

# NECESIDADES, SATISFACCIONES Y BIENESTAR SOCIAL EN TIBOR SCITOVSKY

---

Santiago Álvarez Cantalapiedra

Director de Fuhem Ecosocial

Tibor Scitovsky nació en Budapest en 1910 en el seno de una familia acomodada. La manera de enfocar la cuestión central que aborda en *The Joyless Economy*,<sup>1</sup> "las fuentes de la satisfacción e insatisfacción humana", puede ser contemplada como herencia de las ideas que se fueron forjando en su interior en la etapa temprana de su infancia; al menos, así parece en relación con dos ideas relevantes que emergen del libro del que se extrae el texto seleccionado para el que estas líneas sirven de introducción justificativa.

La primera tiene que ver con los orígenes y consecuencias del aburrimiento. Como se ha señalado, Scitovsky procedía de una familia prominente de raíces aristocráticas. Su padre ejerció la presidencia de uno de los principales bancos de Hungría y, aunque por poco tiempo, llegó a ser ministro de asuntos exteriores. Es fácil imaginar que la familia viviera con relativo desahogo. Tenía la costumbre de retirarse durante los veranos a una mansión situada a sesenta kilómetros de Budapest. Mientras los niños disfrutaban de sus vacaciones escolares y del estímulo de la libertad al margen de las restricciones que conlleva la vida en la ciudad, los adultos permanecían ociosos ocupando su tiempo en no hacer nada. "Cada vez que veo una obra de Chéjov, me hace pensar en aquellos veranos, porque muestran la atmósfera de tedio perezoso donde la gente es demasiado aburrida para disfrutar de su flojera y despertar para hacer algo más agradable",<sup>2</sup> escribió Scitovsky en un libro de memorias publicado en Hungría en 1997.

La segunda idea se refiere a las fuentes de estimulación y al papel de las artes. Scitovsky tuvo intereses mucho más amplios que la mayoría de los economistas de su época. Kenneth Arrow, con quien seleccionó la mejor muestra de ensayos sobre la economía del bienestar de los años sesenta,<sup>3</sup> dijo que *The Joyless Economy* refleja una crítica de la sociedad burguesa capitalista desde una perspectiva aristocrática.

---

<sup>1</sup> Publicado originalmente por Oxford University Press en 1976, fue traducido al castellano con el título *Frustraciones de la riqueza. La satisfacción humana y la insatisfacción del consumidor*, Fondo de Cultura Económica, México, 1986.

<sup>2</sup> Cita tomada del comentario realizado por Lisa Trei en el boletín de la Universidad de Stanford con motivo de la muerte de Scitovsky: <http://news.stanford.edu/pr/02/scitovsky612.html>

<sup>3</sup> K. J. Arrow y T. Scitovsky, *La economía del bienestar*, Fondo de cultura Económica, México, 1974.

Una visión coincidente con la del escritor Sándor Márai,<sup>4</sup> compatriota y coetáneo suyo, marcada por una profunda aversión a la cultura de masas que se expandía desde Norteamérica hacia el resto de Occidente como consecuencia del desarrollo de la llamada sociedad de consumo. Afincado en los EEUU, al igual que Márai, ambos fueron testigos de la agonía de la cultura europea resultante de la misma conformidad e indiferencia que mantendría dividido al viejo continente durante más de cuatro décadas tras la debacle de la segunda gran guerra. Aunque Scitovsky era ciudadano de los EEUU, y vivió ejerciendo la mayor parte de su actividad docente en universidades como la de Stanford, Yale o California, nunca dejó de ser un europeo de aire aristocrático interesado por saber por qué Estados Unidos era tan diferente de aquella refinada y desaparecida Centroeuropa de entreguerras en la que vivió su infancia.<sup>5</sup>

