

## Necesidades humanas, recurso tiempo y crítica de la teoría neoclásica del consumidor.

Julio Boltvinik  
El Colegio de México  
jbolt@colmex.mx

### 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, dicen Doyal y Gough (1991, capítulos 1 y 2).<sup>1</sup> La economía ortodoxa del bienestar, continúan Doyal y Gough, enuncia dos principios. El primero es la concepción subjetiva de los intereses, la premisa que los individuos (o, frecuentemente, los hogares) son las únicas autoridades sobre lo correcto de sus intereses, o de manera más estrecha, sus apetencias (*wants*). Consecuencia de éste, el segundo principio es el de la soberanía privada: 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 en cuanto al consumo privado y 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.<sup>2</sup> La teoría, una vez que rebasó la etapa de medición directa de la utilidad, y se basa ahora en la evaluación de la satisfacción de deseos, está a un paso de la igualación entre bien-estar<sup>3</sup> y opulencia (o ingreso real de las personas). De esta manera, señalan Doyal y Gough, se sostiene que la satisfacción subjetiva de apetencias (*wants*) puede ser medida científicamente y por tanto usada para evaluar estados de cosas o políticas.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> Véase en la sección siguiente como esto no siempre fue así; como hasta los años veinte del siglo pasado los economistas neoclásicos presentaban su análisis en términos de necesidades.

<sup>3</sup> Como en español hay una sola palabra para *welfare* y *well-being*, traduzco la primera como bienestar y la segunda como bien-estar.

<sup>4</sup> Tanto en el capítulo 7 como en el 8 de Julio Boltvinik, *Ampliar la mirada. Un nuevo enfoque de la pobreza y el florecimiento humano*, CIESAS-Colmex-Siglo XXI editores (en prensa) (de aquí en adelante se cita sólo como *Ampliar la mirada*), al presentar tanto la crítica de Sen a los utilitaristas como su propia teoría, se desarrollan con cierto detalle las razones de Sen para rechazar la utilidad como elemento constitutivo del bien-estar, así como sus críticas al enfoque de la opulencia que considera el ingreso real como el elemento

Al inicio del Capítulo 2 de su libro, después de haber expuesto todas las posturas relativistas que rechazan la existencia de necesidades humanas universales o incluso rechazan el concepto, y antes de criticar a cada una de ellas, Doyal y Gough señalan que todas las posiciones “terminan implícitamente presuponiendo lo que se proponen rechazar —alguna noción de necesidad humana universal.

En cuanto a la economía ortodoxa, empiezan señalando que “la idea 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. ‘Apetencias basadas en la ignorancia son epistémicamente irracionales’ dice P. Penz (1986), citado por los autores.<sup>5</sup> Pero la crítica más fuerte de Penz es 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. Señalan 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 de la no comparabilidad. Este dilema refleja la quintaesencia de las limitaciones del principio de satisfacción de apetencias y de las concepciones de soberanía que están basados en él. (Penz, pp.132 y 136; citado por DyG, p. 24).<sup>6</sup>

## **2. No hay necesidades, sólo preferencias.**

La teoría neoclásica del consumidor, uno de los cimientos 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 en Boltvinik (1990 y 1999). Analizaré, en el texto que sigue, la teoría

---

constitutivo. En la sección siguiente el lector encontrará las debilidades, inconsistencias y pobreza de esta centenaria teoría que se postula mide científicamente el bien-estar.

<sup>5</sup> P. Penz, *Consumer Sovereignty and Human Interests*, Cambridge University Press, 1986.

<sup>6</sup> 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.

neoclásica basándome en las obras de Bryant (1990) y de Deaton y Muellbauer (1980/1991), 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 (y, por tanto, 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; 3) siguiendo a S.B. Linder mostraré que la teoría neoclásica omite un recurso central en el bienestar humano: el tiempo, en particular el tiempo para el consumo. Su introducción demuestra la inevitabilidad de la utilidad (o bien-estar objetivo si uno no es utilitarista) marginal decreciente del ingreso. Las consecuencias de ambas críticas son enormes y abren la puerta a la postulación de teorías alternativas. En la sección 3 esbozo los rasgos generales de una teoría alternativa basada en las necesidades y que incorpora la restricción del tiempo.

### ***.2.1 Los axiomas de la teoría neoclásica del consumidor y la lógica básica de ésta***

En la teoría neoclásica (Bryant, 1990, p.17) “la demanda de bienes y servicios es el resultado de la interacción entre sus preferencias [del hogar] y sus posibilidades, estas últimas representadas por la restricción presupuestal”. “Las preferencias por bienes se pueden sintetizar algebraicamente con una *función de las preferencias o función utilidad*” (p.18, itálicas de Bryant). “La restricción presupuestal, continúa nuestro autor, y la función 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” (p.27, itálicas añadidas). Sin embargo, y a pesar de que en la introducción de su libro discute las restricciones legales, técnicas y socioculturales, y a pesar de que al definir los recursos del hogar incluye “el tiempo, las habilidades y la energía de cada miembro del hogar” (p.6), el modelo que desarrolla, el modelo neoclásico, incluye sólo la restricción del recurso ingresos 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 pendiente de las curvas de indiferencia” (p.27). Una vez que estos

tres elementos se ponen juntos, y se añaden, casi siempre, algunos supuestos adicionales sobre la forma de la función 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 (1980/1991, p.31) 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 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). Nótese como la única restricción en este modelo de elección es el presupuesto y está ausente la restricción del tiempo de consumo.

Tanto Bryant como Deaton y Muellbauer, y prácticamente todos los economistas neoclásicos, suponen que el consumo es instantáneo, que no se necesita tiempo para llevarlo a cabo.

“En principio, continúan, 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”.

Nótese cómo 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 (1980/1991, pp. 26-30) definen un conjunto de axiomas de la elección, la “aceptación de los cuales es equivalente a la existencia de una función de utilidad” (p.26). La elección se refiere a la compra de bienes.<sup>7</sup> En lo que sigue se usa el símbolo  $\geq$  para denotar “al menos igual de bueno que”. Los axiomas son los siguientes:

---

<sup>7</sup> 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).

