

10. ALCANCE Y SITUACIÓN DE LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR *

I

AUNQUE la economía del bienestar parece haber alcanzado la posición de una rama regular, aceptada, de la ciencia económica —o por lo menos de la enseñanza económica—, aún es, hasta cierto punto, un misterio. A menudo ha sido criticada, y sus críticos no han sido refutados plenamente jamás; sin embargo, sobrevive. Hay aquí un problema. En este ensayo me propongo hacer otro intento de aclaración.

Empecemos por un relato histórico; es decir, la historia que aparece en la superficie, pues más tarde descubriremos que hay muchas cosas pertinentes que no aparecen a primera vista. Por supuesto, esta historia “oficial” se inicia con *The Economics of Welfare* de Pigou (1920), porque fue él quien le dio el nombre al tema. Si existía antes de Pigou, debió habersele llamado de otro modo.

Es famosa la definición del bienestar económico de Pigou: “la parte del bienestar social que puede ponerse en relación, directa o indirecta, con la función de medición del dinero”.¹ O bien, como dice más adelante, “el bienestar económico de una comunidad consiste en el equilibrio de satisfacciones derivadas del uso del dividendo nacional (o del producto nacional, como diríamos ahora), frente a la insatisfacción comprendida en su producción”.² Pigou considera que estas definiciones, que en su opinión ha mostrado como definiciones coherentes, definen una cantidad medible (por lo menos en principio). Así pues, hay algunas acciones, o algunos arreglos, favorables para el incremento del bienestar económico, mientras que otros no lo son. Desde este ángulo (pero hay otros ángulos, como veremos), su libro trata de distinguir entre las cosas que son más o menos favorables. Las distinciones que Pigou traza, sobre esta base, son incuestionablemente interesantes: corresponden bastante bien a las distinciones que trazaría el moderno economista del bienestar. Pero el concepto del bienestar económico, en el que Pigou basaba tales distinciones, o creía que las basaba, ha sido rechazado muy ampliamente.

* Este ensayo se publicó por primera vez en *Oxford Economic Papers*, vol. 27, núm. 3 (1975), pp. 307-326.

¹ *Economics of Welfare*, 4a. edición, p. 11.

² *Ibid.*, p. 85.

No tuvo que esperar mucho para empezar a recibir críticas. Se objetó, casi de inmediato, la primera definición, afirmándose que el bienestar es un concepto moral al que no pueden aplicarse las categorías del todo y la parte. Es compleja la relación entre la “utilidad” y el “bienestar”; el bienestar no se “compone” de utilidad, como parece sugerir la definición de Pigou. La segunda definición implica el supuesto de que las satisfacciones de diferentes individuos podrían sumarse entre sí. Esta era también una muestra del utilitarismo tardío que no parecía resistir el examen; su crítica llegó a desempeñar un papel importante en la historia a causa de la atención que la siguiente generación de economistas prestó a la teoría de la demanda, en gran medida por razones muy diferentes.

Llegó a sostenerse que la adición de las satisfacciones era una extensión ilegítima de los procedimientos de la teoría de la elección. Un solo individuo (o un solo seleccionador, en general) indica con sus elecciones que prefiere una cosa a otra; podemos decir que deriva (o cree derivar) mayor satisfacción de una cosa que de la otra. Pero no hay ninguna manera similar en la que podamos ver que la satisfacción derivada por un individuo de un bien es mayor que la satisfacción derivada por otro individuo de otro bien; estas satisfacciones no se comparan en ninguna elección efectiva, de modo que no existe la misma evidencia para la comparación entre ellas. Aunque se admitiera que las satisfacciones de un solo individuo pueden medirse en una escala cardinal (y la mayoría de estos críticos habrían negado que fuesen cardinalmente medibles), aún sería cierto que carecemos de medios para relacionar entre sí las unidades de estas escalas. En consecuencia, las satisfacciones de diferentes individuos no pueden sumarse.

No me propongo discutir aquí este argumento en detalle; basta recordar que para mediados de los años treinta parecía haber ganado la batalla. Gracias, sobre todo, a la obra de Robbins⁴ y de Myrdal,⁵ los partidarios de Pigou estaban casi confinados a un estrecho círculo en su propia universidad. La primera etapa de la historia había terminado; pero una segunda fase estaba a punto de iniciarse.

Porque la posición alcanzada era enteramente insostenible. Aunque los cimientos de Pigou parecían minados sin remedio, su superestructura aún era respetable: ¡un respeto sorprendente puesto que flotaba en el aire! Debería abandonarse la superestructura (y

³ Véase una crítica contemporánea, según estos lineamientos, en R. G. Hawtrey, *The Economic Problem* (1926), Cap. 16.

⁴ Lionel Robbins, *Nature and Significance of Economic Science* (1932).

⁵ Gunnar Myrdal, *The Political Element in the Development of Economic Thought* (edición sueca original 1929; versión alemana 1930; traducción inglesa 1953). Acerca de la relación entre Myrdal y Robbins, véase mi reseña de la traducción inglesa de Myrdal (EJ, diciembre de 1954).

ello arrastraría muchos conceptos que parecían verdades aceptadas entre los economistas) o descubrirse nuevos cimientos para ella.

En este punto se descubrió una clave en uno de los capítulos más oscuros del *Manual* de Pareto,⁶ que por algún tiempo pareció ofrecer una solución. El propio Pareto fue el padre del ordinalismo; había estado muy consciente de las dificultades de la adición de utilidades; pero había sostenido que hay un sentido en el que puede definirse la "utilidad colectiva" (o la ofelimity, como la llamaba Pareto). Aunque escribió antes que Pigou, los partidarios de la "nueva economía del bienestar" (como se le llamó) pensaban que Pareto había resuelto la dificultad de Pigou. La respuesta era el "óptimo de Pareto", como sostuvo explícitamente Kaldor por primera vez.⁷

Aunque no puedan compararse las utilidades de los individuos, todavía hay un sentido en el que podría afirmarse que algo aumenta cuando hay un cambio ventajoso para todos los individuos de la comunidad, o bien para algunos, sin que haya ninguno perjudicado. Aceptando que son raros los cambios económicos que satisfacen esta condición, podrían convertirse sin embargo en la base de una clasificación importante.

Supongamos que llamamos (A) a los cambios que generan una ganancia en este sentido, (B) a los que benefician a algunos y perjudican a otros, (C) a los que generan una pérdida en el sentido correspondiente, de modo que algunos (por lo menos) se ven perjudicados y nadie gana. Por supuesto, es cierto que casi todos los cambios que efectivamente ocurren pertenecen a la clase (B). Sin embargo, las clases pueden extenderse *inventando* miembros adicionales. Podríamos tomar un cambio particular (B) y combi-

⁶ V. Pareto, *Manual of Political Economy* (original italiano 1906; versión francesa 1910; traducción inglesa 1971).

