

226

**DE LA NECESIDAD A LAS PREFERENCIAS:
LOS SIGNIFICADOS DE LA LIBERTAD**

Javier Iguñiz Echeverría

Setiembre, 2003

DOCUMENTO DE TRABAJO 226

<http://www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD226.pdf>

DE LA NECESIDAD A LAS PREFERENCIAS: LOS SIGNIFICADOS DE LA LIBERTAD

Javier Iguñiz Echeverría

RESUMEN

En este trabajo analizamos el significado de cuatro conceptos, subsistencia, necesidades, deseos y preferencias desde el punto de vista que da su relación con la reproducción de la vida y con la libertad. Nuestro objetivo es mostrar cómo el acento en los dos últimos y el abandono de los dos primeros en la teoría convencional lleva a una evasión de los problemas a los que más se debe la economía en la mayor parte de los países del mundo: la pobreza y el subdesarrollo. Además, banaliza el significado de la libertad y específicamente el de la libertad de elegir. Cuanto mayor es la libertad, menos importantes son las opciones en juego.

ABSTRACT

In this paper we analyze the meaning of four concepts, subsistence, needs, wants and preferences from the viewpoint of their association with the concepts of life sustenance and freedom. Our aim is to show that the concentration by mainstream economic theory in the last two allows it to avoid dealing with the most important economic problems of today: poverty and underdevelopment. Moreover, it trivializes the meaning of freedom, and specifically of freedom to choose. As freedom increases, loses substance.

DE LA NECESIDAD A LAS PREFERENCIAS: LOS SIGNIFICADOS DE LA LIBERTAD

Javier Iguíñiz Echeverría *

Índice

INTRODUCCIÓN

1. **SUBSISTENCIA Y LUJOS**
 - a. El subsistir de la sustancia
 - b. La subsistencia: nivel físico y moral
 - c. ¿Por qué la preocupación por la subsistencia?
 - d. Subsistencia y mercado
 - e. Persistencia del interés por la subsistencia

2. **NECESIDADES, DESEOS Y PREFERENCIAS**
 - a. De necesidad-lujo a necesidad-libertad
 - b. Del deseo a la preferencia
 - c. El salto de necesidades a preferencias

3. **LA UTOPIÍA DEL ALEJAMIENTO DE LA NECESIDAD**
 - a. Dos eras: la esclavitud y la libertad respecto de la necesidad
 - b. Liberación de la necesidad en el mundo de hoy
 - c. ¿Nueva libertad?: de algunas de las mentiras y cinismos

* Profesor principal del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Partes de este trabajo han sido, durante bastantes años, material del curso Economía de la Facultad de Estudios Generales Letras. El autor agradece a Jorge Trelles, Graciela Zevallos y a los alumnos y demás asistentes en el curso. También al Dirección Académica de Investigaciones por diversos apoyos y a la Dirección Académica de Régimen Académico de Profesores por varios sabáticos.

INTRODUCCIÓN

El subdesarrollo está asociado a un problema principal: la subsistencia de las personas y la de las sociedades. En los términos de Amartya K. Sen, el subdesarrollo y la pobreza son restricciones a la libertad incluyendo en primer lugar la libertad de subsistir y recrearse. En este trabajo presentamos una interpretación de algunos de los conceptos claves de la economía conducente a especificar la relación entre economía y libertad. Esos conceptos son: subsistencia, necesidad, deseos y preferencias. En su cambio hacia el neoclasicismo, la teoría económica ha ido poniendo el acento en los últimos más que en los primeros lo que, a su vez, está motivando una reacción que devuelva a los objetivos de la subsistencia y la satisfacción de las necesidades el status que tuvieron, enriqueciendo de paso su significado y aumentando su importancia para la economía. La sensibilidad hacia la pobreza y el subdesarrollo es clave para ello y una teoría que piense desde el “Sur” debe empezar por escoger sus conceptos principales incluyendo aquellos que provienen de la tradición de la disciplina económica pero que han sido marginados. La “aplicación” a nuestros países de teorías que miran con especial atención a asuntos distintos a los que nos resultan más importantes constituye un doble error. El primero es renunciar a hacer teoría y el segundo usar una hebra para resolver otros problemas que aquellos que nos agobian. Después de todo, nunca antes la teoría económica dominante había tratado tan intensamente desmentir que “...la provisión de la subsistencia para la humanidad ha sido el objetivo de todas las formas de pensamiento económico normativo...” (Claeys 1989, 270)

A pesar de ser material de enseñanza, el trabajo propone un planteamiento general. Nuestra tesis en estas páginas es que el cambio de acento indicado ha ido reduciendo la profundidad del significado de la libertad en general y de la “libertad de elegir” más específicamente alejándola de las libertades que más urgentemente necesitamos; entre ellas, principalmente, la de vivir. Como material de enseñanza que es, se detiene en muchos pasos que no son imprescindibles para quien haya trabajado estos temas.

Nuestra intención en las páginas que siguen es recorrer el significado más general de los términos indicados para desde ahí, conectarlos con el tema que motiva el trabajo, cual es, el significado de la libertad que es más propio de la economía. De ese modo, como veremos, nos colocamos en el curso de un pensamiento utópico que considera que la actual no es la manera adecuada de vivir a la que debemos aspirar.

1. SUBSISTENCIA Y LUJOS

Como hemos ofrecido, vamos a referirnos en primer lugar al sentido más general del término subsistencia; o, lo que es igual, a los diversos sentidos que como siempre tiene cada palabra y que se resumen con particular minuciosidad en el Diccionario.

a. El subsistir de la sustancia

La pobreza como problema es entendido comúnmente como estrechamente asociada a la subsistencia. Es la expresión de un estudioso de estos temas, “Pobreza *absoluta* es una definición que se reclama objetiva, incluso científica, y se basa en la noción de subsistencia.” Para él, “La definición de pobreza absoluta esta pues asociada a los intentos de definir subsistencia.” (Alcock 1997, 68)

Ciertamente, esta es una buena manera de empezar pues recoge la preocupación de los más pobres, pero veremos en este trabajo que no es suficiente quedarse en ella. Como el propio autor sigue es importante “... tener suficiente para sostenerse en vida. Pero esto evade la pregunta: ¿qué es la vida?” (Alcock 1997, 70) En este trabajo no pretendemos intentar una respuesta cabal a esa pregunta pero trascenderemos las versiones más elementales de subsistencia.

Comencemos este punto mirando al significado económico de los términos dentro de significados más amplios con el fin de estimular el diálogo interdisciplinario y, a la vez, calar más profundo en la terminología que luego se usará en el lenguaje corriente de la disciplina económica. El término *subsistir* es definido por el Diccionario de la Lengua Española¹ como “Permanecer, durar una cosa o conservarse.// 2. Mantener la vida, seguir viviendo. // 3. *Fil.* Existir una sustancia con todas las condiciones propias de su ser y de su naturaleza.” En consecuencia, *subsistencia* será entendida como “Vida, acción de vivir un ser humano.// 2. Permanencia, estabilidad y conservación de las cosas.// 3. Conjunto de medios necesarios para el sustento de la vida humana.”

Miremos más detenidamente estos aspectos de la definición para hacerle luego las preguntas pertinentes a la economía. Para empezar, el término se ha definido pensando en la vida

¹ Nos referiremos al editado por la Real Academia Española. Edición de 1992.

humana aunque puede aplicarse igualmente a todo género de vida. Por otro lado se trata de mantener, permanecer, conservarse. Y en tercer lugar, ya en un terreno filosófico, el asunto es que lo que permanece es la vida humana con las condiciones propias de su ser propiamente humano. Retomaremos luego el significado más fácilmente “aplicable”, aunque no sin complicaciones, a la economía que es el último de los indicados, las *subsistencias* en cuanto bienes y servicios necesarios para vivir.

Los tres aspectos nos serán útiles pues coinciden hasta cierto punto con lo que resulta más interesante de analizar. Obviamente, nos preocupa el ser humano y su permanencia. Pero es importante determinar lo mejor posible en qué consiste la *sustancia* del ser humano que debe mantenerse. No se trata pues de mantener una vida entendida sin algunos de sus atributos importantes. El texto anterior dice “todas condiciones propias de su ser”. Sin embargo, como toda disciplina, la economía mira a la sustancia del ser humano de un modo particular que, además, como veremos, cambia según las escuelas de economía. En el caso de los economistas del siglo XVIII y XIX (Smith, Ricardo, etc.) interesaba especialmente el hecho de que el ser humano fuera trabajador, mano de obra, y más precisamente, proletario.²

El término *subsistencia* se ha contrapuesto muchas veces al de *lujo*. Así ha sido entre los economistas fundadores de la disciplina. Recurramos al diccionario para obtener los significados más generales de ese último término. “Demasía en el adorno, en la pompa y en el regalo.// 2. Abundancia de cosas no necesarias. // 3. Todo aquello que supera los medios normales de alguien para conseguirlo.” Como vemos se trata de algo excesivo y superfluo. Lo que no se puede conseguir por los medios normales. Luego volveremos a menudo al asunto de lo necesario. Quizá el medio que más ilusiona a la gente común para lograr el acceso a los lujos sea la lotería.

La contraposición no es difícil de entender pero, más filosóficamente, supone que el lujo no sería requerido para la subsistencia de lo sustancial del ser humano. Como mostraremos más adelante, los artículos de lujo no eran los que más concentraban la atención de los economistas. Entremos más de lleno a la aproximación económica propiamente dicha de la subsistencia.