### **ACOGIDA E IMPACTO DEL LIBRO**

La aparición en 1976 de *The Joyless Economy* no causó una impresión demasiado afortunada en el gremio profesional de los economistas. Era algo esperado. El propio Scitovsky señaló en el prefacio de la obra que, a medida que avanzaba a sus colegas las nuevas ideas contenidas en el libro, percibía que la reacción más común consistía en tratar de desalentarle amablemente de su empeño. Sin embargo, una edición posterior, publicada en 1992, atrajo la atención de un público cada vez mayor y, en 1995, el *Times Literary Supplement* de Londres incorporó la obra entre "los 100 libros más influyentes de la era posterior a la Segunda Guerra Mundial". Habiendo alcanzado ya suficiente reconocimiento, en el año 1996 *Critical Review* dedicó una monografía al libro, contando con la participación de renombrados economistas como Amartya Sen o Albert Hirschman, para conmemorar los veinte años transcurridos desde su publicación. Finalmente la propia historia del libro ha servido para corroborar una de sus ideas principales: los seres humanos deseamos novedades, pero nos cuesta aceptarlas en grandes dosis por el elemento perturbador que comportan.

Uno de los elementos más perturbadores de la obra de Scitovsky fue el cuestionamiento que hizo al carácter científico de la teoría de las preferencias reveladas. Pero sobre todo el libro interpelaba la convención, hasta entonces firmemente arraigada, que relacionaba de forma positiva la prosperidad material con la satisfacción humana.

### **EL PLACER DE LA ESTIMULACIÓN Y EL MALESTAR DE LA INCOMODIDAD**

A partir de observaciones que recoge de la psicología fisiológica, Scitovsky muestra la importancia que tiene para el bienestar individual el placer de la estimulación y el malestar de la incomodidad. Esto constituye, según este autor, un aspecto relevante que explica la paradoja que representa para el pensamiento convencional la evidencia empírica de que a pesar de que las sociedades sean cada vez más prósperas no por ello los individuos que viven en ellas se muestran más satisfechos. Para Scitovsky, los dos surtidores principales de satisfacción que identifica la psicología, la estimulación y la comodidad, "son hasta cierto punto mutuamente excluyentes. Podemos obtener más de ambos hasta cierto punto, pero más allá sólo podemos obtener más de uno a costa de otro. La naturaleza, no la economía, impide que el hombre obtenga todo lo que quiere. Por lo tanto, la "buena vida" es siempre una transacción, y para hacer la mejor elección debemos saber algo acerca de la naturaleza del conflicto entre la comodidad y la estimulación" (Scitovsky, 1986: 10).

¿Cómo se manifiesta este conflicto? Se muestra en nuestra tendencia a movernos entre el exceso y la insuficiencia, obteniendo a veces demasiado de algunas cosas buenas de la vida y en otras ocasiones

<sup>4</sup> Reflejadas en su obras *Confesiones de un burgués* y *¡Tierra, tierra!*

<sup>5</sup> Otro centroeuropeo, Stefan Zweig, ha dejado en sus memorias *El mundo de ayer* un retrato magnífico de lo que supuso para los miembros de los sectores burgueses ilustrados los convulsos años de esa época, donde progreso tecnológico y avance industrial vinieron acompañados de ciclos de barbarie y de desintegración social y territorial en la Europa central.

demasiado poco. Ambas tendencias, aparentemente similares, sin embargo es oportuno considerarlas de forma separada, porque el criterio de lo superfluo es muy diferente del criterio de la insuficiencia, pero en ambos casos son fuentes de malestar: demasiado nivel de un estímulo provoca dolor, pero demasiado poco aburrimiento. Habría, en consecuencia, dos vías principales de proveer bienestar: la primera consistiría en reducir aquellos estímulos que están por encima de su nivel óptimo y, la segunda, por el contrario, radicaría en incrementar aquellos niveles de estímulo que están por debajo de lo adecuado. El primer camino nos conduce a la comodidad que atenúa el dolor; el segundo a la estimulación o a todo aquello que incrementa nuestra excitación. En otras palabras, solemos reducir las incomodidades de altos niveles de estímulo mediante la búsqueda del confort, pero corremos el riesgo de rebajar tanto los estímulos por el afán de comodidad que podemos terminar en medio de la modorra y el aburrimiento.