⁷ N. Kaldor, "Welfare propositions and inter-personal comparisons of utility" (EJ, 1939). La teoría de Kaldor se elaboró más ampliamente en mi ensayo "Foundations of Welfare Economics" (ensayo 2 de este volumen), publicado en la misma revista en un número posterior del mismo año. Pero también deberá consultarse el artículo independiente de A. Bergson, "A reformulation of certain aspects of Welfare Economics" (QJE, 1938). En términos matemáticos, lo que implicaba el enfoque de Kaldor es el tratamiento de la *utilidad colectiva* como un vector integrado por las utilidades individuales. Se suponía que el vector "aumentaba" (de acuerdo con una interpretación común) si todos los componentes aumentaban, o algunos aumentaban y ninguno disminuía. Bergson combinó las utilidades individuales en una *función de bienestar social*. Este es en principio un concepto más amplio, pero es probable que equivalga en la práctica a algo muy similar. Porque las derivadas de la función de bienestar social respecto a las utilidades individuales son desconocidas, excepto que pueden suponerse (¿quizá?) positivas, de modo que los únicos cambios que pueden aumentar el bienestar social (definido por Bergson) son los que satisfacen el criterio de Kaldor.

narlo con alguna medida "redistributiva" que contrarreste su efecto "distributivo" primario. Debe haber algunos cambios (B) que se modifiquen en esta forma para convertirlos en cambios (A); los llamaremos cambios (BA) si son capaces de esta modificación. Se afirmó que los cambios (A) + (BA) no serían aves raras. Aunque su identificación logró algo que quedaba muy lejos de la "medición del bienestar económico", parecía proveer un cimiento en el que podrían basarse los principios tradicionales de la política económica (incluida la mayor parte de la superestructura de Pigou). Porque cuando se elaboraron las condiciones que deben satisfacerse para que un cambio pertenezca a la categoría (A) + (BA), resultaron ser las mismas (en todos los campos menos uno) que había deducido Pigou como condiciones para un incremento del "bienestar económico". El único campo en que había una diferencia esencial era la distribución; de acuerdo con la nueva visión, la tributación de la redistribución no podría justificarse con las mismas razones que otros "mejoramientos" económicos. Aparte de esta excepción (importante, sin duda), las comparaciones interpersonales no eran necesarias para cimiento de la superestructura pigouviana, podrían eliminarse sin que la estructura se viniese abajo.

En sus grandes lineamientos, ésta era la doctrina presentada en 1938-1940. La segunda economía del bienestar la llamaré ahora, porque después de 35 años ya no es muy "nueva". Pasó a la historia, y en el terreno histórico ha tenido un destino muy similar al de la primera.

El "óptimo de Pareto" ha pasado a los libros de texto. A causa de las oportunidades que ofrece para la manipulación matemática, se han construido grandes castillos de teoría sobre esta base. Sin embargo, ha debido afrontar una oposición regular, la que tiene mucho en común con la oposición a Pigou. No necesitamos ocuparnos de las cuestiones más técnicas. La cuestión básica no es técnica en absoluto: es muy sencilla.

Algo se había hecho para afrontar la cuestión de las comparaciones interpersonales, pero nada se había hecho para salvar el concepto del *bienestar económico*. Este concepto parecía encontrarse en peor situación que antes, en todo caso. Porque cualquiera que fuese la distinción entre los cambios que he llamado (A) + (BA) y los demás cambios, no parecía nada que pudiese describirse adecuadamente como un incremento del "bienestar". Tampoco mejora la situación si sustituimos el "bienestar" por el "bienestar potencial", ya que no es directamente evidente que el "bienestar potencial" deba interesarnos. Además, ¿podrán merecer necesariamente un título congratulatorio incluso los cambios que hemos llamado (A)? Se indicó a menudo que la prueba (A) se satisfaría cuando el

hinchado plutócrata tuviese un plato adicional en su mesa, siempre que no lo adquiriera a expensas de nadie más. ¿Por qué tendríamos que otorgar nuestra bendición a su adquisición, como al parecer tendríamos que hacerlo si consideráramos tal adquisición como un incremento del "bienestar"?

Por supuesto, esta objeción pudo afrontarse fácilmente mientras sólo fuese una cuestión de palabras. Quizá no hubiese sido sensata una adopción tan extensa de la terminología de Pigou. Todavía podría insistirse en que "bienestar" es un término técnico de la economía que deberá disociarse en la mayor medida posible de su significado en el uso ordinario. Creo que eso es lo que hacen ahora la mayoría de los economistas; pero no basta.

¶ No es sólo la palabra "bienestar" la que posee una aureola de aprobación. Podríamos usar en su lugar la expresión más neutra que pudiéramos encontrar, sin escapar del todo al prejuicio de que más de "cualquier cosa" es en algún sentido "algo bueno". Si no lo es, ¿por qué lo estudiamos? Sin embargo, la economía no es ética, aunque bordea en la ética; la línea que las separa es un lugar donde debemos caminar con mucho cuidado. Está ahora muy claro que ni la primera ni la segunda economía del bienestar han caminado con suficiente cuidado.

Ésta es la situación que afrontamos. De nuevo, tenemos que encontrar nuevos cimientos. Ahora deberemos ahondar mucho para encontrarlos.

II

Olvidemos por el momento la teoría paretiana y volvamos a Pigou. Examinemos ahora el conjunto de este libro: la estructura de todo el libro, no sólo el título y los capítulos iniciales. El libro se divide en cuatro partes; la tercera (que se ocupa de las relaciones industriales entre el empleador y el empleado) tiene una conexión accidental que aquí puede dejarse de lado. Las otras tres partes tienen un patrón claro. Pero su tema —cuando las observamos en conjunto— no es el "bienestar económico" (ciertamente no el "bienestar económico" tal como han llegado a entenderlo los economistas del bienestar posteriores). Su tema es el producto social —el producto social real—, o el dividendo nacional en la terminología de Pigou (quien lo llama el dividendo nacional porque se interesa fundamentalmente por la forma de su distribución o división). Primero debemos definir y medir el producto social real. Tal es el tema de la Primera Parte. Luego llegamos a los cambios ocurridos en el tamaño del producto social: qué lo hace grande o pequeño, y qué lo hace crecer. Esa es la Segunda Parte. Luego, en la Cuarta Parte,

llegamos a la cuestión de su distribución: la cuestión que corona toda la obra.

Parece así que la economía del bienestar, tal como la concebía Pigou, era algo mucho más amplio que la economía del bienestar de la segunda escuela.⁸ Esta última corresponde apenas a los capítulos iniciales de la Primera Parte y a buena porción de la Segunda. El resto de la Primera Parte —la Medición del Producto Social—, y toda la Cuarta Parte —la Distribución del Producto Social— se omiten.

No quiero sugerir que deberíamos regresar al uso aparente de Pigou, y que deberíamos definir la "economía del bienestar" en esta forma más amplia. Es demasiado tarde para eso. Debemos aceptar que la "economía del bienestar" ha llegado a tener el significado más estrecho. Lo que estoy sugiriendo es que se aclara grandemente la situación de la disciplina más estrecha cuando recordamos cómo empezó y la examinamos como la observaba Pigou, en el contexto más amplio.

