

## UN ACERCAMIENTO MENDERIANO AL CONCEPTO DE META-ORDEN DE NECESIDADES: PRIORIDAD Y JERARQUÍA EN CARL MENDER\*

J. Venancio Salcines-Andrés Faña\*\*

### INTRODUCCIÓN

Este trabajo pretende los siguientes objetivos: desarrollar el concepto de meta-orden de necesidades, similar al expuesto por A. Sen (1977) en *Rational Fools*, y defender, frente al extendido concepto de jerarquía absoluta, la existencia de prioridad en la teoría del valor menderiana.

Previo al desarrollo de este concepto y en la primera parte —apartados 1 y 2—, se exponen diferentes interpretaciones de la teoría del valor de Menger, y en especial de la tabla de Menger (eje de su teoría del valor).

Una de las interpretaciones que podríamos tildar de cercana a las tesis tradicionales de la escuela austríaca de economía, se sustenta en la aplicación en su obra del supuesto de jerarquía absoluta entre necesidades.

---

\* Manuscrito recibido en abril del 2000; versión final en agosto de 2001.

\*\* Se desea agradecer las sugerencias realizadas por: Julia Barragán (Universidad Central de Venezuela); Luis Miguel Galindo (Universidad Nacional Autónoma de México) y por los dictaminadores de *Investigación Económica*. La dirección de los autores es: Departamento de Análisis Económico. Facultad de CC. Económicas. Campus da Zapateira s/n. 15071 A Coruña. España. e-mail: jvsc@udc.es y fai@udc.es

Frente a la lectura austríaca del trabajo de Carl Menger, se contraponen una interpretación nueva de este autor, ésta, aportada por los autores de este trabajo, se caracteriza principalmente por sustituir el principio de jerarquía absoluta por el de prioridad entre necesidades. Esta sustitución, que implica asumir, como es habitual en la teoría neoclásica, una ausencia de ordenación lexicográfica, tiene fuertes implicaciones. La principal es que permite plantear la existencia de un orden de prioridades entre necesidades.

La demostración del neoclasicismo de Menger, que se muestra principalmente en el apartado 2, es necesario para trasladar su sencillo concepto de orden de necesidades a uno más complejo de meta-ordenación o meta-ranking de necesidades. Esto implica, obviamente, entrar en el campo de los sistemas de preferencias.

Las modificaciones en el sistema de preferencias tradicional han sido estudiadas desde hace tiempo, desde el primer trabajo de Theil (1952) que introduce la calidad en el sistema de preferencias, hasta otros más ambiciosos como el de Gary Becker (1965), que plantea una nueva función de utilidad, en la que se incorpora como atributo un nuevo tipo de bien. Características de las personas, como su vinculación con los demás o elementos propios como adicciones o hábitos también han sido utilizadas para diseñar nuevos sistemas de preferencias, Becker, G. S. (1976), Becker, G. S. y Murphy (1988) y Stigler y Becker (1977). Cambios en los determinantes de la función de utilidad, incorporando el precio de algunos bienes han sido expuestos por Stiglitz, J. (1987). Pero, quizá donde se han abordado o sugerido trabajos más relacionados con los objetivos de este artículo han sido Ironmonger, D. S. (1972), que plantea la incorporación de las necesidades a un modelo microeconómico de satisfacción de necesidades, Lancaster, K. J. (1966) que plantea una ruptura con el concepto tradicional de bien y sugiere, acercándose a la noción mengeriana, valorar al bien por sus características o Faíña y Salcines (1998) que plantean la utilización del sistema de preferencias mengeriano como un sistema procedimental economizador. No obstante, son los trabajos de Amartya Sen (1977) y de Faíña y Salcines (1998) los que plantean la necesidad de generar una nueva estructura en la teoría del consumidor. El desarrollo conjunto de

esta idea y de la estructura de necesidades del consumidor menderiano, permite que, aplicada a la teoría del comportamiento humano, se consiga una mayor capacidad explicativa en los siguientes puntos: a) al mostrar un mecanismo racional de pensamiento o mecanismo de racionalidad procedimental que proporciona un ahorro en los costes de información; b) al proporcionar una mayor capacidad explicativa sobre los efectos renta. El desarrollo de este concepto se corresponde con el apartado tres de este trabajo: meta-ordenación de necesidades .

El intento por construir toda la economía a partir del ser humano, siendo este actor creativo y protagonista de todos los procesos sociales es, sin lugar a dudas, la idea más original e importante de Carl Menger. Esta afirmación no implica un importante grado de discusión. No ocurre lo mismo en el momento de concretar la principal manifestación del subjetivismo menderiano. Incluso su teoría de los bienes económicos de orden superior, considerada como una de sus manifestaciones más palpables no tiene un consenso dentro de la ciencia económica. Mientras Jesús Huerta de Soto (1994) considera a esta teoría de los bienes de orden superior como la manifestación más típica y original del nuevo subjetivismo que propone Menger, Frank H. Night (1950) juzga a la teoría de los bienes económicos de primer orden y de orden superior como una de las aportaciones menos relevantes.<sup>1</sup> Tampoco entraremos en una mar en calma si nos adentramos en la teoría subjetivista del valor y en el descubrimiento de la ley de la utilidad marginal.

Negar que Menger planteó aspectos teóricos sustancialmente diferentes a Leon Walras y Stanley Jevons es algo más que discutir el subjetivismo de la escuela austríaca. Implica también *lecturas interesadas* de su teoría del valor y de todas las implicaciones conceptuales que subyacen debajo de la misma. No obstante, la formación académica recibida por miles de economistas a través de manuales que tienden a simplificar las aportaciones de estos autores ha llevado a que la tarea de “deshomogeneizar” su trabajo esté todavía abierta (W. J. Jaffe, 1976; J. Huerta de Soto, 1994). En este sentido, todo trabajo que profundice en la teoría del valor menderiana está ayudando a señalar las diferencias que Carl

---

<sup>1</sup> Véase el prólogo a la primera edición inglesa de los (1950) *Principles of Economics*, ed. por J. Dingwall y B.F. Hoselitz, Free Pres of Glencoe.

Menger tiene con sus contemporáneos. En este contexto este artículo tiene como objetivo fundamental contribuir a esta tarea.

## 1. AXIOMÁTICA NEOCLÁSICA Y MENDERIANA

Numerosos autores consideran que Carl Menger se engloba dentro de la escuela neoclásica. De hecho, llegan a denominar a la escuela que fundó Carl Menger, como la rama vienesa de la escuela neoclásica. Para estos economistas, no existe una axiomática que debe llevar el adjetivo de mengeriana. De todos modos, esta visión no es compartida por toda la comunidad académica. Destacan entre las opiniones divergentes, la defendida por la denominada Escuela Austríaca de Economía. Los puntos de desacuerdo son numerosos (Alter, 1992), aunque no es el objetivo de este trabajo abordar todos ellos.

Por el contrario, en este trabajo nos limitamos a mostrar las diferentes interpretaciones que se hacen sobre la aplicación del axioma de comparabilidad a la teoría del valor de Menger y, por extensión, sobre la existencia de sustituibilidad en la tabla de Menger. Los pasos a seguir serán los siguientes: *a)* mostrar la interpretación, a partir de la aplicación del principio de jerarquía, que algunos autores representativos de la escuela austríaca, realizan de la tabla de Menger, véase el apartado 1.1. que trata de la axiomática mengeriana: una visión no neoclásica; *b)* indicar la incidencia del axioma de comparabilidad en la escuela neoclásica, apartado 1.2. sobre axiomática neoclásica y *c)* demostrar que la teoría del valor de Menger no se rige por el principio de jerarquía absoluta, o lo que es lo mismo, por la ausencia de sustituibilidad entre necesidades, sino bajo el de prioridad, esta parte se incluye en el apartado 2. La aplicación del principio de prioridad implica asumir la existencia de sustituibilidad entre necesidades, alejando la teoría del valor de Menger de los argumentos austríacos mostrados en el apartado 1.1 que sostienen la imposibilidad de aplicar las herramientas neoclásicas sobre el cuerpo teórico ya que ello violenta los principales aspectos ontológicos, de los Principios de Economía Política de Menger (1871).