- 1) *Reflexividad*. Toda canasta de bienes  $q$  es al menos tan buena como ella misma ( $q \geq q$ ).
- 2) *Completitud*. “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*” (p.27). 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 indiferencia*, 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” (p.27, itálicas en el original, negritas añadidas). 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. “Aunque las ordenaciones lexicográficas representan un sistema perfectamente razonable de elección, añaden Deaton y Muellbauer, *es conveniente descartarlas*”. Para desechar las ordenaciones lexicográficas (basadas en el nombre) es necesario, según nuestros autores, añadir un axioma adicional:

- 4) *Continuidad*. Para cada canasta  $q^1$ , defínase  $A(q^1)$  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 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 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<sup>8</sup>:

---

<sup>8</sup> 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

*Propiedad 1. Sumatoria.* El valor total de la suma de las funciones de demanda es igual al presupuesto total<sup>9</sup>.

*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, resulta que *la ley de la demanda (o propiedad de negatividad) no*

---

ejemplo, si subió el precio de un bien, el ingreso de cualquier consumidor (que suele 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.

<sup>9</sup> No se deja aquí espacio para el ahorro. Diferente sería si se postulase igual o menor que el presupuesto

*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 sobre compensar 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<sup>10</sup>.

### *10.2.2 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 la postura de que buena parte de las características de la demanda pueden derivarse de la restricción presupuestal, sin necesidad de introducir preferencias. En el capítulo 3, por su parte, 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

---

<sup>10</sup> 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 el 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.



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 simultáneamente vaya mostrando 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 (p.3), 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, negritas añadidas).

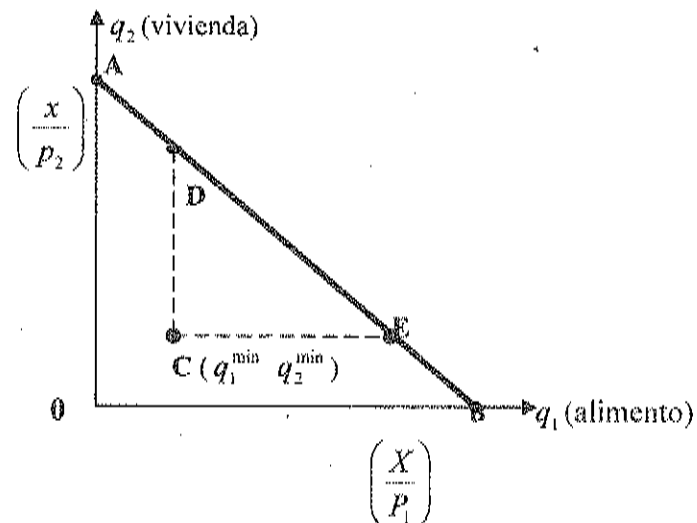
Dicho esto, los autores presentan la restricción lineal presupuestaria que hemos visto arriba y que expresa que la suma de valores comprados de los diferentes bienes no puede ser mayor a  $x$ , que es el presupuesto total. En el primer diagrama del libro (p.4, reproducido a continuación como gráfica 1), donde presentan la restricción presupuestaria por primera vez, 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  $x = pq_1^{\min} + pq_2^{\min}$ , no hay elección; debe comprar en el punto C o dejar de existir.*” (pp. 4-5, itálicas añadidas).

En primer lugar, observemos que introducir una restricción de sobrevivencia equivale a introducir las necesidades humanas y la pobreza<sup>11</sup>. En segundo lugar, observemos la actitud de los autores. Las palabras clave son *si hay*. ¿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”.

**Grafica 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 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 del párrafo de los autores de la p.3 antes citado. Cuando las restricciones del presupuesto y de las necesidades dejan al consumidor con cero grados de elección, como en el segundo de los párrafos citados, las preferencias, si es que existen, se

<sup>11</sup> Es evidente que Deaton y Muehlbauer *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 de *Ampliar la mirada*, 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.

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  $x \approx x^{\min}$ , 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) 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<sup>12</sup>. La historia de la teoría neoclásica del consumidor rebasa los límites de este ensayo. Sin embargo, véase más adelante una porción de dicha historia como deliciosamente la cuenta el filósofo Hilary Putnam.

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

---

<sup>12</sup> 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 de Marx.

restricción que resulta de un presupuesto que no rebasa las necesidades de supervivencia (p.13):

“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**” (negritas añadidas)

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 ex abruptos 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 utilidad.

Al llegar a este punto, y antes de dar por concluido el Capítulo 1, los autores se preguntan (p.21): “¿Son las preferencias un elemento crucial en la descripción del comportamiento?” Su respuesta es: “probablemente no”. Y añaden: “...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 (p.21):

“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” (negritas añadidas).

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 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,

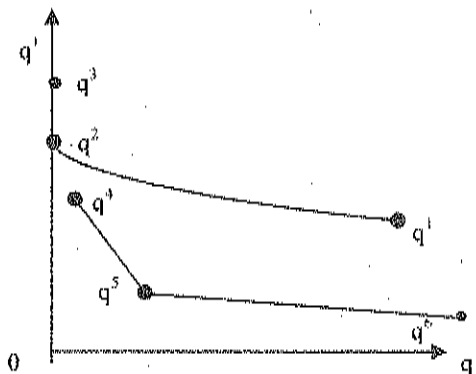
sostienen DyM, con cualquier principio de elección que se adopte, es muy probable que la caída en el precio relativo del bien 1 conduzca a un aumento en su demanda” (p.22)<sup>13</sup>

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...” (p.30, negritas añadidas)

**Gráfica 10.2 Curvas de Indiferencia no estrictamente convexas**

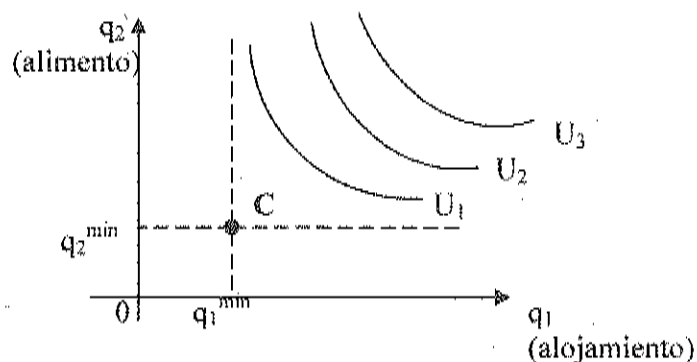


Hay ahora, en vez de bienes básicos (*necessities*) y de lujo (*luxuries*), bienes esenciales y no esenciales. Otra vez, la introducción subrepticia de las necesidades y, otra vez, el fetichismo de atribuir propiedades, *per se*, a los bienes. Desde la perspectiva de las preferencias solamente, no puede 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

<sup>13</sup> 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 cualquiera y línea de presupuesto, no tienen sentido.

restricción de sobrevivencia), se quiebran y se vuelven asintóticas a dicho mínimo<sup>14</sup>. Si dibujamos una curva de indiferencia entre dos bienes básicos, como la grafica.10.3, 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 (ver gráfica 3).