En efecto, es un contexto sorprendente. En el resumen de Pigou que he presentado no se menciona en absoluto el bienestar. Aunque lo he tomado por los subtítulos, parece dejar fuera todo lo que da a su libro su encanto especial. Pero es el marco que Pigou estaba usando, un marco que no había inventado sino que había tomado de sus predecesores, economistas que no pensaban estar escribiendo sobre la "economía del bienestar". Era la teoría clásica de la producción y la distribución lo que Pigou estaba tomando y convirtiendo en la economía del bienestar. *The Economics of Welfare* es *La riqueza de las naciones* con ropaje nuevo.¶

Recordemos el título completo del libro de Adam Smith: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. * Si tomamos ese título no como un mero rótulo a la manera moderna sino como una descripción que significa lo que dice, corresponderá a lo que hemos encontrado en Pigou. ¶ Riqueza es producción; la riqueza de una nación es lo que ahora llamamos el producto nacional.⁹ Adam Smith quiere decirnos lo que es el producto social

⁸ Podemos entender, desde este ángulo, por qué afirmó Pigou (en una frase que a menudo ha parecido desconcertante) que el bienestar económico es la "materia de la ciencia económica" (4a. ed., p. 11). Eso es ir un poco demasiado lejos; pero se acerca más a la verdad desde el punto de vista de Pigou que desde el punto de vista del moderno economista del bienestar.

* Hay edición en español del rce, 1984.

⁹ Estamos tan habituados ahora a considerar la riqueza como riqueza de capital que quizá no resulte fácil advertir que Smith toma normalmente la riqueza en un sentido de "flujo". Aun en la primera oración de su libro hay algo que preocupa al lector moderno: "El trabajo anual de cada nación es el fondo que la provee originalmente de todos los bienes que consume anualmente..." La reiteración de la palabra *anual* subraya el flujo; ¿pero qué diremos

de una nación; lo que significa que sea grande o pequeño; lo que significa su crecimiento. Eso es "naturaleza" (la parte I de Pigou). Luego nos dirá por qué es grande o pequeño el producto social, y por qué crece. Eso son las "causas" (la parte II de Pigou). Hay una correspondencia estrecha.

Aunque Adam Smith tenía mucho que decir acerca de la distribución, ello no figura en el título de su libro; y los autores posteriores pensaron que lo había subestimado. "Determinar las leyes que regulan la distribución es el problema principal de la economía política", dijo Ricardo en el prefacio de su *Principles*,* con la evidente intención de corregir lo que consideraba una omisión relativa de Adam Smith. Mill inicia su *Principles** con el libro I sobre la producción y el libro II sobre la distribución. Para Mill, la distribución se encuentra en primer plano. Hay continuidad entre la forma del libro de Pigou y la de Mill.

Hay mucho en común entre lo que dijo Pigou y lo que dijeron los clásicos acerca de la teoría de la producción. El producto social es grande cuando son grandes las cantidades de los factores productivos usados en su elaboración, y cuando esas cantidades grandes se usan con gran eficiencia. El producto social crece cuando crecen los factores productivos, el número y la eficiencia de los trabajadores, y la acumulación del capital. Y crece cuando mejora la eficiencia con la que se aplica el capital a la mano de obra; es decir, por mejoramiento de la eficiencia con que se combinan los factores productivos. Por supuesto, estos enunciados parecen ahora triviales; pero cuando los consideramos como trivialidades no los estamos tomando literalmente, como lo hizo Pigou y como empezaban a hacerlo (por lo menos) los clásicos.

Por supuesto, no hay duda de que el flujo de riqueza es producción; las cosas se producen, y en estos productos consiste el flujo de la riqueza. Pero las cosas producidas son heterogéneas; no es obvio que podamos reunir las y reducirlas a una "sustancia" común. En el enfoque clásico ya está implicado que podemos reunir las para fines esenciales. Podemos representarlas por un flujo de riqueza, tan homogéneo que puede ser mayor o menor. El estudio de este flujo de riqueza los clásicos lo llamaron la *economía política*.¹⁰

del fondo? Sugiero que nos aproximemos a lo que quiso decir Smith si interpretamos que *fondo* significa *fondo revolvente*. Esto correspondería a lo que afirma más adelante (en el libro II) acerca del capital. Entonces se aclararía la interpretación de flujo de la oración que trata de fijar el sentido de toda la obra, de modo que debe ser coherente con el título.

* Existe traducción al español del FCE.

¹⁰ Smith identifica la *economía política* con "la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones" (*Wealth of Nations*, edición Cannan, vol. II, p. 177). Para el tema definido por el título de Smith, era seguramente un

¿Cómo llegaron a pensar en estos términos Adam Smith y sus sucesores? No tenían a su disposición nada de nuestro moderno aparato de contabilidad social; la teoría llegó primero, y nuestra contabilidad social es una aplicación de ella. El origen fue, seguramente, una analogía: una analogía con la experiencia mercantil. Los productos de una empresa pueden ser heterogéneos, pero se reducen a una medida común cuando se valúan en términos de dinero ("la función de medición del dinero", según Pigou). En términos monetarios podemos decir si la producción de una empresa es mayor que la de otra; ¿no podremos hacer lo mismo en el caso de las naciones? A Adam Smith le resultaba siempre fácil —en efecto demasiado fácil— saltar de la empresa al total de la economía; no es sorprendente que la analogía le pareciera imperiosa. Esa es claramente la forma en que Smith debe de haber empezado.

Sin embargo, pronto descubrió que la medida monetaria no podría usarse sin precaución. Había necesidad de distinguir entre los valores de mercado (que son poco significativos como medio de valuación) y los valores "naturales" o normales que sí son significativos; y había necesidad de encontrar un "patrón de valor" para corregir los cambios ocurridos en el valor del dinero. Así pues, la teoría de la riqueza de Smith se basa en una teoría del valor. Es muy importante subrayar que el propósito fundamental de esa teoría del valor no es la explicación de los precios, es decir, la explicación del funcionamiento de los mercados; su propósito fundamental es identificar los valores necesarios para la ponderación del producto social, la reducción de los bienes heterogéneos que lo componen a una medida común.

Desde luego, esto no está muy claro en Smith; está mucho más claro en Ricardo. La verdadera teoría clásica del valor es la de Ricardo. Lo fundamental de la "teoría del valor-trabajo", que Ricardo usa en gran medida (pero no exclusivamente), es que le proporciona un medio para reducir los bienes heterogéneos a una medida común *en términos del costo*. Si el trabajo (homogéneo) fuese el único factor productivo —o lo que equivale a lo mismo para este propósito, si todos los factores productivos fuesen sustitutos perfectos entre sí—, eso sería obvio. En la práctica, por supuesto, no es nada obvio; con factores heterogéneos, hay varias clases de dificultades, con las que Ricardo empezó a luchar en efecto. Tales dificultades no pueden superarse por completo; pero hay algunos procedimientos para su superación parcial.