² A Adam Smith le interesaba también el ser humano como soldado. De ahí su preocupación por los perjuicios físicos y mentales que consideraba resultado de aquella industrialización. (Smith 1997, 688)

b. La subsistencia: nivel físico y moral

La subsistencia de la sustancia humana requiere más que subsistencias. Sin embargo, por ahí debemos empezar. La subsistencia en Adam Smith se refiere a las *necessaries of life*. Generalmente se entiende como una canasta compuesta por bienes de consumo específicos que se determinan de manera previa a cualquier valuación monetaria. De hecho, la canasta de consumo predominante en el mundo de los asalariados era bastante restringida y tenía ingredientes muy similares. Por eso podían los clásicos referirse a esa canasta con el nombre de un solo producto: *corn*. Así se referían en realidad a los bienes alimentarios en su conjunto. Hoy podríamos decir “no nos alcanza el pan” aunque no sólo comiéramos pan. Para David Ricardo la concepción es igualmente precisa. Los *necessaries of life* son las que se pueden obtener con el “precio natural” de la mano de obra que es “el precio necesario que permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza sin incremento ni disminución.” (1973, 71) En el caso de Karl Marx, la idea es muy similar y define el “valor de la fuerza de trabajo” como el costo de reproducir la fuerza y las habilidades del asalariado. (1976) En general, pues, la subsistencia se refiere a bienes y servicios que son, como el término lo sugiere, necesarios para vivir.

Pero el significado de vivir no tiene solamente una connotación biológica. Para Smith eso es claro. “Por mercancías necesarias entendemos no sólo las que son indispensables para el sustento, sino todas aquellas cuya falta constituiría, en cierto modo, algo indecoroso entre las gentes de buena reputación, aun entre las de clase inferior.” (1997, 769) Es así una cuestión de decencia que la gente logre obtener su subsistencia y esa subsistencia debe tener el atributo de decente.³ En Ricardo encontraremos que el salario de una sociedad que él llama “natural” y que es el natural de una sociedad depende de los “hábitos y costumbres de la gente” (1973, 74). En Marx, esta misma apreciación se expresa como el elemento “histórico y moral”. (1976, 208)⁴ En esa subsistencia entra, pues, algo más que la mera supervivencia biológica, pues las costumbres y las normas morales del país o región también influyen, particularmente en la manera específica de sobrevivir y en aquello que se considera necesario más allá de una supervivencia meramente física.⁵ Estamos así ante un primer significado de necesidad que se refiere a la subsistencia y que se entiende como *lo que hace falta para vivir y para vivir en sociedad decentemente, esto es, sin vergüenza*.

³ El término “decente”, aplicado al trabajo, se está usando recientemente por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) bajo el impulso de su Director actual Juan Somavía.

⁴ Véase también, sobre las comparaciones internacionales: (Marx 1976, 683-4)

⁵ Sobre la transgresión de los límites morales y físicos puede verse (Marx 1976, 319)

La responsabilidad de asegurar la subsistencia del asalariado, cualquiera que fuera la motivación tras dicha responsabilidad, chocaba a menudo con los avatares del mercado. La oferta y la demanda de mano de obra podía dar lugar y, de hecho, así sucedía no pocas veces, a un “precio del trabajo” que no era suficiente para asegurar dicha subsistencia. El mercado, por sí solo, no garantizaba el cumplimiento de tal responsabilidad. Una sociedad que confiaba esa subsistencia al mercado no muestra gran interés en ella. Los clásicos, en el siglo XVIII y XIX, sí estaban preocupados.

c. ¿Por qué la preocupación por la subsistencia?

¿Por qué la preocupación de los economistas por la subsistencia de las personas? Para responder, de una de las maneras posibles, debemos indagar por los intereses intelectuales de los economistas que más usaron ese término. Para los economistas clásicos, en las postrimerías del siglo XVIII y durante casi todo el siglo XIX, el hecho más llamativo era el enorme aumento en la productividad del trabajo en la elaboración de bienes y servicios pero junto a ese hecho surgía la duda por la continuidad de los procesos de producción, o como se puede decir también, de los procesos de “reproducción”. El aumento de la productividad era visible cuando se observaban los edificios que acogían en su interior a fenomenales máquinas que moldeaban planchas de acero como si fueran de goma, y disparaban kilómetros de nueva tela que se enrollaban a gran velocidad y salían al mercado. La producción se multiplicaba exponencialmente y lo hacía gracias a esas fenomenales, a veces gigantescas, pero siempre sucias y ruidosas máquinas. Esa producción consistía no sólo de un aumento de la cantidad de bienes ya existentes sino sobre todo de una variedad cada vez mayor de productos.

Como consecuencia de ese interés por la producción de riqueza tenía inquietud por su continuidad. Los historiadores habían mostrado el ascenso y la caída de muchas potencias económicas en el pasado. Desde las ciudades-estado italianas hasta el poderío económico holandés hubo muchos países poderosos que entraron en crisis. (Hont e Ignatieff 1986) ¿Qué condiciones tenían que darse para que el nuevo proceso industrial continuara y así también el poder británico? Para que dicha continuidad ocurriera debían darse las condiciones como para que los componentes requeridos para la producción estuvieran disponibles para así repetir, y a escalas crecientes, la actividad productiva. ¿Cuáles eran los componentes críticos para la continuidad y expansión de la revolución industrial? Habían naturalmente, diversas limitaciones posibles. Una era la insuficiencia de materias primas. La búsqueda de ellas en otros continentes se

hizo más angustiosa y dio lugar a la dominación política y muchas veces militar, de los países que tenían las materias primas requeridas para continuar con la producción en gran escala. Es la época de los imperios modernos y de los primeros antimperialismos. La economía no trató este asunto con gran detenimiento.

Otra condición para darle continuidad a la acumulación de capital era el interés de los capitalistas para seguir aportando sus capitales a estas aventuras ciclópeas de inversión y aumento de riqueza. Ese interés en invertir dependía de las ganancias que esperaban obtener. Por eso, en los inicios de la economía moderna, fue muy importante el estudio del nivel y la evolución de las ganancias que surgían de la producción.

Una condición adicional para asegurar dicha continuidad era la disponibilidad de mano de obra. El peligro de una escasez de mano de obra era real en tiempos de Smith. Como él señala: “El hombre ha de vivir de su trabajo y los salarios han de ser, por lo menos, lo suficientemente elevados para mantenerlo. En la mayor parte de las ocasiones es indispensable que gane algo más que el sustento, porque de otro modo sería imposible mantener una familia y la raza de esos trabajadores no pasaría de la primera generación. Por ello parece opinar Mr. Cantillón que los trabajadores corrientes o de clase inferior, deben ganar en todas partes un jornal doble, por lo menos, del que sería suficiente para su propio sustento, a fin de que cada cual, uno con otro, pueda mantener dos hijos, pues la labor de la mujer, que tiene que cuidar de todos ellos, apenas alcanzará para atenderse a sí misma. Ahora bien, se calcula que la mitad de los niños nacidos mueren antes de la juventud. Por lo cual será necesario que los trabajadores más pobres, unos con otros, piensen en ganar el sustento de cuatro niños, para que les vivan dos cuando menos hasta esa edad; por otra parte, el sustento de cuatro hijos se supone equivalente, por lo general, al de un hombre.” (Smith 1997, 66-7)⁶

Por eso, fue importante la mirada puesta en la reproducción de la clase asalariada que consideraban indispensable para el manejo de la nueva tecnología. La necesidad de juntar equipos costosos que requieren capital y trabajadores dispuestos a laborar por un salario hizo de la distinción entre *trabajo* y *capital*, de las clases sociales, una clave de la terminología económica hasta la actualidad.

⁶ La “juventud” se refiere a una edad menor a 17 años.

El estudio de la reproducción era importante para asegurar el aumento de la riqueza de las naciones y, ya como científicos, para estudiar los procesos económicos y particularmente su influencia sobre las ganancias empresariales. Para esta reproducción era necesario que la población recibiera una parte suficientemente grande del producto como para subsistir. La familia era la fuente de asalariados y la “prole” eran los asalariados del próximo futuro. Además, se consideraba en ese periodo que el asalariado *debía* recibir lo suficiente como para subsistir en recompensa por su aporte a la producción. Así, esa reproducción era también un imperativo moral y lo era por lo menos en parte, porque, como hemos mostrado, no se consideraba asegurada. Muchas veces, el salario solía ser insuficiente para esa supervivencia y si le añadimos los problemas de salud pública en las ciudades de entonces es comprensible que hubiera preocupación por la subsistencia de los operarios. En economías subdesarrolladas, donde abundan las dificultades para mantener la vida y para que esa vida sea plena, resulta especialmente pertinente recoger el planteamiento de los clásicos en torno a la subsistencia. No sólo, sin embargo, el tema de la reproducción sino uno previo, el de la posibilidad de la vida misma. “Como señalaba Marx: “La fuerza de trabajo sólo existe como facultad del individuo vivo. Su producción, pues, presupone la existencia de éste. Una vez dada dicha existencia, la producción de la fuerza de trabajo consiste en su propia reproducción o conservación.” (1976, 207) Lamentablemente, en los países subdesarrollados no podemos dar por supuesta la existencia de las personas y teorizar partiendo de ese supuesto.

d. Subsistencia y mercado

Al introducir el mercado, hay un significado de *necesaries* que conviene destacar. Como señala David Levine, este significado emerge cuando nos hacemos una pregunta: ¿Qué relación hay entre los salarios reales y la subsistencia? Cuando nos referimos al primero de estos dos términos tenemos que tomar en cuenta el valor agregado de la empresa y el poder de negociación del asalariado. Sobre este poder, uno de los factores que lo determina es la interacción entre la oferta y la demanda. Como indica Smith, los salarios dependen de un contrato que contrapone “dos partes, cuyos intereses no son ciertamente los mismos.” (1997, 66) El trabajador quiere elevar su salario y el capitalista bajarlo. Para Smith, la ventaja de este último es clara. “Al largo plazo, tanto el trabajador como el patrono se necesitan mutuamente; pero con distinta urgencia.” (Smith 1997, 65) Dejados a la suerte de la competencia en el mercado laboral, los salarios tienden a la baja. En el caso de Marx, el mecanismo que automáticamente presiona a la baja a los salarios es el sobrante de trabajadores que, según él, siempre existe, en buena medida como consecuencia

de los menores requerimientos de mano de obra cuando la economía se tecnifica y automatiza. Para todos estos economistas sin embargo, el mercado no llevaría a los salarios hasta el nivel que impidiera la subsistencia. Por un lado, el interés del capitalista en obtener mano de obra en número adecuado, con la fuerza y la habilidad necesaria y, por otro, los usos y costumbres de las sociedades y los aspectos morales tras ellos tenderían a impedirlo.

