

UTILIDAD Y TODO ESO (*)

La naturaleza de estas lecciones es la de un informe provisional realizado por un ignorante para sus ignorantes colegas; por lo tanto, suplico a cualquier no ignorante que las lea que juzgue con indulgencia. Llamo ignorante a cualquiera que no esté impuesta en filosofía moderna o matemáticas superiores, a quien se cansa fácilmente por el esfuerzo prolongado del estudio de la simple álgebra y geometría y a quien, por lo tanto, resulte difícil seguir el sentido general, e imposible comprender los detalles de los argumentos de naturaleza filosófica o matemática. Pero convendría añadir que este informe es únicamente para una clase especial de ignorantes, a saber, para aquellos que siendo estudiantes o profesores de Economía, crean conveniente formarse una idea de lo que dicen sus compañeros de profesión. Para el ignorante que esté absorbido felizmente en las tareas de la vida práctica, tanto ocupado en hacer dinero como haciendo bien, o ambas cosas a la vez, la mayor parte de las cosas que yo diga le resultarán repentinamente áridas, y, por lo tanto, si cualquier individuo de estos

(*) El origen de este trabajo fueron dos lecciones desarrolladas en la Universidad de Manchester, en diciembre de 1950, y publicadas en *The Manchester School*, en mayo de 1951. Con el permiso de la citada Revista se reproducen aquí. Se ha utilizado para ello la versión que de las mismas ha dado D. H. Robertson al publicarlas en su reciente colección de ensayos (*«Utility and all that and other essays.»* Ed. Allen and Unwin, Londres 1952). La principal modificación añadida reside, según indica el autor, en haber utilizado la doctrina marshalliana del excedente del consumidor. Robertson agradece a Houthakker la colaboración prestada por haberle ahorrado algunos errores, aunque por supuesto no sea responsable de los argumentos desarrollados en su escrito. La traducción ha sido realizada por Enrique Fuentes Quintana.

ha entrado, inadvertidamente, en esta habitación, espero que se librará de lo que sigue, cruzando la puerta y volviendo al mundo real.

La materia de mi informe, aunque árida, se enfrenta con algo de cierta importancia. En tiempos recientes se ha discutido bastante acerca de la "escasez de dólares" y de la política de plena ocupación, pero en estos últimos años los economistas o, más bien, algunas de las más destacadas inteligencias de entre ellos, han iniciado un debate, acerca del más elemental, aunque de ningún modo rudimentario, asunto: "cuál sea el objeto de la Ciencia Económica" y todo lo que a él concierne.

Cuando yo empecé a estudiar Economía en Cambridge, en 1910, no estaba de moda entre nosotros el discurrir y discutir acerca de este tema —y me atrevo a decir— que estaba casi menos de moda, de lo que había estado unos cuantos años antes, cuando aún la Economía no se había separado —cual nueva Eva— de las costillas de las Ciencias Morales. A nosotros, creo yo, nos parecía un asunto éste, más conveniente para ser discutido por alemanes que por ingleses. Había en nuestra lista de libros uno —bueno aunque árido de J. N. Keynes— "Scope and Method of Political Economy" que pudiera considerarse que trataba de este asunto, pero para ser completamente honrado debo confesar que dudo que muchos de nosotros lo leyéramos. Pensábamos que sabíamos bastante bien qué clase de cosas deseábamos conocer acerca de este tema, y nos contentábamos con seguir el consejo de Marshall dado al comienzo de sus "Principles" (1): "Cuanto menos nos intereseamos por las inquisiciones escolásticas referentes a si cierta consideración entra en el objeto de la Economía, tanto mejor", y leíamos por encima el resto de aquellos capítulos introductorios hasta llegar a la tierra firme —al menos así nos lo parecía entonces— de la teoría de la demanda. Pero poco después sucedió algo que nos capacitó y nos llevó a formular nuestras ideas con un poco más de concreción, a saber, la publicación en 1912 de el gran trabajo de Pigou "Wealth and Welfare". A partir de entonces dispusimos de un esquema de lo que nosotros suponíamos que debía hacerse —un esquema que ahora me arriesgo a reproducir en estas líneas.

(1) Página 27.

La Economía es, aspira a ser, una ciencia a la que incumbe como a otras ciencias, la organización del conocimiento de los hechos. Su objeto último es el bienestar económico, también llamado satisfacción, una cosa que "cae en la categoría del más y del menos" (2). En determinadas situaciones, podemos medir bastante bien la satisfacción en términos monetarios; pero, en general, nuestra unidad de medida falla (3) y entonces tenemos que contentarnos con considerar la corriente de renta nacional real como una contrapartida objetiva (4) o un indicador de los elementos positivos del bienestar económico. Para este nuevo módulo hay, asimismo, dificultades de medición, pero estas dificultades de ningún modo impiden la utilización del concepto. Siendo invariables las otras cosas, el bienestar económico será tanto mayor a) cuanto mayor sea la corriente de la renta nacional real, b) cuanto más equitativamente se distribuya entre las personas, c) cuando fluya más regularmente, d) cuanto menores sean los costes necesarios para producirla.

Hay mucho que decir acerca de estos factores, y hasta que no hablemos de ellos no llegaremos a las fronteras de la Ciencia Económica. Pero al llegar aquí es necesario subrayar que el bienestar económico es, únicamente, una parte del bienestar, y que, una causa que fomente al primero puede perjudicar a los otros componentes del bienestar. No obstante podemos concluir que "cuando hemos determinado el efecto de cualquier causa sobre el bienestar económico podemos, a menos que haya una evidencia específica de lo contrario, considerar este efecto como *probablemente* equivalente en dirección, aunque no en magnitud al efecto sobre el bienestar total" (5). Aún así, continúa sin aclararse la cuestión referente a como debemos proceder en cualquier caso particular; para decidirlo debemos recurrir "como último árbitro, a nuestros instintos éticos y a nuestro sentido común" (6).

A este tosco bosquejo, debe añadirse una referencia acerca de

(2) *Economics of Welfare*, 4.^a ed., pág. 10.

(3) *Idem*, pág. 57.

(4) *Idem*, pág. 31.

(5) *Idem*, pág. 20.

(6) Marshall: *Principles of economics*, pág. 28.

la conducta del consumidor individual tal y como esquemáticamente la expusieron Marshall y Pigou, y otra del concepto de *excedente del consumidor*, que tan importante papel ha jugado en las prescripciones políticas, ya que, la controversia posterior gira, fundamentalmente, en torno a estos conceptos.

En la teoría del comportamiento del consumidor suponemos que este—al menos el consumidor normal—al disponer de su renta intenta *maximizar* algo que nosotros podemos llamar su satisfacción, su utilidad o su bienestar económico. El consumidor actúa en tal sentido conociendo la ley de la utilidad marginal decreciente, que se cumple al incrementar el consumo de cualquier dirección, conocimiento, que le ayuda a distribuir su gasto de suerte que la utilidad *marginal* de los varios bienes que obtiene sea proporcional a sus respectivos precios del mercado.

Se admite que, en casos particulares, como resultado de la ignorancia o de las informaciones erróneas, los consumidores no obtienen la cantidad de utilidad que esperaban obtener, mientras que en otros casos, que rayan con lo patológico, no desean bienes, ni, por lo tanto, lo solicitan, en la proporción correspondiente a la utilidad que esperan realmente obtener de ellos. En algunos casos, por ejemplo para aquellos individuos que desean pasar los domingos al aire libre, puede serles difícil o imposible cumplir sus deseos a menos que su consumo esté organizado sobre una base común. Tales fenómenos tienen una importante conexión, con ciertos problemas de política, tales como el control de la publicidad (información) y el fin de las empresas públicas; pero no podemos permitir que estas cosas rompan el hilo de nuestro razonamiento.

Refirámonos, ahora, al concepto Marshalliano del excedente del consumidor. El tiempo me fuerza suponer que estais familiarizados con este concepto y que no necesito más que recordaros que el beneficio que un hombre desea obtener del hecho de poder gastar parte de su renta, se considera como algo mensurable en principio y mensurable también prácticamente bajo ciertos supuestos condicionales. Sobre estas hipótesis diremos que el valor en dinero del excedente del consumidor en té, por ejemplo, es la diferencia entre lo que él pagaría, si fuera sometido a un minucioso interrogatorio, y lo que él paga realmente por la adqui-

sición de una cantidad de té. Pero este método de medir la utilidad en dinero, no es estrictamente exacto si la proporción de renta gastada en el bien en cuestión, es relativamente grande. Más aún, no debemos intentar medir en dinero, la utilidad de aquellos bienes que son de primera necesidad; ni debemos intentar sumar el valor monetario del excedente del consumidor que un sujeto deriva de diferentes cosas, de manera que obtengamos un valor total en dinero del excedente del consumidor para su renta total. Así, lo que es mensurable en principio no siempre es mensurable en la práctica, porque la utilidad marginal de la renta monetaria puede alterarse y de este modo nuestra unidad de medida sufriría una alteración en el proceso de medición (7).