Sin embargo, no es sólo por su importancia histórica por lo que el enfoque del costo, el enfoque de Ricardo, debe mantenerse en operación muy apropiado. No es apropiado para una gran parte de lo que ahora llamamos economía.

ción, aún ahora. En la práctica no podemos eludirlo. Gran parte de la macroeconomía moderna —macroeconomía práctica— depende de ese enfoque. En los usos que hacemos de la contabilidad social, recurrimos implícitamente a la simplificación de Ricardo; la damos por sentada en nuestras reflexiones, aunque la rechazaríamos sin duda si nos la presentaran explícitamente. Aunque no hablamos del trabajo homogéneo, todavía pensamos en términos de “recursos” homogéneos. Cuando proponemos, mediante la política presupuestaria o de otro modo, la transferencia de una parte del ingreso nacional de una clase a otra, o de los fines privados a los públicos —y cuando pensamos que podemos calcular el efecto de la transferencia mediante simples sumas—, pensamos en efecto en términos de la teoría del valor-trabajo. Es una fracción de los “recursos homogéneos” de la economía lo que proponemos que se transfiera. Así pues, en gran parte de nuestra economía aplicada aún somos ricardianos. No podemos escapar al enfoque ricardiano; es una de las cosas que debemos conservar, aunque debemos ser muy cautelosos en su uso.

Restablecido el enfoque clásico hasta este punto, podemos examinar el de Pigou (y lo que se ha derivado de él) con ojos diferentes. A Pigou le interesaban la producción y la distribución, tanto como a los clásicos; sólo difería de ellos en su método de valuación. En lugar de valuar por el costo, valuaba por la utilidad: la utilidad marginal. Hasta cierto punto, esto era un avance, pero sólo hasta cierto punto. Pigou dependía menos de la sustituibilidad de los factores, y eso era una ventaja, una gran ventaja. Pero pagó tal ventaja con las dificultades de las comparaciones interpersonales, cuya descripción fue mi tarea inicial. También pagó en otras formas. Estaba obligado a limitar la aplicabilidad de su análisis —la aplicabilidad directa de su análisis— a la parte del producto social que se vende a los consumidores finales, los únicos que supuestamente realizan sus compras comparando los precios con las utilidades marginales. El sector público, y el sector de la inversión, que no provocan dificultades particulares con el método del costo, no se manejan bien por el método de Pigou. Tal método deberá extenderse, en formas obviamente endebles, para afrontar tales dificultades en alguna medida.

No tenemos (por lo menos hasta ahora) un tercer método que supere todas estas dificultades. Por lo tanto, es necesario apoyarnos en lo que tenemos, en todo lo que tenemos. Debemos conservar una teoría del costo (una teoría ricardiana o posricardiana) y una teoría de la utilidad (Pigou y pos-Pigou). Debemos hacer lo que podamos con ambas, buscando posibles extensiones, en la mayor medida posible, para abordar los numerosos problemas para los

cuales ninguna de ellas resulta muy adecuada. Es mucho lo que pueden darnos, pero no debemos esperar que nos den todo lo que quisiéramos.

III

Los interrogantes formulados por los clásicos en su teoría de la riqueza eran en general los mismos que formulara Pigou en su teoría del bienestar;¹¹ así que la teoría del costo y la teoría de la utilidad ocupan partes correspondientes.

La primera parte se ocupa (al igual que en Pigou) de la medición del producto social y sus componentes. Hasta aquí no estoy diciendo nada que no sea ya familiar; se suele aceptar que el producto (o el ingreso) se mida en términos del costo o de la utilidad.¹²

¹¹ Convendrá advertir, en este punto, que *The Economics of Welfare* tuvo otro nombre. Hubo una versión anterior (1912) en la que se llamaba *Wealth and Welfare*. Durante mucho tiempo me ha parecido lamentable que se haya abandonado ese título inicial.

¹² Es probable que esto pueda expresarse de manera más sencilla como sigue. Supongamos que no existe ninguna de las dificultades. Suponemos i) una economía cerrada; ii) toda la producción se tarda un periodo, sin dejar sobran-tes, de modo que producción = consumo en cada periodo; iii) todos los consumidores son idénticos, con las mismas preferencias bien definidas; iv) sus ingresos son iguales; v) la tecnología está dada y hay una “convexidad” perfecta, de modo que el costo marginal aumenta en todo momento; vi) hay una competencia perfecta entre todos los consumidores y todos los productores. Con estos supuestos, podemos construir un conjunto de curvas de indiferencia colectiva, que son simplemente una ampliación de las curvas de indiferencia individuales. Y podemos construir una “curva de posibilidades de producción” que depende de los recursos disponibles. (Por supuesto, estas “curvas” son *n*-dimensionales, pero pueden representarse suficientemente por curvas en un diagrama bidimensional.) Se representa el equilibrio del sistema con una línea de precios (que representa el valor de la producción a los precios del mercado) que toca una curva de posibilidades de producción y la curva de indiferencia colectiva alcanzada, en el mismo punto. Así pues, para pequeñas variaciones a partir de la posición de equilibrio, la línea de precios es una representación adecuada de la curva de posibilidades de producción y de la curva de indiferencia colectiva. En consecuencia, la ponderación por los precios nos da un índice del nivel de la producción alcanzado y de la “utilidad” alcanzada. El aumento del índice (lo que indica un desplazamiento de un equilibrio a otro) deberá marcar el logro de una “utilidad” mayor y de un incremento en la capacidad productiva, si las “necesidades” permanecen constantes.

Con supuestos más realistas no se dará necesariamente ninguna de las igualdades en las que se basa esta teoría. Por lo tanto, se plantean dos interrogantes: si puede hacerse algo con la medición del lado del costo y si puede hacerse algo con la medición del lado de la utilidad. Estos interrogantes son diferentes. Creo que puedo afirmar que esta distinción apareció claramente por primera vez en mi ensayo titulado “The Valuation of the Social Income”, *Economica* (1940) (ensayo 3 de este volumen). La encontré, para principiar, en relación con la cuestión del encuadramiento de los impuestos indirectos en las cuentas

La parte segunda es una teoría del crecimiento (también al igual que en Pigou) que puede tratarse de la misma manera (por lo menos en principio) en cualquiera de las dos partes. Pero esto no suele aparecer tan claro en la economía moderna.

En ambos enfoques, por supuesto, el ingreso real de la economía depende de los factores aplicados y de la eficiencia con la que se apliquen o combinen. Por lo tanto, la parte II se divide, en el uso común, en dos secciones: IIA que se ocupa de los efectos de los cambios ocurridos en la oferta de factores sobre la producción, y IIB que se ocupa de la eficiencia.

La mayor parte del trabajo realizado en IIA es muy agregado: factores homogéneos que generan un producto homogéneo, de modo que no se aprecia la distinción entre costo y utilidad. Si el producto es homogéneo, no hay ningún problema de medición. Pero ésta es simplemente una consecuencia de la crudeza de los métodos que utilizamos para afrontar un problema que, aun a ese nivel, es muy difícil. Si fuésemos menos rudimentarios en nuestras simplificaciones tendríamos que hacer la distinción.

Cuando pasamos a IIB, se aprecia con mayor facilidad la distinción entre los enfoques. Es bien sabido que la producción puede aumentar (por lo menos algunas veces) sin que aumenten los factores aplicados, mediante el mejoramiento de la eficiencia. Tal mejoramiento es tecnológico —los cambios tecnológicos que suelen considerarse exógenos— o económico, derivado del mejoramiento de la asignación. La teoría de la asignación, a menudo tan presuntuosa que se asigna el nombre de “economía del bienestar”, surge así, en esta clasificación, apenas como una parte de la teoría del crecimiento económico, en la sección IIB. No hay nada especialmente normativo al respecto; por lo menos, nada más normativo que en otras partes. Es un estudio de los medios para el crecimiento del producto social mediante el mejoramiento de la eficiencia de la asignación.