**Grafica 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” (p.192). “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

<sup>14</sup> 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.

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*) (p.192, negritas añadidas).

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 (p.194). 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 (1990). 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.” (p.1) Nótese que habla de satisfacción sin precisar de qué. Más adelante (pp.1-2) añade:

*“Satisfacción y utilidad son dos términos que los economistas usan con frecuencia para describir el propósito fundamental de los hogares. Bien-estar (*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**”. (*Ibid.* cursivas en el original, negritas añadidas).

Independientemente de que estas declaraciones sobre el amplio contenido de la satisfacción o de la utilidad no se sustentan 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



detaillada, 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 (*Ibid.*).

La frase marcada con negritas será muy importante en el análisis que presentaré en la siguiente sección, 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 *como 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, incluyendo al propio Bryant. Es sólo con autores como Becker y, desde luego con Linder, que el tiempo se introduce plenamente.

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 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 (axioma) 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 en contra de este supuesto correctamente *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” (pp. 17-18, negritas añadidas).

Si Bryant fuese presionado a dibujar una curva de indiferencia entre alimentos y todos los demás bienes en la que marcara el cierto límite donde, acepta, 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 lo 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” (P.19). *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 ingreso 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” (p.20)

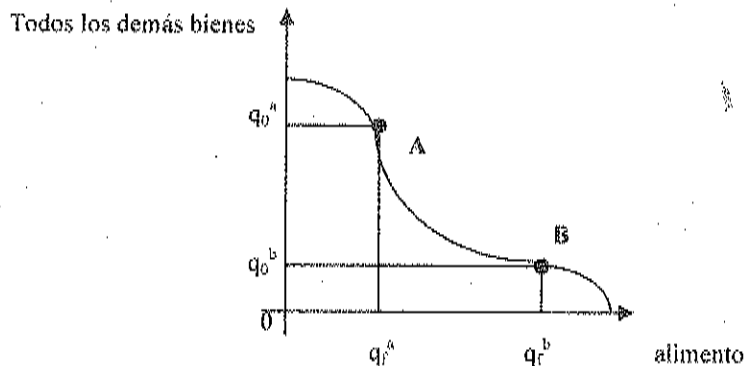
Al discutir la forma de las curvas de indiferencia, Bryant sostiene que una tasa marginal de sustitución decreciente (entre los bienes identificados en los ejes) es lo típico en las curvas de indiferencia para la mayoría de los hogares. La tasa marginal de sustitución (dada por la pendiente a la curva 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* (p. 23), 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 figura 2.8 “[reproducida como gráfica *infra*] 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” (pp.24-25).

#### Grafica 4: Curvas de Indiferencia con tasas marginales de sustitución crecientes y decrecientes



El párrafo, 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 (ahí se ubican los mínimos que se pueden obtener con cada nivel de presupuesto), sino cuando las intersectan. 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" (p.30). Como veremos en el inciso 10.2.4 **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" (p.78). "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" (p.80)
- b) "Hay otras importantes variables explicativas distintas que los precios y el gasto total" (p.79). 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" (p.80). "Creemos que la confusión entre el agregado y el individuo es tan peligrosa como es generalizada".(p.81)

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" (p.82).

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

### ***3. Tiempo de consumo, las ideas de S.B. Linder y la ley de utilidad marginal decreciente***

El filósofo de la ciencia Hilary Putnam en su importante libro sobre el colapso de la dicotomía hechos-valores<sup>15</sup>, hace una crítica radical de la teoría económica neoclásica y de su expresión normativa, la llamada 'economía del bienestar'. Relata que hacia finales del siglo XIX, los economistas neoclásicos (Jevons, Marshall) adoptaron el concepto de utilidad, supusieron que podía ser cuantificado y dibujaban curvas de utilidad cuya forma estaba determinada por la Ley de la Utilidad Marginal Decreciente (LUMD), según la cual la utilidad marginal (la derivada de la última unidad consumida) disminuye al aumentar el consumo. Añade que en 1920 Pigou en su libro *Economía del Bienestar*, argumentó que

<sup>15</sup> Hilary Putnam, *The Collapse of the Fact / Value Dichotomy and Other Essays*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 2002. Las citas del texto están tomadas del capítulo 3 referido al pensamiento de Amartya Sen (pp.46-64).

también el dinero y el ingreso están sujetos a la LUMD y de ello derivó la tesis que la disminución de la desigualdad del ingreso aumenta el bienestar social, ya que la utilidad (o felicidad) social total aumentaría si se le quitaran mil dólares a un millonario y se le entregaran a un indigente.

Tesis tan subversiva, sin embargo, no podría durar en la academia (que tiende siempre a la apología de lo existente). Putnam relata que Lionel Robbins (LR) convenció a todos los economistas del *mainstream economics* que *las comparaciones interpersonales de utilidad carecen de cualquier significado* (1938), y mantuvo que la discusión racional es imposible en la ética y que, por tanto, las cuestiones éticas deben mantenerse totalmente fuera de la teoría económica. Así, de un sólo golpe, se rechazó la idea que el economista podía y debía preocuparse por el bienestar social en un sentido evaluativo. La dicotomía entre hechos y valores fue llevada al absoluto en palabras de Robbins: “No parece lógicamente posible asociar los dos estudios [ética y economía]. La economía trata de los hechos; la ética de la valuación y las obligaciones”.

