

CAPÍTULO I

INTRODUCCION

Los supuestos son el punto de arranque de la teoría de la economía del bienestar. Los hay fácticos y éticos. Como rara vez se formulan explícitamente, si la comprensión cabal de su naturaleza estuviera más difundida entre los economistas profesionales, parece improbable que siguieran repitiéndose, con la desaprensión que hoy se acostumbra, las conclusiones convencionales de la economía del bienestar. ¿Cuál es su naturaleza? Eso se irá aclarando conforme avancemos. Por ahora intentaremos diferenciar de un modo conveniente, aunque no riguroso, la teoría del bienestar de las otras ramas de la economía.

ECONOMIA DEL BIENESTAR Y ECONOMIA POSITIVA

¿De qué depende el precio del trigo? ¿Aumentó el ingreso nacional real? ¿Convendría implantar aranceles protectores sobre las importaciones? Todos estos interrogantes fueron objeto de estudio una u otra vez por los economistas, de quienes suele esperarse que estén en condiciones de aportar las soluciones acertadas. Los tres son, sin embargo, de muy diversa especie. El primero incumbe a la *economía positiva*, un cuerpo de teoría que procura explicar los diversos fenómenos del mundo en que vivimos, la cual proporciona una respuesta más o menos satisfactoria. El tercero atañe a la *economía del bienestar*, disciplina normativa cuya naturaleza constituye el tema de nuestro estudio. Resulta menos fácil encasillar el segundo interrogante en una u otra de esas dos grandes categorías. Por una parte, puede argüirse que el término "ingreso nacional real" es una mera definición, carente de significación normativa, y que es suficiente una investigación empírica para saber si ha aumentado o no. Por otra parte, podría objetarse, en cambio, que se trata de una

expresión teñida de afectividad, y que afirmar que ha aumentado sugiere un acuerdo implícito con la situación así descrita, o supone que en cierto modo la misma se considera buena y conveniente². Por cierto que el economista profesional puede aprender a despojar las palabras de toda asociación normativa, y a no ver en el "ingreso nacional" más que "algo medido por un determinado índice", de igual modo que los psicólogos positivistas definen la inteligencia como "algo medido por los *tests* de inteligencia". Pero sería excesivo esperar otro tanto del profano. De tal modo, si se admite —y creo necesario hacerlo— que las palabras se cargan de connotaciones valorativas y emocionales, tendremos que clasificar a los interrogantes del segundo tipo en la categoría normativa, y buscarles respuesta en la economía del bienestar.

Sin pretender ahora una dicotomía rigurosa, y por lo demás estéril, importa que tengamos una idea general de las diferencias esenciales entre la economía del bienestar y la economía positiva. Las partes teóricas de esta última, en cuanto poseen algún contenido empírico, proporcionan teoremas que podemos verificar cotejándolos con los hechos mismos cuya explicación se proponen: cabe, al menos como posibilidad, rechazar sus postulados sobre el mundo real si resultan falsos, y sostenerlos si resisten la prueba de los hechos. Así ocurrió, por ejemplo, con el postulado según el cual todo aumento de precio reduce la demanda. La observación de los fenómenos de mercado lo refuta, y hoy incluimos determinadas limitaciones acerca de las expectativas y los bienes inferiores.

Los supuestos de la economía del bienestar tienen un contenido harto diferente. Se trata de deducciones lógicas extraídas de un conjunto de definiciones y supuestos que pueden o no ser realistas en sí mismos, y cuya naturaleza puede ser o no ética. Después de haber definido el bienestar con referencia a un individuo o a un grupo, y de haber adoptado diversos supuestos, es posible deducir las condiciones en que aumentará. Si, cumplidas tales condiciones, el bienestar no aumenta, ello significa simplemente que los supuestos eran inadecuados. Hasta aquí no hay diferencia alguna entre la teoría normativa y la positiva. La diferencia surge al querer determinar si realmente el bienestar aumentó o no. Porque el bienestar (según lo definiremos a su debido tiempo) no es una magnitud observable, como un precio de mercado o las componentes del consumo personal, sino algo de muy diferente índole. La comprobación de los supuestos de la economía del bienestar es sumamente difícil en

² En particular el doctor I. M. D. Little ha insistido en este punto.

la práctica, si no en teoría. A medida que se vaya interiorizando en el asunto, el lector tendrá que resolver por sí mismo hasta dónde llega esa dificultad, ya que en esto difieren forzosamente las apreciaciones individuales. Pero, júzguesela insuperable o no, la mera existencia de tal dificultad tiene una consecuencia de la mayor importancia.