Cuando generalizamos partiendo de un individuo hasta alcanzar a todo el mercado, la dificultad ulterior es que la utilidad marginal de la renta monetaria es diferente entre los distintos individuos, en parte a causa de las diferencias en su capacidad de disfrute y en parte también, y principalmente, a causa de las diferencias de fortuna. De aquí que una comparación del valor en dinero del excedente de consumidor total, obtenido, por ejemplo, de cerveza y champagne, podría ser errónea, porque nuestra unidad de medida sería de diferente longitud en los dos casos. Pero esta situación no es de ninguna manera funesta para todos los argumentos basados en el concepto del "excedente del consumidor". En particular lo dicho no afecta al argumento de que donde pueden obtenerse grandes economías produciendo algo en gran escala, el aumento del "excedente de consumidor" originado por una mayor producción puede superar la elevación del coste monetario y justificar el hecho de que la empresa en cuestión incurra en una pérdida monetaria.

Este argumento que es evidentemente aplicable a la política de precios de las industrias nacionalizadas, pero que está subordinado a muchas cualificaciones prácticas, es quizás la aplicación más importante del excedente del consumidor.

(7) Para un desarrollo más completo véase la página 6 de mi artículo-revisión al *Survey of contemporary economics*, publicada bajo el título *A revolutionist's handbook in Quarterly Journal of Economics*, febrero 1950.

II

Hasta aquí lo que denominaré el sistema de Cambridge; veamos ahora los torpedos que se han lanzado contra él. Uno de ellos concierne al bienestar económico individual; el otro no nos preocupará hasta que no consideremos el bienestar económico de grupos de individuos tales, como los que forman una Nación; en consecuencia dividiré mi exposición subsiguiente en estos dos capítulos.

Aunque sin duda tienen una vieja historia, ambos torpedos llegaron de una misma dirección: Lausana, el hogar de Pareto. De acuerdo con Pareto, debemos de enfrentarnos con la posibilidad de que la utilidad—obstinándonos por ahora con esta palabra—derivada de un bien puede ser susceptible de *ordenación*, pero que no pueda expresarse en términos cuantitativos precisos de forma tal que carece de significado toda cuestión sobre el *cuanto mayor que* de la utilidad de un bien. Si aceptamos esta sugerencia ¿cuántos antiguos enunciados acerca de la conducta del consumidor permanecerán intactos?. La respuesta dada a esta pregunta en 1934 por los pioneros ingleses de estos temas de estudio en el período intermedio de las guerras, Hicks y Allen, es la siguiente: la primera parte del enunciado que condiciona el equilibrio del consumo—a saber: que el consumidor tratará de maximizar su utilidad—puede aceptarse, pues, de esta suerte, conseguirá una posición superior en su escala de preferencias, aun cuando no pueda asignarse una cantidad a la nueva posición lograda. Pero la segunda parte del enunciado, esto es, la que supone que el consumidor obra según la ley de la utilidad marginal decreciente, no puede aceptarse; puesto que si la utilidad no es más que una magnitud ordinal, la utilidad marginal es un concepto ilegítimo.

Permítaseme insistir en este punto, puesto que es fundamental (8). Si queremos, simplemente, decir que, una situación A es preferida a otra situación B, no necesitamos apoyarnos en ningún sistema de medición. Pero si queremos y podemos decir que

(8) Vid. Lange, *Review of Economics Studies*, vol. I, pág. 222, y Allen, *idem*, vol. II, pág. 156.

un movimiento de A a B se valora en más de un movimiento de B a C, entonces nos vemos obligados a entrar de nuevo en el mundo de las magnitudes cardinales, ya que entonces podremos siempre encontrar entre A y C un punto B tal, que el movimiento de A a B sea valorado igual que el movimiento de B a C, y eso realmente equivale a decir que el intervalo A-C es *dos veces* el intervalo A-B. Por lo tanto, si creemos que podemos comparar no tan solo cantidades globales de utilidad, sino también *incrementos* de utilidad, nos veremos obligados a aceptar la naturaleza cardinal de la utilidad; pero si por el contrario no aceptamos esa comparación, entonces no podremos hablar ni de utilidad marginal ni de su disminución. Partiendo de este último supuesto, Hicks y Allen lograron una teoría más consistente que la de su maestro. Pareto, que continuó hablando, pese a lo dicho, de utilidad marginal decreciente.

Pero Hicks y Allen al guillotinar la ley de la utilidad marginal decreciente no nos dejaron desamparados: en su lugar crearon lo que hoy día todo profesor de Economía conoce como la relación marginal de sustitución. El consumidor, se nos dice, no debe preocuparse en creer o conocer si un poco más de carne o un poco más de cerveza contribuirán a aumentar mucho su satisfacción; sí que *puede* preocuparse sobre lo que tendría que estar dispuesto a no obtener de carne con tal de poscer una unidad más de cerveza, o bien de cualesquiera otras dos mercancías que tomáramos como ejemplo. Su línea de conducta depende de la interrelación de hechos externos y dados—su renta y el sistema de precios en el mercado con un complicado sistema interno de *situaciones de indiferencia*—es decir, de series de conjuntos de bienes tales, que si el consumidor se viera enfrentado con la necesidad de optar entre los miembros de cada serie no podría llevar a cabo esta elección. Considerando las cosas de esta manera, sistema que a mí me parece mucho menos plausible que el empleado antiguamente, estaremos matemáticamente a salvo del reproche de haber sido seducidos, como el pobre Pareto, por la medición de la utilidad.

En sus primeras exposiciones, la nueva teoría presentaba un cierto sabor a austeridad: de haber equipado a la Economía con una armadura para protegerse contra sus posibles errores en

cuestiones éticas y emocionales. No obstante, la nueva teoría siguió siendo una teoría psicológica "que explica" la conducta del consumidor, en términos de conducta racional. Esta situación de ningún modo, estaba destinada a ser estable. Por una parte, al cabo de unos pocos años, uno de los protagonistas, Hicks, ideó algo que es muy difícil de distinguir de la medición de la utilidad al estilo de Marshall, aunque añadiese algunos refinamientos analíticos; y basándose en su trabajo se ha construido una "nueva" economía del bienestar, más ambiciosa, en muchos aspectos, que la antigua. Por otra parte lógicos y "behavioristas" debieron purgar la sangre de la utilidad cardinal, que había caído sobre ellos, hecho que ha motivado en años recientes, el desarrollo de la doctrina de la "preferencia manifestada o revelada". Me atrevo a confesar que, cuando oí por vez primera este término (con diez años de retraso), creí que durante un nuevo día santo, en algún nuevo Patmos de la costa Massachussetts, había sido revelada, en nuevo apocalipsis, la solución que daba fin a todos estos misterios. ¡Pero qué va! no era ese el sentido de la nueva teoría, únicamente significaba que estábamos construyendo un modelo del comportamiento del consumidor, observando, o mejor dicho, imaginando que observábamos, todos los actos de elección que él realiza en el mercado, sin hacer hipótesis alguna acerca de lo que piensa, cuando lleva a cabo estos actos de elección. Creo que aun no se ha llegado a un completo acuerdo de expresión, entre los distintos exponentes de esta doctrina, y únicamente espero que el compendio, que yo os voy a presentar, aunque no sea muy adecuado, no sea refutado como equivocación positiva.

Se dice que un consumidor manifiesta una preferencia por un conjunto de bienes A al compararlo con un conjunto B, si se observa que ese consumidor compra A cuando, dada su renta y el sistema de precios con el que debe enfrentarse, *podría* comprar B. Por consiguiente es imposible que si él manifiesta una preferencia por A sobre B, manifieste también una preferencia por B sobre A; es decir: si en alguna circunstancia comprase B, y no A, debe de ser porque en ese momento con su renta y el sistema de precios vigentes no puede comprar A. Si el consumidor manifiesta una preferencia por A sobre B, y por B sobre C, debe sobreentenderse que prefiere A más que C, y que es imposible que

prefiera C frente a A; esta cadena puede extenderse para cualquier número de eslabones. Finalmente, se supone (9) que no hay ningún conjunto de bienes por el cual dada la renta y los precios, el individuo no manifieste una preferencia sobre algún otro conjunto. Este último postulado asegura, lo que se asegura en otras formulaciones mediante la ley de la utilidad marginal decreciente y la ley de la relación marginal de sustitución decreciente, a saber, que el conjunto de la renta no se gastará en una sola clase de bienes. Con este "sistema", se afirmaba, puede formularse una teoría del consumo, sobre la única base de la observación, al menos potencial, de los fenómenos del mercado.