Putnam continúa diciendo que los economistas, convencidos por estas ideas de Lionel Robbins, lejos de abandonar la disciplina de la Economía del Bienestar buscaron (por raro que parezca) un criterio que fuese neutral, en términos de valores, del funcionamiento económico óptimo, y lo encontraron en la noción del *óptimo de Pareto*. Este óptimo, dado que está fundado en la imposibilidad de comparar la utilidad entre personas, sólo puede afirmar que ha habido mejoría social cuando, por ejemplo, algunos son beneficiados pero nadie es perjudicado. Por tanto, Putnam dice:

El óptimo de Pareto es, sin embargo, un criterio terriblemente débil para evaluar condiciones socioeconómicas. Derrotar a la Alemania nazi en 1945 no puede ser considerada un óptimo de Pareto, por ejemplo, porque al menos un agente —Adolfo Hitler— fue movido a una superficie de menor nivel de utilidad.

El resultado de este pequeño pedazo de historia es, concluye Putnam, que si ha de haber una materia como Economía del Bienestar, y si esa materia debe abordar problemas de pobreza, *entonces no puede evitar cuestiones éticas sustanciales*.

En la idea de la LUMD hay un símil con la ley de la *productividad marginal decreciente* de la propia teoría neoclásica. Ésta, sin embargo, se refiere a aumentos de un factor de la producción cuando al menos uno de los demás factores *se mantiene constante*. El ejemplo clásico es la agricultura donde el factor fijo es la tierra y al variar algunos insumos (semilla, fertilizante) aumenta la producción pero la productividad marginal va decreciendo. Aunque

la LUMD podría sustentarse en el caso de bienes específicos sin recurrir a la presencia de un factor fijo, basándose en el concepto de saciedad, éste no permite sustentar la vigencia de la LUMD para el ingreso en su conjunto.

Staffan B. Linder escribió en 1970 un libro<sup>16</sup> que arroja luz al respecto. Linder señala que los economistas han supuesto siempre, de manera más bien implícita, que el consumo ocurre instantáneamente, *que el consumo no consume tiempo*, lo que es falso. Una vez que el tiempo de consumo es considerado, y que el proceso de consumo se considera como el resultado de la conjunción de tiempo personal y bienes y servicios (disfrutar de una obra de teatro supone tanto pagar los boletos como asistir a la función, dedicar tiempo). Así, descubre que *el tiempo no es sólo un recurso para la producción sino también para el consumo*. Pero el tiempo es un recurso muy especial: el tiempo personal total no puede ser aumentado, ni ahorrado, ni acumulado, y se distribuye igualitariamente.

Con el crecimiento económico, o la opulencia familiar, las personas tienen acceso a más bienes y servicios: *el tiempo se va volviendo cada vez más 'escaso' y los bienes más abundantes*. Puesto que el consumo supone la combinación de tiempo y bienes, *cada vez menos tiempo será dedicado a cada bien de consumo y, en cambio, aumentará la intensidad de bienes del consumo*; por tanto, aumentará el 'rendimiento del tiempo', mientras "el grado de utilización del acervo de capital representado por los bienes de consumo, declinará". Es decir, disminuirá el rendimiento de los bienes y, con ellos, el rendimiento del ingreso. El crecimiento económico se asocia erróneamente con una opulencia total y no con una parcial, debido a la falta de conciencia que el consumo requiere tiempo. El empleado medio en los países ricos—dice Linder desechando el problema del supuesto ocio creciente— vive bajo la presión del tiempo. *Es un miembro de la clase ociosa apurada.*

Está aquí la respuesta buscada: la LUMD del ingreso *se fundamenta en la existencia del factor fijo tiempo* ante un aumento del acceso a bienes y servicios (bienes de aquí en adelante). Una de las consecuencias es, señala Linder, que los placeres tradicionales están bajo presión. Que comer se vuelve una actividad inferior, que deja de ser un placer primario con dimensiones psicológicas profundas y se convierte en una función de mantenimiento (de ahí la tendencia al predominio del 'fast food', habría que añadir). El amor sexual, dice

---

<sup>16</sup> Staffan Burendam Linder, *The Harried Leisure Class*, Columbia University Press, 1970

Linder, toma tiempo y la presión para ahorrarlo hace que las aventuras sexuales, que requieren mucho tiempo, se vuelvan menos atractivas, que se reduzca el tiempo dedicado a cada encuentro sexual y que su frecuencia decline.

Linder tiene algunas ideas mecanicistas, derivadas de su formación como economista ortodoxo, al lado de ideas notables, derivadas al parecer de su simultánea amplia formación general y de su acceso a la cultura. En este ensayo eludo, hasta donde sea posible, las ideas mecánicas y, por tanto, la crítica de sus ideas, y trato de concentrarme en algunos de sus más lúcidos insights como lo he hecho en la exposición precedente.

Conciente del papel del tiempo como recurso tanto en la producción como en el consumo, cree que su productividad en ambos usos tiende a igualarse. Al aumentar la productividad en el trabajo el ingreso del individuo aumentaría, éste compraría más bienes y servicios (de ahora en adelante referidos como bienes solamente) lo que aumentaría la intensidad bienes del consumo aumentando así la productividad del tiempo de consumo hasta igualarla con la productividad del mismo en la producción. Una clara aplicación mecanicista de la teoría neoclásica de la producción: “así como el tiempo de trabajo se vuelve más productivo cuando se combina con más capital, el tiempo de consumo puede dar un rendimiento más alto cuando se combina con más bienes de consumo” (p.4). Como una manera de darle la vuelta a la objeción que más bienes de consumo no necesariamente aumentan el tiempo de consumo porque bienes como las lavadoras ahorran tiempo de consumo, *redefine bienes de consumo* como “los productos finales que son combinados con el tiempo en el intento de crear bien-estar material y espiritual”, mientras bienes como las lavadoras aumentan la productividad del trabajo doméstico.

Linder sostiene que el precursor de estas ideas fue Roy Harrod, quien sostuvo, en un pequeño y poco conocido trabajo, que podríamos enfrentarnos a un máximo de consumo debido a la creciente escasez del tiempo derivado del mantenimiento requerido por los bienes de consumo. Reconoce, sin embargo, que el único economista que ha intentado formular una teoría general de la asignación del tiempo es Gary Becker. Linder señala que el enfoque básico de Becker coincide con el suyo y que fueron formulados casi simultáneamente.