### *1.1. Axiomática mengeriana: la visión no neoclásica*

Existe un amplio consenso de que la teoría del valor de Menger puede explicarse a partir de su conocida tabla. En ella muestra un proceso de asignación de gastos de consumo en donde la interpretación de su sistema de asignación de gastos es fundamental para diferenciar a este autor de las aportaciones de Jevons y Walras.

Como puede verse en la tabla de Menger, expuesta a continuación, el consumidor se enfrenta a un orden de necesidades. Se supone que éste es representativo de su sistema de preferencias. Los valores indicados en las columnas representan o simbolizan la utilidad marginal que le proporciona al consumidor realizar sucesivos actos de satisfacción de una necesidad. A mayor valor más utilidad marginal.

El consumidor, bajo la visión austríaca, realizará su primer acto de consumo en la necesidad I, ¿Por qué? Porque es la necesidad más importante. El primer acto de consumo en la necesidad I le proporcionará una satisfacción de 10, los siguientes actos le reportarán valores inferiores. ¿Cuándo comenzará a satisfacer la necesidad II? Podría preguntarse el lector. Ese acto lo realizará después de haber alcanzado el valor cero en la necesidad I. A partir de ese momento, el consumidor ya estará satisfecho con la necesidad más importante y empezará a realizar actos de consumo en la siguiente necesidad, la II. Los sucesivos actos de consumo mantienen esta misma dinámica: primeramente se alcanza el valor cero en una necesidad antes de satisfacer la siguiente. El valor decreciente que se observa en la primera fila representa la diferente valoración que da a estas necesidades el individuo.

CUADRO 1. Tabla de Menger (1871)									
Necesidades									
Interpretación no neoclásica: Las necesidades se encontrarían jerarquizadas. El consumidor satisface una nueva necesidad en el momento en que esté saciado de la anterior (Alter 1990a)									
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

El consumidor satisfará su necesidad principal (I) hasta que ésta le aporte un valor o significación de 0. En ese momento pasará a satisfacer la necesidad II, la cual le aportará en un primer momento un valor de 9. Este valor se irá reduciendo a medida que satisface esta necesidad. Cuando alcance un valor 0 en II pasará a satisfacer la necesidad III, y así sucesivamente

El consumidor mengeriano, bajo la visión austríaca, satisface hasta la saciedad sus necesidades. De este modo, el individuo se plantea adquirir bienes de otra necesidad en el momento en que esté plenamente saciado de las más importantes. Así, nunca asignará una unidad monetaria a una necesidad menos importante mientras no esté satisfecho de aquella que considere más relevante.

Este razonamiento tiene varias implicaciones importantes desde el punto de vista de la teoría económica donde destacan las siguientes:

- Un bien que satisface la necesidad más importante siempre será preferido a un bien cualquiera que satisfaga la necesidad menos importante.
- Existe un orden jerárquico absoluto entre necesidades que determina un similar entre bienes.
- No existe la posibilidad de que bienes que satisfacen diferentes necesidades sean indiferentes entre sí. Esto implica que no puede haber una relación de sustitución entre estos bienes. Por consiguiente, no se pueden diseñar curvas de indiferencia. Las herramientas neoclásicas tradicionales no se pueden aplicar sobre la teoría del valor de Menger, salvo que se violen aspectos ontológicos de Menger (Alter, 1990a).

- d) No existen mercados perfectamente competitivos. Si existieran se podría vender en el mismo bienes que satisfacen una necesidad menos prioritaria y con el dinero recaudado adquirir bienes más prioritarios. Sirva para ilustrar esta explicación el siguiente ejemplo: Un mendigo siempre preferirá un *sandwich* a unas entradas para la ópera.
- e) No existe información perfecta.

Se admite la posibilidad de que existan relaciones de sustituibilidad entre bienes que satisfacen una misma necesidad. Por tanto, es factible diseñar curvas de indiferencia en el marco de una necesidad, pero nunca entre necesidades.

Como se observa, existe un elemento central en todo el razonamiento austríaco: no se pueden ni comparar ni sustituir entre sí todos los bienes del mercado, sólo son comparables aquellos que satisfacen una misma necesidad. ¿La causa? Existe una jerarquía absoluta clara entre necesidades que impide toda comparación entre todos los bienes que tienen la capacidad de satisfacer a las mismas.

De este modo, la visión austríaca no niega que existe, desde luego, la posibilidad de utilizar el modelo de asignación de gasto de Menger para un mayor beneficio de la escuela neoclásica. Pero, si esto se realiza, es a costa de violar aspectos básicos de la teoría del valor de Menger.

El problema económico fundamental neoclásico tiende hacia una situación de equilibrio, donde siempre existe una solución que, salvo excepciones, es única. ¿Existe la posibilidad de que se presente una solución única en un problema económico fundamental menderiano? La visión austríaca es rotunda a este respecto, podría haber una para cada necesidad, y tantas soluciones como necesidades tengan el agente que toma las decisiones.

Una forma gráfica de ilustrar esta interpretación austríaca del trabajo de Carl Menger la ha realizado Alter (1990a) y corresponde al cuadro 1. La comprensión de la misma obliga a definir previamente los siguientes conceptos: a) Estructura de necesidades que es un orden de jerarquía absoluta entre las necesidades del agente que toma las decisiones o consumidor; b) Conjunto de bienes: es similar al conjunto de bienes tradicional, c) Subconjunto de bienes económicamente homogéneos que pueden ser físicamente heterogéneos. Los bienes son homogéneos en la

medida que satisfacen una misma necesidad, cualidad que no les obliga a ser idénticos físicamente, por ejemplo, en el caso de la alimentación muchos consumidores pueden considerar una pieza de carne de vaca homogénea de una pieza de carne porcina. Obviamente, ambas son diferentes físicamente, de ahí la expresión “físicamente heterogéneas”.

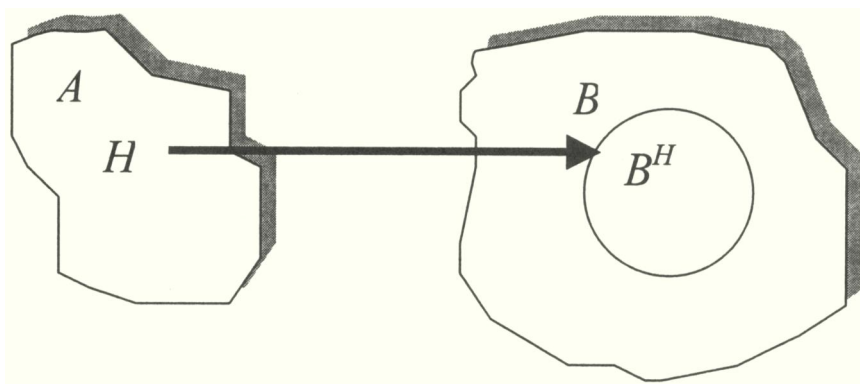
Así, pueden entonces definirse a los siguientes conceptos:

$A$ = La estructura de necesidades

$B$ = El conjunto de bienes

$B^H$ = El subconjunto de bienes económicamente homogéneos que son físicamente heterogéneos.

Cuadro 1



El agente o consumidor utilizará para satisfacer su necesidad  $H$  bienes pertenecientes al subconjunto  $B^H$  contenido en  $B$ . Existirán tantas soluciones, bajo la óptica austriaca, al problema mengeriano, como necesidades existan.

En el siguiente apartado, 1.2. mostraremos las implicaciones que para la escuela neoclásica ha tenido el axioma de comparabilidad. En la parte 2 defenderemos la tesis de que Menger sí admite ontológicamente, es decir, sin violación de ningún aspecto teórico básico de su teoría del valor, la comparabilidad entre bienes y, por tanto, que su aportación teórica



no está reñida ni con el marco teórico neoclásico ni con el uso de las herramientas matemáticas características de este marco.