En efecto: mientras en la economía positiva el medio normal de verificar una teoría consiste en verificar sus conclusiones, la forma en que normalmente se verifican los postulados de bienestar consiste en la verificación de sus supuestos. Conviene interpretar en todo su alcance esta diferencia. En la economía positiva, a menudo es posible simplificar los supuestos tan bizarramente como se desee, confiando en que su acierto se probará cuando llegue el momento de aplicar las conclusiones implícitas a la observación del mundo circundante. Esta confianza no se justifica, por otra parte, en la economía del bienestar, cuyos supuestos deben examinarse con el mayor de los cuidados. Cada uno tiene que sostenerse aquí por sí mismo. No podemos permitirnos simplificar demasiado, ni esperar que dos supuestos erróneos se neutralicen recíprocamente, si queremos construir una conclusión aceptable, y sin embargo esos procedimientos son tan comunes como esenciales en la economía positiva³; aquí, la excelencia del pastel se conoce al comerlo, pero el pastel del bienestar es de tan difícil paladeo, que hemos de probar cada ingrediente antes de cocinarlo!

Si todo esto se admite, resulta claro que el interés anejo a una teoría del bienestar depende casi íntegramente del realismo y atención de sus supuestos —fácticos y éticos— dentro de un contexto histórico determinado. Un planteo posible sería, pues, enumerar brevemente los supuestos necesarios para las conclusiones convencionales; indicar luego, más brevemente aún, cómo se han extraído dichas conclusiones; y dedicar el resto del tiempo a evaluar aquellos supuestos uno a uno. Otra posibilidad sería concentrarse en la historia de las doctrinas, y tratar de explicar la aceptación tácita de

³ Para limitarnos a un solo ejemplo; si suponemos entre otras cosas que un individuo tiene una tasa constante de preferencias de tiempo, y que la utilidad del consumo es decreciente (dos supuestos que en sí pueden calificarse mejor como "no verificables" o "carentes de significado" que como "erróneos"), podemos deducir que una tasa de interés lo suficientemente elevada siempre hará que se planee un consumo creciente a través del tiempo. La conclusión puede verificarse y es aceptable, aunque no lo sean los supuestos de los que se infiere. Véase J. de V. Graaff, "Mr. Harrod on *Uump Saving*", *Economica*, vol. XVII (1950), esp. págs. 88-90.

diferentes supuestos, en diferentes períodos. El primero es demasiado formal; en cuanto al segundo, no vale la pena, a mi juicio, emprender una historia de las doctrinas, como no sea con lujo de detalles; y como el tema de la reforma social ha inspirado en todas las épocas y en medida considerable hasta la obra teórica de los economistas, la obra debería tener proporciones desmesuradas⁴. En vez de ello, desarrollaré paso a paso la teoría, fundado en supuestos bastante generales, y de tanto en tanto señalaré la correspondencia entre los casos particulares y las conclusiones convencionales. Reseñaré después, a la luz de lo argumentado, tres controversias contemporáneas referentes a los aranceles y los términos del intercambio, a la política de fijación de precios en las empresas del Estado y a la evaluación del ingreso social. Por último, trataré de evaluar su significación más amplia.

Inevitablemente habrá que recorrer mucho terreno conocido, sobre todo en las primeras etapas. Ruego al lector que lo soporte con paciencia, ya que es imprescindible para algunos desarrollos ulteriores. A través de todo el libro, el acento recaerá sobre la teoría pura más bien que en sus aplicaciones. Aunque averigüemos (y no dejaremos de hacerlo) que la ocupación plena, en un sentido específico, constituye una condición indispensable para un máximo de bienestar, no nos detendremos en cuestiones tan especializadas como la posibilidad de obtenerlo en tal o cual ambiente económico, o mediante una u otra política económica. Tampoco recurriremos con frecuencia a la economía positiva para averiguar hasta qué punto los diferentes sistemas económicos satisfacen nuestros criterios de bienestar. El "problema del planeamiento" trasciende los límites de este ensayo.