No hay duda de que, cuando lleguemos a la teoría de la asignación, deberá hacerse la distinción costo-utilidad. La moderna “economía del bienestar” (pospigouviana o posparetiana) es la teoría de la asignación del enfoque de la utilidad. Sus condiciones óptimas, como quiera que se expresen, son para la maximización de la utilidad, o de las utilidades. Sin embargo, vemos que entre estas condiciones óptimas se encuentran algunas que son independientes de la utilidad. Estas condiciones pueden combinarse en una teoría de la asignación bastante “clásica”, de modo que hay una teoría de la asignación basada en el costo que se encuentra (en cierto senti-

social. Pero ésa es sólo una aplicación particular; el principio es mucho más amplio y mucho más importante.

do) dentro de la teoría de la utilidad. Esta es una relación diferente de la que hemos encontrado del lado de la medición; pero la distinción persiste.

Y también aquí existe una distinción muy importante; porque la teoría de la asignación basada en la utilidad depende del mercado —por lo menos, requiere de algún mercado donde los consumidores estén en libertad para comprar, como un patrón de referencia—,¹³ mientras que la teoría de la asignación basada en el costo no tiene tal dependencia. Es tan válida en la economía más estrictamente “planeada” o controlada como en una economía de mercado. En vista de esta aplicabilidad más amplia, es muy conveniente que esta última teoría permanezca separada.

Espero hacer una presentación formal de la teoría de la asignación basada en el costo, enunciada como suele ocurrir con la teoría de la asignación, según los supuestos de dotaciones dadas de los factores, y de una tecnología dada.¹⁴ Pero cuando observamos la teoría de la asignación a la luz de nuestra clasificación se advierte que el desarrollo más pleno de IIA y IIB, interpretado en la forma antes indicada, dejará algo fuera. Los cambios ocurridos en las dotaciones de factores (IIA) y en la eficiencia (IIB) pueden afectarse recíprocamente. Deberá existir una tercera sección, (IIC), en la que aparezcan juntos.

Sólo tenemos para (IIC) algunas cosas muy nebulosas. Los ricardianos estaban muy conscientes de que los cambios de la eficiencia pueden afectar las dotaciones de factores. Supusieron un efecto de la tasa de ganancia sobre el ahorro, y de la tasa salarial sobre la oferta de mano de obra. Asignaron gran importancia a estos efectos. Pero no puede decirse que hayan mostrado un gran entendimiento de las funciones de oferta que suponían. Estas funciones se han considerado siempre entre los puntos más débiles del análisis clásico.

Resulta difícil mejorar la situación mientras conservemos un enfoque del lado del costo; pero no se gana mucho (aquí) cambiando al enfoque de la utilidad. Este último enfoque, aplicado a la oferta de factores (y al avance técnico) debe hacer gran hincapié en los incentivos. Esa es sin duda una consideración; pero ¿es la consideración principal? Temo que (IIC) sea un campo donde no ayudan mucho el costo ni la utilidad, donde la teoría de la riqueza deberá buscar (tal vez) fuera de la economía.¹⁵

¹³ Sólo podrán analizarse provechosamente las *exterioridades* si hay algún mercado al que sean externas.

¹⁴ Finalmente lo he hecho en el ensayo 12 de este volumen.

¹⁵ Creo que sobre este punto puedo recurrir a la autoridad de Marshall. ¿Por qué resulta tan poco satisfactorio su libro IV para cualquier lector eco-

Queda por examinar, en nuestro esquema, la sección (III) de la distribución. Como ya se ha indicado, en la mayor parte de nuestro pensamiento acerca de la distribución somos ricardianos, incluso primitivamente ricardianos. El producto es un producto de recursos homogéneos, de modo que puede redistribuirse mediante simples sumas. El enfoque del costo reina supremo. Del enfoque de la utilidad sólo tomamos la conclusión burda de que, si los "individuos" fuesen también homogéneos (¡de la misma edad y del mismo sexo!), se maximizaría la "utilidad" si el producto se dividiera por partes iguales entre ellos. Ciertamente, no habría entonces ninguna otra división sensata. Del lado de la producción, hemos aprendido a profundizar, pero del lado de la distribución es probable que temamos hacerlo. Sin embargo, algunas de las cosas que se han aprendido en las otras partes podrían aplicarse igualmente aquí.

IV

En esta presentación he tratado de colocar la "economía del bienestar" de nuevo en el marco en que la colocó Pigou, pues creo que de este modo la entenderemos mejor. Percibimos que este carácter aparentemente "normativo" no es peculiar de la teoría de la asignación, ya que se atribuye exactamente el mismo carácter a otras partes de la economía. El mejoramiento de la eficiencia es un medio para el crecimiento económico; lo mismo ocurre con la acumulación de capital y con el progreso técnico. Si una parte es "buena", las otras son "buenas"; son "buenas" exactamente en el mismo sentido.

Pero ¿en qué sentido son "buenas"? Cuando se amplía la cuestión en esta forma, se le quita algo de su aspereza, pero no se resuelve. ¿Por qué habríamos de interesarnos por el crecimiento económico? ¿Por un incremento del producto social, como quiera que se mida? Es claro que no siempre es algo "bueno" en un sentido ético, no sólo porque la mayor producción puede ir acompañada de una distribución peor sino por muchas otras razones. Una sociedad más rica puede ser una sociedad más estúpida, o una sociedad más inconforme; no tenemos que ir lejos para encontrar ejemplos.

La cuestión, así generalizada, es por supuesto la misma que tratará de abordar Pigou en su primer capítulo sobre "El bienestar y el bienestar económico"; pero aunque liberemos su discusión de la

nomista? Porque Marshall se percataba de que en su análisis de la oferta de factores tenía que salirse de los límites de la ciencia económica. No lo hizo muy bien, y fue una lástima que colocara este análisis tan temprano en su obra. Debí haber aparecido al final, como una apertura hacia nuevos horizontes.

jerga utilitarista, la perspectiva de Pigou es demasiado optimista para ayudarnos mucho.¹⁶ ¡No es convincente el alegato de que el incremento del producto social es *habitualmente* algo bueno, como sostiene en esencia Pigou! La reacción natural ante tal afirmación sería la búsqueda de un agregado del que pueda decirse algo más, o que pretenda mayores alcances.

Es posible que nos encontremos un poco adelante de Pigou, en vista de nuestra decisión de tratar el producto social como algo primario, eliminando el "bienestar económico". Pues no hay duda de que el producto social, el producto social *medible*, es una magnitud que *interesa* a los seres humanos. Hay legión de estadígrafos midiéndolo; los periódicos lo publican; lo manipulan los discursos políticos. En ese sentido, existe; se ha convertido en una parte del mundo en que vivimos; en consecuencia, ¿por qué no habrían de analizarlo los economistas? Es probable que algunas personas se satisfagan con esa respuesta; pero hay otras, entre quienes me cuento, para quienes no es suficiente.