### *1.2. Axiomática neoclásica*

No reconocer la existencia del axioma de comparabilidad, así como las ventajas de realizar este acto, implica cuestionar, entre otros, los siguientes conceptos: la ordenación de preferencias, las relaciones de equivalencia y los conjuntos de indiferencia. Es decir, se cuestionan los pilares de la teoría neoclásica de la elección. Al igual que para un castillo de naipes, la construcción axiomática neoclásica depende del primer naipe, es decir, del axioma de comparabilidad, si éste se destruye, todos los demás se derrumban. Por ello, no debe extrañarnos que los principales intentos de diferenciar diametralmente la teoría del valor de Menger de la teoría neoclásica centren su atención sobre la imposibilidad de que se puedan comparar bienes que satisfacen diferentes necesidades entre sí.

Esta ausencia de comparabilidad impediría, entre otros aspectos, la existencia de una perfecta divisibilidad de los bienes y también de las preferencias. El no reconocimiento de sustituibilidad entre bienes nos situaría frente a funciones matemáticas que no son continuas y, por tanto, ante problemas económicos que no tendrían garantizada una solución.

## 2. LOS CONCEPTOS DE PRIORIDAD Y JERARQUÍA EN MENDER

Consideramos que una estructura de necesidades ordenadas bajo el concepto de prioridad no impide la existencia de relaciones de indiferencia entre bienes que satisfacen a diferentes necesidades. Existen referencias en *los Principios de economía política* que muestran que Menger contemplaba la existencia de relaciones de equivalencia entre bienes que satisfacían varias necesidades. Esto implica, obviamente, que se pueden producir relaciones de sustituibilidad entre necesidades y que, por tanto, se ésta admitiendo la existencia del axioma de comparabilidad. Posteriormente y dentro de este apartado haremos referencia a estas citas. Pero previo a ello, deseamos destacar un elemento fundamental de su obra: la previsión humana. El análisis de

esta característica humana en Menger facilita nuestra defensa de un agente mengeriano que toma decisiones y que tiene necesidades prioritarias pero no jerarquizadas.

### *2.1. La previsión humana en Menger*

Friedrich von Hayek argumenta, en la introducción a los *Principios de economía política* (1981), que para Menger la actividad económica es esencialmente una planificación al futuro e implica una concepción del espacio temporal. Dicho con mayor exactitud, de los diferentes espacios temporales a los que se extienden la previsión humana, existe un orden de satisfacción de las diferentes necesidades.

El prever la satisfacción de necesidades es un atributo inherente a la condición humana, y como Menger aclara, un mayor desarrollo económico no altera este atributo:

Y así, ni siquiera el salvaje australiano se dedica a la caza sólo cuando tiene hambre, o construye su choza sólo cuando ya ha comenzado el crudo invierno y se halla inmediatamente expuesto a los calamitosos rigores del clima. Pero lo que distingue a los hombres de elevadas culturas de los restantes agentes económicos es que prevén la satisfacción de sus necesidades no sólo para cortos periodos de tiempo, sino para espacios temporales mucho más prolongados, procuran poner a seguro esta satisfacción por muchos años, incluso para toda su vida y, de ordinario, su preocupación va incluso más lejos, de modo que tampoco a sus descendientes les falten los medios necesarios para que a su vez puedan alcanzar este objetivo (Menger, 1983) pp. 69-70).

Esta planificación al futuro observada por Hayek se percibe de forma nítida en la valoración cuidadosa que el agente que toma las decisiones realiza en sus actos concretos para la satisfacción de sus necesidades. El agente guía hasta donde le es posible la actividad encaminada a satisfacer sus diferentes necesidades:

... podemos observar en todas partes cómo los agentes económicos contrapesan cuidadosamente la importancia relativa de todos y cada uno de los actos concretos que llevan a la satisfacción de sus diferentes necesidades en general y a la satisfacción más o menos completa de las necesidades de cada individuo y cómo guían hasta donde les es posible la actividad encaminada a la plena

satisfacción de sus necesidades (económicas) por los resultados de esta comprobación (Menger, 1983) p. 114.

Aunque Menger realiza estas aseveraciones con objeto de destacar valoraciones distintas de los bienes, nosotros realizamos otra interpretación complementaria a ésta.

Si los actores, como nos indica Menger, valoran cuidadosamente sus actos con objeto de buscar la más completa satisfacción de sus necesidades, es lógico esperar que en este proceso juegue un papel importante el “efecto experiencia o aprendizaje”. Éste se traslada de modo generacional dentro de los distintos grupos sociales. Nos situamos, por tanto, ante un mecanismo “procedimental” de satisfacción de necesidades. Este mecanismo no estaría alejado de la interpretación aristotélica que Menger da de la historia humana como una evolución en cierto modo sostenida por una “naturaleza o esencia” del hombre.

La existencia de un efecto aprendizaje que se manifieste en un mecanismo “procedimental” no niega las valoraciones subjetivas individuales sobre las distintas canastas de consumo. Apoya, sin embargo, la existencia de una escala de preferencias entre necesidades que se superpone a las escalas de preferencias subjetivas entre bienes que son características de la teoría neoclásica tradicional. Esta escala de preferencias entre necesidades está en línea con el concepto de ordenación de ordenaciones<sup>2</sup> de Sen (1977).

Menger en sus *Principios...* indica que si una cantidad de bienes se contrapone a unas necesidades cuya satisfacción es de muy diversa significación para los hombres, éstos comenzarán por intentar cubrir aquellas necesidades cuya satisfacción tiene para estos consumidores la máxima importancia. De este modo, intentarán satisfacer sus necesidades prioritarias antes que sus necesidades menos prioritarias.

Siguiendo a Menger, toda persona procurará satisfacer sus necesidades más perentorias, renunciando a las menos importantes y, por consiguiente, sólo dejará de satisfacer aquellas que tienen una menor significación. ¿Quiere esto decir que las necesidades están jerarquizadas? Es decir, ¿sugiere Menger que se debe de satisfacer la necesidad más

---

<sup>2</sup> El vocablo inglés utilizado por Amartya Sen fue *Ranking of Rankings*.

perentoria, y hasta que esta necesidad no esté cubierta no se puede satisfacer otra necesidad? Si nos atenemos al concepto de posesión de bienes mengeriano es lógico deducir que no existe jerarquización: La totalidad de bienes que dispone un individuo para la satisfacción de sus necesidades no representa la posesión de bienes como una cantidad caprichosamente acumulada, sino como el reflejo de sus necesidades, como un todo articulado, que no puede ser aumentado o disminuido de forma sustancial sin que se vea comprometida la realización del objetivo total.

## *2.2. La existencia de prioridad en la tabla de Menger*

El consumidor en Menger, al contrario de lo que indican algunas interpretaciones no neoclásicas, no espera alcanzar la saciedad en la necesidad más importante para comenzar a realizar algún consumo en otra necesidad. Se rige el individuo por el principio de “la significación sucesiva que le aporta cada acto de satisfacción de una necesidad”. Este concepto ha sido interpretado como “la utilidad marginal que proporciona la satisfacción de una necesidad”. El primero en realizar dicha interpretación fue su discípulo Friederich Wieser hacia 1890, la denominación original utilizada por este autor fue “utilidad en el límite”. No obstante, nosotros utilizaremos en este trabajo el término original usado por Carl Menger.

El primer acto de consumo lo debe realizar en la necesidad I, es ésta la que le proporciona una mayor significación (10). El siguiente acto podría ser en la necesidad I o en la II, ambas necesidades le proporcionan la misma significación. A medida que el agente tenga mayores niveles de renta podrá entonces satisfacer otras necesidades.

Cuadro 2. Tabla de Menger (1871)

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

Los valores reflejados en todas las columnas representan las significaciones que aportan sucesivos actos de satisfacción de necesidades. El primer acto de consumo se realiza en la necesidad I (valor 10), el segundo se puede realizar en la necesidad I o en la II (ambas proporcionan la misma significación).