Tal es el esquema al que nos ajustaremos. Nuestro campo de investigación es estrictamente circunscripto. Y la mejor forma de entrar en él es definir el sentido en que usaremos la palabra "bienestar".

BIENESTAR GENERAL Y ECONOMICO DEL INDIVIDUO

Más de una vez, sobre todo en el ámbito de las ciencias naturales, se ha intentado descubrir cierto contenido objetivo en el "bienestar" individual. La ingestión diaria de calorías, la integra-

⁴ Una reseña útil se encuentra en Hla Myint, *Theories of Welfare Economics* (Londres, 1948).

ción de la personalidad (que algunos psicólogos consideran, al parecer, una magnitud objetiva) o la longevidad misma⁵ son todos factores que se han sugerido en una u otra ocasión. No hay por qué discutir aquí tales interpretaciones, tan arbitrarias como su heterogeneidad lo denuncia; por lo demás, los economistas se han atenido durante mucho tiempo a un concepto subjetivo del bienestar. Se admite generalmente que el bienestar es algo en cierto modo identificable como un estado de ánimo, o bien que "los elementos del bienestar son estados de conciencia"⁶. También nosotros lo aceptaremos; pero con el propósito de mantener un elemento de objetividad, vincularemos íntimamente el bienestar individual con las elecciones individuales. Esta idea puede expresarse formalmente diciendo que el mapa de bienestar de una persona es idéntico (por definición) a su mapa de preferencias, que indica cómo orientaría su elección en circunstancias diferentes si se le diera la oportunidad de hacerlo. Decir que su bienestar sería mayor en A que en B solo equivale, pues, a decir que elegiría A y no B, si estuviese en condiciones de optar.

Sin duda, esta definición contiene muchas dificultades y ambigüedades, pero no las analizaremos hasta llegar a la discusión detallada del Capítulo III. Bastará por el momento establecer la distinción clásica entre el bienestar general y el bienestar económico. Este último representaba, para Pigou, la parte del primero que podía "relacionarse, directa o indirectamente, con el patrón de medida monetario"⁷. Aunque la observación es sugestiva y útil, el dinero resulta una vara de medir tan poco satisfactoria en los problemas de bienestar que es preferible, a pesar de todo, prescindir de él. Por lo demás, acaso creara la impresión de que existen en los estados de ánimo "ciertas partes segregables, que pueden atribuirse a causas económicas"⁸. Nosotros, en consecuencia, consideraremos más bien que las elecciones, o el bienestar general de una persona, están determinados por un gran número de variables, entre las cuales solo algunas, que llamaremos *variables económicas*, han interesado tradicionalmente al economista. La economía del bienestar parte, pues, de la hipótesis de que todas las variables no económicas se mantienen fijas. Pueden en tal carácter considerarse exógenas, lo cual sig-

⁵ Radhakamal Mukerjee, *The Political Economy of Population* (Londres, 1943).

⁶ A. C. Pigou, *The Economics of Welfare* (4ª ed., Londres, 1932), pág. 10.

⁷ *Op. cit.*, pág. 11.

⁸ I. M. D. Little, "The Valuation of Social Income", *Economica*, vol. XVI (1949), pág. 15.

nifica que influyen sobre las variables económicas, sin sufrir, a su vez, la influencia de ellas. Así, el clima constituye evidentemente una variable exógena, o no económica, en cuanto afecta las elecciones individuales y no viceversa.

Se presenta una dificultad cuando una variable que no ha interesado tradicionalmente al economista no admite tampoco la calificación de exógena, en el sentido anterior. Puede, por ejemplo, argüirse que hay interacción entre ciertas formas de organización social (como la familia o la Iglesia) y las variables económicas. Es evidente que las creencias religiosas afectan el consumo personal. Si esta relación causal se verificase en una sola dirección, no surgiría ningún problema al examinar el efecto ejercido sobre el bienestar general por un cambio en el consumo, dado que las creencias religiosas permanecerían inmunes al cambio. Pero si las creencias mismas dependen del consumo personal —si en definitiva la devoción de cada cual depende de estar bien o mal alimentado—, de nada vale que postulemos su fijeza. Existe entre ambas cosas una dependencia recíproca. Y es tan poco lo que el economista sabe acerca de la significación de las creencias religiosas en el bienestar como sobre la que pueden tener en el consumo personal.