De ese elemento viene la idea de la subsistencia como el nivel “por bajo del cual parece imposible que baje, a lo largo del tiempo, el salario corriente de las ocupaciones de inferior categoría”. (Smith 1997, 66)⁷ Estamos algo así como en un salario mínimo que la sociedad no podrá o no querrá reducir. No podrá si es que el mercado tiene un mecanismo por el cual ajusta la oferta y la demanda como para que la remuneración no caiga por debajo de ese mínimo. Por ejemplo, si los salarios estuvieran muy bajos los trabajadores podrían irse a otros países que pagasen mejor. Para algunos, un salario debajo de la subsistencia aumentaría la mortalidad en las familias proletarias y se generaría una escasez de mano de obra que obligaría a los empresarios a pagar más. No querrá si es que la sociedad interviene a través del Estado para sancionar a quienes los reduzcan por debajo de ese límite. En este caso, la sociedad asume su obligación de no pagar a nadie por debajo de dicho nivel; una especie de salario mínimo. Para Smith, esta obligación moral dejaría de existir conforme aumentara el producto per capita. Según él, con bastante rapidez, al desarrollar las economías, las remuneraciones se elevarían lo suficiente como para que ese mínimo quedará atrás, incluso para los trabajadores menos calificados. Marx era menos optimista al respecto pero también consideraba que el cambio tecnológico y los crecientes requerimientos de calificación llevarían a aumentos de remuneraciones. Aun así, la dependencia de la necesidad sería permanente. En un comentario a un planteamiento de Malthus indicará lo siguiente: “El consumo individual del obrero es *improductivo para él mismo*, puesto que únicamente reproduce al *individuo lleno de necesidades*; es *productivo para el capitalista y el estado* puesto que es producción de la *fuerza que produce la riqueza ajena*.” (1976, 705)

En general, estos economistas no pensaban en los países subdesarrollados y en los salarios que predominan en ellos. Su análisis estaba influido por su época y lugar. Aún así, desde los países con grandes contingentes de pobres y con niveles salariales muy bajos esta problemática resulta muy importante. Si la economía tiene que concentrarse en su efecto sobre las condiciones de vida de la población este asunto es ineludible.

⁷ Una mejor traducción nos parece la siguiente: “debajo del cual parece imposible reducir, por un periodo de tiempo considerable, los salarios ordinarios, incluso los de los menos calificados.”

e. Persistencia del interés por la subsistencia

Curiosamente, a pesar de los más de dos siglos desde que Smith distinguió entre subsistencia y lujos esta clasificación sigue vigente en ciertos temas de la teoría económica. Particularmente en aquellos que se concentran en entender la dinámica de la economía en su conjunto. Para Piero Sraffa, el más importante representante de la escuela clásica en este siglo, el consumo de los asalariados en el análisis tiene el mismo status que “el combustible para las máquinas y la alimentación para el ganado.” (Sraffa 1960, 9) En general, la clasificación del consumo de las personas en subsistencia y lujos o comodidades tiene relación con el intento de determinar la parte del producto que va a, o podría, ser canalizada hacia el ahorro y la inversión productiva. Es más fácil, dirían los economistas como Sraffa ahorrar de la parte del ingreso que va hacia el consumo de lujo que de aquella que es necesaria para subsistir. Además, como veremos luego, el gasto en bienes indispensables se hace por necesidad no siendo tan voluntario el hacerlo. El gasto en bienes de lujo es relativamente más voluntario. Por eso puede ser más fácilmente reorientado hacia el ahorro y la inversión; esto es, hacia la creación de nueva riqueza. Esta es uno de los fundamentos para sostener la utilidad de esa distinción entre los bienes de subsistencia y los de lujo. Esta preocupación por la disponibilidad de mano de obra, por el ahorro, la inversión y el crecimiento de la economía le ha dado fuerza a la división de la producción (P) en salarios (S) y ganancia (G) donde $P = S + G$, y en consumo (C) e inversión (I) donde $P = C + I$ y, finalmente, a la clasificación de los principales actores económicos en dos categorías: asalariados y capitalistas. Los asalariados son aquellos que reciben un salario que tiene que ser principalmente gastado en consumir mientras que los capitalistas reciben ganancias que pueden ser más fácilmente ahorradas e invertidas en nuevo capital, más crecimiento y aumentos de productividad. Una buena parte de las justificaciones de la desigualdad en la distribución del ingreso se apoya en esta diferente propensión a ahorrar de las dos clases sociales, o de los ricos y los pobres.

2. DE NECESIDADES A DESEOS Y PREFERENCIAS

El término *subsistencia* se ha seguido usando, por ejemplo, cuando se menciona el “salario de subsistencia”, pero actualmente es más corrientemente utilizado el término *necesidad*. Aunque ambos tienen mucho en común, el acento en el primero es, como hemos visto, hacia la reproducción de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, mirando al trabajador en cuanto tal, en cuanto mano de obra. El segundo, por el contrario, pone un cierto acento en los requerimientos del

individuo y la familia, del consumidor. En todo caso, esa es una de las connotaciones del término cuando se analizan las “necesidades básicas”.⁸ Así, el ser humano es visto desde un nuevo ángulo, pero ese no era el que predominaba en los clásicos.

Para los primeros economistas modernos, los clásicos, la atención en ambos casos se concentra en los bienes indispensables para las personas. De ahí que mientras *necessaries* se refiere a los bienes (cosas necesarias), *needs* (necesidades de cosas) se refiere a algo propio de las personas. Los términos tienen orígenes y significados distintos y, en realidad, el mayor parentesco entre ambos términos es cuando a necesidad le añadimos “básica”. En realidad, la distinción más relevante para nuestro estudio ya no es entre necesidad y lujos pues en ese sentido del primer término no se diferencia mucho de subsistencia que ya hemos analizado. La distinción más importante es la que separa necesidades de *wants* o deseos. Sin embargo, para la actual teoría convencional las necesidades y deseos no se distinguen entre sí o no vale la pena distinguirlos. Aunque ambos tienen mucho en común, el acento clásico en el primero era, como hemos visto, hacia la reproducción de la fuerza de trabajo mientras que en lo neoclásicos se mira más claramente desde los intereses y comportamientos del individuo y la familia, más específicamente, de sus motivaciones para consumir. La reproducción se la toma como dada y la expresión teórica del desinterés hacia ella es el “equilibrio general”. Superados en buena medida los riesgos de mortandad con las políticas de salud pública y otros avances así como por las mejoras de salarios conquistadas por los sindicatos, el problema que preocupa a los economistas es la decisión de consumir y de qué consumir de los trabajadores. Sobre esta doble percepción de las necesidades tratamos en esta parte.

a. De necesidad-lujo a necesidad-libertad

Una manera de ver esta distinción entre necesidades y deseos es considerando que los deseos ya no se concentran, como lo harían las necesidades, en la obtención de los bienes tradicionalmente utilizados para subsistir sino que se amplían a aquellos bienes que son poseídos por los que tienen relativamente más bienes. Los deseos y la emulación social vendrían juntos. En una época en la que la diversificación de la producción obligaba a una similar en el consumo el cultivo de los deseos se presentaba como tarea. De ahí la emergencia de la propaganda comercial.