De esta manera, Scitovsky se adentra en el campo de la motivación, aspecto que ha sido proverbialmente excluido de los enfoques ortodoxos que abordan el comportamiento del consumidor. Apoyándose en los conocimientos que proporciona la psicología, considera que entre las motivaciones centrales del ser humano se encuentran la búsqueda del placer y la huida del dolor. Como el conocimiento económico poco ayuda a discernir las razones por las que adquirimos las mercancías, resulta prácticamente imposible saber si éstas contribuyen finalmente al bienestar, bien por la vía de aumentar el goce del consumidor o bien por el camino de aminorar la dolencia o la incomodidad que pueda estar sintiendo. Por esta y otras inconveniencias, considera de escasa utilidad para el propósito de indagar acerca del bienestar la clasificación más habitual a la que han recurrido los economistas para catalogar la amplia variedad de mercancías que se ofrecen: aquella que las divide entre "bienes de primera necesidad" y "bienes de lujo".

En su lugar, considera más oportuno atender a otra distinción para aperecernos de los vínculos entre consumo y bienestar. Se trataría de diferenciar objetos de consumo "defensivos" y consumos "creativos". Los primeros están destinados a impedir perturbaciones o restañar daños; los últimos, están orientados a proveer alguna satisfacción positiva. Es decir, mientras los consumos defensivos consiguen mantener o restaurar el bienestar inicial mediante la eliminación de una amenaza o daño generador de malestar, los creativos permiten incrementar el bienestar debido a su carácter fundamentalmente estimulante. Ahora bien, la distinción sería más pertinente referirla a las satisfacciones que a los productos, pues no es fácil establecer una línea divisoria entre la contribución que un producto puede hacer para impedir el dolor o para promover el placer físico. Un ejemplo claro serían los alimentos: por un lado, contribuyen a combatir el hambre, pero al mismo tiempo son una fuente inestimable de regocijo para el paladar. En todo caso, lo característico de las satisfacciones defensivas es que, a diferencia de las creativas, no generan bienestar adicional. Un ejemplo extremo, pero no inusual, de lo que se viene diciendo sería el aumento del consumo de mascarillas para protegernos de una epidemia o de la contaminación en la ciudad. El uso de mascarillas en ningún caso se puede considerar que incremente el bienestar del consumidor, en el mejor de los casos atenuará los efectos del entorno sobre su salud. No es difícil de imaginar la enorme variedad de formas de consumo defensivo que se exige a la ciudadanía en las modernas sociedades industriales urbanas como garantía para el adecuado funcionamiento en ellas o como manera de evitar la exclusión social u otros perjuicios. Se trata, pues, de un consumo obligado que, en la medida en que los individuos se ven forzados a realizar, disminuye la libertad de su elección.

En resumen, Scitovsky ofrece un marco nuevo con elementos de gran interés para el estudio del comportamiento del consumidor y las satisfacciones humanas. No está en su intención construir un modelo teórico formal, pero sí sugerir proposiciones lógicamente consistentes entre sí y con una fuerte validación empírica. Nuestras necesidades de estimulación y comodidad se corresponden bien con las motivaciones centrales del ser humano relativas a la búsqueda del placer y la huida del dolor, y la diferenciación entre satisfacciones defensivas y creativas permiten indagar la manera en que, a medida que varía tanto la renta absoluta como la relativa, prevalece una u otra satisfacción.

## DE LA SATISFACCIÓN INDIVIDUAL AL BIENESTAR SOCIAL Y SU RELACIÓN CON LA EVOLUCIÓN DE LA RENTA

La elección que establece el consumidor entre comodidad y estímulo tiene una significación social que trasciende su propio bienestar personal. De ahí que sea necesario completar el enfoque individualista del marco anterior con la motivación social y las consecuencias que sobre los demás pueden tener las elecciones individuales. Una diferencia relevante entre las comodidades y los estímulos es que mientras estos últimos suelen llevar asociados beneficios externos, la mayoría de la comodidades, por el contrario, no sólo carecen de esas externalidades positivas, sino que además generan de ordinario ciertas molestias sobre los demás.

Estas interdependencias que tienen lugar en la producción y en el consumo conducen a considerar la amplia variedad de costes sociales y ambientales que lleva asociada la actividad económica y las consecuentes reacciones que provoca entre los miembros de una sociedad para defenderse de sus efectos activando consumos adaptativos o defensivos.