Pigou sorteaba el obstáculo mediante lo que llamaba un "juicio de probabilidad", afirmando que las "conclusiones cualitativas sobre el efecto de una causa económica sobre el bienestar económico valdrán igualmente en lo relativo a sus efectos sobre el bienestar social"⁹, a menos que exista evidencia concreta de lo contrario. No es fácil aceptar un juicio de esta naturaleza. De poco sirve hacer como que se sabe lo que en realidad se ignora, y no tiene sentido pretender que poseemos información suficiente para fundar un juicio de probabilidad. La única solución satisfactoria es suponer explícitamente que nuestras variables no económicas son exógenas en la más amplia acepción del término. Lo haremos así, aunque en el Capítulo VIII habrá ocasión para cuestionar la validez del supuesto. Entre tanto simplificaremos la expresión "bienestar económico", llamándolo concisamente "bienestar", y trataremos de impedir que se atribuya un carácter general ficticio a nuestras conclusiones.

BIENESTAR DEL GRUPO

Sería muy conveniente que se pudiera determinar el bienestar colectivo exactamente como se determina el bienestar individual:

⁹ *Op. cit.*, pág. 20.

que pudiera saberse con certeza que sería mayor en A que en B, toda vez que se hubiese elegido A. Por desgracia, no ocurre a menudo que la elección de la colectividad sea unánime. Por cierto que las mayorías suelen coincidir; pero nos interesa el bienestar de todo el grupo, y no solo el de la mayoría. Debemos, pues, utilizar otra vía de aproximación¹⁰.

Hay por lo menos tres formas de efectuar la transición del bienestar individual al bienestar del grupo (o "social"), y conducen a tres conceptos cualitativamente distintos. Cada uno presupone que el grupo que nos interesa y cuyo bienestar en algún sentido debe maximizarse está claramente delimitado. Volveremos sobre este punto en el Capítulo VI. Aquí solo necesitamos indicar la necesidad de la delimitación¹¹.

El primer concepto de bienestar es el que llamaré *paternalista*, por cuanto las preferencias de los individuos del grupo le son totalmente ajenas. El Estado, o autoridad paternalista, tiene en materia de bienestar ideas propias, que pueden tomar o no en consideración factores económicos tales como el nivel y la distribución del ingreso nacional. Por consiguiente, poco puede decir al respecto el economista, hasta no conocer precisamente qué concepción sobre el bienestar tiene esa autoridad, y la importancia que se propone asignar a sus elementos económicos.

En realidad, el enfoque paternalista apenas merecería mencionarse si no fuera muy similar al aplicado en la última parte del Capítulo XI, donde se discute la valuación del ingreso social. Allí se supone que cada persona valúa la totalidad del ingreso social, teniendo en cuenta tanto su composición como su distribución, y el problema de este ingreso social se encara como el de establecer una compensación entre las diversas valuaciones individuales. Al igual que el Estado paternalista, cada persona puede efectuar la suya, según su propio discernimiento, sin necesidad de atender a las preferencias

¹⁰ Kenneth J. Arrow ha aplicado en forma sumamente ceñida los métodos de la lógica matemática al problema de la elección social. Véase su *Social Choice and Individual Values* (Nueva York, 1951), donde pone de manifiesto muy claramente las limitaciones de una definición del bienestar social en términos de elecciones sociales.

¹¹ Si no consiguiéramos establecer la demarcación tal vez nos encontraríamos preguntando, como el profesor R. F. Kahn, en qué se diferencian el trabajo desocupado de la tierra desocupada. La respuesta es, desde luego, que mientras generalmente nos interesa el bienestar de los trabajadores, no suele interesarnos el bienestar de las parcelas de tierra, sea lo que fuere. Véase R. F. Kahn, "Some Notes on Ideal Output", *Economic Journal*, vol. XLV (1935) pág. 1.

de los demás. Porque, a la luz de esta concepción, cada persona inviste, en efecto, la autoridad paternalista.

Además, como veremos en el Capítulo III, el grupo suele considerarse integrado por cierto número de familias más bien que por cierto número de individuos, y no se ve con inmediata evidencia que la "elección familiar" pueda significar otra cosa que "la elección del jefe de la familia". Siendo así, seguramente ha de prevalecer, en el interior de cada familia, cierta idea paternalista o "maternalista" del bienestar, cualquiera sea la que se imponga al grupo de familias en conjunto.