⁸ Hemos comparado esa perspectiva con otras en otro trabajo. (Iguñiz 1996)

Recogiendo lo ya tratado para empalmarlo con una nueva aproximación al significado de necesidad indicaremos que, como ya señalamos antes, si la distinción entre necesidades y deseos equivale a la que hay entre bienes necesarios y de lujo, estamos ante una clasificación útil hasta cierto punto pero que requiere cuidado. Ya tratamos sobre el carácter histórico y moral de esta distinción y algo aludimos a la porosidad y dinamismo de las fronteras entre ambos tipos de bienes. El límite entre el concepto de bienes necesarios y el de bienes de lujo tiende, de hecho, a difuminarse (Hont e Ignatieff 1986) y a recrearse permanentemente por lo que no desaparecerá nunca totalmente. Viejos lujos provocan deseos en una sociedad que rompe con algunas de las separaciones sociales y se convierten en nuevas necesidades generándose un dinamismo muy fuerte de la demanda.⁹

Al refuerzo de esa distinción apunta en cierta medida la separación entre ciertos bienes mínimos que solemos llamar “básicos” y otros bienes que siendo importantes son más prescindibles. En esa dirección mira el concepto de “necesidades básicas” y resulta muy importante para destacar el objetivo de eliminar definitivamente ciertas privaciones humanas, sobre todo las vinculadas a la pobreza. (Streeten 1986; Stewart 1985)

La segunda interpretación tiene que ver más directamente con la libertad. En el enfoque neoclásico no hay una única manera de entender el lugar de la libertad en las elecciones entre bienes. En general, para los neoclásicos lo único relevante es aquello en lo interviene la decisión de los individuos, salvo cuando se trate del precio. Y la actividad principal de los individuos es el consumo. ¿Es el consumo un acto en el que se ejercita la libertad? Para Mundell, “Las necesidades son fundamentales para la economía política. Desempeñan un papel esencial en el proceso de consumo; y el consumo es, como dijo Adam Smith, fin y propósito únicos de toda producción.” (Mundell 1972, 13) Este autor no hace ninguna distinción del tipo que proponemos en este trabajo. El término necesidad cubre todo lo relativo a lo que requiere el ser humano. La necesidad es un “estado de la mente” y “sin necesidades no existirían bases para la elección, fundamentos para las decisiones, propósitos para el consumo.” Además, “son ilimitadas”. (13) Al ser un asunto mental, es subjetivo y por eso es el campo de “*ciencias psicológicas*”. Un ejemplo de esa ausencia de distinciones es la siguiente: “El hambre es una necesidad y el alimento un recurso. La primera crea el deseo del segundo.” (14)

⁹ Este es un tema que será tratado en mayor detalle en una próxima publicación.

Curiosamente, sin embargo, quizá la mayor parte del consumo de las familias no debería entrar en ese mundo de elección entre necesidades, de estrecha asociación entre necesidad y libertad, que parece proponer Mundell. Por ejemplo, Gary Becker indicará que: “Mucho de la teoría económica moderna todavía procede con el supuesto implícito de que los principales determinantes de las preferencias son las necesidades biológicas básicas por comida, bebida, vivienda y alguna recreación. Esa puede no ser una mala aproximación para los países más pobres, donde las familias gastan más de la mitad de sus ingresos en alimentos, una cuarta parte en vivienda y donde el varón adulto logra solo unas pocas horas de verdadero ocio a la semana. Pero usualmente, aún en esas sociedades, la cultura y los símbolos tienen gran influencia sobre el comportamiento.” (Becker 1996, 3)

Por eso, “Debería ser obvio que las necesidades básicas de alimentos, vivienda y descanso tienen poco que ver con las elecciones de consumo de la persona promedio y con otras actividades de la economía moderna.” (Becker 1996, 3) Así, se contraponen, por lo menos hasta cierto punto, necesidades a elección.¹⁰

Una propuesta para distinguir necesidades de deseos es, en efecto, definiendo las primeras como aquellos requerimientos que tenemos que son en gran medida independiente de nuestra voluntad y deseos como los que sí dependen más de ella. Como propone David Levine en su intento de establecer el papel del Estado y del mercado, sobre el que trataremos más adelante siguiendo su propuesta, “Una distinción que se comprueba útil en la reflexión sobre los límites del mercado y el papel del gobierno separa necesidades en dos categorías: aquellas para cuya satisfacción la elección juega un papel principal y aquellas para las cuales no es así. En lo que sigue, me referiré al primer tipo como deseos (*wants*) y al segundo como necesidades (*needs*).” (Levine 1995, 30) El hambre se nos impone. La necesidad de salir de la enfermedad también. La protección del frío por medio de la ropa y de la vivienda está, obviamente, en este grupo. En la mirada desde la libertad habría un mayor acento en el grado de libertad que podemos tener para prescindir de ciertos tipos de bienes y servicios. Los deseos serían más libremente satisfechos o, según el caso, libremente dejados de satisfacer. Esto permite pensar en estilos de vida diferentes, como veremos más adelante, a propósito del punto de vista de Keynes. Satisfechas las necesidades aumenta la posibilidad de dejar de concentrarse en esos bienes. Ayudémonos nuevamente con el diccionario

¹⁰ Quizá por ello hay tan poco interés intelectual en la familia. “La economía de la familia es un campo de interés bastante nuevo...” (Bryant 1990, xv)

Como propone Boltvinik,¹¹ podemos recurrir al diccionario para definir necesidad y encontraremos una doble significación que corresponde con la sugerida por Levine. La Real Academia Española indica lo siguiente tras el término *necesario*: “Que forzosa o inevitablemente ha de ser o suceder. // 2. Dícese de lo que se hace y ejecuta obligado por otra cosa, como opuesto a voluntario y espontáneo, y también de las causas que obran sin libertad y por determinación de su naturaleza. // 3. Que es menester indispensablemente, o hace falta para algún fin.” El primer sentido del término se contrapone a contingente. En el segundo se opone explícitamente a voluntario. En el último de los sentidos se contrapone a superfluo.” De ahí se puede adivinar el sentido general del término *necesidad*. “Impulso irresistible que hace que las cosas obren infaliblemente en cierto sentido.// 2. Todo aquello a lo cual es imposible sustraerse, faltar o resistir.// 3. Carencia de las cosas que son menester para la conservación de la vida.// 4. Falta continuada de alimento que hace desfallecer.// 5. Especial riesgo o peligro que se padece, y en que se necesita de pronto auxilio.”¹²

Hay varios aspectos que nos resultan de gran interés para entender el significado económico del término *necesidad*. Algunos de ellos se contraponen efectivamente al significado del término *deseo* que es tan importante en economía.

El término *deseo* se define como: “Movimiento enérgico de la voluntad hacia el conocimiento, posesión o disfrute de una cosa.” *Desear* es “Aspirar con vehemencia al conocimiento, posesión o disfrute de una cosa. // 2. Anhelar que acontezca o deje de acontecer algún suceso. 3. Sentir apetencia sexual hacia una persona.”

Con este significado de deseo estamos ante un término que es más neutro indiferente ante lo indispensable o no para vivir en el sentido que el diccionario le da al término *necesidad*. Si bien lo contingente (lo que puede o no ocurrir, lo posible, lo accidental o condicional) y lo no contingente puede ser deseables, al igual que lo superfluo y lo ‘necesario’ subsiste irreductible ese doble sentido de *necesidad* que *deseo* no tiene sea por la presencia de la voluntad, sea por la ausencia de un asunto de subsistencia. Pero el primero de ellos tiene una riqueza superior dada por el cruce de esas dos dimensiones: el que responda a requerimientos básicos y el que sea

¹¹ Tenemos a mano una fotocopia sin título que es versión corregida de su libro *Pobreza y necesidades básicas. Conceptos y métodos de medición*. Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza, PNUD, Caracas, 1990.

¹² Hemos recurrido a la vigésimo primera de 1992. Otras connotaciones de ambos términos en la historia del pensamiento económico se pueden encontrar en Xenos (1989)

involuntaria, imposible de sustraerse a ella. Con el término necesidad estamos en un terreno cercano al de la supervivencia y, a la vez, del instinto de supervivencia. Felizmente, lo que nos es indispensable, nos es irrefrenable. Por eso seguimos existiendo biológicamente sobre la tierra. Los deseos no son ni tan indispensables, ni tan irrefrenables en términos generales. Claro está, las fronteras no son tan nítidas o fijas en el tiempo porque si bien los deseos no se nos imponen con tanta fuerza y podemos determinarlos por nosotros mismos, “ello no quiere decir que lo que deseamos no es, a su manera, un requerimiento de nuestra vida.” (Levine 1995, 31)

b. Del deseo a la preferencia

Vamos a proponer una serie de criterios conducentes a distinguir con claridad entre deseos y preferencias.

i) La preferencia: contraste con el deseo

Empezando de nuevo con el diccionario definiremos un término que está muy asociado en la teoría económica al deseo. Por *preferencia* se entiende: “Primacía, ventaja o mayoría que una persona o cosa tiene sobre otra, ya en valor, ya en merecimiento. // 2. Elección de una persona o cosa entre varias; inclinación favorable o predilección hacia ella.”

El término se refiere a una jerarquía en el aprecio. No debemos confundirlo con el acto de elegir. “Se debe distinguir entre *preferencia* y elección (preferencial). Una preferencia es una actitud, una elección una acción.” (Von Wright 1991, 944) Estamos, pues, en una relación de primacía subjetiva entre, por lo menos, dos cosas, personas o asuntos. Ese orden resulta de una elección que expresa una inclinación o predilección. Nos movemos así, y claramente, en un terreno distinto del de las necesidades donde no hay elección y en uno más cercano al de los deseos. La voluntad cuenta. La preferencia es totalmente indiferente ante el carácter necesario o no en el sentido de imprescindible, de aquello por lo que nos inclinamos. Dejamos de estar involucrados en asuntos de supervivencia, de vida o muerte, como es el caso de las necesidades.