“Para mapear los cambios que el crecimiento económico trae en el modo en el que empleamos nuestro tiempo”, S. B. Linder, clasifica el tiempo en cinco categorías: 1)



Tiempo en el trabajo especializado que vía el ingreso afecta la demanda de tiempo en el consumo y otras actividades; 2) tiempo para trabajo personal o tiempo productor de servicios que se puede subdividir en mantenimiento de los bienes y mantenimiento del propio cuerpo (sueño, higiene personal, etc.); 3) tiempo de consumo; 4) tiempo para el cultivo de la mente y del espíritu o tiempo cultural que se distingue del tiempo de consumo porque en éste los bienes desempeñan una función central que es incidental en el tiempo cultural; y 5) tiempo de pasividad u ociosidad o tiempo *no utilizado (sic)*.

En *los países ricos*, todos los sobrantes de tiempo se han eliminado. Las personas viven bajo “la tiranía del reloj que se ha desarrollado, paso por paso, con nuestra exitosa revolución contra la dictadura de la pobreza material”. *Son culturas con hambrunas de tiempo*. Pero Linder no se deja llevar por tesis extremas como la del antropólogo Evans-Pritchard quien señala que “los Nuer son afortunados porque no sufren de la presión del tiempo”, y sostiene que

“si bien el *tempo* de la vida en los países pobres es humanitario, otras condiciones no lo son. *Estar libre de la pobreza de tiempo no es libertad de toda pobreza*. Al contrario, el tiempo libre económico de los viejos tiempos con frecuencia se vivía en las convulsiones mentales de la miseria” (p.26).

Y de aquí deriva una crítica a ciertos pensamientos utopistas:

“Debemos ser cuidadosos en no concebir una sociedad mítica en la cual las riquezas materiales de la sociedad febril se combinan de alguna manera con la abundancia de tiempo existente en las culturas materialmente pobres. Las dos son mutuamente incompatibles...[La única solución entre ambos extremos se derivaría] del supuesto que las personas desearan gastar su tiempo de una manera que no conlleve consumo centrado en bienes (p.26).

Para lograr el equilibrio entre las productividades del uso del tiempo entre la producción y el consumo —que el autor mecanicistamente asume porque supone que la persona busca maximizar la utilidad que deriva del tiempo en todos sus usos, para lo cual la productividad marginal en todos ellos debe igualarse— al aumentar la productividad del tiempo de trabajo resulta necesario aumentar la del tiempo de consumo, lo que se lograría aumentando la *intensidad bienes del consumo*, lo que conlleva la aparente aceleración del consumo y que cada vez menos tiempo se dedique a cada bien particular. Esto puede lograrse según este autor sueco de varias maneras: a) Una versión más cara del mismo tipo de bien: por ejemplo, un auto más caro; b) consumo simultáneo, cuando un consumidor *trata* de disfrutar varios bienes de consumo al mismo tiempo: “después de la cena toma café brasileiro, fuma su puro holandés, y le da sorbos a su cognac francés, lee el *New York*

*Times* y trata de entretener a su esposa sueca—todo al mismo tiempo, con grados relativos de éxito. c) Consumo sucesivo, dedicando menos tiempo a cada actividad (pasear en auto y después navegar en velero). *El grado de utilización de su acervo de 'capital'*, representado por los bienes de consumo, declinará. (p.79)

A algunos tipos de consumo se les dedicará más tiempo a medida que crece la abundancia de bienes. Serán, sobre todo, aquellos placeres cuya intensidad puede aumentarse al aumentar el volumen de bienes por unidad de tiempo. Se trata de actividades *basadas en el uso de cosas, cuya elasticidad ingreso es alta*. Casas de fin de semana, artículos deportivos, autos y botes, cámara fotográfica, TV [a la que habría que añadir la parafernalia de equipos electrónicos que no existían cuando Linder escribió su libro a finales de los sesenta]. Lo que aumenta, dice el autor, es el tiempo total dedicado a este grupo de bienes, pero disminuye el dedicado a cada uno en lo individual. (p. 90)

Aunque el consumo se acelera tratando de aumentar el rendimiento del tiempo dedicado al consumo, en realidad, dice Linder, los ingresos crecientes pueden llevar a una baja en los rendimientos del consumo. Una razón puede ser que, como dice Kerr, en un libro llamado *The Decline of Pleasure*, la presión para obtener alto rendimiento del tiempo impide el gozo relajado. Por ejemplo, señala que ya nadie se sienta a oír música, sino que mientras la música es reproducida se supone que llevan a cabo otras actividades. Añade Linder que la creciente escasez de tiempo corrompe también el placer de cultivar nuestras mentes y que la cultura se convierte en un bien inferior, al ser desplazada por actividades que utilizan bienes intensivamente (pp. 91-95) y porque el ritmo acelerado tanto en la producción como en el consumo, probablemente vicia el placer de muchos propósitos culturales (p.100). También el cultivo de la mente y del espíritu se ve afectado, puesto que la energía mental y la concentración interna requeridas para tal tarea no son fácilmente movilizables al final de un día febril (p.101).

Cuando Linder explora las posibilidades de un máximo nivel de consumo, hace explícita la presencia de la LUMD que llega al valor cero si las metas son fijas (*si hay un máximo de consumo*): “A medida que el ingreso crece, más y más apetencias (*wants*) serán satisfechas. Al final, las utilidades derivadas de adiciones al ingreso y al consumo serán cero” (p.122). Pero pone a discusión la premisa de lo anterior, la saciabilidad de las necesidades (o apetencias) humanas. Relata las posturas de los grandes escritores utopistas según las

cuales los seres humanos dejan de anhelar el mejoramiento económico: han llegado a un nivel material en el cual sus intereses y energías se reorientan a otras actividades que consideran superiores.

“Incluso con distribuciones menos desiguales de la riqueza y el ingreso que las que analizó Marx, señala Linder, y que prevalecen en los países opulentos de ahora, el individuo promedio, al igual que las clases altas, se volvería suficientemente rico para que *su cabeza pegara en el techo de las apetencias*” (p.122).