Después de todo, aunque el producto social (o el ingreso nacional, o el producto nacional bruto) se ha "vendido" al público, ha sido "vendido" por los economistas. Tenemos una responsabilidad por ello: la responsabilidad del fabricante por la calidad del bien que vende. No podemos eludir la obligación de justificarlo pretendiendo que ya ha sido justificado.

Subsiste la duda acerca de la clase de justificación que debiéramos buscar. En esta etapa final, gran parte del problema que hemos aislado finalmente ha surgido (según creo) porque la clase de justificación que hemos buscado ha sido demasiado elevada. Hemos tratado de justificar nuestros conceptos económicos en términos de consideraciones apropiadas para las ciencias naturales, sin observar que la economía trata de hacer —y en su mayor parte hace— algo esencialmente diferente.¹⁷

Sin embargo, para demostrar esto he de empezar por un punto donde nuestra experiencia es la misma. Se ha descubierto, en las ciencias naturales, que la filosofía de la ciencia (que se ocupa de los principios de selección de las hipótesis y del significado de su verificación) no avanza mucho sin la colaboración de la historia de la ciencia. En la historia de la ciencia hay "revoluciones" cuando una hipótesis, o un sistema de hipótesis, perdura durante muchos

¹⁶ El tratamiento de lo que es en esencia el mismo problema en el ensayo de David Hume titulado *Of Commerce* es un contraste estimulante.

¹⁷ Mis ideas sobre este punto se aclararon mucho por lo que aprendí acerca de la metodología científica en una conferencia organizada por la Fundación Latsis en Nafplion (Grecia), en septiembre de 1974. Las discusiones de esta conferencia se han publicado en dos volúmenes, con el título de *Method and Appraisal*, por la Cambridge University Press.

años y luego se ve rechazada por otra hipótesis.¹⁸ ¿En qué se ha basado tal sustitución? El estudio de tales acontecimientos arroja mucha luz sobre la cuestión filosófica.

Ya he mostrado, en este ensayo, que lo mismo ocurre en la economía. También la historia de la economía arroja mucha luz sobre su filosofía. Pero cuando examinamos la historia de la economía vemos que no encaja en el patrón científico.

En las ciencias, cuando un sistema de pensamiento —llamémoslo A— deja el lugar a otro sistema, (B), se requiere: *i*) que se descubran algunos hechos que A no pueda afrontar,¹⁹ *ii*) que B pueda afrontar tales hechos nuevos, y *iii*) que B pueda afrontar todos los hechos que ya afrontaba A. Si se propusiera un sistema que pudiera afrontar los hechos nuevos, pero no los antiguos, o no todos los antiguos, no reemplazaría a A. Sólo sería reemplazado A si se descubriera un sistema que pudiera afrontar ambos conjuntos de hechos. La sustitución de A por B sería entonces un claro *avance*.

⌊ También la economía puede experimentar revoluciones; pero creo que en su mayor parte tienen un carácter diferente. No encajan en el patrón que acaba de describirse. No son *avances* claros en el sentido científico. †

Esto no es culpa de los economistas. Es una consecuencia de la naturaleza de los hechos que estudiamos. Nuestros hechos no son permanentes, o repetibles, como los hechos de las ciencias naturales: cambian incesantemente, y sin repetición. Además, considerados como eventos individuales son a menudo muy interesantes. Cada empresa tiene su propia historia, cada consumidor tiene su propia historia; cualesquiera de estas historias puede tener su propia trama cuando la examinamos de cerca. Pero por regla general no estamos tratando, como economistas, de aproximarnos. Estamos tratando de encontrar patrones generales entre la masa de detalle absorbente formas que se repitan entre los detalles que no se repiten. Sólo podemos hacer esto si seleccionamos algo menos que el detalle que se presenta. A fin de analizar, debemos simplificar y recortar.

Además, en la práctica, debemos simplificar rápidamente. Nuestro interés práctico reside en los hechos del mundo actual; pero antes de que podamos estudiar el presente, ya es pasado. A fin de que podamos decir algo útil acerca de lo que está ocurriendo, antes

¹⁸ Tolomeo-Copérnico, Newton-Einstein, son ejemplos obvios. Otros dos que se nos explicaron en Nafplion —las teorías corpusculares de la luz contra las teorías ondulatorias, y el flogisto contra el oxígeno— son quizá aún más reveladores.

¹⁹ Uso la palabra indeterminada "afrontar" porque el significado, que tendría que imputársele sin duda en una discusión más completa, no afectaría mi argumento.

de que sea demasiado tarde, debemos seleccionar, incluso seleccionar rápidamente. Debemos concentrar nuestra atención con la esperanza de hacerlo en el lugar correcto. Debemos trabajar si queremos hacerlo con eficacia con una especie de anteojeas.

Nuestras teorías, consideradas como herramientas de análisis, son anteojeas en este sentido. O quizá sería más apropiado decir que son rayos de luz que iluminan una parte del objetivo, dejando el resto en tinieblas. Al usarlas, desviamos la vista de algunas cosas que podrían ser pertinentes, a fin de ver más claramente lo que vemos. Se justifica por completo que actuemos de este modo, porque de otra manera veríamos muy poco. Pero es obvio que una teoría que realice esta función satisfactoriamente deberá escogerse bien; de otro modo, iluminará las cosas erróneas. Además, dado que estamos estudiando un mundo cambiante, es posible que una teoría que ilumine las cosas correctas en un momento ilumine las cosas erróneas en otro. Esto puede ocurrir porque haya cambios en el mundo (las cosas omitidas pueden haberse tornado más importantes en relación con las cosas consideradas) o en nosotros mismos (es posible que hayan cambiado las cosas que nos interesan). † No hay, ni puede haber, ninguna teoría económica que nos otorgue siempre todo lo que deseamos.

No niego que hay algunos campos en los que avanza la economía, como lo hacen las ciencias naturales. Se inventan algunas técnicas como la econometría y la programación lineal; y su invención es una ganancia permanente. Pero no todos los cambios (o "revoluciones") que ocurren en la economía marcan un avance permanente. Hay algunas teorías que en ciertos momentos son apropiadas, pero que luego son rechazadas, u olvidadas, no porque hayan sido sustituidas por una teoría más poderosa sino porque en el curso del tiempo se han hecho inadecuadas. Surgen y se hacen esenciales algunos elementos que antes habían pasado más o menos inadvertidos, que deben incluirse ahora, aunque ello sólo pueda hacerse desviando la atención de lo que antes parecía importante. Por lo tanto, las "revoluciones" de la economía son sólo en ocasiones similares a las "revoluciones" de las ciencias naturales; en su mayor parte tienen otro carácter: son cambios de atención. †

Afortunadamente, los grandes cambios de atención son raros. La revolución keynesiana de nuestra época es el ejemplo obvio de una gran revolución en este sentido; hay muy pocas revoluciones que pueden compararse con ésta. No hay duda de que Keynes escribió como lo hizo a causa de la época que le tocó vivir. Pocas partes de la economía general utilizada por Keynes no habían tenido una prolongada existencia anterior. Sin embargo, podríamos imaginar que el más grande de los genios hubiera escrito la *Teoría general*

de la ocupación, el interés y el dinero * en 1900? Esta obra marcó un cambio de atención motivado por las fluctuaciones y por los desastres monetarios de 1920-1935. Y luego ha resultado evidente, después de casi 40 años, que el cambio de atención incorporado en la teoría keynesiana no era una ganancia permanente pura. Keynes dejó fuera algunos elementos de los que estaban bien conscientes sus predecesores. Esta exclusión se justificaba para los propósitos de Keynes, pero luego han regresado algunos de los elementos omitidos. La supervivencia de lo que llamaba Keynes la "economía clásica" en la época poskeynesiana no es lo mismo que la supervivencia de teorías científicas obsoletas, que a menudo perduran durante algún tiempo porque la teoría nueva no es todavía plenamente convincente. Sobrevive la "economía clásica" porque debemos examinar, por lo menos en ocasiones, algunos de los elementos excluidos por Keynes.