Nos interesa destacar que mientras en el caso de deseo el diccionario utiliza términos como “enérgico”, “vehemencia”, “anhelo”, en el caso de la preferencia la fuerza de lo que se siente al dar la primacía a algo o alguien, al inclinarse por algo,

es irrelevante. No hay un registro de intensidades como se sugiere que podría ser importante al tratar de deseos. Así, ni la urgencia objetiva (hambre, sueño) de la necesidad, ni la intensidad del deseo entran a tallar cuando hablamos de preferencias. Las preferencias podrían referirse indistintamente a cosas de muy distinta naturaleza. Una necesidad contrapuesta a un deseo no implicaría una elección propiamente dicha en la medida en que la voluntad es secundaria frente a la necesidad aunque sea “enérgica”. Entre respirar y dar un beso cerrado, debe ganar el primero. No permiten establecer prioridad en razón de necesidad o de deseo. Como señala Hirsch, ese es el problema de la economía neoclásica. “El fundamento de la economía clásica y neoclásica ha sido siempre la valoración por el mercado, que asume la ‘soberanía del consumidor’ y permanece ciego a cualquier jerarquía de más o menos importantes deseos o necesidades...” (Hirsch 1976; tomado de Goodwin 1997, 217)

ii) Cuestiones de jerarquía

En realidad, es posible afirmar que esa indefinición sobre el status de los elementos entre los que se presenta la opción de preferir uno u otra implica la aceptación de que hay una relativa similitud de objetos. Como señala un estudioso del tema, “Una persona prefiere, digamos, (el gusto de) una manzana al (gusto de) una pera. También prefiere la música de Bach a la de Beethoven. Pero si se le pregunta si prefiere una manzana a Bach o viceversa, su mejor respuesta es probablemente que encuentra las alternativas ‘incomparables’” (Von Wright 1991, 943)¹³ En esa medida, tendemos a considerar las preferencias como útiles en casos en los que la decisión no incluye optar entre sensaciones de tipos muy diferentes.

En el caso de objetos similares es fácil responder brevemente la pregunta sobre el “por qué” de la elección. Con las preferencias se puede preguntar y dar las razones de la elección. (Von Wright 1991, 942) Una es más ácida que la otra o el ritmo de Beethoven me resulta más penetrante que el de Bach. Pero ambas me gustan, solo que una más que la otra. De ese modo, el término “inclinación” y “predilección” adquieren un tenor menos dramático que el “anhelo” o la “vehemencia”. Sería difícil considerar adecuado un dilema entre un viaje a Egipto y un chicle. En otros términos,

¹³ Una ventaja de responder así es que “limitando adecuadamente el *rango* de las cosas comparadas, una puede, sin embargo, poder asegurar que el orden de preferencias es completo y no solo parcial. Los gustos de las frutas pueden ser comparados en su totalidad para establecer preferencias.” (Von Wright 1991, 943-4)

apoyándonos en esta lectura de los términos sugerimos que lo que motiva la vehemencia no está normalmente en la misma categoría que lo que motiva la inclinación. La vehemencia o el anhelo por algo pueden ser más fácilmente contrastadas con alternativas que uno rechaza intensamente o que ignora totalmente que con los objetos hacia los que tenemos una inclinación. El anhelo por algo invisibiliza las otras cosas, las saca de cualquier cálculo.

La duda entre dos objetos es importante en la elección económica; es la que hace necesario el cálculo, la comparación de precios para tomar la decisión. Pero el hecho de incorporar en la decisión los precios de ambos objetos refuerza nuestra impresión de que la diferencia de la apreciación por uno u otro objeto es de un tamaño relativamente menor. Un cambio de precio relativo nos cambiaría la inclinación. De aceptarse lo anterior, nos encontramos con que las preferencias resultan útiles para decisiones en las que la diferencia para la vida de las personas de optar de un modo o de otro no son, generalmente, grandes. Los “sentimientos encontrados” respecto del atractivo de cada objeto existen pero son débiles. Dada esa relativa intrascendencia, en las elecciones normales, no hay un asunto moral de por medio. Elegir entre la pera o la manzana no da lugar, por lo menos directamente, a un caso sobre el que se justifique indagar moralmente.

iii) Racionalidad en el margen y de cualquier circunstancia

Nos parece que es en ese tipo de dilemas que la racionalidad propia de la teoría económica tiene su mejor lugar. Lejos de exigencias ante las cuales, en mayor o menor medida, no hay opción como en el caso de las necesidades, o de los impulsos vehementes hacia un objeto o status o persona, la racionalidad puede basarse mejor en el cálculo, en la optimización sujeta a unas restricciones que no se presentan como mortales ni como desesperantes. Este es el lugar adecuado de las preferencias como herramienta de análisis de las decisiones económicas.

En todo caso, para la teoría convencional el que sea o no restricciones dramáticas desde el punto de vista del acceso a las condiciones de vida que permiten no es relevante pues el problema económico entre manos es otro: el de la elección dadas las circunstancias (restricciones) que sean. Que la elección sea sobre la mejor manera de vegetar en la vida, porque eso es lo único que permite el presupuesto, no es asunto de la

teoría. Se sigue siendo libre porque, en el extremo, siempre se puede escoger entre las opciones de morir.

Quizá es cierto que tomar como dadas las circunstancias suponen que ellas no dan lugar a ninguna iniciativa para cambiarlas. Si con las preferencias, tal y como las estamos entendiendo, ello no resulta absurdo, sí nos parece que lo es con las necesidades y los deseos. Ambos impulsan no tanto a elegir dadas las circunstancias como a cambiarlas, a no aceptarlas. De ahí el impulso al trabajo o la búsqueda de nuevas opciones. La escasez de medios de compra, impulsa a muchas cosas, no sólo, ni necesariamente a escoger entre las cosas disponibles. Puede llevar, por ejemplo, a incendiar el supermercado. Puede, ciertamente, impulsar a escoger de cierta manera y no de otra, pero seguir esa línea nos introduciría en la discusión sobre la influencia de la restricción presupuestal en los criterios de elección, cosa que no podemos acometer acá.

Generalmente trabajamos con preferencias para decidir como movernos alrededor de situaciones ya establecidas de antemano y sobre las que ya no tenemos control para los efectos de la elección a tomar. Esa racionalidad opera en el margen de las situaciones sin cambiarlas significativamente. No sólo muy pocos se hacen ricos o pobres eligiendo sino que tampoco se cambian mucho las pautas de consumo, como lo sugería Becker en una cita anterior. Las sustituciones posibles se establecen comúnmente dentro de un marco de complementaridades ya establecidas. Las elecciones no cambian mucho las proporciones básicas entre los objetos. Las decisiones en el margen, aunque no siempre, serán marginales desde el punto de vista de aquello que deseamos con gran intensidad o que decide aspectos importantes de la vida.

En ese mundo de las preferencias el significado de la libertad es también particular. Ciertamente, puestos ante la opción de elegir y dado un presupuesto, somos totalmente libres para ejercitar esa elección, pero no para cambiar nuestra vida. En nuestra interpretación de ese mundo de preferencias, ninguna pasión nos desvía de lo que la razón dicta. Todo está bajo nuestro control. Pero esa libertad tan completa se ha logrado a cambio de reducir la calidad y, a veces, la dificultad de los dilemas.

En ese mundo, ni la necesidad que obliga a ciertas decisiones y acciones, ni los sentimientos fuertes influyen normalmente en las decisiones económicas en las que se trata de aumentar la eficiencia comercial. La conquista de ese tipo de libertad para elegir es importante pero deja fuera los problemas más importantes de la vida humana: la subsistencia y la satisfacción de la necesidad.¹⁴ Pocos deben haber muerto en la historia humana por problemas de eficiencia en la elección y combinación de objetos individualmente prescindibles o sustitutos cercanos.

iv) El lugar de la eficacia y de la eficiencia

Retomemos lo último señalado para indicar que la “prueba” de que en el uso de la preferencia que es común en la economía no estamos generalmente ante sentimientos fuertes es que el criterio dominante para evaluar una decisión es la eficiencia y no la eficacia. Cuando se trata de necesidades manda la eficacia: hay que comer, dormir o respirar “a cualquier precio” y hasta se puede matar, en defensa propia, para poderlo hacer. También es cierto lo anterior para necesidades de otro tipo, en el límite de los deseos más fuertes si se quiere. Si un ser querido ha tenido un accidente, debe ser salvado y, ante tal exigencia, no cuenta para nada la eficiencia; prácticamente sólo la eficacia. Habiéndola sacado del peligro, puede que se piense en cual hubiera sido la opción más eficiente para salvarlo, en quien fue responsable del accidente o en otras cosas. Cuando se trata de deseos, estamos en un territorio menos definido pero lo que deseamos vehementemente lo tratamos de conseguir “como sea”. Gastamos irreflexivamente, las otras opciones de uso de tiempo o dinero se desvanecen ante la seducción ejercida por lo que deseamos. En el ranking de preferencias, si utilizamos ese término, una de las opciones está demasiado lejos de la otra en apreciación como para que valga la pena hablar de ranking. Estamos en el territorio de los precios absurdos, de aquellos cuyas variaciones no obedecen a cambios en oferta o demanda. Solo en el caso de objetos que nos resultan relativamente indiferentes a tal punto que su combinación específica adecuada es materia de cavilaciones nuestro interés será en la eficiencia, en el ahorro que logremos. En el mercado en donde el precio es decisivo, la calidad cuenta relativamente poco, (Hirschman 1977) la intensidad del deseo derivado de esa calidad será secundaria respecto del ahorro en el gasto.

¹⁴ Esto no quiere decir que, desde otros ángulos, esa posibilidad de elegir entre opciones similares, entre sustitutos cercanos, por ejemplo, no sea muy importante. Por ejemplo, resulta decisivo para la competencia entre las empresas que los venden. En ciertas circunstancias hay también relación entre esa libertad de elegir y la dignidad de las personas.