Aunque las personas tienen distinto número de necesidades, todas en mayor o menor medida, intentan prever las mismas, recuérdese el ejemplo de los aborígenes australianos en el siglo XIX. Por ello, buscan una canasta óptima que englobe todos los bienes necesarios para satisfacer todas sus necesidades presentes. Es decir, estamos planteando que el individuo intenta maximizar la satisfacción de sus necesidades reales de modo conjunto, a través de una canasta única. El problema, por tanto, difiere sustancialmente de la visión austríaca de múltiples soluciones.

En el cuadro 3, dado un nivel de renta, el individuo satisface cinco necesidades. Esto implica un área de sustituibilidad, ligado a esas necesidades. No puede plantearse adquirir ningún bien de una necesidad menos prioritaria que la V, ya que si así lo hiciese estaría violando el principio de prioridad.

Cuadro 3. Tabla de Menger (1871)					
Espacio de necesidades para un nivel de renta que permite satisfacer cinco necesidades					
I	II	III	IV	V	La diagonal representan una relación de indiferencia. El consumidor tendrá que elegir que necesidad satisfacer. Todas ellas le proporcionan la misma significación. A medida que crezca su nivel de renta el individuo intentará satisfacer nuevas necesidades.
10	9	8	7	6	
9	8	7	6		
8	7	6			
7	6				
6					

El consumidor satisfará la necesidad V cuando las necesidades anteriores no le proporcionen una significación superior a 6.

En el cuadro 4 se observa el comportamiento para diferentes niveles de renta. De este modo, observamos que con una única unidad monetaria (u.m.) gastará:  $(1,0,...,0)$ , que representa una unidad monetaria en la necesidad I y ninguna en las restantes. Con dos unidades monetarias el individuo puede destinar dos unidades monetarias a la necesidad I y ninguna a las demás  $(2,0,...,0)$ , o dedicar una u.m. a la necesidad I y otra u.m. a la necesidad II.  $(1,1,0,...,0)$ . A medida que se gastan otras unidades monetarias existirán otras combinaciones de gasto, véase cuadro 4. Todas ellas son ejemplos de combinaciones de gasto óptimas.

Bajo el criterio de jerarquía (cuadro 5) el consumidor no está obteniendo, a la hora de realizar sus gastos, la mayor significación posible. No sería un agente maximizador de la utilidad. Como se puede observar sólo existe similitud entre los cuadros 4 y 5 hasta dos unidades monetarias, pero a partir de ese momento, existe una divergencia creciente.

Cuadro 4. Asignaciones de gasto bajo el criterio de necesidades prioritarias		
$Y$	$\{e_k^*\}$	Significación que proporcionan las sucesivas asignaciones de gasto
1 u.m.	$\{(1,0,...,0)\}$	$(1*10)$
2 u.m.	$\{(2,0,...,0),(1,1,0,...,0)\}$	$(1*10)+(1*9)$
3 u.m.	$\{(2,1,0,...,0)\}$	$(1*10)+(2*9)$
4 u.m.	$\{(2,2,0,...,0),(3,1,0,...,0), (2,1,1,0,...,0)\}$	$(1*10)+(2*9)+(1*8)$
5 u.m.	$\{(3,2,0,...,0),(2,2,1,0,...,0)\}$	$(1*10)+(2*9)+(2*8)$
6 u.m.	$\{(3,2,1,...,0)\}$	$(1*10)+(2*9)+(3*8)$
10 u.m.	$\{(4,3,2,1,...,0)\}$	$(1*10)+(2*9)+(3*8)+(4*7)$
15 u.m.	$\{(5,4,3,2,1,0,...,0)\}$	$(1*10)+(2*9)+(3*8)+(4*7)+(5*6)$
21 u.m.	$\{(6,5,4,3,2,1,0,...,0)\}$	$(1*10)+(2*9)+(3*8)+(4*7)+(5*6)+(6*5)$
28 u.m.	$\{(7,6,5,4,3,2,1,0,...,0)\}$	$(1*10)+(2*9)+(3*8)+(4*7)+(5*6)+(6*5)+(7*4)$
36 u.m.	$\{(7,6,5,4,3,2,1,0,...,0)\}$	$(1*10)+(2*9)+(3*8)+(4*7)+(5*6)+(6*5)+(7*4)+(8*3)$
45 u.m.	$\{(8,7,6,5,4,3,2,1,0,0)\}$	$(1*10)+(2*9)+(3*8)+(4*7)+(5*6)+(6*5)+(7*4)+(8*3)+(9*2)$
55 u.m.	$\{(10,9,8,7,6,5,4,3,2,1)\}$	$(1*10)+(2*9)+(3*8)+(4*7)+(5*6)+(6*5)+(7*4)+(8*3)+(9*2)+(10*1)$

Cuadro 5. Asignaciones de gasto bajo el criterio de necesidades jerarquizadas		
$Y$	$\{e_k^*\}$	Significación que proporcionan las sucesivas asignaciones de gasto
1 u.m.	$\{(1,0,...,0)\}$	$(1*10)$
2 u.m.	$\{(3,0,...,0)\}$	$(1*10)+(1*9)$
3 u.m.	$\{(4,0,...,0)\}$	$(1*10)+(1*9)+(1*8)$
4 u.m.	$\{(5,0,...,0)\}$	$(1*10)+(1*9)+(1*8)+(1*7)$
5 u.m.	$\{(6,0,...,0)\}$	$(1*10)+(1*9)+(1*8)+(1*7)+(1*6)$
6 u.m.	$\{(7,0,...,0)\}$	$(1*10)+(1*9)+(1*8)+(1*7)+(1*6)+(1*5)$
7 u.m.	$\{(8,0,...,0)\}$	$(1*10)+(1*9)+(1*8)+(1*7)+(1*6)+(1*5)+(1*4)$
8 u.m.	$\{(8,0,...,0)\}$	$(1*10)+(1*9)+(1*8)+(1*7)+(1*6)+(1*5)+(1*4)+(1*3)$
9 u.m.	$\{(9,0,...,0)\}$	$(1*10)+(1*9)+(1*8)+(1*7)+(1*6)+(1*5)+(1*4)+(1*3)+(1*2)+(1*2)$
10 u.m.	$\{(10,0,...,0)\}$	$(1*10)+(1*9)+(1*8)+(1*7)+(1*6)+(1*5)+(1*4)+(1*3)+(1*2)+(1*2)+(1*1)$

Con tres unidades monetarias Menger, bajo la visión austríaca de necesidades jerarquizadas, estaría argumentando que al decidir su destino recibe por la última unidad monetaria (la tercera) una significación de 8. Bajo la óptica de necesidades prioritarias y siguiendo el criterio de asignar el gasto a aquellos bienes que otorguen una mayor significación, el individuo estaría recibiendo una utilidad marginal de 9, tanto porque decidió colocar su tercera u.m. a la necesidad II o bien, porque al haber asignado las 2 u.m. a la necesidad II ahora destina la tercera a la necesidad I.

Cuadro 6: Suma de las significaciones que proporcionan las asignaciones de gasto		
	Concepto de prioridad (Sustituibilidad entre necesidades)	Concepto de jerarquía absoluta (Sustituibilidad entre necesidades)
1 u.m.	10	10
2 u.m.	19	19
3 u.m.	28	27
4 u.m.	36	34
5 u.m.	44	40
6 u.m.	52	45
10 u.m.	80	57

En el cuadro 6 se observa con claridad que el consumidor obtiene una mayor significación por sus actos de consumo si se comporta bajo el supuesto de que las necesidades estén priorizadas. Por ejemplo, para 10 unidades monetarias la suma de las significaciones obtenidas ascendería a 80, frente a las 57 que habría obtenido un consumidor que se comportase bajo la interpretación no neoclásica.

La aplicación del principio de prioridad supone la existencia de áreas de sustituibilidad, las cuales representan zonas acotadas donde es posible sustituir canastas ligadas a una necesidad con canastas de consumo ligadas a otra necesidad menos perentoria.