¿Qué se ha conseguido realmente así, al eliminar de la conducta del consumidor, las ofensivas materias psicológicas? Aquí deberemos notar lo que yo llamo diferencia de truculencia entre nuestros dos instructores, el Profesor Samuelson de Massachusetts y el doctor Little de Oxford. Preguntemos primero lo que se ha hecho de la "utilidad ordinal". En una época, pareció destinada a seguir al cadalso a su hermana la utilidad cardinal—en la exposición primera de Samuelson se declaraba que habían sido eliminados "los últimos vestigios del concepto de utilidad" (10)— más ahora parece que ha sido restablecida en su trono, pálida y desodorizada, pero como fantasma maximizable. La actitud de Little es más ambigua y, a mi modo de ver, difícil de entender. Algunas veces nos permite hablar de utilidad, en tanto cuanto entendemos que la palabra es un simple sonido y no nos sugiera idea alguna de satisfacción (11), pero, por otra parte, exige constantemente que se libere de su asociación al consumidor, como algo que requiere una maximización individual (12), pues en este sentido parece no haber lugar ni aun para emitir un sonido. Sin duda debemos reflexionar sobre este punto; pues, según yo entiendo el asunto, Mr. Houthakker, de Amsterdam, y Cambridge ha barrido las telarañas matemáticas que quedaban en las formas de representar la conducta del consumidor como un proceso de

(9) En este sentido dirigiremos nuestra atención a las situaciones en las que esto es cierto.

(10) *Economica*, febrero de 1938, pág. 61.

(11) *Welfare economics*, págs. 19, 30.

(12) *Idem*, págs. 24, 49.

maximización, tanto las que seguían el camino de la indiferencia, como las que utilizan el camino de la preferencia manifestada (13).

¿Y qué decir ahora acerca de los conceptos de preferencia, e indiferencia o ausencia de preferencia? Aquí es otra vez Samuelson, cuyo vocabulario intento seguir, el más conservador de nuestros dos guías: pues la “preferencia”, que necesariamente tiene que esperar a la acción, para manifestarse, es sin duda un estado de la mente. Pero Little va más adelante. No digamos que un hombre manifiesta una preferencia por A sobre B, sino que él “elige” A antes que B—entendiendo la palabra “elegir” de manera que si un hombre manifiesta una preferencia por A sobre B, y en otras circunstancias manifiesta una preferencia por B sobre C, digamos que él “elige” A mejor que C aun cuando en realidad él no se ha visto ante el hecho de tener que elegir entre las dos situaciones. La indiferencia, es un hueso duro de roer. Naturalmente es un fantasma para los “behavioristas”, pues mientras a menudo podemos sorprender a la gente efectuando un acto de elección, por el contrario no nos es fácil sorprenderles ejecutando un acto de duda en una elección. “¿Cuánto tiempo debe dudar una persona”—pregunta Little—“antes de pronunciarse indiferente”? ¡Basta ya de esta palabra! Little en vez de dejarnos una serie de conjuntos de bienes, indiferentes y entre los que estaría incluida A, nos ha trazado una línea límite, abstracta—una especie de paralelo 38—entre aquellos conjuntos preferidos a A y aquellos otros propuestos a A. Es una línea que nunca podemos alcanzar, aun cuando nos acerquemos a ella desde todas las direcciones—el antiguo sofisma de Aquiles y la tortuga. Con todo habrá—y aquí es donde yo me pierdo—puntos concretos sobre la línea, y de ellos algunos estarán definitivamente en Corea del Norte y otros en el Sur. Pero los hechos del mercado no manifiestan esta situación; y para estar seguros de donde está cada uno, debemos preguntar al consumidor qué conjunto tomaría si fuera invitado a elegir uno de ellos como regalo, o en otras palabras, cual de ellos preferiría poseer (14).

Quizá el tiempo arroje más luz sobre estas sutilezas. Pero

(13) *Económica*, mayo de 1950, págs. 173-74.

(14) *Welfare Economics*, pág. 22, nota 1; pág. 36, nota 1.

mientras tanto debo confesar que en este momento dos pensamientos heterodoxos vienen a la mente del ignorante—si hay alguno—que haya llegado hasta aquí. El primer pensamiento es, que resulta muy difícil conocer el comportamiento de los consumidores, ¿acaso vale la pena tropezar con tan enormes dificultades, para expresar en términos no mentales, la conducta de aquellos, a quienes con razones suficientes suponemos provistos de inteligencia?

El segundo pensamiento—aún más heterodoxo—es, que la navaja prestada por el viejo Occam para guillotinar a la utilidad cardinal, tendría que convertirse en una hoz que segara una cosecha fantástica de dificultades, cuya presencia ¿no permite quizás, conservar en vida a tan viejo y fundamental principio?

Tendría más cosas que decir acerca del último pensamiento en otros aspectos; pero entre tanto, puesto que el concepto de indiferencia está ahora fresco en nuestras mentes, escuchemos por un momento a la paciente voz de Mr. Armstrong de Southampton (15), que ha continuado asegurándonos durante años que nuestras dificultades en torno al dudoso concepto de indiferencia se desvanecerían únicamente, si nos pudiéramos convencer a nosotros mismos, de que la utilidad es, en principio, cardinalmente mensurable, aun cuando nuestras facultades no sean lo suficientemente agudas para poder apreciar las pequeñas diferencias entre distintas cantidades de utilidad. De aquí, que podamos sentir indiferencia entre A y B, y entre B y C, pero sin embargo prefiramos A a C. Y también, de aquí, que podamos sentir indiferencia entre A y B, pero sin embargo, puesto que la vida hay que vivirla, elijamos A sin mayores dificultades ni dilaciones. Según este modo de pensar, únicamente surgirá la duda acerca de la conexión entre el precio y la utilidad marginal, si exigimos que la conexión sea cerrada y exacta en grado superior al natural. Armstrong no es un escritor fácil para los ignorantes, del mismo modo que no lo son Samuelson o Little, pero confieso que cuando leo sus escritos siento como si un viento frío de sentido común despejara mis dudas.

(15) *Economic Journal*, septiembre de 1939, pág. 461; *Oxford Economics Papers*, enero de 1950, pág. 122.

III

Ahora ayudado por Hicks diré algo acerca de otra ala, algo más conservadora, que sigue los principios revolucionarios de Pareto.

Hicks rechazando la utilidad cardinal, mediante un sorprendente trabajo de pericia matemática, que yo no estoy en condiciones de juzgar, se las ha arreglado, según su propia opinión y la de otras gentes, para rehabilitar el concepto de Marshall de "excedente del consumidor". Sin duda él lo ha pulido en ciertos aspectos, de los que precisando puedo decir, que en algunos casos es conveniente distinguir *dos* medidas del excedente de consumidor, una—la más pequeña—representa lo que *daría* el hombre por evitar que le privaran de té, la otra—la mayor—representa lo que él *admitiría* como compensación por haber sido privado del té. Sin embargo estas sutilezas no son muy importantes—lo que es importante es que la conclusión que podemos sacar de esta discusión va tan lejos como permitiría la utilidad cardinal anti-guamente—y sobre esta conclusión, se basa una rama científica, de nominada "nueva economía del bienestar", que aplica el concepto de excedente de consumidor a distintos problemas de política de precios, inversión pública y otras materias; pero a menudo se utiliza, a mi entender, este concepto de modo más audaz y ordinario de lo que hubiera aprobado el propio Marshall.

Sin embargo sobre estas pretensiones de estimar el total de las alteraciones en el bienestar del consumidor y no solo su sentido, el ala extrema del movimiento Paretiano se manifiesta radicalmente escéptica. Así se explica que R. L. Bishop de Massachussets no muy ducho en estas materias, en un artículo escrito en el año 1943 concluyese que, aunque "las utilidades cardinales nada añaden a la simple descripción de la conducta humana", pueden, sin embargo, "proporcionarnos útiles generalizaciones para la economía del bienestar, generalizaciones que la utilidad ordinal se ha negado a ofrecernos voluntariamente" (16). Ilustra esta afirmación, aludiendo a la prueba de Hicks, en la que empleando solamente la utilidad ordinal resulta que de dos impuestos, que producen la

(16) *Quarterly Journal of Economics*, mayo de 1943, pág. 449.

misma recaudación, es más gravoso para el consumidor un impuesto indirecto que otro directo, y si empleamos la utilidad cardinal (él la denomina "excedente del consumidor" pero yo empleo el término "utilidad cardinal" por considerar que el sentido del párrafo lo requiere) entonces, sería necesario establecer la *magnitud* del gravamen adicional. En otro artículo (17), escrito unos tres años después de que soplaran los mordaces vientos de Massachusetts, Bishop hace, de nuevo, mención a este pasaje y dice que ha cambiado de opinión acerca de la probable adecuación práctica del análisis de la utilidad cardinal, al que describe como si pretendiera dar "una medida exacta... de la mejora o empeoramiento de la posición del consumidor, allí donde el análisis ordinal solo indicaría la dirección del cambio de posición". Ahora bien ¿admitirían Hicks o sus distinguidos colegas que en el caso concreto de comparación de impuestos directos o indirectos, o en otra docena de casos análogos, se habían conformado con indicar solamente direcciones del cambio de posición? Seguramente no. ¿Y qué les llamaría Bishop si se enterara de lo que *estaban* haciendo? En verdad que sería interesante el saberlo (18).