Hemos ensayado en los párrafos anteriores una distinción entre deseos y preferencias que, junto a lo señalado sobre las necesidades, supone una jerarquía en cuanto urgencia, significado para la vida, compromiso con la acción. La libertad de elegir no puede ser tratada con indiferencia de tal jerarquía. El no considerarla, lleva a la banalización de asuntos serios, como la vida humana, tal y como ocurre, por ejemplo, en el mundo de las empresas de seguros, pero también al sacrificio de libertades en las que decide la vida o la felicidad de las personas en defensa de otras libertades que podemos llamar “menores”. Podría ser, además, que cuanto menos importantes sean los dilemas, más libre se es en el momento de elegir.

c. El salto de necesidades a preferencias

La distinción entre necesidades y deseos y la que hemos ensayado entre deseos y preferencias nos da la ruta por la cual se da un salto muy arriesgado entre necesidades y preferencias. Para explicarlo resumiremos el trabajo de Franz J. Hinkelammert al respecto.

En una reflexión sobre la ciencia y la libertad este autor se topa con el problema de las necesidades y las preferencias y su papel en la reproducción de la vida humana. La vida es una creación personal y social, y a la sociedad y a los individuos les toca hacerla posible. Como indica el autor: “Vivir es también un proyecto, que tienen condiciones materiales de posibilidad, y que fracasa si no las logra.” (Hinkelammert 1984, 239) La satisfacción de las necesidades es una condición de vida. “En efecto, para vivir hay que *poder vivir*, y para ello hay que aplicar un criterio de *satisfacción de las necesidades* a la elección de los fines. Y siendo el sujeto un ser natural, esta satisfacción de necesidades tiene una raíz insustituible basada en la propia naturaleza humana. Sea cual sea el proyecto de vida, éste no puede ser realizado si no asegura los alimentos para vivir, vestido, casa, etc. ...” (240)

“Por esta razón, la negativa a la satisfacción de las necesidades se encubre en nombre de la *satisfacción de las preferencias* y esconde la reducción del hombre al sujeto práctico enfrentado a fines que se enjuician con neutralidad valorativa. Toda la teoría neoclásica o neoliberal hace hoy en día eso. En función de este encubrimiento se reduce al sujeto, se niega la retroalimentación de la elección de fines por un proyecto de vida y, al fin, se niega toda legitimidad de cualquier proyecto de vida. Ciertamente no se puede enjuiciar, teóricamente, las preferencias o gustos, pero sí se puede sostener —teóricamente— que, independientemente de cuáles sean los gustos, su factibilidad se basa en el respeto al marco de la satisfacción de las necesidades. *La satisfacción de las necesidades, hace posible la vida; la satisfacción de las preferencias, la hace agradable. Pero, para poder ser agradable, antes tiene que ser posible.* Cada cual puede hacer su proyecto de vida

según su gusto, solamente en cuanto sus gustos y la realización de éstos se basan en la satisfacción de necesidades.” (Hinkelammert 1984, 241)

Al mirar las cosas desde las preferencias, sin, por lo tanto, una jerarquía de las exigencias de las personas se hace de la vida un asunto que puede generarse o no. Las preferencias de unos pueden llevar a la muerte de otros. Se banaliza el problema de la elección, de la libertad de elegir, al no ponerla sobre la afirmación de la satisfacción de las necesidades *de todos*. El gusto o las preferencias de unos vale así tanto como la vida de otros.

Pero ese proceso de negación de la satisfacción de las necesidades de algunos no ocurre cara a cara. No se le quita a nadie la comida de la boca. El proceso de conquista de la vida y los éxitos y fracasos en el intento es un proceso social. Todo sujeto está inmerso en relaciones sociales, desde el momento mismo de nacer. Su satisfacción de necesidades es un resultado social y está intermediado por la división social del trabajo y la distribución de los productos generados socialmente. El proyecto de vida de las personas, individualmente consideradas, es realizable en la medida en que las condiciones materiales para su realización hayan sido creadas y puestas a su disposición o acceso por la sociedad. La vida de las personas depende de las relaciones con la demás personas, del lugar en las relaciones sociales. Esto abre posibilidades beneficiosas y perjudiciales. Como señala Hinkelammert: “... al ser el producto un *producto social* que contiene las condiciones materiales de vida de todos y cada uno, aparece la posibilidad de la apropiación de los medios de producción por unos pocos o un grupo social más amplio y de la consecuente reducción de los otros, sea a la simple subsistencia, sea a la pauperización y hasta la muerte, sin más. Ciertamente, dado que la última instancia de cada uno de los proyectos de vida está en el acceso a los medios materiales de vida, el acceso a la división del trabajo y la distribución de los ingresos determina las posibilidades de vivir de cada uno. Aparece, pues, la posibilidad de la *explotación* y de la *dominación*. Acaparar y concentrar los medios materiales de vida es destruir las posibilidades de vida del otro, ya que lo que se concentra y se quita no son simples riquezas sino medios de vida —víveres en el sentido más literal de la palabra. La dominación hace posible la explotación y ésta da materialidad a la dominación. Ninguna dominación puede ser definitiva sin el manejo de la distribución de los medios de vida. ” (241-2) ¹⁵

Como insiste el autor, “Si alguien no ve más que preferencias, las diferencias de ingresos simplemente suponen el problema de una vida más o menos agradable, de mayores o menores

¹⁵ Hemos tratado esa posibilidad de dominación en la institucionalidad mercantil vigente en otro trabajo (1997)

gustos.” (242) Para finalizar, seguimos recogiendo las expresiones de Hinkelammert: “Vemos entonces que el problema de la vida es eliminado por la manipulación del concepto de preferencia. Frente a un simple juego de preferencias, la exigencia de cambios aparece como un resultado de la envidia. Frente a necesidades, aparece como una exigencia de la posibilidad de vivir y como raíz de la legitimidad de todas las legitimidades.” (242) El paso, aparentemente gradual entre necesidades, deseos y preferencias resulta en el ocultamiento de la precedencia de las necesidades y en la evasión de responsabilidad respecto de la reproducción de la vida de las personas. La libertad de elegir de acuerdo a las preferencias, sin consideración alguna por la naturaleza y jerarquía de tales preferencias, se desentiende de la libertad respecto de las necesidades insatisfechas y, por lo tanto, respecto de la pobreza y la muerte.¹⁶

3. LA UTOPIA DEL ALEJAMIENTO DE LA NECESIDAD

La importancia de las necesidades ha sido reconocida desde antiguo. Es la satisfacción de las necesidades por todos la que ha servido para clasificar los momentos de la historia en un antes, hasta el más remoto pasado, y un después. Ese alcance milenario le ha dado un tinte utópico a un proyecto que podría realizarse de inmediato. Tal la conciencia de las dificultades que pone el actual orden social para erradicar la pobreza del mundo y la dependencia humana que proviene de ella. Todavía el hambre es un recurso al que se recurre masivamente para obligar a la sujeción humana.

a. Dos eras: la esclavitud y la libertad respecto de la necesidad

La separación entre una sociedad que erradica la insatisfacción de necesidades y la actual puede ser tan grande que ha servido para dividir las eras de la humanidad o las grandes épocas en dos partes. Para algunos como Marx, el “reino de la necesidad” era el término que permitía denominar a toda la historia humana anterior al “reino de la libertad” que empezaba con la abundancia del comunismo. Esa abundancia era el logro inevitable del capitalismo. “Como fanático de la valorización del valor, el capitalista *construye* implacablemente a la humanidad a *producir por producir*, y por consiguiente a desarrollar las *fuerzas productivas sociales* y a crear *condiciones materiales de producción* que son las únicas capaces de constituir la *base real* de una

¹⁶ Hemos analizado la manera cómo la Constitución de la República del Perú y, de las constituciones liberales en general, evaden la asunción de responsabilidades respecto de la muerte de quienes no logran conquistar la vida en el mercado. (2002, cap. 1)

formación social superior cuyo principio fundamental sea el desarrollo pleno y libre del individuo.” (Marx 1976, 731)¹⁷

Para otros economistas como Keynes, el concepto *necesidad* sirve para separar épocas entre la dominada por la mentira y el cinismo respecto de lo bueno y lo malo, y aquella en que se podrá decir la verdad sobre las virtudes humanas, cosa que ocurrirá cuando la necesidad haya sido superada. Finalmente, Robert W. Fogel, Premio Nóbel de Economía en 1993 indica que estaríamos acercándonos a una nueva era en la que el trabajo para cubrir necesidades no es necesario y en la que podremos laborar voluntariamente porque las necesidades son fácilmente cubiertas. Ampliemos un poco estos enfoques.

Hacia una jerarquización similar a la que estamos trabajando apuntaba Keynes hace varias décadas. Para él, las necesidades de los seres humanos se debían dividir en dos grupos. Aquellas que sentimos independientemente de lo que hagan o tengan otras personas y las que nos permiten equipararnos o superar a otros. Estas segundas son insaciables en la medida que siempre habrá alguien que tenga más, y más nuevas o distintas, cosas que nosotros. Las primeras, definidas como absolutas no son insaciables. No deja de ser curioso que podamos asociar lo que llamamos necesidad y que, en gran medida, no depende de lo que sientan otros (por mucho que los bostezos se contagien) con saciabilidad y aquello que sí depende de las comparaciones con los demás con insaciabilidad. Lo más decisivo para la vida, es así lográble a plenitud, mientras que lo que se define como menos importante, más prescindible, más voluntario sea justamente lo que la voluntad no puede dominar por la insaciabilidad humana. Ver así las cosas, añade a la esclavitud de la necesidad, la del deseo que surge de la comparación. La libertad respecto de la necesidad sería más fácil que aquella respecto de los deseos, por lo menos de los que surgen de compararse con otros. La envidia sería un rasgo muy profundo de la naturaleza humana.¹⁸

Sin embargo, Keynes no cree en la fuerza fatal de esta nueva esclavitud y concluye que “... un punto puede ser alcanzado, quizá mucho antes de lo que todos nosotros somos conscientes, cuando esas necesidades sean satisfechas en el sentido que preferimos dedicar nuestra energía restantes a propósitos no económicos.”¹⁹ Así, la libertad consiste en poder dejar de participar en la economía por “necesidad”, porque la economía es la condición para acceder a lo necesario; esa

¹⁷ Esta es la tarea civilizatoria del capitalismo para Marx. Por eso, la cita anterior sigue así: El capitalista sólo es respetable en cuanto personificación del capital.”