El paradigma económico ortodoxo centrado en el mercado no ha tenido, por lo general, gran problema en reconocer la existencia de estos costes sociales y ambientales pensando que, en cualquier caso, no resultan especialmente relevantes y son fácilmente integrables en el funcionamiento del mercado. Nada más lejos de la realidad como sabemos, pues su importancia dista de ser circunstancial y las dificultades de su internalización más que evidentes. Pero lo que nunca ha llegado a reconocer es que dentro de la corriente de bienes y servicios producidos una buena parte tienen un carácter meramente defensivo que poco o nada contribuye a incrementar los niveles de satisfacción de los consumidores y que, entre estos últimos, destacan sobremanera los relativos a la defensa de nuestro rango en la sociedad.

El reconocimiento cabal de los costes sociales y ambientales asociados a la actividad económica, y de los gastos privados que hay que emprender para neutralizar su efectos sobre el bienestar individual, modifican por completo el panorama y la medición del bienestar social. Si a eso se añade la existencia de fuentes de satisfacción que nada tienen que ver con el mercado sino con otros ámbitos como el de la esfera reproductiva, nos podemos hacer una idea de la inadecuada forma que tiene la economía convencional de evaluar el bienestar a partir del ingreso y el producto nacional.

Cuando mejor entendamos la complejidad de la satisfacción humana y del comportamiento del consumidor, e integremos los diferentes ámbitos que contribuyen al bienestar social y a la mejora de la calidad de vida de las personas, percibiendo que las líneas divisorias entre esos ámbitos son tenues y sus interrelaciones sujetas a reajustes permanentes en respuesta a factores económicos y de otra índole, más capacitados nos encontraremos para evaluar la evolución del bienestar de una sociedad a medida que esta experimenta una mayor opulencia material.

En esta línea, los trabajos de Mishan (1969), pasando por los de Hirsch (1976) y el propio Scitovsky (1976, 1981 y 1987), hasta llegar a las contribuciones fundamentales de Daly y Cobb (1989), o los más recientes de Layard (2005) y Jackson (2009), dan cuenta del creciente divorcio entre crecimiento económico y bienestar. Numerosas investigaciones han resaltado de forma reiterada este hecho: el bienestar de una sociedad, superados ciertos niveles de satisfacción de necesidades y de comodidades, poco tiene que ver con alcanzar mayores niveles de renta económica.<sup>6</sup>

Esta circunstancia se encuentra reflejada en las encuestas que calculan el porcentaje de personas satisfechas con su vida (bienestar subjetivo) en un país a lo largo de su historia: "En Estados Unidos, los

<sup>6</sup> El economista chileno Max Neff (1995) formuló en las páginas de la revista *Ecological Economics* la hipótesis de la existencia de un umbral en la relación entre crecimiento económico y bienestar objetivo de una sociedad. El consumo mercantil quizá puede impulsar el bienestar humano en un primer momento, pero a partir de un umbral los costes sociales y ambientales empiezan a tener tal impacto que reducen el nivel de bienestar en la sociedad.