El segundo concepto de bienestar proviene de lo que ha llegado a conocerse como la imposibilidad de establecer comparaciones interpersonales de bondad de situación. Si tal imposibilidad existe, evidentemente el bienestar colectivo no puede ser más que un conglomerado heterogéneo de las situaciones individuales de bienestar. Si se mejora la de algunos sin empeorar la de nadie, el bienestar del grupo aumenta; si se empeora la de algunos, sin mejorar la de nadie, disminuye; pero si ha mejorado la de unos y ha empeorado la de otros, simplemente no sabemos lo que ha ocurrido con el bienestar del grupo.

Tal es en esencia el concepto adoptado por Pareto¹² y sus continuadores (especialmente Barone¹³); concepto que lleva directamente a su célebre criterio para apreciar el máximo de bienestar para el grupo: que no sea posible mejorar la situación de un individuo, sin empeorar por lo menos la situación de otro cualquiera.

Surge el tercer concepto cuando se advierte que los economistas no han afirmado en realidad que las comparaciones interpersonales sean "imposibles", y que solo han querido decir que no pueden establecerse sin recurrir a ciertos juicios de naturaleza esencialmente ética¹⁴. Si formulamos explícitamente estos últimos, podemos incluirlos en la forma de una función de bienestar social de Bergson, del tipo individualista¹⁵. Representaremos la función mediante $B(u^1, \dots, u^v)$,

¹² Vilfredo Pareto, *Manuel d'économie politique* (2ª ed., París, 1929), págs. 617 y sigs.

¹³ Enrico Barone, "Il ministero della produzione nello stato collettivista", *Giornale degli Economisti* (1908), págs. 267-293 y 391-414, traducido en F. A. Hayek (editor), *Collectivist Economic Planning* (Londres, 1935).

¹⁴ Lionel Robbins, "Interpersonal Comparisons of Utility", *Economic Journal*, vol. XLVIII (1938), págs. 635-641.

¹⁵ Abram Bergson (Burk), "A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics", *Quarterly Journal of Economics*, vol. LII (1938), págs. 310-334. Aclaremos que es "del tipo individualista", porque en principio es posible construir una función de bienestar social de Bergson que describa las prefe-

donde las u son las funciones de utilidad (o índices de elección) de los v individuos que constituyen el grupo. La misma resume, o bien implica, una serie detallada de juicios éticos referentes al modo en que ha de "sumarse" el bienestar de un individuo al de otro. Como usaremos frecuentemente la función B en los capítulos que siguen, conviene adelantar algunas observaciones sobre su justificación racional¹⁶.

No llegaríamos muy lejos si, para poder decir algo sobre el bienestar del grupo, tuviéramos que esperar a proveernos efectivamente de una serie detallada de juicios éticos. Por nuestra parte, tampoco descamos especificar minuciosamente a B , ya que en tal caso el interés de nuestras conclusiones quedaría limitado a quienes compartieran los juicios que eventualmente formuláramos. Deseamos tan solo comprobar en qué medida es posible establecer alguna verdad interesante, válida para una extensa gama de funciones de bienestar, o fundada en proposiciones éticas de carácter general y comúnmente aceptadas. Evidentemente, no cabe esperar que lo que digamos sea válido para todas las funciones de bienestar, pues aseverar lo contrario equivaldría a negar que la antítesis de una proposición ética determinada constituya en sí una proposición ética. Nos limitaremos, por lo tanto, a aquellas que satisfagan la *condición de Pareto*: o sea a funciones B tales, que un aumento en el bienestar de un individuo, permaneciendo igual el bienestar de cada uno de los demás miembros del grupo, conduce a un incremento del bienestar social.

Por la conveniencia de distinguir de algún modo las funciones de bienestar que satisfacen esta condición, las llamaremos *paretianas*, y nos referiremos a su totalidad como a la *categoría paretiana* de las funciones de bienestar. Una propiedad bastante importante las

rencias de una autoridad paternalista —donde los índices de utilidad individual no constituyan necesariamente las variables de las que depende.