Cita a Keynes, Galbraith y Harrod, autores que acariciaron la idea de la saturación (o saciabilidad) de las apetencias. El último hizo notar, con gran agudeza, relata Linder, que el punto de saciedad de una minoría es mucho más alto que el de la mayoría porque una parte sustancial del consumo de los oligarcas del ingreso es el consumo de servicios personales que no pueden duplicarse cuando todos tienen un ingreso alto.

“Cuando tu ingreso ha aumentado, también lo ha hecho el de tus potenciales sirvientes. La persona promedio no tiene a su alcance más servicios personales que los que tenía una persona de la edad de piedra” (p.123).

En contra de la opinión de estos autores que suponen que existe un máximo de consumo voluntario (o saciabilidad de las apetencias) otros autores y la mayor parte de la gente piensa, dice nuestro autor, que las apetencias son inexhaustibles. No esperan que la utilidad de las adiciones al ingreso se vuelva cero o incluso que decline. Se considera, continúa Linder, que la insatisfacción con la propia condición material es el estímulo de la vida. Que nuestras esperanzas y ambiciones están ligadas al ‘progreso’ material. Los esfuerzos para alcanzar el crecimiento económico han generado sus propios valores y sus intereses creados, de manera que la saturación aparece como una amenaza de grandes dimensiones pero que no suele tomarse demasiado en serio. Se puede confiar que a través de la publicidad o sin ella, el apetito del consumidor masivo siempre será despertado (p.124).

Linder presenta su posición al respecto señalando que incluso si nuestras necesidades fuesen infinitas el análisis de la asignación del tiempo nos muestra que las perspectivas de incrementos continuos en el consumo se pueden agotar por la disponibilidad limitada de tiempo para tal fin. En la visión convencional, el consumo es instantáneo y las únicas restricciones posibles son la habilidad de producir y la voluntad de consumir. Pero si la oferta de tiempo es limitada, y si el tiempo es un recurso necesario no sólo en la producción sino en el consumo, entonces *el tiempo actuará como una restricción*. El grado de utilización de los bienes de consumo, declinará. El aumento en el volumen de consumo es, por tanto, una medida imperfecta del aumento de los estándares materiales (p.125).

Establece entonces la regla del bien-estar material o utilidad marginal decreciente (LUMD): “la escasez creciente del tiempo significará que el crecimiento de los bienes de consumo...proveerán un incremento menguante” en dicho bien-estar” (p.126), lo que se podría producir, según el economista sueco, por dos razones: 1) las apetencias podrían volverse menos presionantes; y 2) las posibilidades de utilizar aumentos en el consumo se vuelven menores, debido a la creciente escasez de tiempo. El segundo caso, a diferencia del primero, no supone ninguna disminución de nuestro deseo de adquisición de mejoras materiales adicionales, concluye Linder.

El precursor principal de esta concepción es, según Linder, Roy F. Harrod quien vio en las tareas de mantenimiento de más y más bienes de consumo el origen de la escasez creciente de tiempo, lo que provocaría una disminución en el placer derivado de ellos. Pero Harrod no percibió que el consumo mismo toma tiempo y tampoco que la utilidad decreciente del ingreso causado por la escasez de tiempo no implica la satisfacción gradual de todos los deseos. (p.126). A medida que el tiempo se vuelve más escaso (y los bienes más abundantes), los individuos pueden sustituir tiempo de consumo con bienes adicionales, según Linder, pero la consecuencia de ello es el “gradualmente menguante incremento en la utilidad derivada del incremento en bienes”. Pero añade que ello mismo es lo que garantiza que “no enfrentemos la situación en la cual la utilidad de incrementos adicionales del ingreso se vuelva cero”. Es decir que “no hay nada que impida a un consumidor tratar de sacar lo mejor de la situación y continuar aumentando su consumo y, por ende, su bienestar”. Es decir, Linder acepta la LUMD pero sostiene que la utilidad marginal no llegará a cero mientras sea posible la sustitución de tiempo de consumo por bienes. Este último argumento se entiende porque si no existiera tal posibilidad, el consumidor agotaría su tiempo disponible y no podría consumir ningún bien adicional. Ya vimos antes que Linder concibe tres maneras de aumentar la intensidad bienes del consumo. Pero dos de ellas, el consumo simultáneo y el sucesivo no logran plenamente su fin. En efecto, en el simultáneo, el consumo de café, coñac y puro simultáneos, es evidente que el tiempo se alargará y que el resultado será (casi) el mismo que si lo hacemos sucesivamente. En el sucesivo, simplemente repartimos el tiempo entre diversos bienes, pero no logramos aumentar el consumo. El cambio de calidad de los bienes consumidos, supone un aumento del valor consumido pero el número de valores de uso sigue siendo el mismo. Como se aprecia, no es

obvio que al jugar una hora tenis y nadar otra el consumidor obtenga mayor bien-estar que si las dos horas juega tenis. Es evidente que Linder no logró definir con precisión el concepto de consumo y que ello le otorga gran ambigüedad a mucho de lo que dice. Por ejemplo, en el apéndice matemático de su libro define la función de utilidad como:

$$U = f(Q, T_C)$$

Donde Q es el número de unidades de bienes de consumo y  $T_C$  el número de horas dedicadas al consumo. Dos observaciones. Primero, si es el número de unidades de consumo lo que determina la utilidad, la vía de mejorías en la calidad queda excluida porque no altera el número. Segundo, el planteamiento de que la utilidad está determinada por el número de bienes y el tiempo de consumo, conlleva la comprensión del proceso de consumo como la dedicación de tiempo al uso o consumo de bienes. Nótese, sin embargo que Linder no especifica a cuáles unidades de bienes de consumo se refiere, a las poseídas o a las efectivamente utilizadas, aunque en la concepción de la LUMD está claro que debieran ser sólo estas últimas las que generan utilidad.