¹⁸ Sobre este asunto trataremos en un próximo trabajo centrado en el significado de escasez.

¹⁹ Traducción nuestra de texto en inglés, tomado de Xenos (1989, 46)

es la razón de su poder. Un nivel suficientemente alto de riqueza hará que la cobertura de las necesidades sea si no automática, por lo menos, garantizada para todos.

Fogel, Premio Nóbel de economía en 1993 vuelve de manera parecida al tema cuando señala que: “el ocio no es sinónimo de indolencia, sino una referencia que apunta a formas deseables de esfuerzo y trabajo. Como George Bernard Shaw (1928) dijo: ‘trabajo es hacer lo que debemos hacer; ocio es hacer lo que nos gusta; y descanso es no hacer nada mientras nuestros cuerpos y nuestras mentes se recuperan de la fatiga.’” (Fogel 1999, 6) Luego hace una distinción muy similar a la que hace Keynes. “Reservo el término ‘trabajo’ (‘work’) para su uso en el sentido fisiológico, una actividad que requiere energía, por sobre la tasa metabólica básica. A la actividad destinada principalmente a ganarse la vida la llamaré *earnwork*. A las actividades puramente voluntarias, incluso cuando incidentalmente son pagadas, les llamaré *volwork*.” Con esa perspectiva, avanza que: “En realidad, hemos llegado a ser tan ricos que nos estamos acercando a la saturación en el consumo no sólo de necesidades, sino de bienes recientemente considerados lujosos, o que era sólo sueños de la ciencia-ficción durante el primer tercio del siglo veinte.” (1999, 6)

En la misma dirección, conforme aumente la riqueza, la defensa de la propiedad privada en base a su rol como incentivo para alcanzar otros bienes será menos importante y el argumento en su favor que se sustenta en nuestra necesidad de un espacio vital propio en el que otros entren exclusivamente con invitación aumentará en importancia. “Uno de los grandes retos que enfrentamos en la sociedad es conocer cuando estamos realmente, acercándonos a esos límites y como deberíamos modificar nuestras instituciones para tomar en cuenta el cambiante balance entre la importancia de los incentivos y la importancia de asegurarnos que cada uno de nosotros tendrá suficiente riqueza como para asegurar para nosotros un lugar en el mundo.” (Levine 1995, 181) Ya el ansia de propiedad y la legitimidad de un régimen de propiedad no provendrá de su capacidad para atender eficazmente los requerimientos del instinto de supervivencia. Justamente, uno de los escándalos del mundo de hoy es que la vigencia de la propiedad privada es compatible con la dificultad para sobrevivir de cientos de millones en el mundo. La conexión entre propiedad privada y supervivencia privada se rompe y con ella, la fuente principal de la legitimidad de este régimen de propiedad.

La idea básica de Keynes y Fogel es que habrá un cambio de era o época. De alguna manera, la restricción a la libertad que supone la carencia de bienes que cubren necesidades es

considerada mayor que la que proviene de la comparación de pautas de consumo con los demás y de nuestra intención u obsesión, compulsiva, por imitar a otros. Como indica Xenos, “La competencia emulativa, sugiere Keynes, será transformada automáticamente una vez que las necesidades materiales básicas sean cubiertas, debido a que cambiarán los códigos morales bajo los cuales hemos vivido hasta ahora.” (Xenos 1989, 46) En efecto, Keynes avizora una nueva ética que sin duda encaja con nuestra inquietud por el cambio de época. Antes de reproducir sus expresiones literalmente anotemos algunas evoluciones esperanzadoras.

b. Liberación de la necesidad en el mundo de hoy

Si la necesidad alude a sujeción, la necesidad insatisfecha de manera crónica prácticamente la produce. Salir de esas situaciones es uno de los sentidos fuertes del término liberación (Gutiérrez 1971) y constituye en sí mismo una ampliación de la libertad (Sen 2000) La evolución en este campo de las necesidades crónicamente insatisfechas es curiosa, particularmente a la luz de la evolución económica. En efecto, a pesar de la creciente distancia de ingresos promedio de los países, algunos indicadores fundamentales de la calidad de vida relativa entre los países ricos y pobres mejoran. Son mejoras que se logran con bastante rapidez gracias a avances en la ciencia en el campo de la salud que resultan en productos preventivos y curativos baratos y, en consecuencia, de fácil acceso a las poblaciones pobres del mundo. Tal es el caso de ciertas vacunas, medios de rehidratación, etc. Lo anterior, junto a campañas masivas (vacunación), mayor comunicación y nivel educativo de las poblaciones más pobres contribuyen al logro de mejoras importantes en condiciones de vida. Por eso, hay indicadores en los que la distancia entre países ricos y pobres disminuye a pesar de que las divergencias entre los ingresos aumentan. Ellas son, por ejemplo: esperanza de vida, alfabetización, nutrición, acceso a agua potable y mortalidad infantil. Por ejemplo, en 1960 la diferencia en esperanzas de vida entre países desarrollados (Norte) y subdesarrollados (Sur) era de 22.8 años; en 1990, esa diferencia es 11.7 años. La diferencia entre los niveles nutricionales entre el Norte y el Sur era de 34 puntos porcentuales mientras que en 1990 era de 25. (UNDP 1992, 37 y 39)

La crítica al orden vigente no puede provenir por lo tanto de los deterioros que se registran en estos indicadores como de la desproporción entre la larguísima persistencia de esos problemas y la capacidad tecnológica y económica existentes para superarlos en brevísimos periodos de tiempo. Las mejoras son, por ello, totalmente insuficientes, tienen reversiones importantes en continentes enteros como Africa o Europa del Este y la lucha por

lograrlas, es claramente desmesurada. Las críticas al orden vigente provienen del hecho de que la economía hace muchísimo más difícil de lo necesario el logro de condiciones elementales de vida. De hecho, hay avances que son, en gran medida, independientes del crecimiento económico.

Con respecto a la esperanza de vida la brecha, como indicamos arriba, se acorta en términos absolutos y relativos pero resulta esencial anotar que esa reducción ocurre principalmente como consecuencia del aumento de la esperanza de vida en los países pobres. En 1960, la esperanza de vida en los países subdesarrollados era de 46.2 años; en 1990, esa cifra llega 62.8 años.

En un estudio de Frances Stewart se muestra que en 1992 la correlación entre la esperanza de vida y el ingreso per capita a nivel de prácticamente todos los países del mundo es 0.697 mientras que cuando se escogen los 55 países de menor nivel de ingreso según la clasificación del Banco Mundial, la correlación en el tiempo (1960-1992) entre el cambio porcentual en la esperanza de vida y el cambio en el ingreso per capita muestra una cifra de 0.06. (Stewart 1997, 60) La esperanza de vida habría pues aumentado sin ninguna ayuda del crecimiento del ingreso.

Desde esa perspectiva, algo convierte en indicadores de significados distintos en su calidad y, por lo tanto, no comparables, al aumento, por ejemplo, del número científicos en un país y al aumento, digamos, del nivel nutritivo que coloca a un niño sobre el mínimo necesario para conformar de manera completa su organismo humano. Lo que hace especialmente importante la reducción de esas distancias en la calidad de vida de las personas es que se logran aumentando de manera sustancial las cifras absolutas correspondientes a los países pobres. Por ejemplo, en la reducción de la brecha nutritiva, resulta fundamental anotar que ello ocurre principalmente porque los países pobres mejoran su nivel nutritivo promedio de 90% de los requerimientos diarios en 1965 a una cifra cercana a 109% en 1990. Obviamente, estamos refiriéndonos a promedios de promedios nacionales de producción alimentaria, que no reflejan situaciones concretas de muchos grupos humanos; pero no hay duda de la mejora general de la situación nutritiva en el mundo. Detrás de esas cifras se encuentran millones de personas que mejoran dicha situación. En 1969-71, el 36% de la población de los países pobres sufría de desnutrición crónica, en 1979-81 la cifra se redujo a 26% y en 1988-90 a 20%. (Sutcliffe 1996,

157) Es una reducción lentísima dadas las posibilidades de erradicarla en poquísimos años. Más lenta aún es la desnutrición en niños.