No es sólo que haya sobrevivido la teoría prekeynesiana, en general y en todos sus fragmentos. Han sobrevivido también algunos sistemas prekeynesianos particulares. El sistema marxiano ha sobrevivido (pues no hay razón para que no le demos su lugar, desde el punto de vista adoptado aquí). Pero es evidentemente de más importancia, para esta investigación, que insistamos en que el sistema clásico ha sobrevivido (hablando de lo clásico, como lo he hecho en otras partes de este ensayo, para referirnos al sistema de pensamiento de Ricardo y de Mill). Se advertirá que lo que acabó de decir acerca de Keynes podría haberse dicho, en términos correspondientes, acerca de Ricardo. La obra de Ricardo, como la de Keynes, fue impulsada por los problemas de la época en que le tocó trabajar: en particular, los problemas de la reconstrucción después de la Guerra napoleónica. Como Keynes, Ricardo concentró su atención en las cuestiones que consideraba más importantes, y dejó en tinieblas, en una medida sorprendente, otras consideradas más importantes por las generaciones posteriores.

V

He destacado antes la importancia de Ricardo para nuestra investigación actual. No necesito repetirlo aquí. Los caminos que hemos seguido se están aproximando. Pero antes de que se reúnan, debemos hacer otra observación de carácter histórico.

Se trata de otra "revolución": la "revolución" principal ocurrida en la economía no marxiana entre Ricardo y Keynes. Se le llama

* Edición del FCE.

comúnmente la "revolución marginalista", pero éste es un nombre inadecuado porque no describe lo que ocurrió. "Margen" no es más que una expresión de la regla matemática para la determinación de un máximo (o un mínimo); cualquier clase de economía es marginalista cuando trata de maximizar.²⁰ La novedad esencial de la obra de los "marginalistas" es que, en lugar de basar su economía en la producción y la distribución, la basaban en el intercambio. Por lo tanto, usaré un término utilizado a veces, en esa época, para referirse a la teoría del intercambio; se la llamaba "cataláctica".²¹ En consecuencia, diré que los llamados marginalistas son catalácticos.

Por supuesto, no hay duda de que el intercambio es una característica básica de la vida económica, por lo menos en una economía "libre", o "capitalista" como la habría llamado Marx. Ninguno de los economistas clásicos hubiese negado esto. Pero mientras que los clásicos observaban la vida económica primordialmente desde el ángulo de la producción, los catalácticos la observaban sobre todo desde el ángulo del intercambio. Los catalácticos vieron que podía construirse una "visión" de la vida económica a partir de la teoría del intercambio, así como lo habían hecho los clásicos a partir del producto social. Era una visión enteramente diferente.

¿Cómo explicaremos el ascenso de la teoría cataláctica? En este caso no resulta convincente su relación con los hechos contemporáneos, como hubimos de hacerlo en los casos de Keynes y de Ricardo. No hay duda de que algunos observadores desearán presentarla como una reacción contra el socialismo (todavía no contra Marx, quien debe de haber sido prácticamente desconocido para los primeros catalácticos)²² sino contra las tendencias socialistas que ya se encontraban "en el ambiente". Esta es, en efecto, una tendencia observable en la obra de catalácticos posteriores; aparece en Pareto, en algunas etapas de su obra, y en forma extrema en algunos miembros de la Escuela austriaca, sobre todo en Ludwig von Mises.²³ Pero en la obra de la primera generación (digamos en Jevons o en Menger), ¿dónde se encuentra? Lo más que podría decirse, en su caso, es que estaban respondiendo a un desafío. Los socialistas han hecho imposible que la economía de intercambio

²⁰ Por supuesto, estoy consciente de que existen algunos problemas de maximización que no pueden desarrollarse en términos de ecuaciones marginales.

²¹ Véase, por ejemplo, F. Y. Edgeworth, *Mathematical Psychics* (1881), p. 30. El término ha sido usado, más recientemente, en el libro de L. von Mises, *Human Action* (1949).

²² Marx, *Das Kapital* (en alemán), 1867 [en español, FCE, 1984]; Jevons, *Theory*, 1871; Menger, *Principles* (en alemán, pero no hace ninguna referencia a Marx), 1871; Walras, *Elements*, 1874.

²³ Véase en particular *Die Gemeinwirtschaft* (1922), traducido al inglés con el título de *Socialism* (1959).

se diera por sentada; ya se estuviese en favor o contra ella, ahora era necesario entenderla mejor. Quizás haya algo de esto, pero es muy improbable que sea la respuesta principal.

He insistido en que la economía política clásica, como la teoría keynesiana, era una concentración de la atención. Cobraba vigor por sus omisiones, por los elementos que dejaba de lado, algunos bastante obvios. Durante toda la época en que ejerció su dominio hubo numerosos autores que se negaban a ponerse las "anteojeras" clásicas: se negaban a pensar en la forma exigida por ese sistema de pensamiento. Pero no habían podido desarrollar ningún sistema de pensamiento de potencia comparable. Eso —precisamente eso— fue lo que hicieron Walras y Menger.²⁴

Por lo tanto, sostengo que la razón principal del triunfo de la teoría cataláctica —en su época fue un gran triunfo— no tenía nada que ver con el socialismo o el individualismo; ni tenía mucho que ver con los cambios que estaban ocurriendo en ese momento en el "mundo real". La construcción de una teoría económica poderosa, basada en el intercambio, que no en la producción y la distribución, había sido siempre una posibilidad. Lo novedoso de la obra de los grandes catalácticos fue su realización.

La atracción de la teoría cataláctica residía en su calidad intelectual, mucho más que en su individualismo. Los primeros catalácticos eran malos matemáticos, pero pensaban en términos matemáticos; y la matemática implicada en sus teorías ha sido capaz de un desarrollo enorme. Antes que eso ocurriera, había un interés intelectual suficiente para impresionar la mente de muchos economistas (quienes ya eran en su mayor parte economistas académicos, algo que debe advertirse). Aunque la utilidad marginal tuvo sus dificultades (de las que hemos cobrado conciencia creciente en nuestra época), era más fácil pensar en "individuos" que tenían necesidades dadas, o funciones de utilidad dadas, en lugar de aceptar la "riqueza" homogénea de la economía política clásica. Era más fácil concebir el sistema económico como un sistema de mercados interrelacionados (Walras), o como un ajuste de medios a fines (Menger), que mantener la ficción del producto social.