ingresos reales por persona se han triplicado desde 1950, pero el porcentaje de personas que declaran sentirse muy felices no ha aumentado prácticamente nada -de hecho ha descendido desde mediados de los años 70. En Japón la satisfacción vital de la gente ha cambiado muy poco desde hace décadas. En el Reino Unido el porcentaje de las personas que declaran ser muy felices ha bajado del 52% al 37% desde 1957 hasta actualmente (...) Parece existir una correlación entre el aumento del consumo y decadencia de los factores que producen felicidad, en especial de las relaciones sociales" (Jackson, 2008: 116-117). Hace treinta y ocho años que Scitovsky se dio cuenta de estas dinámicas ofreciendo además explicaciones ciertamente plausibles: "Nuestro bienestar económico está aumentando de continuo, pero eso no nos hace más felices. Lo desconcertante es que la elevación del nivel en la escala de ingresos parece aumentar nuestras posibilidades de ser felices, pero no ocurre lo mismo con un aumento de nuestro ingreso cuando está aumentando el ingreso de todos (...) He propuesto cuatro explicaciones diferentes para conciliar la elevación secular de nuestro nivel de vida material con el comportamiento peculiar de las encuestas de la felicidad autocalificada. Una fue la satisfacción de la posición social, otra la satisfacción del trabajo, la tercera fue el disfrute de la novedad, la cuarta fue la adicción, con todo lo que ello implica. En conjunto, estos factores explican bien por qué depende tanto la felicidad de nuestro rango en la sociedad y tan poco del nivel absoluto de nuestro ingreso. No son necesariamente la única explicación posible, ni puedo evaluar su importancia relativa, pero los factores mencionados ilustran muy bien la mayoría de las características que distinguen el enfoque utilizado en este libro del enfoque tradicional del economista" (Scitovsky, 1976: 149 y 154). En consecuencia, debemos a Scitovsky la primera explicación razonable y bien asentada en el plano empírico de por qué inicialmente el ingreso absoluto se correlaciona positivamente con el bienestar social y de cómo, a partir de un determinado momento, el grado de satisfacción individual únicamente se puede relacionar ya con la evolución del ingreso relativo.

### **ENSEÑANZAS DE SCITOVSKY PARA COMPRENDER EL PRESENTE**

Cuando Scitovsky escribió su libro tenía en mente la madura sociedad de consumo de masas norteamericana. La producción seriada representaba una nueva fase en la división social del trabajo, que consistía básicamente en fragmentar secuencias complejas anteriormente realizadas por trabajadores altamente cualificados en componentes simples llevados a cabo por otros sin apenas cualificación. Esta forma de organizar la producción propiciaba fuertes incrementos en la productividad que, en el marco del pacto fordista, permitían aumentos en los salarios de los trabajadores, de manera que una mayor capacidad adquisitiva venía a compensar la escasa satisfacción que proporcionaba la ejecución de operaciones rutinarias escasamente creativas. Sin embargo, a la falta de estímulo y novedad en el puesto de trabajo se sumó la monotonía de los objetos producidos en serie orientados fundamentalmente a proporcionar un confort estandarizado en los hogares. El asentamiento de la sociedad de consumo venía acompañado de un sesgo a favor de la comodidad en detrimento del estímulo.

Pero la pérdida de estímulos también afecta al bienestar de otra forma indirecta. El disfrute del estímulo es, según Scitovsky, un consumo hábil (es decir, solicita destrezas que se adquieren mediante aprendizaje). Dado que sacar provecho de la estimulación requiere habilidad, a diferencia del disfrute de la comodidad que no precisa de ninguna en particular, el sesgo a favor de la comodidad en contra del estímulo es también un sesgo en detrimento de las destrezas que nos permitirían disfrutar de los placeres de la vida. La orientación que desde hace tiempo se viene percibiendo sin interrupción en las sucesivas reformas de planes de estudios en los diferentes sistemas educativos es buena prueba de ello: el afán por la especialización representa cada vez más un adiestramiento para capacitar al educando en su faceta de productor y cada vez menos una preparación para el disfrute de la vida. Las exigencias productivistas de la economía capitalista, y las presiones empresariales sobre la educación, llevan tiempo encubriendo este hecho: que la posibilidad de aprovechar las múltiples fuentes de satisfacción que nos brinda la vida demanda formar a generalistas en vez de a especialistas.

No es este el lugar para entrar a valorar en profundidad si las cosas han cambiado en las llamadas sociedades postfordistas. La implicación en el mundo del trabajo sigue siendo en nuestros días paradójica por lo que no es fácil saber si éste contribuye más que en los tiempos de Scitovsky como fuente de satisfacción. En la esfera del consumo, la rápida sucesión de modas que se ofrece como solución a la necesidad de novedad y estímulo es, por su propia naturaleza, efímera y conduce al despilfarro. El postfordismo sigue enfrentado en este ámbito al problema de lograr auténticas novedades verdaderamente estimulantes, y así lo atestigua el incesante esfuerzo por recrear, a través de la espectacularidad, todos los actos vinculados al consumo.<sup>7</sup> Los ámbitos de satisfacción no mercantil, a su vez, se ven afectados por la falta de tiempo y de medidas para conciliar la vida familiar con la laboral. Y, finalmente, aunque la educación ha elevado el grado de capacitación profesional, surgen dudas acerca de si está contribuyendo a crear hoy ciudadanos más libres, cultos y felices.<sup>8</sup>