Una virtud de la teoría de Linder es que logra hacer coherente la motivación hacia un consumo creciente, y socialmente al crecimiento económico, con la creciente escasez de tiempo disponible para consumo. Por eso puede decir: "El hecho que estemos tan desesperadamente interesados en el crecimiento económico, por tanto, no puede ser tomado como indicador de que no es razonable hablar de una utilidad declinante de los incrementos en el consumo" (p.129)

En el último capítulo de su libro, Staffan B. Linder empieza señalando que tanto entre los legos como entre los economistas, hay "una ausencia de debate sobre el propósito de nuestros esfuerzos económicos y el contenido de nuestro futuro económico" (p.141) Como excepción cita el famoso libro de J. K. Galbraith, *La sociedad opulenta*, que "cuestiona muchos de nuestros esfuerzos económicos actuales", pero que ha tenido muy poca o nula influencia entre los economistas que consideran que este libro es "mera opinión envuelta en prosa atractiva" y que defienden la legitimidad de considerar un incremento en el bienestar la satisfacción de apetencias creadas (es decir, defienden la validez de lo que Penz llama la circularidad de la evaluación). Con agudeza hace notar que siendo la idea del progreso la idea animadora y controladora de la civilización occidental, para protegernos de reflexiones traumáticas, evadimos pensamientos que nos puedan forzar a admitir que tal progreso es un

medio temporal y no un propósito permanente. Pero, añade, una teoría de la asignación del tiempo ofrece nuevos puntos de partida para la investigación económica futura y para la especulación sobre el futuro económico (pp.142-143).

Sostiene entonces, y ésta podría considerarse una de la tesis más importante del libro, que la opulencia que se alcanza en los países ricos es *opulencia parcial y no general*, puesto que sólo es abundancia de recursos pero escasez de tiempo.

“Un *bienestar* creciente en la forma de un aumento en el volumen de bienes de consumo no producirá un incremento no problemático en el *bien-estar general*. Que la riqueza no garantiza felicidad no es un descubrimiento nuevo. Lo que sí puede ser un nuevo descubrimiento, sin embargo, es que podemos identificar un mecanismo por el cual *un volumen creciente de consumo en sí mismo causa un número de contradicciones internas*, que afectará nuestra evaluación final de los resultados de nuestros esfuerzos hacia el crecimiento.

A manera de síntesis de lo señalado a lo largo del libro, Linder enumera los fenómenos que se presentarán a medida que, en el periodo de decadencia (periodo en el cual hay una marcada escasez de tiempo) se intensifican los esfuerzos por acelerar el crecimiento económico: a) La vida estará marcada por un *tempo* cada vez más febril y por los intentos de ahorrar tiempo. b) Habrá una masa expandida de bienes, la que a pesar de un declive en las tareas de mantenimiento por unidad, significará un aumento en las tareas de mantenimiento. c) Puesto que la opulencia es sólo parcial, sufrirán aquellos cuyo bienestar depende del escaso tiempo de sus semejantes (los viejos). d) Se presenta la paradoja de un creciente apego a los bienes en general, pero indiferencia a cada uno en lo particular. e) Habrá una pérdida de posición competitiva (*sic*) del tiempo dedicado a cultivar el espíritu, la mente y ciertos placeres del cuerpo. f) Habrá *utilidad decreciente del ingreso*, pero las apetencias no quedarán exhaustas. g) En el nombre del progreso económico, habrá énfasis creciente en las políticas económicas y conductas racionales, pero por esta misma razón habrá un creciente número de decisiones mal tomadas. La lógica de la irracionalidad creciente a medida que el tiempo se hace más escaso y no es posible recolectar información para fundar las decisiones en la mayoría de los casos. h) Habrá una nueva forma de no-libertad económica: la obsesión con el crecimiento económico que lleva a la destrucción del aire, el agua, la tierra, la belleza natural y nuestra propia herencia. (pp.143-144)

Linder se refiere a una segunda revolución de las expectativas crecientes. Si la primera fue provocada por la toma de conciencia sobre la innecesaria *pobreza de bienes*, debemos preguntarnos si algún día la creciente escasez de tiempo provocada por el crecimiento

económico no provocará un nuevo tipo de revolución de las expectativas crecientes. Y añade:

Ciertamente, una constante cacería para asegurar los bienes básicos de la vida es considerada en el presente como una existencia degradante. Quizás algún día se reconozca como una forma de vida igualmente indigna el estar constantemente perseguido por una escasez de tiempo. (p.145)

#### 4. Derrumbe de la teoría neoclásica y bases para una nueva teoría.

Como lo mostré en las dos secciones anteriores, la teoría neoclásica: 1) rechaza el concepto de necesidades pero, para no enmudecer, lo reintroduce por la puerta trasera; y 2) supone que el consumo es instantáneo, que no requiere el uso de tiempo. En esta sección me propongo confrontar abiertamente: a) qué pasa con los conceptos básicos de la teoría neoclásica del consumidor cuando se introducen explícitamente las necesidades humanas; y b) qué pasa al introducir, además, el tiempo de consumo.

Si introducimos los requerimientos de bienes y servicios impuestos por las necesidades, la función de demanda puede escribirse:

$$q_i = g_i(r_i, x, p) \quad (3)$$

donde  $r_i$  son los requerimientos ineludibles del bien  $i$ , que pueden ser cero o positivos,  $x$  es la línea del presupuesto, y  $p$  son los precios. La restricción presupuestal puede escribirse como:

$$x = \sum r_k p_k + \sum q_k p_k \quad | \quad r_k > 0 \quad (4)$$

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 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 (1954). Sin embargo, el planteamiento de Stone no parece haber tenido ningún efecto en la teoría. Así, Deaton y Mullbauer lo toman sólo como un modelo para fines de cálculo empírico. 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:

$$\sum q_k p_k = x - \sum r_k p_k \quad | \quad r_k > 0 \quad (5)$$

para los pobres  $\sum q_k p_k$  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 necesario*, respectivamente y expresando el gasto total como  $x_T$ . Por tanto, la ecuación (5) puede escribirse también como:

$$x_L = x_T - x_N. \quad (5')$$

Habrá 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 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 (1969, p.184) "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*" (pp.184-185). Resalta aquí la conexión entre Lancaster y Linder.