Nuestro planteamiento, coherente ontológicamente con la teoría del valor mengeriana, permite ampliar las zonas susceptibles de sustituibilidad a medida que el nivel de renta del consumidor crece. De este modo, un agente de renta muy baja solamente satisface su necesidad más prioritaria. A medida que esta persona adquiera un mayor nivel de renta puede entonces satisfacer otras necesidades menos prioritarias.

La formalización de áreas de sustituibilidad que permitan la existencia de curvas de indiferencia choca con otras posturas que o bien consideran “la ausencia de indiferencia entre necesidades” (Ironmonger, 1972),<sup>3</sup> o bien admiten con fuertes restricciones la existencia de estas curvas en el sistema de utilidad generado por Carl Menger. Un claro exponente de aquellos que defienden la ausencia de curvas de indiferencia entre necesidades es Alter,<sup>4</sup> a su juicio “podrían incluso existir “clases de indife-

<sup>3</sup> *Ibid.*, pp. 30-31.

<sup>4</sup> *Ibid.*, p. 190.



rencia” dentro de la estructura de una necesidad pero nunca entre estos grupos de necesidades”. Por el contrario, en McCulloch, J.H. y Smith, J.D. (1975) y en McCulloch, J.H. (1977)<sup>5</sup> se puede observar la demostración de la existencia de curvas de indiferencia en el sistema austríaco de utilidad.

La existencia de desutilidad se podría contemplar al introducir en la tabla valores negativos. El concepto de desutilidad parece recogerlo Menger al decir que el consumo de un bien puede, en contra de las apariencias, ser penoso e incluso hasta poner en peligro la salud del consumidor.

El individuo previsor, al estilo menderiano, que hemos mostrado anteriormente y que se caracteriza porque intenta conseguir una combinación de bienes que le permita satisfacer conjuntamente todas sus necesidades, parece suficiente argumento para defender que la jerarquía de necesidades que sostienen los autores austríacos no se corresponde con los fundamentos teóricos de Menger

Para confirmar esta hipótesis puede utilizarse el ejemplo expuesto por él en su tabla con referencia a la necesidad I y V: En este caso indica Menger que la necesidad I podría ser alimentación y la V tabaco. Si nos ubicamos en los niveles correspondientes a los puntos I-6 y V-5, el consumidor se esforzará más por satisfacer I que V. La primera necesidad (I) le proporciona una mayor significación (6). Respecto a puntos que proporciona la misma utilidad, tal como los puntos I-5 y V-5, indica: “... a partir de este punto se esforzará por satisfacer su necesidad de tabaco con el mismo empeño que la de satisfacer su necesidad de alimentos” (Menger, 1983, p. 114).

Por el contrario, en el caso donde el agente tiene el mismo empeño en satisfacer ambas necesidades, podemos observar con claridad que ambas, para ese nivel de significación descrito son equivalentes. Si necesidades distintas son equivalentes entonces es que son comparables entre sí, y consecuentemente sustituibles. Este simple razonamiento valida por sí solo a las necesidades como una estructura de prioridades e

---

<sup>5</sup> *We conjecture that it can be proven that convex curves may always be found in the Austrian system of utility, subject only to the reservations given in...* (p. 271).

inhabilita la visión austríaca que defiende la existencia de unas necesidades jerarquizadas y aisladas del marco neoclásico.

### 3. META-ORDENACIÓN DE NECESIDADES

El debate entre jerarquía y prioridad dentro de la teoría del valor mengeriano tiene importantes implicaciones. En nuestro caso, demostrar la prioridad es el primer paso para demostrar la existencia en Menger de un meta-orden de necesidades. Esto puede, en un paso posterior, articularse bajo el marco neoclásico de la teoría de la elección, para otorgarle una mayor solidez a la teoría del consumidor tradicional.

El hombre, en Menger, tiene múltiples necesidades. No podemos decir que ni su vida ni su bienestar estén asegurados si sólo dispone de los medios para la satisfacción de alguna de dichas necesidades, aunque éstas queden abundantemente cubiertas.

Carl Menger señala que para que una satisfacción de necesidades sea perfecta es necesaria una diversidad de bienes, que considerada en su conjunto, es poco menos que ilimitada. No obstante, el objetivo último que tienen los bienes es la conservación de nuestra vida y nuestro bienestar. Será la unión de todos los bienes lo que permita alcanzar el objetivo final, o como cita Carl Menger, el objetivo total.

Un solo bien o un conjunto incompleto de ellos no permitirá nunca alcanzar este objetivo. El agente que toma las decisiones en su estructura mental opera con una escala definida de necesidades, pareja a la ordenación expuesta por Menger en su tabla. Definiremos esta ordenación de necesidades como un meta-orden de preferencias. En el sentido de que todos los actos de consumo están supeditados a esta ordenación individual y subjetiva entonces el concepto mengeriano de meta-ordenación de preferencias puede ser utilizado para enriquecer la capacidad explicativa de la teoría de la elección neoclásica.

La teoría de la utilidad marginal tenía distintos elementos que dificultaban su aceptación a comienzos del siglo XX. Si el problema de la medición hubiera sido la única barrera para su aceptación, sus críticos se habrían conformado con una reformulación que mantuviera el concepto de utilidad o satisfacción, pero sin afirmar que se trata de una cantidad

medible. En realidad, no es necesario insistir en el requerimiento de la medición mientras sólo nos interese un problema de máximos. A este respecto puede decirse que existen procedimientos para averiguar si hemos llegado a la cima de una montaña, sin necesidad de medir su altitud<sup>6</sup>. La objeción al problema de la medición era la más importante de las formuladas inicialmente por opositores no matemáticos a los defensores no matemáticos de la teoría de la utilidad marginal. Algunos de éstos, especialmente Wiesser, descubrieron pronto que podían conceder este punto, al menos por lo que hace a la utilidad total. Pareto, que tras aceptar la teoría de la utilidad marginal en su forma walrasiana, se opuso a ella hacia 1900,<sup>7</sup> presentó también primariamente esta objeción, que en aquel momento no era precisamente nueva. No obstante, nadie puso en duda que los individuos pueden comparar, sin medirlas, las satisfacciones que esperan de la posesión de diferentes conjuntos de bienes y servicios. Pareto desarrolló la idea de utilidad ordinal y el concepto de indiferencia. A juicio de Schumpeter (1955), hay que decir que no consiguió consistencia completa y que más de una vez cayó en los hábitos de pensamiento contraídos durante sus años de formación. Un avance ulterior se consiguió con Jonson (1913)<sup>8</sup> y Slutsky (1915).<sup>9</sup> Aunque hasta 1934 no se completó la tarea, por obra de Hicks y Allen (1934),<sup>10</sup> de formular la teoría del consumidor como maximización condicionada de una función de utilidad ordinal que representa los gustos plasmados en un mapa de curvas de indiferencia.

---

<sup>6</sup> Shumpeter, J.A. (1994) p, 1153.

<sup>7</sup> La primera publicación suya en esta nueva línea es (1900) "Sunto di alcuni capitoli di nuovo trattato di economia pura" *Giornale degli Economisti*. Números de marzo y junio.

<sup>8</sup> Johnson, W.E. (1913) "The Pure Theory of Utility Curves". *Economic Journal*. Diciembre.

<sup>9</sup> Slutsky, E. (1915) "Sulla teoria del bilancio del consumatore" *Giornale degli Economisti*. Julio. Como es bien conocido, fuera de Italia no existió un conocimiento y por tanto un reconocimiento del trabajo de Slutsky. Allen en 1936 en "Professor Slutsky's Theory of Consumers' Choice" *Review of Economic Studies*, febrero, dio un brillante ejemplo de lo que se considera comportamiento correcto ante la inesperada aparición de predecesores ignorados.

<sup>10</sup> Allen y Hicks (1934) "Reconsideration of the Theory of Value" *Economica*, febrero y mayo.