Es cierto que los problemas prácticos que se encontraban en primer plano en la llamada época "neoclásica" —problemas de monopolios y fusiones y de relaciones laborales— no hicieron pensar a menudo en el total de la economía, ni siquiera en el total

²⁴ La versión de Lausana y la versión austriaca de la teoría cataláctica no son idénticas; y es posible que la versión de Jevons, si la hubiese completado, constituiría una tercera variedad. Pero es notable que estas versiones, al principio distintas, se hayan aproximado con el paso del tiempo. Para nuestro propósito actual, no necesitamos subrayar la distinción entre ellas.

de la economía nacional. Podían examinarse tales problemas, como los examinó Marshall, en términos de una "industria". Pero había ocasiones en que resultaba necesario pensar en el total de la economía. Lo que parecía, por principio de cuentas, la manera racional de hacerlo (en un enfoque cataláctico), era la concepción de toda la economía como productora de "utilidad". Como hemos visto, esto ha sido criticado devastadoramente más tarde; de todos modos, los neoclásicos lo adoptaron. Encontramos en Walras y en Wicksell lo que llamaba Marshall la "doctrina de la satisfacción máxima". Era la "satisfacción máxima" de Marshall que habría de convertirse en el bienestar económico de Pigou.

Así fue, en realidad, como Pigou llegó al bienestar económico; pero lo importante, como he tratado de demostrar, no es cómo llegó a él sino qué hizo. En Pigou, el bienestar no es más que una introducción; cuando se pone a trabajar descubre que debe ocuparse, como los clásicos, del producto social. Un producto social de bienes, no de utilidades. Donde difiere de los clásicos es en su método de valuación; no valúa por el costo sino por la utilidad marginal. Pigou remodela la estructura clásica en términos de la teoría de la utilidad.

Esta remodelación pudo haber sido apenas un ejercicio académico; pero es mucho más que eso porque su tiempo había llegado o poco menos. En parte a resultas de la revolución keynesiana, pero (quizá) debido en mayor medida a los trabajos estadísticos que fueron inicialmente muy independientes de ella, el producto social ha vuelto ahora a su antiguo sitio. La economía moderna —sobre todo la economía moderna aplicada— se centra en el producto social, la riqueza de las naciones, como ocurría en la época de Smith y de Ricardo, y como no ocurría en la época intermedia. Por lo tanto, para que la teoría moderna sea eficiente, para que se ocupe de las cuestiones que en nuestro tiempo queremos resolver, el tamaño y el crecimiento del producto social se encuentran entre las cosas principales de las que deberá ocuparse. Por supuesto, deberá centrarse la atención en el producto social objetivo. Tenemos índices de la producción; no tenemos un índice del bienestar, y ello es claro.

En este ensayo no he tratado de mostrar sólo cómo surgió la economía del bienestar sino también por qué aún es tan importante; a pesar de lo cual ha afrontado tantas dificultades. Como su predecesora, la economía política clásica es selectiva. He demostrado que su selectividad es una fuente de vigor; pero también la expone a los ataques. Y los ataques que pueden lanzarse ahora en su contra son más poderosos que los que pudieron lanzarse, en la época anterior, contra su predecesora. Porque la teoría cataláctica se ha

convertido en un sistema de pensamiento rival, y los dos sistemas no son compatibles.²⁵ No es sorprendente, por lo tanto, que entren en conflicto.²⁶

Sin embargo, hay un procedimiento para la resolución del conflicto, quizá sólo de manera parcial, pero suficiente. Tenemos índices de producción y de otras magnitudes "macroeconómicas"; con razón les concedemos mayor importancia. Pero sabemos que son inadecuados; no hacen todo lo que quisiéramos, ni siquiera todo lo que tratan de hacer. Tienen deficiencias estadísticas que continuamente tratan de remediar, muy atinadamente, los estadígrafos; pero también deficiencias económicas. Por lo tanto necesitan exponerse todo el tiempo a la crítica, la crítica económica; y en tal crítica ayuda la teoría cataláctica. Pero también ésta tiene sus deficiencias; también es selectiva. Debemos estar continuamente en guardia contra la identificación de las "máquinas de preferencia", que estudia con tal precisión aparente, con los seres humanos reales.

Quidquid agunt homines, votum, timor, ira, voluptas Gaudia

hay más en la vida que en la teoría cataláctica. Por lo tanto, mientras que en nuestra teoría crítica podemos aceptar la ayuda del cataláctico, no debemos dejarle la última palabra; siempre debemos estar preparados para ir más adelante.

²⁵ Puedo citar un ejemplo tomado de mi propio trabajo para ilustrar la incompatibilidad. Mi *Value and Capital* (1939) [versión en español del rce] es cataláctica pura de principio a fin. En el capítulo xiv de ese libro lanzo un ataque contra el concepto del ingreso. Desde el punto de vista de la teoría de la riqueza, que depende del concepto del ingreso, esto es una tontería; pero es una cataláctica enteramente sensata. Yo estaba demostrando que la teoría cataláctica no necesita el concepto del ingreso. Eso no ayuda nada a quien necesite usar el concepto, pero ayudó (por lo menos al autor) en la distinción clara de las ramas de la economía. Puedo tomar otro ejemplo de ese gran libro de Schumpeter, su *History of Economic Analysis* (1954) [versión en español del rce]. Son innumerables las formas en que Schumpeter profundiza nuestro entendimiento de lo que han venido haciendo los economistas: nosotros y nuestros predecesores. Pero es imposible dejar de advertir que Schumpeter juzga siempre a los economistas por su contribución a la economía en el sentido cataláctico. Son los grandes catalácticos (Jevons, Walras y Menger, al igual que sus predecesores, tales como Turgot y Say) quienes reciben alabanzas especiales; mientras que otros —a quienes la mayoría consideraría como nombres mayores—, tales como Smith y Ricardo, Marshall y Pigou, se tratan con cierta renuencia. ¿Por qué los subestima Schumpeter? Porque pertenecen al otro bando.

²⁶ No estoy implicando que toda la oposición a la economía del bienestar sea cataláctica; hay también otra rama. Aunque la teoría moderna del producto social, como la teoría clásica, es una teoría de la producción y la distribución, es claro que la producción ocupa el primer sitio (en ambas teorías). ¿Cómo vamos a discutir la distribución —parece lógico— si no hay nada que distri-

Uno de los líderes de la oposición fue I.M.D. Little, cuyo libro, publicado en 1950, llevaba el título de *A Critique of Welfare Economics*. Lo que estoy diciendo, en la conclusión de este ensayo, es que la economía del bienestar, en sentido amplio y en sentido estrecho, es en sí misma una crítica.

buir? Pero la separación entre la producción y la distribución, de modo que la producción se analiza en primera y segunda partes, y la distribución en la tercera parte, es en sí misma una simplificación, una selección; es una selección que no puede aceptarse sin reparos. Hay entonces lo que podríamos llamar una oposición distributiva, al igual que una oposición cataláctica. Aunque en términos políticos parecerían ser opuestas, a menudo se encuentran juntas.