835.
- [16] GRAY, L. C. (1913): «The Economic Possibilities of Conservation», *Quarterly Journal of Economics*, 27, páginas 497-519.
- [17] GREEN, H. A. (1986): *La teoría del consumidor*, Alianza, Madrid.
- [18] GRIFFIN, J. P. (1986): *Well-being: Its Meaning, Measurement and Moral Importance*, Clarendon Press, Oxford.
- [19] HAWTHORN, G. (coord.) (2001): *El nivel de vida*, Editorial Complutense, Madrid.
- [20] HAYEK, F. (1955): *The Counter-Revolution of Science*, The Free Press of Glencoe, Londres.
- [21] HAYEK, F. (1978): «The Non Sequitur of the "Dependence Effect"» [1961], en *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Routledge & Kegan Paul, páginas 313-317, Londres.
- [22] HEILBRONER, R. L. (1989): «Rereading *The Affluent Society*», *Journal of Economic Issues*, 23 (2), páginas 367-377.
- [23] HELLER, A. (1978): *Teoría de las necesidades en Marx*, Península, Barcelona.
- [24] HELLER, A. (1996): *Una revisión de la teoría de las necesidades*, Paidós, Barcelona.
- [25] HIRSCHMAN, A. O. (1986): *Interés privado y acción pública*, FCE, México.
- [26] HIRSCHMAN, A. O. (1996): «Melding the Public and Private Spheres: Taking Commensality Seriously», *Critical Review*, 10 (4), páginas 533-549.
- [27] HOBSON, J. A. (1929): *Wealth and Life*, Macmillan, Londres.
- [28] HOBSON, J. A. (1933): *Work and Wealth: a Human Valuation* [1914], George Allen & Unwin, Londres.
- [29] ILLICH, I. (1978): *Toward a History of Needs*, Pantheon Books, Nueva York.
- [30] INGLEHART, R. (1996): «The Diminishing Utility of Economic Growth: From Maximizing Security Toward Maximizing Subjective Well-being», *Critical Review*, 10 (4), páginas 509-531.