A principios de los años treinta, y particularmente en la London School of Economics, el concepto neoclásico de utilidad se estaba muriendo por su base. Observando "*An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*" de Lord Robbins(1932),<sup>11</sup> se advierte que la ciencia económica, como una estructura de relaciones abstractas entre medios escasos y preferencias ordenada, no necesita ni ofrece ningún apoyo a favor de los tardíos vestigios del utilitarismo psicológico. En el marco del positivismo lógico que se impone en los años treinta, Hicks y Allen llevan a cabo una acción tan fructífera que cambiaron por completo la fisonomía técnica del análisis microeconómico.<sup>12</sup> Exponen Hicks y Allen que si uno es utilitarista en filosofía, tiene perfecto derecho a ser utilitarista en economía. Pero si uno no lo es (y hoy en día poca gente lo es), uno también tiene derecho a una economía que se halle libre de los supuestos utilitaristas.

En la década de los cuarenta nos encontramos con una teoría del comportamiento del consumidor que empieza a asentarse sobre cimientos más sólidos; sale a la luz en 1948 en *Economica*: "Consumption Theory in Terms of Revealed Preference" de Samuelson, donde muestra que la teoría económica del comportamiento del consumidor puede ser construida sobre la noción de preferencia.<sup>13</sup> Será con sus *Foundations* en 1948 donde se contribuye a mostrar la escala de preferencias como un concepto algebraico de preorden o preordenación de las posibles canastas de consumo. Muy rápidamente el análisis económico integrará ambos conceptos mostrando que un preorden de preferencias que cumpliera ciertas condiciones será representable por una función de utilidad ordinal continua y diferenciable.

Desde los trabajos iniciales de Houthakker, pasando por la explicación completa de la teoría de la elección en términos de relaciones de orden que Arrow (1951) muestra en *Selección social y valores individua-*

---

<sup>11</sup> Lord Robins (1932) *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Londres, McMillan & Co. Ltd.

<sup>12</sup> Hicks, J.R. (1939) en *Value and capital. An Inquiry into some fundamental principles of economic theory*, Londres, Oxford University Press, p. 18. Existe traducción castellana de Javier Márquez en el Fondo de Cultura Económica, México.

<sup>13</sup> Samuelson (1948) p, 243

les y en la *Teoría del valor* de Debreu (1959), puede observarse el desarrollo de la axiomatización de estos conceptos hasta la actualidad. En el desarrollo de este proceso axiomático se asume que las preferencias del consumidor son un preorden completo sobre el espacio de posibles canastas de consumo que, con las propiedades de continuidad, monotonicidad fuerte, insaciabilidad local y convexidad es representable por una función de utilidad continua y diferenciable. De manera que en el análisis del comportamiento del consumidor es posible utilizar el cálculo diferencial de los modelos matemáticos de maximización condicionada o restringida. Samuelson en sus *Foundations* en 1948 desarrolló el proceso de formalización de la teoría microeconómica del comportamiento óptimo (consumo y producción) a partir del cálculo diferencial en modelos de optimización condicionada. Estos modelos han demostrado un importante potencial explicativo sobre todo al explorarse las relaciones de dualidad a través de las funciones indirectas de utilidad y las funciones de gasto.<sup>14</sup>

Siguiendo las palabras de Becker (1971)<sup>15</sup> podemos decir que la esencia del modelo de comportamiento racional está recogido solamente en dos supuestos: que cada consumidor tiene un conjunto ordenado de preferencias, y que escoge la opción que satisface el máximo de sus preferencias, dada su capacidad. En cuanto al primer supuesto, las preferencias del consumidor, son sobre las que se ha basado toda la formulación teórica de la conducta del consumidor desde que se abandonaron las teorías *utilitaristas* (J. R. Hicks, 1939). Una cita de este autor permite ilustrar este punto: “we have now to inquiry whether a full theory of consumer’s demand at least as Marshall’s cannot be built up from the assumption of a scale of preference”.

La forma de describir estas preferencias ha sido el concepto de utilidad, donde la propiedad más importante de una asignación de utilidad es la forma en que se ordenan las canastas de bienes. Las

---

<sup>14</sup> Para una exposición del estado de esta materia puede verse entre otros las magnificas exposiciones de Corners en *Duality and Modern Economics* y aunque un poco más antigua, pero excelente por su planteamiento, Madden *Concavidad y optimización*.

<sup>15</sup> Edición en castellano del Fondo de Cultura Económica de *Economic Theory*, Alfred A. Knopf, Inc. Nueva York. 1971.

preferencias del consumidor son la descripción fundamental para analizar la elección, y la utilidad no es más que una forma de describirlas, así, la única propiedad importante de una asignación de utilidad es la forma en que se ordenan las canastas de bienes (Varian, 1987).

Bajo estos supuestos, la teoría habitual desarrolla un marco teórico que podría señalarse como una aplicación de un vector de consumo típico,  $x \in \mathcal{R}_+^n$  a través de una función de utilidad que lleva implícita los gustos,  $U_g$ , en un espacio  $\mathcal{R}$ . Esta aplicación implica que en el caso en que distintos consumidores se comporten de manera diferente, después de considerar los precios y el ingreso, entonces la causa tiene que ser una diferencia en sus gustos. Ahora bien, la teoría económica no explica cómo se determinan estos gustos y únicamente describe los efectos de los mismos. Si a esta carencia le agregamos una excesiva dependencia en justificar variaciones en los gustos como causa del diferente comportamiento de varios consumidores, tendremos una teoría abierta a desarrollos que intentan mitigar esta dependencia. Así, estos gustos, en la medida en que redefinen el sistema de preferencias del consumidor, estarán igualmente modificando  $U_g$ . De este modo, este marco teórico tradicional presenta carencias explicativas como consecuencia de la inclusión de los gustos para explicar las regularidades estadísticas observables en los hábitos de consumo, como por ejemplo las leyes de Engel,<sup>16</sup> que son, a juicio de Houthakker (1957), de todas las regularidades en economía la mejor establecida.

Las aportaciones que modifican la teoría tradicional han surgido por diferentes vías, no obstante, se considera como denominador común de estas nuevas ideas la hipótesis de que la confrontación entre consumidor y un conjunto de bienes no es directa (Becker, 1965; Lancaster, 1966). Reconocer esta idea implica una reflexión que conduce a uno de los supuestos básicos de la teoría del consumidor, es decir, al concepto de bien y especialmente a su capacidad como generador de utilidad.

---

<sup>16</sup> Las denominadas Leyes de Engel las podemos extraer de los siguientes trabajos de C. L. Engel: 1857 "Die Productions und Consumptionsverhaeltnisse des Koegnigsreichs Sachsen" reimpresso en Engel (1895) Anlage I, 1-54, 1895 "Die Lebenskosten Belgischer Arbeiter-Familien Frueher und jetzt", reimpresso en *International Statistical Institute Bulletin* 9, 1-124.

No obstante el largo proceso de refinamiento que ha tenido el marco teórico neoclásico del consumidor, desde los utilitaristas del siglo XIX pasando por Slutsky y Hicks-Allen, hasta los economistas actuales, no es posible hablar aún de teorías alternativas. Por ello, sólo puede hablarse de caminos que buscan, a partir del esquema básico existente, un mayor acercamiento a la realidad.

Las aportaciones de Becker (1965) y Lancaster (1966) a este respecto han sido ciertamente muy relevantes. No obstante destaca, desde finales de los años cincuenta, el trabajo de Ironmonger (1972). En efecto, los estudios realizados por Duncan Ironmonger que si bien no son muy conocidos, a pesar de que algunos economistas como Max Alter (1990) le confieren un valor especial al considerarlo como antecesor del trabajo de Lancaster, aunque cabe señalar que no existe constancia de que Lancaster lo conociese. Su aportación data de finales de los años cincuenta, sin embargo, su desarrollo teórico es conocido a través de Ironmonger, Duncan S. (1972) *New Commodities and Consumer Behavior*, London: Cambridge University Press.

Ironmonger plantea que las necesidades han de ser satisfechas conjunta o separadamente en el tiempo, dependiendo de las propiedades físicas de los bienes. El marco conceptual que diseñó Ironmonger se puede considerar, desde la ortodoxia austríaca, coherente con la teoría mengeriana, ya que asume la existencia de saciedad local, dentro de una esfera general de no-saciedad. Estos supuestos implican la existencia de un sistema de prioridades entre necesidades y consecuentemente se acercan a la idea de un sistema jerárquico de necesidades.