Quizás podamos hacer algunas conjeturas al respecto, observando otro pasaje que también proviene de M. I. T. Al profesor Samuelson (19) no le gusta emplear el excedente del consumidor; nada, dice, puede hacerse con el que no pueda hacerse sin él. Pero todas las preguntas que expone como ilustración de este debate, son preguntas que han de contestarse "sí o no", entre ellas la de si un impuesto indirecto es más gravoso para el consumidor que uno directo, pero no hay ninguna pregunta referente a problemas de "¿cuánto?". Más adelante en una larga nota a pie de página, alude a un pasaje en el que Hicks (20) emplea su sistema para corroborar la propuesta Marshalliana que dice que "la privación que sufriría el público si se les suprimiera simultáneamente el abastecimiento de té y de café, sería mayor que la suma de las

(17) *Journal of Political Economy*, abril de 1946, pág. 152, nota 13.

(18) Bishop me ha puntualizado amablemente en una carta que en la página 64 del segundo de los artículos indicados, él había expresado la posibilidad de medición en términos de renta de un cambio en la posición de los consumidores. Pese a estas aclaraciones, yo no he encontrado la luz.

(19) *Foundations of Economic Analysis*, págs. 196-97.

(20) *Review of Economic Studies*, vol. IX, págs. 136-37.

privaciones sufridas al suprimirles el abastecimiento de cada una de estas mercancías por separado" (21), y lo estigmatiza como "un (equivocado) intento de medir el bienestar económico en un sentido cardinal". ¡En verdad nunca ha estado un buen ordinalista más a punto de acusar a otro de desviacionista cardinalista!

Merece la pena que reproduzcamos la opinión de Hicks (22) sobre la relación de sus propios conceptos con los más antiguos de los utilitaristas:

"El más importante error del antiguo concepto del excedente del consumidor (no me atrevo a discutir hasta qué punto Marshall se deslizó en él), residió en considerarle como una magnitud absoluta, y haber efectuado afirmaciones tales como que un consumidor, por el hecho de estar en tal o cual posición, está obteniendo tal y tal otro excedente del consumidor. El concepto moderno es totalmente diferente a este. El excedente del consumidor es relativo, no absoluto. Considerando siempre al desplazamiento desde una situación definida a otra situación también definida; preguntamos cual es la ganancia (o pérdida) de renta monetaria, que mediría la ganancia (o pérdida) del bienestar económico resultante del desplazamiento."

Ahora estoy dispuesto a argüir que el error alegado no era un error, puede decirse que uno está sacando un provecho neto de una ocasión que se le presenta, aun cuando uno no esté continuamente enumerando sus ventajas, de la misma manera que se puede decir que uno sabe que $2 \times 2 = 4$, aun cuando no esté recitando continuamente la tabla de multiplicar. Charle Lamb dice que está mejor dispuesto para dar las gracias cuando se sienta frente a su comida, que en otras veinte ocasiones que se le presenten en el transcurso del día, y a mí me sucede algo parecido. No hay duda de que todos deberíamos dar gracias con más frecuencia; pero me parece un error el decir que uno no obtiene provecho de una pluma estilográfica o de una amistad, solo por el hecho de no ser

(21) *Principles of Economics*, pág. 131, nota 1.

(22) *Review of Economic Studies*, vol. XI, pág. 41.

capaz de darse cuenta del beneficio que ambas cosas le reportan hasta que no las ha perdido. ¿Puede resolverse esta diferencia de actitud entre Hicks y digamos Edgeworth en términos de ordinalidad y cardinalidad? Si es así, me parece que hemos tropezado con una paradoja. Pues la ordinalidad fué la hipótesis necesaria para que pudiéramos comparar las posiciones absolutas, y la cardinalidad sería ahora imprescindible para poder comparar los cambios de posición. Aquí Hicks atribuye a los cardinalistas una preocupación excesiva e ilusoria por las posiciones absolutas, mientras que él, el ordinalista, se interesa por su medición, que es la comparación de sus dimensiones y cambios de posición. Sea cual sea el fondo de este asunto, yo no creo que este interesante pasaje de Hicks nos lleve a él.

Pero ¿cual es entonces la clave de este tema? ¿Estaremos presos, a pesar de toda la tinta empleada, en lo que Samuelson ha llamado "enredo semántico"? Si así es, no creo que sea por culpa de los cardinalistas, ya que estos, por medio de sus representantes, Frank Knight y W. E. Amstrong, han hecho cuanto han podido por distinguir con la mayor claridad posible entre lo que el primero de ellos llama "cuantificación" y más recientemente "medición" (23) entre lo que yo he llamado—atribuyendo errónea o acertadamente, la distinción a Marshall—algo mensurable en principio o intrínsecamente—y su posible medición en la práctica (24). Dice Amstrong (25), que el hecho de que sepamos que nuestros sistemas de medición son imperfectos y, en algunos casos impidan el logro de algunas proposiciones, no implica la incommensurabilidad de lo que se mide, sino precisamente lo contrario; el exigir infalibilidad para nuestros sistemas de medición, equivaldría a implicar que la mensurabilidad del objeto carece de existencia real y ha sido creado únicamente por el acto de medición. ¿Pero que hace Hicks proveyendonos de medidas de lo que es inherentemente incommensurable? ¿No es posible que la cuantificación se haya vuelto a filtrar en los trabajos de los ordinalistas y que sea su objetivo bélico dirigir sus armas contra las pre-

(23) *Journal of Political Economy*, diciembre de 1944, pág. 203.

(24) *Quarterly Journal of Economics*, febrero de 1950, pág. 6.

(25) *Economic Journal*, septiembre de 1939, pág. 466.

tensiones de una milagrosa medición exacta de la utilidad que jamás se han enunciado?

Por la estupidez, ignorancia e impertinencia, contenidas en una sugestión, que hice en este sentido, en el año 1949 en mi discurso para la "Royal Economic Society", fui golpeado en los nudillos, dura, aunque graciosamente, por Samuelson (26). Pese a ello ahora estoy de nuevo dispuesto otra vez a correr la misma suerte, en interés de aclarar las cosas; y advierto con toda seriedad que mi próximo ensayo en este sentido lo sacaré de uno u otro lado del frente ordinalista.

IV

Estaréis ya cansados de este tema cardinal-ordinal; pero mi deber como reporter es no abandonarlo, sin hacer antes mención de dos contribuciones ulteriores al debate. Más arriba he aludido a que mi opinión concuerda totalmente con la de Knight, que dice: que parece mucho más de acuerdo, con lo que conocemos por introspección, el suponer, que el consumidor tiene una experiencia directa de la disminución de utilidad de los bienes concretos, que suponer que su experiencia primaria proviene de un juego complicado de relaciones entre cantidades de bienes.

¿Qué decir, sin embargo, de la aplicación realizada por Knight de tal hipótesis (27) para fundamentar su proposición de que solamente sobre esta base podamos explicarnos cómo el consumidor, cuando aumenta su renta monetaria, o bajan los precios, siempre añade una *nueva* mercancía a su lista de compras, en lugar de adquirir más cantidad de las mercancías que ya había demandado? Se ha mostrado que él ha expresado este argumento descuidadamente; pues Mr. Bishop, en una larga réplica (28) matemática, ha encontrado casos extraños en los cuales, el *aumento* de utilidad marginal de una mercancía ya consumida anteriormente —pongamos pan— resulta compatible con la adquisición de una nueva mercancía —pongamos mantequilla— cuyo mérito es-

(26) *Económica*, noviembre de 1950, pág. 365.

(27) *Journal of Political Economy*, diciembre de 1944, pág. 297.

(28) *Idem*, abril de 1946.

triba en su capacidad de aumentar el atractivo de la anteriormente consumida. Pero Knight no se interesa por estos casos raros sino en responder directamente a la cuestión sobre cual sea la interpretación más satisfactoria del caso general. A mí me parece que en este sentido él está en lo cierto. Si cuando mi renta aumenta, yo decido añadir champagne a mis provisiones, se explica, inadecuadamente aunque no incorrectamente, el motivo de mi acción diciendo que ha habido un cambio en mi relación marginal de sustitución entre el champagne y los demás bienes. Si nos enfrentamos con el problema sin rodeos, directamente, veremos que nada ha sucedido en el lado del champagne, hasta entonces un extraño en mi casa, que explique el motivo del cambio en el consumo. El motivo del cambio debe encontrarse del lado de los otros bienes, i, e, en la disminución de su utilidad marginal. ¿Por qué no explicar así el motivo de nuestras decisiones de consumo?