¹⁶ El doctor Little ha criticado el método de la función de bienestar social de Bergson, alegando que de ella "solo pueden deducirse conclusiones prácticas sobre el bienestar, si se da una distribución «ideal» del ingreso real", y que "según esta formulación, la única condición suficiente para el pretendido aumento del bienestar es que se den simultáneamente todas las condiciones «óptimas», junto con una distribución «óptima» del ingreso real. Esto es una utopía o no es nada." (I. M. D. Little, "The Foundations of Welfare Economics", *Oxford Economic Papers*, vol. I, nº 2, 1949, págs. 237 y 228 n.) Las dos declaraciones citadas son inexactas. Una función de bienestar social dada, no tiene por qué indicarnos qué distribución es "ideal": solo tiene que ordenar las diversas distribuciones. Además, con su auxilio podemos comparar dos situaciones cualesquiera, óptimas o no. Nada contiene que sea siquiera remotamente utópico.

caracteriza: cuanto podamos decir de cierto para *todo* miembro de dicha categoría, seguirá siendo cierto si, reivindicando de pronto nuestro segundo concepto de bienestar del grupo sostenemos la ilegitimidad de las comparaciones interpersonales. Ocurre así, porque su único rasgo común consiste, precisamente, en que todas satisfacen la condición de Pareto, a saber: que es bueno mejorar la situación de un individuo, si con ello no se empeora la de ningún otro. Una declaración formulada sobre esta base, no requiere comparaciones interpersonales; antes bien, le basta como fundamento un juicio ético muy amplio (que "es algo bueno...", etc.).

La noción clásica de la escuela de Cambridge, según la cual el bienestar del grupo no es sino la suma de las utilidades cardinales¹⁷ de los individuos que lo componen, conduce a una elementalísima función paretiana de bienestar, en la que B asume la forma siguiente:

$$B(u^1, \dots, u^v) = u^1 + \dots + u^v$$

Resulta obvio que cuanto pueda decirse prescindiendo de comparaciones interpersonales (esto es, cualquier cosa que pueda afirmarse con respecto a *toda* función de bienestar que satisfaga la condición de Pareto) será aplicable a la B de Cambridge. Naturalmente, la recíproca no es cierta.

Los sistemas éticos que las funciones paretianas de bienestar permiten describir, abarcan una gama tan amplia, que su misma amplitud hace dudoso el interés de las conclusiones posibles. Convenirá que nos abstengamos de abrir opinión sobre este punto, hasta una etapa ulterior. Baste, por el momento, llamar la atención sobre un problema de alcance más vasto: la función B no es, de hecho un *dato*; pero ¿puede *construírsela*? Dicho en otros términos: ¿podemos incluir de algún modo las creencias éticas de los miembros de una comunidad en un sistema coherente, adecuado a nuestros fines, y a la vez susceptible de indicarnos cómo debe "sumarse" el bienestar de un individuo al de otro? La respuesta depende, visiblemente, de la medida en que se requieran juicios éticos *minuciosos*. Si bastaran juicios relativamente amplios (como los implícitos en el criterio de Pareto, según el cual es bueno mejorar la situación de un individuo siempre que no se empeore la de nadie), cabría la razonable esperanza de encontrar, en una comunidad moderadamente homogénea, el consenso de opinión indispensable para proseguir nuestras investigaciones. Si, en cambio, se requiriese un

¹⁷ La discusión del problema general de la "medición" del bienestar —tanto individual como del grupo— se deja para el Capítulo III.

acuerdo total, tanto en cuestiones de detalle como en las fundamentales, es probable que nuestra suerte fuese más parva.

De ahí que debamos prestar constante atención a la *especificidad* de los supuestos éticos que estemos formulando en cada caso. Necesitamos mantener su amplitud hasta donde sea posible, para asegurar el interés general de nuestras conclusiones. Pero también necesitamos darles cierto grado de precisión, para poder extraer algunas conclusiones. He aquí planteado un tema sobre el cual volveremos a menudo, y sobre el que, eventualmente, intentaremos ofrecer un juicio equilibrado.

CLASIFICACION ADECUADA DE LAS MERCANCIAS

Quedan todavía dos asuntos que conviene aclarar para que el camino quede expedito. El primero se refiere a la *clasificación* de las mercancías. Es natural concebir las variedades o las *cualidades* de las diferentes mercancías (término en el que incluimos los servicios de los factores productivos) como integradas en una gama continua. Hay, por lo menos conceptualmente, un número infinito de clases de trigo, medidas de calzado o categorías de mano de obra. Cualquier intento de clasificación que fijara un número finito de clases homogéneas, sería forzosamente arbitrario. Claro está que, en un momento y en una comunidad determinados, se produce un determinado número de mercancías más o menos homogéneas; pero en la teoría del bienestar interesan igualmente las que *podrían* producirse.