Por otra parte, Becker (1965, 1971) presentó su conocida teoría de la asignación del tiempo entre diferentes actividades que es actualmente un referente obligado dentro de la "household production theory". Gary Becker (1965), muestra en este estudio, dos preocupaciones importantes, la primera es definir con claridad la función objetivo y la segunda desarrollar la restricción a la que está sujeta dicha función.

En el corazón de la teoría de la producción doméstica se encuentra el supuesto de que las economías domésticas son tanto productoras como consumidoras (Becker, 1965). Esto implica que los bienes comprados figuran como insumos en la producción de otros bienes que directamente

forman parte de la estructura de preferencias. La definición de la función objetivo llevó entonces a Becker (1965) a modificar la función de utilidad tradicional. Siendo uno de los objetivos perseguidos, reducir la influencia de los gustos dentro del orden de preferencias al que se enfrenta el consumidor.

En Becker (1971), es donde se observa con mayor nitidez su clara preocupación por los gustos. Concuerda con que la excesiva dependencia en los *gustos* para explicar diferencias en el comportamiento de los consumidores es una debilidad de la teoría tradicional del consumo. Tendríamos una teoría mucho más útil si se le atribuyese menos peso a los gustos y más a los precios e ingresos. En la teoría de Becker (1971) también se argumenta que la introducción formal en el análisis de una teoría modificada sobre la decisión de consumo, en la que los bienes comprados figuran como insumos en la producción de mercancías que directamente forman parte de la estructura de preferencias, disminuye la necesidad de profundizar en el fenómeno de los diferentes gustos.

De modo similar a Becker (1965, 1971), Lancaster (1966) muestra una insatisfacción con la teoría tradicional. Ésta no ofrece a su juicio una explicación satisfactoria sobre las razones por las que unas mercancías están más estrechamente relacionadas en el consumo que otras<sup>17</sup> ni por qué no se compran en absoluto algunos bienes. En su *Teoría del consumidor*, Green (1986), opina que la única respuesta posible a Lancaster es: así es el *orden de preferencias*. Esta respuesta de Green (1986) equivale a decir que el marco teórico que desarrolla el orden de preferencias es el causante de las carencias predictivas de la teoría tradicional. En la *Teoría del consumidor*, Green (1986), enumera como determinantes principales en el orden de preferencias a la publicidad, las elecciones de otros consumidores y los precios y las preferencias. La publicidad es un determinante que ha sido evidenciado por numerosos economistas, Lancaster lo sugiere en “A new approach to consumer

---

<sup>17</sup> Las soluciones de esquina con restricciones adicionales de “no negatividad”, si en el límite para cantidades nulas de un bien su relación marginal de sustitución con otras mercancías es menor que la relación real de intercambio, la restricción de no negatividad es activa y no se compra en equilibrio cantidad alguna del bien. Esto fue posible, por el desarrollo de las condiciones de Kuhn-Tucker en el modelo de optimización.



theory”, Galbraith (1967) en *The New Industrial State* en donde argumenta que la publicidad de promoción ejerce una influencia dominante en las elecciones del consumidor y Baumol en *Economic Theory and Operations Analysis* considera el gasto en publicidad como uno de los factores determinantes de las ventas y que así se hace a menudo en los estudios empíricos. En cuanto al segundo determinante enumerado por Green (1986), debemos recordar las ideas expuestas por Joan Robinson y que posteriormente Leibenstein (1950) denominó *efecto de carro triunfal* y el *efecto de snobismo* en “Bandwagon, snob and Veblen Effects in the theory of consumers’ demand”. Decía Robinson que nuestro consumidor a menudo compra mercancías que no le gusta especialmente consumir, a fin de causar impresión en los vecinos, o prescinde de cosas que le encantaría por miedo a que se le considere una persona vulgar.

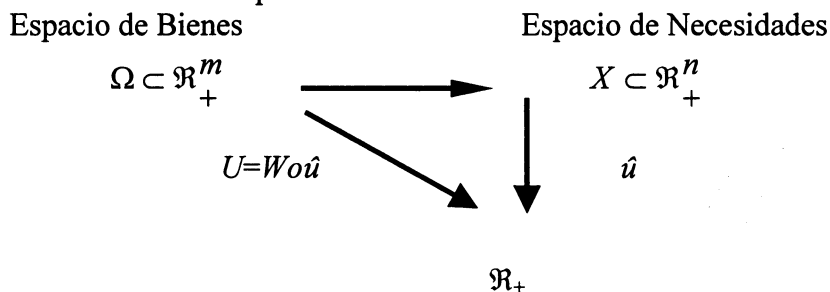
El trabajo de Lancaster (1966) asienta el desarrollo de su modelo sobre tres puntos, de los cuales indica que cada supuesto representa una ruptura con la tradición económica. Estos tres puntos son conceptualmente coherentes con la teoría mengeriana. Esta coherencia es un elemento más para poner de manifiesto la validez conceptual de los *Principios de economía política* de Menger.

La importancia de Lancaster reside en mostrar una mayor capacidad explicativa de la teoría del consumidor. Esa misma preocupación fue manifestada por Sen (1977) en “Rational Fools”. La teoría tradicional, afirma Amartya Sen (1977) tiene “demasiada poca estructura”. La distinción entre preferencias “éticas” y “subjetivas” realizada por Harsanyi (1956) abrió también un camino para plantear una estructura que se proyecte sobre la teoría tradicional. Pero el concepto de “ordenación de ordenación de preferencias” fue expuesto por Sen en 1972 en Bristol en la conferencia sobre la “razón práctica”. La idea de Sen no era enfocarlo como una ordenación moral de acciones alternativas, sino más bien como ordenación moral de una ordenación de acciones.

La construcción de un modelo que parta de las necesidades de Menger no sólo proporcionará una mayor estructura a la teoría del consumidor, sino que estaría ayudando a dar respuesta a la preocupación mostrada por Becker, Lancaster o Sen, entre otros.

Este modelo se construiría sobre el concepto de necesidades de Menger, que tendría que generar una función de necesidades  $W_k$  que se proyectase sobre un índice de satisfacción de necesidades o de nivel de vida,  $\hat{u}$ . Las necesidades mengerianas pueden enfocarse tanto como necesidades económicas o como juicios de valor asumidos globalmente por la sociedad. La elección de este último enfoque permitiría profundizar en la línea abierta por Sen (1977).

La estructura de necesidades del consumidor,  $(\{W_k\}, \hat{u})$  sería similar,  $k \in M$  en términos abstractos, a la función de utilidad. La información contenida en la estructura de necesidades podría ser condensada en una función de utilidad similar a la expuesta a continuación.



El enfoque de las necesidades económicas, sirve para diseñar un modelo de asignación de gasto. Este modelo, en lugar de la estructura general y totalmente abstracta de la función de utilidad tradicional, se desplegaría sobre una meta-ordenación de necesidades. En el trabajo de Menger se pueden interpretar como una descomposición de la función de utilidad. Las herramientas a utilizar, como hemos visto, serían la función de necesidades y el concepto de meta-ranking de necesidades. Esta descomposición nos daría el marco adecuado para intentar diseñar un modelo de asignación de gasto que, como ya hemos comentado anteriormente, en lugar de la estructura general y totalmente abstracta de la función de utilidad, se desplegará sobre una meta-ordenación de necesidades.

Se rebajaría, de este modo, el grado de abstracción de la teoría neoclásica y se enriquecería su estructura teórica para poder aumentar su capacidad explicativa en los siguientes puntos: *a)* Mostrando un mecanismo de racionalidad procedimental, basado en un ahorro de costos de información en la optimización de las compras de consumo. *b)* Proporcionando capacidad explicativa sobre los efectos de la renta. De este modo, resaltar la estructura de necesidades del consumidor y filtrar los gustos permite poner de manifiesto la distribución normal de las proporciones de consumo con respecto a la renta.