Aún así, estos saltos son cualitativamente fundamentales. De hecho, significan el paso de millones de personas de situaciones infrahumanas a situaciones biológicamente humanas. Estamos restringiéndonos a un sentido quizá demasiado elemental del término "humano", pero ello añade relevancia a la reflexión. De hecho, las carencias en los terrenos de la nutrición y de la salud cuando no se tiene acceso al agua potable, tienen efectos profundos en la constitución bio-psicológica de las personas y en sus posibilidades de acceder tanto a un empleo digno como a una plena conciencia de su dignidad personal. "La carencia material, si se torna en permanente, paraliza recursos psicológicos y genera carencias afectivas." (Lora 1996, 92) En este plano de las cosas, podemos decir que mientras las distancias aumentan en el terreno económico, una proporción mayor y un número mucho mayor de la población vive más y mejor que en el pasado. Estos dos rasgos de la realidad constituyen el nuevo punto de partida de la sociedad del siglo XXI. ¿Será aceptada la distancia y el continuo distanciamiento en ingresos por poblaciones que logran dejar atrás el subdesarrollo humano que significa una infancia desnutrida y una adultez llena de enfermedades y muertos?²⁰ Todo indica que pasando ciertos umbrales de pobreza absoluta el protagonismo de los pueblos pobres del mundo sólo puede aumentar. En esas situaciones extremas, la pobreza es, en sí misma, una restricción principal a la libertad de las personas y un impedimento importantísimo para su liberación. En todo caso, resulta más seguro afirmar que uno de los lastres más pesados que impedían a los indigentes del mundo asumir con mayor plenitud la tarea de su propia liberación están siendo aliviados y que las crecientes desigualdades serán percibidas con menos fatalismo y más indignación en el futuro.

c. ¿Nueva libertad?: de algunas de las mentiras y cinismos

La libertad de la necesidad no vendría sola dice Keynes en su carta a 'nuestros nietos': "Cuando la acumulación de riqueza ya no sea de gran importancia social habrá grandes cambios en los códigos morales. Podremos librarnos de muchos de los principios pseudomorales que han pesado durante doscientos años sobre nosotros, siguiendo los cuales hemos exaltado algunas de las cualidades humanas más desagradables, colocándolas en la posición de las virtudes más altas.

²⁰ Si le damos toda la importancia que creemos necesaria a la paulatina superación de niveles estrictamente infrahumanos de desnutrición, salud y educación elemental reconoceremos que estamos en medio de un proceso que es de creciente exclusión económica y de simultánea homogeneización humana.

Podremos permitirnos el atrevimiento de dar al motivo monetario su verdadero valor. El amor al dinero como posesión —a diferencia del amor al dinero como un medio para gozar de los placeres y realidades de la vida— será reconocido por lo que es, una morbosidad algo repugnante, una de esas propensiones semidelictivas, semipatológicas, que se ponen, encogiendo los hombros, en manos de los especialistas en enfermedades mentales. Todas las clases de costumbres sociales y prácticas económicas, que afectan a la distribución de la riqueza y de las recompensas y sanciones que ahora mantenemos a toda costa por muy desagradables e injustas que puedan ser en sí mismas, porque son terriblemente útiles para promover la acumulación de capital, serán desechadas por fin porque entonces seremos libres de hacerlo." (Keynes 1988, 313)

Más adelante sigue así: "Nos veremos libres, por lo tanto, para volver a algunos de los principios más seguros y ciertos de la religión y virtud tradicionales: que la avaricia es un vicio, que la práctica de la usura es un delito y el amor al dinero es detestable, que aquellos que siguen verdaderamente los caminos de la virtud y la sana sabiduría son los que menos piensan en el mañana. Una vez más debemos valorar los fines por encima de los medios y preferir lo que es bueno a lo que es útil. Honraremos a todos cuantos puedan enseñarnos cómo debemos aprovechar bien y virtuosamente la hora y el día, la gente deliciosa que es capaz de disfrutar directamente de las cosas, las lilas del campo que no trabajan ni hilan." (Keynes 1988, 313)

Pero todavía el camino es largo." Por lo menos durante otros cien años debemos fingir nosotros y todos los demás que lo justo es malo y lo malo es justo; porque lo malo es útil y lo justo no lo es. La avaricia, la usura y la cautela deben ser nuestros dioses todavía durante un poco más de tiempo, pues sólo ellos pueden sacarnos del túnel de la necesidad económica y llevarnos a la luz del día." (Keynes 1988,313)

Aunque tendemos a creer que algo de este pronóstico libertario keynesiano será cierto sí nos parece importante relativizarlo con tres consideraciones relacionadas con dicha distinción. Una, que cubrir de manera segura y suficiente las necesidades entendidas como lo hemos indicado al inicio es un factor, no el único, de libertad humana. Hasta el doble significado literal del término "necesidad", derivado de la experiencia humana, nos lo asegura. Dos, que en el caso de los pueblos de los países pobres y de los pobres en general, una seguridad en la adquisición de bienes y servicios básicos supone un salto gigantesco en la manera de vivir y no un cambio sencillo, aunque no sea más que por lo que significa haberse nutrido adecuadamente. Sin embargo, en tercer lugar, no hay coincidencia entre los deseos que surgen de la comparación

y aquellos que somos más capaces de dejar de satisfacer porque son más voluntarios. La presión social, la necesidad de estima, etc. pueden hacer de los deseos provenientes de las comparaciones tan obligatorios o forzados como el satisfacer el hambre o cubrirse del frío. El campo para la libertad, para nuevas libertades no se estrechará a fuerza de haber avanzado en el proceso. En este trabajo hemos querido mostrar que la teoría económica convencional ha abandonado la preocupación por la subsistencia, por la satisfacción de necesidades y ha reducido el significado de la libertad a su expresión más intrascendente.

Felizmente, ese reduccionismo está siendo cuestionado de maneras prometedoras desde la relación entre la filosofía moral, y política y la economía. La libertad vuelve al primer plano desde perspectivas como las de Sen (2000), Nussbaum (1988), y muchos otros. La libertad de elegir, referida a modos de vida, a la lucha contra la pobreza y el subdesarrollo, a opciones de gran significado para las trayectorias personales y sociales, adquiere así un nuevo valor.

Referencias Bibliográficas

Alcock, Pete

(1997) *Understanding Poverty*. Segunda edición. Londres: Macmillan.

Becker, Gary S.

(1996) *Accounting for Tastes*. Cambridge USA: Harvard University Press.

Boltvinik

(1990) *Pobreza y necesidades básicas. Conceptos y métodos de medición*. Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza, PNUD, Caracas.

Bryant, W.Keith

(1990) *The economic organization of the household*. Cambridge (RU): Cambridge University Press.

Claeys, Gregory

(1989) "Utopias". En: John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman (Eds.) *The Invisible Hand*. London: Macmillan

Fogel, Robert W.

(1999) "Catching up with the economy". *American Economic Review*. Vol. 89, No. 1.

Goodwin, Neva R., Frank Ackerman y David Kiron Editores

(1997) *The Consumer Society*. Washington D.C.: Island Press.

Gutiérrez, Gustavo

(1971) *Teología de la liberación*. Lima: Centro de Estudios y Publicaciones.

Hinkelammert, Franz J.

(1984) *Crítica a la razón utópica*. San José de Costa Rica: Departamento Ecuménico de Investigación.

Hirsch, Fred

(1984) *Los límites sociales del crecimiento*. México: Fondo de Cultura Económica.

Hirschman, Albert O.

(1977) *Salida, voz y lealtad*. México: Fondo de Cultura Económica.

Hont, Istvan y Michael Ignatieff (Eds.)

(1986) *Wealth and Virtue. The Shaping of Political Economy in the Scottish Enlightenment*. Cambridge (RU): Cambridge University Press.

Iguíñiz, Javier

(1996) "Definiciones de desarrollo y experiencias de género: Apuntes desde la perspectiva de Sen" En: Narda Henríquez (Ed.), *Encrucijadas del saber. Los estudios de género en las ciencias sociales*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

(1997) "Propiedad, contrato y poder". *Derecho PUCP*. Revista de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. No. 51, Diciembre.

(2002) *Economía y derechos sociales. Ensayos*. Lima: IBCR-CEP.

Keynes, John M.

(1988) "Las posibilidades económicas de nuestros nietos" en *Ensayos de Persuasión*. Barcelona: Crítica.

Levine, David

(1995) *Wealth and Freedom*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lora, Carmen

(1996) *Creciendo en dignidad*. Lima: IBCR-CEP.

Marx, Karl

(1976) *El capital*. Tomo I/Vol.1. México: Siglo XXI editores.

Mundell, Robert

(1972) *El hombre y la economía*. Bs.As.: Amorrortu.

Nussbaum, Martha C.

(1998) "The Good As Discipline, the Good As Freedom". En: Crocker, David A. y Toby Linden editores. *Ethics of Consumption. The Good Life, Justice, and Global Stewardship*. EEUU: Rowman and Littlefield.

Ricardo, David

(1973) *Principios de economía política y tributación*. México: Fondo de Cultura Económica.

Sen, Amartya

(2000) *Desarrollo y libertad*. Bs. As.: Planeta.

Smith, Adam

(1997) *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica

Sraffa, Piero

(1966) *La producción de mercancías por medio de mercancías*. Barcelona: OIKOS-TAU.

Stewart, Frances

(1985) *Basic Needs in Developing Countries*. Philadelphia: John Hopkins Press.

(1997) "Basic Needs, Capabilities, and Human Development". En: Avner Offner (Ed.) *The Pursuit of Quality of Life*. Oxford: Clarendon Press.

Streeten, Paul

(1986) *Lo primero es lo primero: satisfacer las necesidades humanas básicas en los países en desarrollo*. Madrid: Tecnos.

Sutcliffe, Bob

(1996) *El incendio frío. Hambre, alimentación y desarrollo*. Barcelona: Icaria

PNUD

(1992) *Desarrollo humano 1992*. Santafé de Bogotá: Tercer Mundo editores.

Von Wright, Georg Henrik

(1991) "Preferences". En: Eatwell, John, Murray Milgate y Peter Newman editores (1991) *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Vol. III. Londres: Macmillan Press.

Walras, Leon

(1969) *Elements of Pure Economics or The Theory of Social Wealth*. Nueva York: A. Kelley.

Xenos, Nicholas

(1989) *Scarcity and Modernity*. London: Routledge.