Si convenimos, como en realidad debemos convenir, en que dos objetos físicamente idénticos pero disponibles en fechas distintas constituyen bienes distintos, vuelve a plantearse el mismo problema en forma aún más aguda, ya que el tiempo es evidentemente continuo, y el hábito convencional de dividirlo en períodos de duración finita es a todas luces insatisfactorio. Será, sin embargo, lo que haremos.

Es perfectamente posible, por lo menos conceptualmente, evitar la clasificación de esa gama continua, dentro de un número finito de categorías homogéneas. Se trata de un procedimiento notoriamente engorroso, y plantea problemas matemáticos que implican funcionales, más bien que funciones de un número finito de variables¹⁸; pero a pesar de todo es perfectamente posible. Tengo tres motivos

¹⁸ Véase Louis M. Court, "Entrepreneurial and Consumer Demand Theories for Commodity Spectra", *Econometrica*, vol. IX (1941), págs. 135-162 y 241-297.

para no adoptarlo: atiende el primero a la sencillez; el segundo a la costumbre: no sería fácil comparar nuestros resultados con los habituales, si unos y otros no reconocieran como objeto único una mercancía homogénea; el tercer motivo es la posibilidad de aventurar un razonamiento plausible, aunque no del todo consistente, para demostrar que, haciendo una clasificación suficientemente fina, pueda llegarse al grado de aproximación que se desee. El argumento suena bastante bien, y por cierto que se puede tomar un número de mercancías exageradamente elevado, con tal que sea finito. Su probable inconsistencia radica en que no se ve con claridad a qué nos aproximamos, cuando se consideran magnitudes ordinales, como el bienestar. Ello, empero, destaca un punto importante; por lo demás, nuestra clasificación debe cumplir siempre, según veremos, ciertos requisitos de minuciosidad desarrollados en los Capítulos II y III.

Adviértase que el procedimiento adoptado no impide considerar problemas tales como la diferenciación del producto, cuyos aspectos de bienestar han sido puestos de relieve a menudo¹⁰. Solo presupone que el proceso de diferenciación se efectúa por etapas graduales, y encara la culminación de cada etapa como la introducción de una nueva mercancía. Por lo tanto no discutiremos especialmente este asunto que, una vez concertada la clasificación conveniente de las mercancías, aparecerá como un caso particular del problema general del volumen "ideal" de producción.

Tampoco llegaremos al extremo contrario, esto es, a admitir que nuestro número finito de mercancías incluye un número finito de unidades indivisibles. Matemáticamente, eso nos llevaría a la topología de los conjuntos puntuales. Supondremos, en cambio, que cada mercancía es perfectamente divisible y que su cantidad puede variar en forma continua, a fin de hacer usables los métodos tradicionales del cálculo diferencial. Solo en el Capítulo VII descartaremos dicho supuesto.

EL ECONOMISTA OBSERVADOR

El último punto que requiere aclaración previa, concierne a un recurso expositivo que emplearemos ocasionalmente, y que consiste

¹⁰ Stephen Enke, "Resource Malallocation within Firms", *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXIII (1949), págs. 572-576; E. H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition* (5ª ed., Cambridge, Mass., 1948), págs. 214 y sigs.; también R. F. Kahn, "Some Notes on Ideal Output", *Economic Journal*, vol. XLV (1935), págs. 1-35.

en suponer la existencia de un personaje omnisciente (el "economista observador") que dispone de cuanta información pueda hacernos falta en lo relativo a gustos y técnicas, al porvenir y a cualquier otra cosa. Este procedimiento, que ni aun subjetivistas recalcitrantes aplicarían con carácter general, tiene sin embargo sus ventajas. Nos permitirá asegurar, con *certidumbre*, que la información obtenida por tal medio es *correcta*, privilegio del que carecerán, en cambio, los miembros de la comunidad estudiada. Hasta el Capítulo VIII haremos abstracción de este elemento de incertidumbre, aunque señalaremos eventualmente las consecuencias de que las expectativas sean incorrectas. Eludiremos, además, el problema de la incertidumbre que puede experimentar una persona, al comprobar reiteradamente la falsedad de sus expectativas.