El otro argumento relativo a la cardinalidad que tengo que mencionar se refiere al hecho de que la elección se hace a menudo, entre acciones cuyas consecuencias son inciertas. Por fortuna me ocuparé muy poco tiempo de este tema, pues las disputas sobre él se han elevado rápidamente hasta salirse de mi alcance; sin embargo no debo esquivarle totalmente.

Supongamos que un hombre prefiere A más que B, y B más que C, y tiene que elegir entre aceptar B o aceptar la probabilidad igual de obtener A o C. De una forma u otra tales elecciones se llevan a cabo, y no tenemos derecho a decir que son irracionales. Pero el hombre no tiene base para adoptar una elección racional a menos que estime de alguna forma el peso de su preferencia por A sobre B y de su preferencia por B sobre C. Si la primera preferencia es fuerte y la segunda débil habrá una fuerza que le llevará a elegir incluso la probabilidad antes que la certidumbre y recíprocamente. Pero si de esta forma él puede comparar intervalos de estados de preferencias—las longitudes relativas de las líneas AB y BC—esto significa, como hemos visto, que la utilidad es, en principio, mensurable.

Expuesto el argumento de este modo, tal como lo ha hecho recientemente Amstronng (29), se basa ampliamente en el sentido

(29) *Economic Journal*, marzo de 1948, pág. 3.

común. Pero no debemos suponer que este argumento dice más de lo que debe. Suponiendo, por ejemplo, en este caso de una probabilidad igual, nuestro hombre juzga iguales AB y BC, ello no implica en absoluto que él tenga duda respecto a como actuar. Si él detesta lo incierto escogerá B y si le agrada escogerá la probabilidad igual.

Es por eso, por lo que me parece que Neumann y Morgenstern—la mayor parte de cuyos trabajos se encuentran muy lejos de mi comprensión—han hecho tanto daño como bien a la causa para la cual han prestado su distinguida ayuda. Pues se han propuesto derivar la medida de la utilidad del grado de incertidumbre con el que nos enfrentamos (30).

Así, en el caso de un hombre que no sepa como escoger—i. e. aquel que juega a cara o cruz de una moneda mental—, entre la certeza de B y la igual probabilidad de A o C, estos autores nos dan 1 como medida de la razón de AB a BC; si la probabilidad es, de 2 a 1 en favor de A, la medida sería 1/2; si fuera de 3 a 1 en contra de A, la medida sería 3, y así sucesivamente. Pero está claro, que esto sería cierto, únicamente para tipos particulares de hombres, es decir, para aquellos que se gobiernen por expectativas matemáticas; si existiera algo, parecido a un hombre medio no me parecería inverosímil, decir de él, que podría suceder que en su vida de negocios exigiera que se le pagase por correr un riesgo, mientras que en cambio, en sus ratos de ocio estuviera dispuesto a pagar algo por hacerlo. Sin embargo, según me parece, esto no altera el hecho de que, no podamos considerar sus acciones en el sentido de su incertidumbre, sin suponer que el pueda hacer estimaciones de la relativa diferencia con que desea una u otra entre cada par de situaciones. Y debería suponer, que esta conclusión se sostendría, aun cuando nos viéramos obligados a idear otras concepciones más sutiles de la incertidumbre que las que hemos manejado.

Concluyo aquí mi primer capítulo. Uno no debe suponer que porque un vegetariano tome carne para comer caiga en el cani-

(30) *Theory of Games and Economic Behavior*, 2.^a ed., págs. 15-31. He aprovechado, a este respecto, una crítica de este pasaje hecha por Samuelson y publicada en *The Economic Review*, Tokyo University of Commerce, julio de 1950.

balismo. Pero me gusta jugar con la idea de que con el tiempo, los "economistas del nuevo bienestar" que cuidan ahora tanto en inyectar la palabra "ordinal" siempre que emplean la palabra "utilidad" dejen de hacerlo. ¿No podrán escaparse quizás del enredo semántico, mediante un artificio semántico? ¿O quizás, nos anuncie alguien el salvador descubrimiento de que, siempre, la palabra "ordinal" ha implicado no solo que la utilidad es, no solamente ordenable, en general, sino ordenable ordenadamente, i. e., con un espacio divisible entre dos ordenados puntos cualesquiera?

V

Hasta aquí nos hemos ocupado de los problemas del consumidor individual. Ahora, como medio de transición hacia los problemas del bienestar colectivo, quiero referirme por un momento a las expresiones—utilidad, satisfacción, bienestar económico—cuya maximización se ha propuesto.

De las tres expresiones la que ha logrado mayor arraigo es la utilidad lo que quizás sea una pena; pues, en realidad, es una palabra más adecuada para describir la calidad en bienes objetivos o servicios, a los que capacita para producir ciertas sensaciones, que para describir las sensaciones en sí mismas. En mi opinión la palabra satisfacción es el menos insatisfactorio de los términos anteriores a pesar de que sugiere alguna asociación de imágenes, tales como, frotarse las manos o apoyarlas en los vientres prominentes. Pero al que debo dedicar especial atención es al tercer miembro del trío, al bienestar económico, pues me parece que él ha sido el culpable de nuestras equivocaciones. Estoy totalmente de acuerdo en que no se puede discutir el bienestar total de un hombre sin intervención de la ética y sin recurrir a lo que los filósofos denominan juicios de valor. Pero no opino lo mismo respecto a que lo que nosotros llamamos bienestar económico, o sea, empleando una frase del viejo Edwin Cannan, "el lado más material de la felicidad humana". Little, el iconoclasta, quizás se justifique, quejándose (31) de que demasiados escritores dicen bienestar, cuando quieren decir bienestar económico; pero

(31) Op. cit., pág. 79.

algunos no se preocupan, y no encuentro justificación alguna para oler a Ética en cualquier palabra compuesta, o conjunto de palabras que contengan la sílaba “bueno” o “bien”, ya se apliquen a los individuos o a los grupos. El olfato de Little, me parece demasiado sutil; pues si pretende percibir una atmósfera ética en muchas argumentaciones, hallaría rastros propagandísticos malthusianos o antimalthusianos en la tabla de multiplicar, y captaría un fuerte sabor emotivo o persuasivo en algunos términos, tales como el *sistema solar*, o la *nueva* edad de piedra. Quizás hubiera sido mejor—y desde luego más en consonancia con su doctrina—que Pigou en vez de titular a su gran libro “La Economía del bienestar” lo hubiera titulado “Un estudio del bienestar económico”. De todas formas, en parte por razones de brevedad, y en parte con la esperanza de que se borre la noción de que la frase “bienestar económico” tiene algo que ver con la ética o la emotividad, de ahora en adelante la sustituiré por la palabra “Ecfare”. Y por la misma razón evitaré el emplear esas frases “mejor que” y “peor que”, que tantas veces salen a relucir en estos debates.

VI

Ahora ya estamos en disposición de atender a la segunda parte de la bomba lanzada por Pareto y su colegas contra el sistema científico que describí al comenzar mi trabajo. Sí, en principio no se puede medir el “ecfare” disfrutado por un individuo aun menos se podrán hacer juicios comparativos acerca del “ecfare” disfrutado por diversas personas, ni tampoco se podrán sumar o restar entre sí esos elementos de “ecfare”. Si se admite este planteamiento, surge inmediatamente una pregunta inquisidora: ¿hay algún caso en el que podamos decir que el “ecfare” general de un grupo, supongamos de una Nación, es mayor en una situación A que una situación B, excepto en aquellos casos en los que el “ecfare” de *cada uno* es mayor en A que en B, y *nadie* sufre una disminución en su “ecfare”? Aun cuando así fuera, no se acabaría el trabajo de los economistas. Pues parece que hay *algunos* problemas que se podrían discutir comodamente sobre esta única base. Pero otros muchos tendrían que desecharse.

Los esfuerzos realizados por los economistas del Nuevo Bienestar para dar una alentadora respuesta a esta cuestión, se han ajustado al lenguaje de los números índices, quizás un lenguaje visual delicioso, pero imposible de escuchar, y no lo utilizaré en mi ramplón informe. Debo empezar por advertiros que expondré mi resumen en términos que todos los participantes pudieran refutar como falsos.