La obra de Scitovsky, como la de cualquier libro convertido en clásico, tiene la virtud de saber envejecer ayudando a encontrar respuestas a las nuevas preguntas que cada época plantea. Reconocer el conflicto entre el estímulo y la comodidad, las diferencias entre las satisfacciones defensivas y creativas en relación con el bienestar social, las interacciones entre las diferentes satisfacciones individuales, así como la sabia contribución a la satisfacción humana de los bienes relacionales frente a los posicionales, los sesgos entre novedades inhábiles y estímulos satisfactorios o el papel de la cultura y las artes cuando se quiere combatir el aburrimiento en sociedades tan tediosas como insostenibles ambientalmente, es la manera de conseguir que las enseñanzas de Scitovsky nos puedan seguir acompañando para mejorar la realidad actual.

## BIBLIOGRAFÍA

Álvarez Cantalapiedra, Santiago (2004), "Contradicciones en las dinámicas del consumo actual: alienación, frustración e insostenibilidad", *Adoz*, Universidad de Deusto, pp. 51-55.

Arrow, Kenneth J. y Scitovsky, Tibor (1974): *La economía del bienestar*, Fondo de cultura Económica, México.

Daly, Herman y Cobb, John (1989): *For de Common Good*, beacon Press, Mass [trad. al castellano: *Para el bien común*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993].

Friedman, Jeffrey y McCabe, Adam (1996): "Preferences or happiness? Tibor Scitovsky's psychology of human needs", *Critical Review*, Volume10, nº: 4, pp. 471-480.

Jackson, Tim (2008): "El reto de un mundo sostenible", *La situación del mundo 2008*, Fuhem Ecosocial/ Icaria, Barcelona, pp. 116-117.

Jackson, Tim (2009): *Prosperity without Growth*, Earthscan, London [trad. al castellano: *Prosperidad sin crecimiento*, Icaria/ Intermón Oxfam, Barcelona, 2011].

Hirsch, Fred (1976): *Social Limits to Growth*, Harvard University Press, Cambridge [trad. al castellano: *Los límites sociales al crecimiento*, FCE, México, 1984].

Layard, Richard (2005): *La felicidad*, Taurus, Madrid.

Max-Neff, Manfred A (1995): "Economic Growth and Quality of Live: A Threshold Hypothesis", *Ecological Economics* Volume 15, pp. 115-118

<sup>7</sup> El libro de George Ritzer (2000), *El encanto de un mundo desencantado*, es en este punto muy ilustrativo. Sobre las contradicciones en las dinámicas del consumo postfordista véase Álvarez Cantalapiedra (2006)

<sup>8</sup> Duda convertida en preocupación por Nussbaum (2010) en su libro *Sin fines de lucro*, alarmada por el desdén hacia las artes y humanidades en los planes de estudio.

Mishan, Edward J. (1969): *Growth: The Price We Pay*, Staples Press, London [trad. al castellano: Los costes del desarrollo económico, Oikos-tau, Barcelona, 1989].

Nussbaum, Martha C. (2010), *Sin fines de lucro*, Katz, Madrid.

Ritzer, George (2000): *El encanto de un mundo desencantado*, Ariel, Barcelona.

Scitovsky, Tibor (1976): *The Joyless Economy*, Oxford University Press, Oxford [trad. al castellano: *Frustraciones de la riqueza*, FCE, México, 1986].

Scitovsky, Tibor (1981): "The Desire for Excitement in Modern Society", *Kyklos* Volume 34, pp. 3-13.

Scitovsky, Tibor (1987): *Human desire and economic satisfaction: Essays on the frontiers of economics*, New York University Press, New York.

Stanford University, <http://news.stanford.edu/pr/02/scitovsky612.html> (consultado en mayo de 2014)

Times Literary Supplement (1995): "The Hundred Most Influential Books Since World War II", Octubre.