### CONCLUSIONES

A lo largo del siglo XX y desde el primer trabajo de Theil, H. (1952), donde se aborda un cambio en la función objetivo del consumidor, se han observado diferentes trabajos que plantean cambios en el sistema de preferencias del consumidor, Lancaster (1966, 1971), Ironmonger (1972), Becker (1976, 1981), Stigler y Becker (1977), Stiglitz, J. (1987), Becker y Murphy (1988) o Faíña y Salcines (1998) entre otros. En algunos casos plantearon introducir la calidad como un determinante de la función de utilidad, en otros la introducción de los hábitos, la adicción, la utilidad de terceras personas, etc. En todas estas aportaciones existe un denominador común, la confrontación entre el consumidor y su canasta de bienes no es directa. Este mismo nexo también lo presenta el trabajo de Carl Menger (1871).

Este autor austríaco muestra en su tabla una estructura de necesidades, que se puede interpretar como una meta ordenación que condiciona nuestro comportamiento como consumidores.

Nadie ignora, por otra parte, que Menger es considerado el padre de la escuela austríaca de economía. Por ello, no resulta extraño que algunos autores consideren que sobre su teoría del valor no se pueden aplicar herramientas neoclásicas. En este trabajo se demuestra que esta interpretación es errónea y que la teoría del valor de este economista bien muestra la existencia de una estructura de necesidades que determina unas prioridades de consumo que marcan nuestras elecciones. Para ello,

es necesario introducir el concepto de área de sustituibilidad. Ésta representa el conjunto de necesidades que podemos satisfacer con un determinado nivel de renta, y nos permite garantizar la existencia de al menos una solución al problema del consumidor.

La teoría del valor de Menger sugiere la existencia de un modelo que se construiría sobre su concepto de necesidades. Sería necesario para ello diseñar una función de necesidades que se proyectase sobre un índice de satisfacción de necesidades. Las necesidades mengerianas tendrían la ventaja de poder mostrarse como necesidades económicas o como juicios de valor asumidos globalmente por la sociedad. Este último enfoque permitiría desarrollar en el concepto de ordenación de ordenaciones de Amartya Sen (1977).

El enfoque de las necesidades económicas mostraría un modelo de asignación de gasto. Este modelo, en lugar de la estructura general y totalmente abstracta de la función de utilidad tradicional, se desplegaría sobre una meta-ordenación de necesidades.

## BIBLIOGRAFÍA

- Allen, R.G.D., "Professor Slutsky's Theory of Consumers' Choice" *Review of Economic Studies*, febrero, 1936.
- Allen, R.G.D., Hicks, J.R., "Reconsideration of the Theory of Value", *Economica*, febrero y mayo, 1934.
- Alter, M., "Carl Menger and the origins of Austrians Economics" Westview Press, Oxford, 1990a.
- Alter, M., in Bruce J. Caldwell (edit) "Carl Menger and his legacy in economics" Annual supplement to volume 22, *History of Political Economy*, pp. 313-348, 1990b.
- Alter, M., Carl Menger and Homo Oeconomicus: some thoughts on austrian theory and methodology en Blaug, M. (Ed.) Carl Menger, Edward Elgar Publishing Limited, Cambridge, 1992.
- Arrow, K., Social Choice and Individual Values. John Wiley & Sons: Nueva York; Chapman & Hall: London, 80, 19510.
- Baumol, W. J., en *Economic Theory and Operations Analysis*, Prentice-Hall international series in management, 4a edición, Prentice-Hall, 1977.
- Becker, *Economic Theory*, Alfred A. Knopf, Inc. Nueva York, 1971.
- , *Teoría económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1977.
- , "A theory of allocation of time", *The Econonomic Journal*, núm. 229, vol. LXXV, 1965.
- Becker, G.S. y Murphy, "A theory of rational addiction", *Journal of Political Economy*, pp. 76-90, 1988.
- Cornes, R., "Duality and Modern Economics", Cambridge University Press, Cambridge, 1992.
- Debreu, G., *Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*, Cowles Foundation, Monografía 17, Jhon Wiley & Sons Inc, 1959.
- Engel, C. L., "Die Lebenskosten Belgischer Arbeiter-Familien Frueher und jetzt", reimpresso en *International Statistical Institute Bulletin* 9,1-124, 1895.
- , "Die Productions und Consumptionsverhaeltnisse des Koegnigsreichs Sachsen" reimpresso en Engel (1895) Anlage I, 1-54, 1857.

Faíña, A. y Salcines, J. V., "La metaordenación de preferencias como un sistema procedimental economizador: la aportación de Carl Menger" *Τελος*, vol. VIII, núm. 2, pp. 119-121, 1998.

Galbraith, *The New Industrial State*, Hamis Hamilton, 1967.

Green, J., *La Teoría del Consumidor*, Alianza Editorial. Madrid, 1986.

Harsanyi, J., Cardinal welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility, *Journal of Political Economy* 63, 1955.

Hicks, J.R., en *Value and capital. An Inquiry into some fundamental principles of economic theory*, Oxford University Press, Londres, 1939.

Houthakker, H.S., "An international coparison of household expendidure patterns commemorating the centinial of Engel's Law", *Econometrica* 25 (4), octubre, 532-51, 1957.

Huerta de Soto, J., *Estudios de economía política*, Unión Editorial, Madrid, 1994.

Ironmonger, D. S., *New Commodities and Consumer Behavior*, Londres, Cambridge University Press, 1972.

Jaffe, W.J., "Menger, Jevons and Walras de-homogenized, *Economic Inquiry*, núm. 14 (4), pp. 511-524, 1976.

Johnson, W.E., "The Pure Theory of Utility Curves", *Economic Journal*, diciembre, 1913.

Lancaster, K. L., "A new approach to consumer theory", *Journal of Political Economy*, 74, abril, 1966.

Leibenstein "Bandwagon, snob and Veblen Effects in the theory of consumers'demand" *Quaterly Journal of Economics*, vol. 64, núm. 2, pp. 183-201. 1950, y reimpresso por W. Breith y H.M. Hochmann (eds) en "Reading in Microeconomics", pp. 123-129.

Madden, P., *Concavity and Optimization in Microeconomics*, Basil Blackwell. Oxford. Inglaterra. (Traducción al castellano: *Concavidad y Optimización en microeconomía*, Alianza Editorial, Madrid, 1987.)

Menger, C., *Grundsätze der Volkswirtschaftslchre* (Traducción al inglés: (1976) *Principles of Economics* Nueva York University Press, Nueva York, Traducción al castellano (1981) *Principios de economía política*, Unión Editorial. Madrid, 1871.

McCulloch, J. H. and Smith, J. D., "An Austrian Proof of Quasi-Concave Preferences", *Boston College Discussion Paper*, 70, 1975.

McCulloch, J. H., "The Austrian Theory of the Marginal Use and of Ordinal Marginal Utility", *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. 37. núm. 3-4, 1977.

Night, F.H., in Dingwall, J & Hoselitz B.F. (eds) *Principles of Economics*, Free Pres of Glencoe, 1950.

Pareto, W., "Sunto di alcuni capitoli di nuovo trattato di economia pura", *Giornale degli Economisti*, números de marzo y junio, 1900.

Robins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, McMillan & Co, Ltd. Londres, 1932.

Samuelson, P. A., *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press. Cambridge, Mass., 1947.

Sen, A., "Choice, Orderings and Morality", in S. Körner, ed. *Practical Reason*, Oxford, 1974.

——, "Rational fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs*, vol. 6, 1977.

Slutsky, E., "Sulla teoria del bilancio del consumatore", *Giornale degli Economisti*, julio, 1915.

Stigler y Becker, "De gustibus non est disputandum", *American Economic Review*, pp- 76-90, 1977.

Stiglitz, J., "The causes and consequences of the dependence of quality on price", *Journal of Economic Literature*, pp. 1-48, 1987.

Theil, H., "Qualities, Prices and Budget Enquiries", *Review of Economic Studies*, pp. 129-147, 1952.

Varian, H. R., *Intermediate Microeconomics. A modern Approach*. 2a edición, 1987.