Hace unos diez años que Kaldor (32) sugirió que si se llevara a cabo un cambio económico de B a A, supongamos el establecimiento o derogación de un arancel, podría decirse que entonces había aumentado el "ecfare" general, si como consecuencia del cambio se había conseguido que aquellos cuyo bienestar había aumentado, pudieran compensar en dinero a aquellos cuyo bienestar había disminuído, y a pesar de esta compensación se encontraran con que habían incrementado su propio bienestar. Esta sugestión a la que declaró libre de comparaciones inter-personales de "ecfare", logró gran consideración, hasta que el profesor Scitowsky (33) señaló que el cambio de B a A podría alterar de tal forma la distribución de la renta, que podría entonces ocurrir, que si se volviera a hacer el cambio a B, aquellos cuyo "ecfare" hubiera aumentado como consecuencia de este cambio en sentido inverso, pudieran compensar a aquellos cuyo "ecfare" había disminuído y aún después de esto se encontraran con que su propio "ecfare" había aumentado. Y en este caso tendríamos que decir que el "ecfare" general era al mismo tiempo mayor en A que B y mayor en B que en A, cosa que no parece ser muy convincente. Al tropezar con esta dificultad se le dió al criterio un doble sentido. Para poder decir que un cambio de B a A aumentaría el "ecfare" general, tendremos que demostrar simultáneamente que, 1.º sería posible que aquellos que ganaran por el cambio sobornaran a quienes salieran perjudicados para que, a pesar de todo, estos últimos no se opusieran a que se efectuase, y que 2.º no sería posible que aquellos que perdieran con el cambio sobornaran a quienes ganaran para que éstos desistieran de efectuarle. Más tarde se descubrió que la segunda parte de este criterio era idéntico a una propuesta de Hicks, quien en una disputa había mantenido el

(32) *Economic Journal*, septiembre de 1949, pág. 549.

(33) *Review of Economic Studies*, noviembre de 1941, págs. 86-88.

primitivo criterio de Kaldor, utilizando el dulce lenguaje de los números índices como criterio suficiente. Sin embargo, todo esto es un obstáculo en el camino del hombre vulgar que intenta reconstruir toda la historia pieza a pieza. El punto principal es que así reforzado, el criterio de "compensación" de un aumento en el bienestar general parecía reafirmarse, una vez más.

Pero, ¿era un criterio acertado? La mayor dificultad con que tropieza el hombre vulgar a este respecto, es que parece que hace depender lo que *realmente sucede* al "ecfare" general, de lo que *podría suceder* pero que no sucede, y que por razones prácticas no tendría lugar a través del sistema de compensación. Esta llana objeción ha sido certeramente formulada a su debido tiempo por la artillería pesada. Aun cuando ambos criterios se cumplieran, dice Little (34), únicamente se produciría un aumento *potencial* en el "ecfare" general; y para decidir si existe un aumento *real* tendremos que introducir un juicio extremo de tipo ético, acerca de si la nueva distribución de la renta es peor o mejor que la antigua. Ahora, discutiré, si ese juicio acerca de la distribución debe o no debe ser necesariamente de naturaleza ética; pero mientras tanto podemos convenir con Little, en que es fácil imaginar casos, en los cuales el simple juicio vulgar, denunciará que el cambio en la distribución, que ha ocurrido al pasar de B a A, es contrario al "ecfare" general, lo que impide afirmar que el "ecfare" general es mayor en A, pese al volumen del posible fondo de compensación provocado por el cambio.

¿Cuál es, entonces, el criterio de Little para decidir si el "ecfare" general es mayor en A que B?. Su primer requisito es que debería estimarse que la distribución, no sería peor en A que en B; su segundo requisito es, nuestro ya viejo amigo, el requisito de Scitowsky, a saber, que fuera imposible que aquellos que perdieran con el cambio de B a A, sobornaran a aquellos que ganaran, para que no insistieran en llevarlo a cabo; lo cual, de nuevo, significa que la simple redistribución de la renta de B no aumentaría el bienestar de cada uno en más de lo que disfrutarían en A, si se hiciera el cambio. Con tal de que estos dos criterios se cumplan, el criterio de Kaldor puede no cumplirse. No importa si aquéllos que han ganado con el cambio no pudieran compensar,

(34) Op. cit., cap. VI.

sin pérdida de todas sus ganancias, a los que han salido perjudicados, dado que ninguno (de los primeros) sugeriría que actuaran de esta forma aun cuando en realidad pudieran hacerlo.

Pero, Little, dice que si *no se cumplen* estos dos requisitos, es inútil que se cumpla el criterio de Kaldor. Puede ocurrir que, una vez hecho el cambio a A, los que han salido beneficiados pudieran permitirse el lujo de compensar a los perjudicados, pero esto no sería un consuelo si no se les obligase a obrar efectivamente de este modo. O también puede ocurrir, de nuevo —prestad atención a esto— que los beneficiados pudieran permitirse el lujo de compensar a los perjudicados, pero que mediante ajustes en la distribución de la renta en B pudiésemos hacer que el “ecfare” de todos, fuese mayor que el disfrutado ahora, una vez que hemos hecho el cambio a A. En este caso el “ecfare” general sería, en realidad, mayor en B.

Ahora expondremos las objeciones del otro artillero, Samuelson. Su línea general de ataque (35) es la misma que la de Little, pero él aun la estrecha más. Dice que lo único que nos enseña el criterio de Scitowsky es que no existe ninguna posible redistribución de la renta de B que pueda proporcionar a cada uno tanto “ecfare” como el que disfrutaba en A; y el de Kaldor, que ninguna posible redistribución de la renta de A proporcionaría a cada uno tan poco “ecfare” como el que disfrutaba en B. Pero que, sin embargo, pueden existir numerosas formas de redistribución de la renta de B, que proporcionen a *algunas* personas mayor “ecfare” del que pudieran alcanzar con cualquier otra forma de redistribución de la renta en A; y éstas puedan ser personas a cuyo “ecfare” demos especial importancia. Concluye diciendo que únicamente si no es este el caso, es decir, si no hay nadie cuyo “ecfare” pudiera aumentarse, por *algunas formas* de redistribución de la renta de B, más de lo que aumentaría por *cualquier* redistribución de la renta de A, solamente entonces tiene A derecho a que se le confiera, incondicionalmente, un nivel de “ecfare” superior al de B. De otra parte su derecho a ser así considerada, depende de la introducción de algunos juicios de valor acerca de cual es la distribución apropiada de la corriente de bienes en cada uno de los dos puntos. Sin embargo aun en aquellos casos,

(35) *Oxford Economic Papers*, enero de 1950, págs. 1-29.

en los que parece estar establecido el derecho incondicional de ser considerada A superior a B, desaparece este derecho en cuanto aceptamos que las corrientes en A y B respectivamente, no son simplemente redistribuibles entre las personas, sino que puede alterarse su composición mediante el empleo de los factores productivos entre diferentes aplicaciones. Por si esto fuera poco, la artillería de Samuelson aun tiene más municiones en su polvorín, pero, por favor, permítasenos de momento interrumpir la exposición para volver a reafirmar la línea Hicks-Kaldor-Scitowsky y toda la ciudadela de la Nueva Economía del Bienestar que aquélla defiende para evitar que termine derrumbándose.

Ahora, debo recordaros mi anterior advertencia de que escribiría el informe de esta batalla en términos que pudieran ser refutados por todos los participantes. Tuve que obrar así, para asegurarme de que después de que todos los contendientes hubieran cogido sus cazos y cestos para una lucha callejera, como Tweedledum y Tweedledee, habría en realidad una auténtica batalla. Para que esto ocurriera, sin lugar a dudas, tuve que hacer que todos los contendientes determinaran su desiderata como el punto de mayor "ecfare" general. No creo que Samuelson, a causa de esto, se queje excesivamente contra mí, aunque supongo que hubiera preferido que yo dijera "ecfare" general más elevado. Pero en cambio el caso Little no sería el mismo. Recordad aquella situación, ya mencionada, en el que se mejoraría la distribución mediante un cambio de B a A, y en el que los pobres santos ganadores pudiesen permitirse el lujo de compensar a los opulentos perjudicados (aunque no se les interrogara sobre si se debía de obrar así), pero en el que mediante ajustes en la distribución de la renta de B consiguiéramos aumentar el "ecfare" de cada uno por encima del nivel disfrutado al hacer el cambio a A. Bien, Little, en realidad, no nos dice con esto que el "ecfare" general sería mayor en B que en A. Dice algo en un sentido mucho más moderado y en otro, más terminante, a saber: que no nos recomienda que hagamos el cambio de B a A. Tiene libertad para decir esto porque, siendo joven y audaz, puede también recomendarnos que en su lugar hagamos la adecuada redistribución de la renta de B.