- [31] KERN, W. S. (1983): «Returning to the Aristotelian Paradigm: Daly and Schumacher», *History of Political Economy*, volumen 15, invierno, páginas 501-512.
- [32] KEYNES, J. M. (1988): «Las posibilidades económicas de nuestros nietos» [1930], en *Ensayos de persuasión*, Crítica, páginas 321-333, Barcelona.
- [33] MALTHUS, T. R. (1995): *Primer ensayo sobre la población* [1798], Alianza, Madrid.
- [34] MARTÍNEZ ALIER, J. y SCHLÜPMANN, K. (1992): *La economía y la ecología*, FCE, México.
- [35] MARX, K. (1968): *Manuscritos de 1844. Economía política y filosofía*, Editorial Arandu, Buenos Aires.
- [36] MAX-NEEF, M. A. (1998): *Desarrollo a escala humana: conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*, Icaria, Barcelona.
- [37] Menger, C. (1983): *Principios de Economía Política* [1871], Unión Editorial, Madrid.
- [38] MILL, J. S. (1985): *Principios de Economía Política* [1848], FCE, México.
- [39] MISHAN, E. J. (1989): *Los costes del desarrollo económico* [1969], Oikos Tau, Vilassar de Mar, Barcelona.
- [40] MORRIS, W. (1968): *Noticias de ningún sitio* [1891], Ciencia Nueva, Madrid.
- [41] MORRIS, W. (1977): *Arte y sociedad industrial. Antología de escritos*, Fernando Torres Editor, Valencia.
- [42] NORGARD, J. S. (1999): «Tecnología eficiente en una economía ineficiente», en J. RIECHMANN (coord.), *Necesitar, desear, vivir*, Los Libros de la Catarata, páginas 181-205, Madrid.
- [43] NUSSBAUM, M. (1999): «Capacidades humanas y justicia social. En defensa del esencialismo aristotélico», en J. RIECHMANN (coord.): *Necesitar, desear, vivir*, Los Libros de la Catarata, páginas 43-104, Madrid.
- [44] NUSSBAUM, M., y SEN, A. K. (coords.) (1996): *La calidad de vida*, FCE, México.
- [45] PACK, S. J. (1985): «Aristotle and the Problem of Insatiable Desires: A Comment on Kern's Interpretation of Aristotle, with a Reply by William S. Kern», *History of Political Economy*, volumen 17, otoño, páginas 391-394.
- [46] PERROTTA, C. (1999): «The "Fear of Goods" in Greek Thought (The Beginning and the Classical Age)», *Third Annual Conference of European Society for the History of Economic Thought*, 26-28 de febrero, páginas 306-310, Valencia.
- [47] PNUD (1990-anual): *Human Development Report*, Oxford University Press, Oxford.
- [48] PRESSMAN, S., y SUMMERFIELD, G. (2002): «Sen and Capabilities», *Review of Political Economy*, 14 (4), páginas 429-434.
- [49] QIZILBASH, M. (1996): «Capabilities, Well-being and Human Development: A Survey», *Journal of Development Studies*, 33, páginas 143-162.
- [50] QIZILBASH, M. (2002): «Development, Common Foes and Shared Values», *Review of Political Economy*, 14 (4), páginas 463-480.
- [51] RIECHMANN, J. (1999a): «Necesidades humanas frente a límites ecológicos y sociales», en J. RIECHMANN (coord.): *Necesitar, desear, vivir*, Los Libros de la Catarata, páginas 291-332, Madrid.
- [52] RIECHMANN, J. (coord.) (1999b): *Necesitar, desear, vivir. Sobre necesidades, desarrollo humano, crecimiento económico y sustentabilidad*, Los Libros de la Catarata, Madrid.
- [53] RUSKIN, J. (1895): *Estudios sociales: cuatro ensayos sobre los primeros principios de Economía Política* [1862], Librería de Fernando Fé, sic, Madrid.
- [54] SEN, A. K. (1977): «Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory», *Philosophy and Public Affairs*, 6, páginas 317-344.
- [55] SEN, A. K. (1989): *Sobre ética y economía*, Alianza, Madrid.
- [56] SEN, A. K. (1995): *Nuevo examen de la desigualdad*, Alianza, Madrid.
- [57] SEN, A. K. (1996): «Rationality, Joy and Freedom», *Critical Review*, 10 (4), páginas 481-493.
- [58] SEN, A. K. (1997): *Bienestar, justicia y mercado*, Paidós, Barcelona (introducción de Damián Salcedo).
- [59] SEN, A. K. (2000): *Desarrollo y Libertad*, Planeta, Barcelona.
- [60] SEN, A. K. (2002): *Rationality and Freedom*, MA, Harvard University Press, Cambridge.
- [61] SCHMALENSEE, R. (1998): «Advertising», en J. EATWELL, M. MILGATE, y P. NEWMAN (eds.): *New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Macmillan, páginas 36-37, Londres.
- [62] SCHOR, J. (1996): «What's Wrong with Consumer Capitalism? The Joyless Economy after Twenty Years», *Critical Review*, 10 (4), páginas 495-507.
- [63] SCHUMACHER, E. F. (1983): *Lo pequeño es hermoso* [1973], Orbis, Madrid.
- [64] SCITOVSKY, T. (1977): «Can Changing Consumer's Tastes Save Resources?», *Journal of Cultural Economics*, 1, páginas 1-12.
- [65] SCITOVSKY, T. (1986a): *Frustraciones de la riqueza. La satisfacción humana y la insatisfacción del consumidor* [1976], FCE, México.
- [66] SCITOVSKY, T. (1986b): *Human Desire and Economic Satisfaction: Essays on the Frontiers of Economics*, Wheatsheaf Books, Brighton.
- [67] SCITOVSKY, T. (1996): «My Own Criticism of The Joyless Economy», *Critical Review*, 10 (4), páginas 595-605.
- [68] SMITH, A. (1997): *Teoría de los sentimientos morales*, Alianza, Madrid (edición de Carlos RODRÍGUEZ BRAUN).
- [69] SMITH, G. A. (1989): «La visión teleológica de la riqueza: una perspectiva histórica», en DALY, H. (comp.): *Economía, ecología, ética*, FCE, páginas 224-246, México.
- [70] SOMBART, W. (1979): *Lujo y capitalismo* [1913], Alianza, Madrid.

[71] STANFIELD, J. R. (1983): «The Affluent Society after Twenty-five Years», *Journal of Economic Issues*, 17 (3), páginas 589-607.

[72] STIGLER, G. y BECKER, G. S. (1997): «De Gustibus Non Est Disputandum» [1977], en R. FEBRERO y P. SCHWARTZ (eds.): *La esencia de Becker*, Ariel, páginas 207-228, Barcelona.

[73] SUGDEN, R. (1993): «Welfare, Resources and Capabilities: A Review of *Inequality Reexamined* by Amartya Sen», *Journal of Economic Literature*, 31, páginas 1947-1962.

[74] TAWNEY, R. H. (1972): *La sociedad adquisitiva* [1920], Alianza, Madrid.

[75] VARIAN, H. R. (1992): *Análisis Microeconómico*, 3.^a ed., Antoni Bosch Editor, Barcelona.

[76] VEBLEN, T. (1995): *Teoría de la clase ociosa* [1899], FCE, México.

[77] WEIZSÄCKER, E. U. VON, LOVINS, L. H., y LOVINS, A. B. (1997): *Factor 4: duplicar el bienestar con la mitad de los recursos naturales (informe al Club de Roma)*, Galaxia Gutenberg/Círculo de Lectores, Barcelona.

[78] ZIMMERLING, R. (1999): «Necesidades básicas y relativismo moral», en J. RIECHMANN (coord.): *Necesitar, desear, vivir*, Los Libros de la Catarata, páginas 105-128, Madrid.