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 Maslow (1954) 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*, *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. Puesto que los seres humanos (igual que todos los seres vivos) tienen necesidades (requerimientos ineludibles) se establece la **restricción de las necesidades**. Siguiendo a Lancaster podemos aceptar que lo que los seres humanos necesitan, más que bienes y servicios, algunas características de éstos. Por ejemplo, si un varón adulto con valores promedio de peso, talla y tipo de actividad más común en México requiere 2,800 kilocalorías y 60 gramos de proteína ideal al día, 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)**<sup>17</sup>. 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 (y aún más al introducir los precios y los ingresos de que dispone la población).

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. 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,

---

<sup>17</sup> 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, con frecuencia, con el óptimo objetivo de las necesidades.

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 la alimentación sino a mucho otros. Este modelo contradice directamente el axioma de la no saciedad, por lo pronto para bienes, o características, específicas. 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 aun 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) insatisfechas. 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 sus débiles defensas, o tiempo después por inanición. En la segunda, el jefe del hogar estará muerto muy pronto. El 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 (suponiendo que no hay otros trabajos disponibles) 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, después de 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, lejos del escenario pausado del calculador de utilidades no sólo en situaciones de insatisfacción de necesidades sino también en situaciones de crisis severas.

El acotamiento cuantitativo por la parte superior, derivado de la curva de la vitamina, 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 de carne caros, langosta, restaurantes de lujo, la cantidad limitada de proteínas/calorías que han 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, y 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 el yate a una nueva casa de campo? Este tipo de decisiones, tanto en la cúspide como en el sótano de la sociedad, se toman sin experiencia previa, de tal manera 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 en cada grupo de bienes. 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. 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:

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

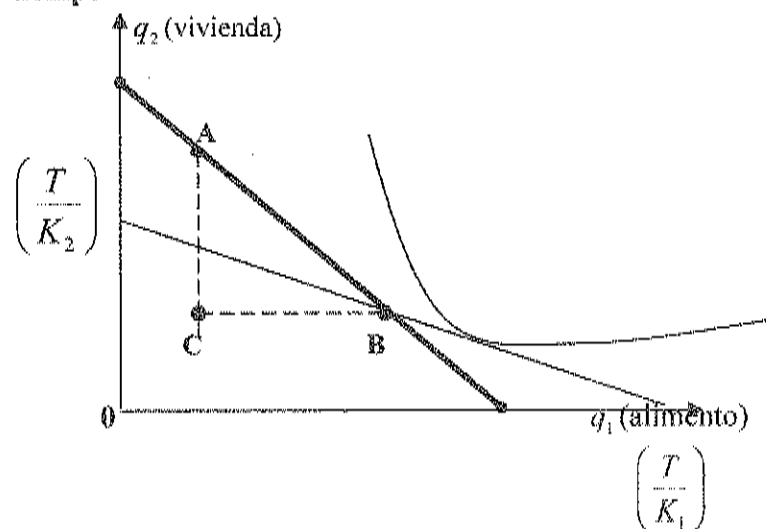
Esta jerarquía significa que el hogar no gastará nada en  $N_2$  mientras  $N_1$  no alcance, al menos, un nivel de semi-satisfacción que tiene que decidirse operacionalmente en cada caso (probablemente con apoyo empírico). Este nivel de semi-satisfacción es uno que permite un lapso sin que se incurra 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 ( $r_i$ ) y de semi-satisfacción ( $rs_i$ ), 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.

Mientras la introducción de necesidades afecta, sobre todo, el análisis del consumo de los pobres y parcialmente de la clase media, y nos ha llevado a rechazar el axioma de la no saciedad para bienes específicos, la introducción del tiempo de consumo afectará sobre todo el análisis del consumo de las clases altas (aunque también de las medias), como lo

hemos visto en la sección anterior siguiendo a Linder, y a rechazar el axioma de la no saciedad para el consumo en su conjunto y, en consecuencia, sostener la LUMD del ingreso.

Si interpretamos radicalmente el concepto de consumo, como algo que ocurre cuando se da la interacción entre una actividad del ser humano y uno o más bienes de consumo, el consumo total de un ser humano (que no tenga restricciones de ingreso actuantes) depende, linealmente, del tiempo que pueda dedicar al consumo. Los aristócratas que no trabajan (y viven totalmente de sus rentas) son los únicos que pueden, si así lo desean dedicar todo su tiempo disponible al consumo (después de descontar el sueño que Linder clasifica como parte del tiempo de trabajo personal) y así llegar a un máximo absoluto de consumo. El consumo máximo de las personas de muy altos ingresos que, sin embargo, dedican una porción importante de su tiempo al trabajo especializado, será muy inferior al de los aristócratas, a pesar de que el volumen de bienes poseídos, igual que sus compras corrientes, sea igual o superior al de aquéllos. La función de utilidad de Linder, presentada antes,  $U = f(Q, T_C)$  puede expresarse gráficamente añadiendo a la gráfica clásica de curvas de indiferencia y línea del presupuesto, una restricción de tiempo de consumo ( $T_C = T - T_w$ ), igual a la diferencia entre el tiempo total y el tiempo de trabajo.

**Gráfica 5. Búsqueda del óptimo con tres restricciones: presupuestaria, de sobrevivencia y de tiempo**



En la gráfica 5 he puesto juntas la restricción de sobrevivencia, tal como la había presentado en la Gráfica 1 (punto C), la restricción del presupuesto (línea gruesa) y la restricción del tiempo (línea delgada). En el ejemplo mostrado, la curva de indiferencia más alta alcanzable con la restricción de tiempo, sobre pasa la restricción presupuestal pero no permite cubrir el mínimo de vivienda (el punto de tangencia está por debajo de B). Una curva de indiferencia paralela más baja que fuese tangente a la línea del presupuesto, encontraría una solución con holgura de tiempo pero con un nivel de vivienda aún más bajo. Es sólo un ejemplo entre muchísimos que podrían hacerse. El punto clave es que se restringe todavía más la libertad de elección del consumidor. El área viable es la que está al noreste de C y que no rebase ninguna de las dos restricciones, por lo que en el ejemplo queda restringido al área del pequeño triángulo que se forma con C, B y el punto de corte entre la línea punteada que va de C a A y la restricción del tiempo, espacio en el cual habría una fuerte holgura presupuestaria.