Pues bien, ahora, después de desagaviar a los Tweedledums,

debo procurar, como Alicia, ser justo con los Tweedledees, más de lo que han sido los Tweedledums. Pues los dos Tweedledees, Samuelson y Little, han acusado a los Tweedledums, de proponer criterios falaces, para determinar un aumento en el "ecfare" general; y sería preciso un estudio minucioso de los textos para asegurarse hasta que punto merecen esta acusación. En realidad, y en especial cuando conversamos empleando el bronco sonido de los números índices en vez de emplear el suave tono del excedente del consumidor, los acusados han podido expresarse mejor en términos de un aumento, no del "ecfare general", sino de la "renta real social"; y yo creo que se puede argüir, que al menos algunos de ellos, incluido Kaldor (36), conocen tan bien como sus críticos que lo que estaban discutiendo era el reconocimiento y medición, no del aumento *real* del "ecfare" general, sino del aumento *potencial*. No hay duda de que alguno de sus discípulos han pecado de imprudentes, uno de ellos ha sido el profesor Myint, quien ha sido puesto en la picota por Little (37), en mi opinión justamente, por pretender que "los economistas modernos han desarrollado un método de "compensación", mediante el cual es posible poner en claro *si una sociedad como conjunto ha mejorado o empeorado por un cambio dado*, aun cuando este cambio implique cambios en la distribución de la renta". Esto, ciertamente, es picar muy alto.

Estoy tentado de sugerir que la diferencia entre los dos partidos, es, en parte, una diferencia de optimismo, o mejor una diferencia en la dirección hacia donde el optimismo debe encontrarse. Little, según acabamos de ver, basa una de sus recomendaciones en la hipótesis de que somos libres de hacer una redistribución a sangre fría de la renta existente, como una alternativa para permitir un cambio. Hicks, por el otro lado, fué mucho más adelante, y llegó a argüir, que si hacemos todos los cambios que se justifican sobre la base de la eficacia, es decir, aquellos que aumentan el "ecfare" general *potencial*, cualquier perjuicio que afecte al "ecfare" particular de cada uno puede llegar a compensarse con el transcurso del tiempo (38). Little arroja una ducha de agua

(36) *Review of Economic Studies*, 1946-47, pág. 49.

(37) *Op. cit.*, pág. 95. Las cursivas son mías.

(38) *Review of Economic Studies*, 1940-41, pág. 111.

fría sobre esta particular clase de optimismo, mediante uno de sus alegres avisos: que los seres humanos pueden morir, y por esto, sopesar sus pérdidas con las ganancias de los que aún no han nacido, implica el hacer aquellas peligrosas comparaciones interpersonales de "ecfare", cuando precisamente el objeto de todos estos trabajos es el evitarlas. Pero se ha visto obligado a lanzar también una gotita de agua sobre su propio optimismo, al admitir (39) que no puede confiarse en que aquellos ajustes en la distribución, que juegan tan importante papel en sus razonamientos y en los de Samuelson, sean procedimientos fáciles.

No obstante parece que, al menos en parte, la solución a todo esto se ha reducido a una cuestión más técnica, a saber si aun queda algo de la antigua distinción entre un aumento en la renta nacional real y un aumento en el "ecfare" general, o si es cierto, más bien, que los que se refieren a cuestiones relacionadas con el primer punto, deben mantener, les guste o no, sus opiniones refiriéndose al segundo. Dada la dificultad de decidir que es lo que exactamente debe incluirse para llegar al inventario completo de la renta nacional *neto*, es sin duda conveniente considerar como regla general, incluidos igual conjunto de esfuerzos que se encauzan a la obtención de bienes y servicios; en el peor caso un incremento de la renta nacional se identificará con un incremento en los *componentes positivos* del "ecfare" general. ¿Pero, debe realmente identificarse con él? Refresquemos nuestra memoria con las consideraciones de Pigou sobre esta materia. Pese a estar dado nuestro "natural deseo" de hallar una medida objetiva de las variaciones, de algo tan objetivo como, es una corriente de bienes y servicios, Pigou se ve obligado a definir el criterio de los cambios en el caudal de la corriente, en términos de las *utilidades* relativas de aquellas partidas agregadas a la corriente, y las de aquellas otras sustraídas de ella. Puesto que lo que él realmente deseaba era una medida objetiva, es quizá un poco extraño que, cuando al fin consigue llegar a medir, se manifestara disgustado porque por la imperfección de su sistema de medidas, había vuelto desde las alturas subjetivas de la utilidad hasta las objetivas llanas de las cantidades compradas y los precios pagados. Pero este es un punto secundario; el principal es que, suponiendo que la

(39) Op. cit., pág. 107.

distribución del poder adquisitivo permanezca invariable mientras utiliza sus medidas, él se las arregla para mantener como fenómenos normalmente separados, el cambio en la magnitud de la renta nacional real y el cambio en su distribución, fenómenos, que obran mutuamente *ocasionando* un cambio en el bienestar general, pero que no están lo suficientemente relacionados como para *constituir* ese cambio. Ahora bien ¿no es este un empleo ilegítimo de la cláusula *ceteris paribus*? Toda vez que una vez más se ha entrometido la utilidad en nuestro criterio para juzgar los cambios en la magnitud de la renta nacional real, ¿llegará a ser imposible tratar de la renta nacional real, sin considerar que si se altera su estructura, es probable que las utilidades disfrutadas por los distintos individuos se vean afectadas en distintos aspectos? Esto es lo que parece que supone Samuelson cuando condena los intentos dirigidos a dividir el problema en dos partes, conduciéndonos a un "enredo semántico" (40). A pesar de esto, todo lo que ha demostrado en su minuciosa crítica de Pigou, según he podido ver, es que para poder inferir directamente un aumento en el "ecfare" general, de un aumento en la renta real social, tal como él la ha definido, tiene que haber aumentado el "ecfare" de cada individuo (41). Pero, a mi modo de ver, Pigou no intenta inferir directamente un aumento en el "ecfare" general, de un aumento en la renta nacional real sin prestar consideración a lo que haya sucedido a la distribución, a pesar de que no haya más que una clase de cambio en la distribución que él considere como tema de suficiente interés para una discusión, a saber: un cambio entre los "ricos" en general y los "pobres" en general. Y debería haber imaginado que, de un modo u otro, los miembros más prudentes de la brigada del "nuevo bienestar" hubieran podido proponer una defensa similar para salvar a sus procedimientos.

Una vez más me presento ante vosotros como un simple reporter y no como un juez. Pero si ahora pudiera dar en términos vagos mi impresión sobre este debate, tendría que decir que los agresores, Samuelson y Little, han propinado algunos golpes maliciosos pero certeros, y han echado por tierra algunas pretensiones imprudentes y presuntuosas. Pero tendría que añadir que pre-

(40) *Oxford Economic Papers*, enero de 1950, pág. 12.

(41) *Idem*, pág. 23.

ocupados por las consideraciones sobre la distribución, hubo algunas ocasiones en las que si hubiéramos seguido sus consejos, hubiéramos permitido que lo mejor fuera enemigo de lo bueno; mientras que lo defensores, Hicks y Cia., con su dicotomía entre la magnitud de la renta nacional real y su distribución, y con su tendencia a dar supremacía a la primera, han conseguido edificar algo sólido y sensato, que aunque a ellos les parezca muy difícil apuntalar, sería lamentable que no lo intentasen.

VII

Si me permitis que, por ahora, siga llevando la voz cantante, os diré que ambos partidos han complicado la cosa más de lo necesario, tanto para ellos como para nosotros, mediante su resolución de preservar a toda costa la naturaleza ordinal de la utilidad. Pero aquí hay que distinguir entre el caso de Little y el de todos los demás, sean de uno u otro partido. Todos éstos, se mantienen unidos por el dogma Paretiano que dice que no se debe intentar comparar el "ecfare" disfrutado por diversos individuos. En realidad no estoy muy seguro de si no se debe intentar, porque la comparación es imposible, e intentar lo imposible es una lamentable pérdida de tiempo; o porque, aún siendo posible, el comparar supone hacer juicios acerca de lo que es agradable o desagadable, en vez de hacerlos simplemente acerca de lo que es falso o verdadero. Pero en uno u otro sentido esta comparación se considera sin valor alguno y por consiguiente no se debe realizar. En su lugar debeis de emplear —y aquí os transcribo la prescripción de Samuelson— la función de bienestar social de Bergson (42) que os dirá, entre otras muchas cosas, si debéis o no debéis hacer ese cambio que aumentará el "ecfare" de A y disminuirá el de B, sin necesidad de atormentaros pensando si el aumento de "ecfare" en A, es mayor que la disminución en B.

Little es un caso aparte. Igual que los originales hermanos Tweedle, cuando se pone excitado tiene propensión a golpear a

(42) Vid. trabajo de Bergson publicado en *Quarterly Journal of Economics*, febrero de 1938, págs. 310 y sigs.

todo lo que se le pone por delante, aunque no lo vea (43); y es por esto por lo que algunas veces aparece ante nuestros ojos descargando golpes sobre su propio escudo. Su punto de arranque es siempre la postura de Pareto. Nosotros, dice, estamos constantemente haciendo comparaciones entre "la satisfacción, felicidad y renta real o bienestar" de las distintas personas, y esas comparaciones "no son, en modo alguno, juicios de valor" (44), sino juicios de hecho, aunque es posible que sean defectuosos y rápidos. Pero cuando a continuación, partiendo de la comparación de casos individuales hacemos afirmaciones acerca de la sociedad como un todo, entonces Little—y yo creo que sin necesidad como ya antes os he dicho—empieza a olfatear a azufre ético y emotivo. Me gustaría disponer del tiempo suficiente para poder llevaros a través de su intrincada exposición. Y, también, me gustaría discutir con él sobre su afirmación de que "la felicidad" es un concepto más positivo y menos emotivo que "el bienestar económico", pues no le permitiría que resolviera la cuestión dejando caer, como quien no quiere la cosa, el adjetivo "económico" cuando le convenga, porque opino exactamente lo contrario, es decir, que es mucho más fácil de captar "el bienestar" que "la felicidad" de los demás, y que también es mucho más fácil mantener sobre un plano objetivo los juicios acerca de lo que aumenta ese bienestar. Pero debo ocuparme de mi principal dificultad, que es la siguiente.

No comprendo como se las arregla Little para hacer sus comparaciones inter-personales, a menos que conozca y utilice la ley de la utilidad decreciente de la renta real en los casos individuales. Con esto no quiero decir que para hacer comparaciones justas, en casos individuales, no necesite nada más; también es necesario que sea capaz de formarse una idea concreta de la capacidad de disfrute de las distintas personas. Pero no me cabe en la cabeza como puede empezarse a operar, sin conocer esa ley. Ahora bien ¿cómo se las arregla para considerarse como un ser provisto del conocimiento de esa ley de utilidad decreciente—conocimiento que implica el poder estimar, aunque rudimentariamente, las diferencias entre incrementos de utilidad—desde el momento en que él ha tirado por la ventana a la utilidad cardinal... ¡Y es pre-

(43) *Through the looking glass*, pág. 81.

(44) *Welfare of Economics*, pág. 73.

cisamente por estar de acuerdo con Little en que realmente necesitamos, y creemos que podemos, hacer esas comparaciones interpersonales, y partiendo de ellas sacar conclusiones acerca de materias tan importantes como la política fiscal, por lo que me parece tan irritante la pretensión de los Paretianos, de haber probado la *redundancia* del concepto de la utilidad cardinal! No importa si lo dicho es falso—pues podemos seguir discutiendo sobre eso. ¡Pero cuando me dicen que si quiero puedo continuar creyendo en algo, pero que esa creencia no me capacitará para decir o hacer nada que no pueda decir o hacer sin ella, entonces encuentro muy difícil seguir utilizándola! Pero no me parece que sea ese el caso.

Por lo tanto, Little, aunque por su intención sea el más destructor de todos nuestros escritores, es, a mi modo de ver, el que está más próximo al estado de gracia. Me pregunto si una vez que compruebe que todo su "behaviourismo" no lo ha salvado de tener que relacionarse con un problema de maximización, no volverá al fin al redil cardinal. ¡Pues allí sería mucho más feliz, de lo que ha sido, resguardado bajo el paraguas multicolor de la función de bienestar social de Bergson! Y si, persuadiendo a Hicks de que también él ha sido reo de hacer comparaciones interpersonales, si bien únicamente entre la población actual y la futura, Little consigue obligarle a admitir su carácter de socio del Club Cardinal, tanto mejor.

Supongamos—entre tú y yo, ya que no hay nadie escuchándonos—que volvemos *todos* otra vez al Club Cardinal, es decir, al mundo Pigouviano de la utilidad mensurable, para desde allí partir a explorar los artificios de la doctrina moderna. ¿Qué significado tendría esto? Desde luego no significaría que nuestros problemas se habían simplificado en la práctica; sino que podríamos ordenar nuestras opiniones o ideas acerca de ellos, de forma mucho menos complicada que la que hoy día se emplea. Armados con la ley de la utilidad decreciente podríamos llevar nuestros razonamientos, sobre bases puramente económicas, mucho más lejos de lo que hoy día podemos alcanzar, y no tendríamos necesidad de recurrir a ningún profeta ni sacerdote para que nos ayude. Ya no nos sentiríamos ni incapaces, como la pobre Reina Blanca, de

hacer sustracciones bajo cualquier circunstancia (45) ni, a mi modo de ver, oponernos a que, dando tiempo al tiempo para que mitigue las penosas transiciones, algo muy cercano a la igualdad absoluta de distribución, produciría el máximo de "ecfare" inmediato, que pueda obtenerse de un volumen invariable de fuentes de producción.

Pero por supuesto, aun subsistirían todos los problemas reales. Algunos de ellos podrían plantearse, con toda propiedad, en términos predominantemente económicos—por encima de todo ese gran problema crucial, del mantenimiento de los incentivos; ya que el "ecfare" general tiene una dimensión temporal, y el producir un deslumbre transitorio, mediante un espectacular proceso de redistribución, sería de muy poca utilidad. No es de esperar que exista un fácil acuerdo respecto a qué grados de desigualdad son convenientes, para mantener el "ecfare" general con una corriente de expansión constante y gradual; pero en cambio no habrá dificultad para *plantear* el problema en términos del cálculo utilitario—disfrutemos hoy de un poco menos de "ecfare" general del que podríamos disfrutar, para que mañana, pasado mañana, al día siguiente y al otro, no tengamos mucho menos, sino más bien más. Si a Samuelson (46) le gusta expresar esto mismo—este fué el último cartucho de su escopeta, que yo también he dejado para final de mi charla—diciendo que la hipersuperficie de una función de utilidad viable en sentido conceptual se halle dentro de la función de utilidad máxima condicionada, está en su legítimo derecho.

En mi discurso presidencial a la "Royal Economic Society", sugerí—y no me retracto de ello—que la tarea primordial del economista es moverse sobre planos económicos, y que no necesita salirse de allí. Pero, por supuesto, si queremos ser hombres de Estado, aunque sea en un modesto grado, entonces no tendremos más remedio que recurrir en última instancia al profeta y al sacerdote, bien sea solicitando su presencia, o invocándolos desde el interior de nuestras mentes. Entonces en nuestro viaje en busca de la acción justa nos encontraremos en el camino con la Justi-

(45) *Op. cit.*, pág. 174.

(46) *Oxford Economic Papers*, junio de 1950, pág. 18.

cia; pero no siempre presentará el mismo aspecto. En una de sus caracterizaciones puede conspirar con el Ecfare Inmediato para exigir que se reduzcan las diferencias entre el trabajo especializado y el no especializado; en otra puede conspirar con el Ecfare Ultimo para exigir que se mantengan y hasta que se aumenten, esas diferencias. En nuestro camino, también nos encontraremos con la Caridad, pero tampoco ésta nos contará siempre la misma historia; unas veces abogará a favor de una urgente redistribución que se deslice a lo largo de una de las curvas de posible utilidad de Samuelson; y otras, amparándose en su más dulce denominación en la palabra Amor, nos pedirá que prestemos atención a los posible efectos sobre el carácter de la vida en un Estado de Super Ecfare en donde todos tienen de todo por nada. También nos encontraremos con un extraño personaje para quien no encuentro denominación "*ad hoc*", pero que más se parece a un poeta que a un economista o a un sacerdote, quien nos expondrá sus temores de que el color de la vida y la riqueza y variedad de la personalidad humana, no sobrevivan a una asimilación tan rigurosa de las circunstancias económicas. Y los que vivimos en esta época parecemos condenados a oír a lo largo de todo nuestro viaje, por encima del estruendo de los desafíos fraternales entre los Tweedledums y los Tweedledees, el batir de las alas del monstruoso cuervo de la Guerra; que nos obliga a tratar al Poder y a la Preparación, en nuestros cálculos estadísticos y en nuestra política, *como si* fueran "ecfare" aunque sepamos perfectamente que no lo son.

Al elegir vuestro camino a través de este laberinto, a algunos os puede servir de guía y de luz el concebir una Función de Bienestar Social total, cuya maximización indicase que todas nuestras decisiones eran las mismas que las que hubieran tomado, de estar en nuestro lugar, el Arcángel San Gabriel o quizás el padrecito Stalin. Pudiera ocurrirme que, por haber abogado a favor de una cuantificación más explícita de aquellas partes del bienestar que a mí me parecen cuantificables, sea tan inconsecuente como reticente en la alergia que siento hacia ese globo multicolor matemático, y en mi consecuente oposición a dividir la historia del pensamiento en dos edades: la pre-Bergson y la post-Bergson, como a Samuel-

son le hubiese gustado—. Pero cuando llegamos a las regiones de la decisión última, encuentro muy difícil el creer que las matemáticas tengan que decir algo, que no se haya dicho ya, y con mayor brevedad, en esa aspiración al libro del "Common Prayer", con el que podremos obtener un juicio recto de todas las cosas.

D. H. ROBERTSON