

# HACIA UNA RECONSTRUCCIÓN DE LA UTILIDAD Y DE LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR

Murray N. Rothbard

## 1. Introducción

La valoración individual es la piedra fundamental de la teoría económica. Pues, esencialmente, la economía no trata con cosas ni objetos materiales. La economía analiza los atributos lógicos y las consecuencias de la existencia de valoraciones individuales. “Las cosas” forman parte del análisis, evidentemente, pues no puede existir valoración sin las cosas que deben valorarse. Pero la esencia y la fuerza motriz de las acciones humanas y, por lo tanto, de la economía de mercado humana, estarán compuestas por las valoraciones de los individuos. La acción es el resultado de la elección entre alternativas, y la elección refleja valores, es decir, preferencias individuales entre estas alternativas.

Las valoraciones individuales constituyen el tema central de las teorías de la utilidad y el bienestar. La teoría de la utilidad analiza las leyes de los valores y las elecciones de un individuo; la teoría del bienestar considera la relación entre los valores de muchos individuos, y las posibilidades consecuentes de llegar a una conclusión científica respecto de la conveniencia “social” de varias alternativas.

En los últimos tiempos ambas teorías han estado pasando momentos extremadamente difíciles. La teoría de la utilidad corre velozmente en varias direcciones al mismo tiempo; la teoría del bienestar, luego de alcanzar gran popularidad entre los teóricos económicos, amenaza hundirse, estéril y abandonada, en el olvido.

La tesis de este trabajo se basa en el hecho de que ambas ramas relacionadas de la teoría económica pueden ser rescatadas y reconstruidas, utilizando como principio directivo de ambos campos el concepto de “preferencia demostrada”.

## II. Preferencia demostrada

### Una presentación del concepto

La acción humana consiste en el uso de medios para llegar a los objetivos preferidos. Esta acción se contrapone al comportamiento observado por las piedras y los planetas, pues implica *propósito* por parte del actor. La acción implica también elección entre alternativas. El hombre tiene medios, o recursos, que utiliza para alcanzar distintos objetivos; estos recursos pueden ser tiempo, dinero, energía laboral, tierra, bienes de capital, etc. Utiliza estos recursos para alcanzar sus metas predilectas. A partir de esta acción, podemos deducir que ha actuado de manera tal de satisfacer sus deseos o preferencias más valiosas.

El concepto de *preferencia demostrada* es simplemente el siguiente: que la elección en sí revela, o demuestra, las preferencias del hombre; es decir, puede deducirse cuáles son sus preferencias a través de lo que ha elegido en la acción. Por lo tanto, si un hombre opta por pasar una hora en un concierto en lugar de hacerlo en el cine, deducimos que prefirió lo primero, o bien que tenía un lugar más importante en su escala de valores. Del mismo modo, si un hombre gasta cinco dólares en una camisa, deducimos que prefirió comprar la camisa en lugar de utilizar el dinero para cualquier otro uso. Este concepto de preferencia, arraigado en elecciones reales, constituye la piedra fundamental de la estructura lógica del análisis económico, y especialmente del análisis de la utilidad y el bienestar.

Mientras que un concepto similar desempeñó un papel importante en los escritos de los primeros economistas que desarrollaron la teoría de la utilidad, nunca se le había otorgado un nombre, y, por lo tanto, no sufrió evolución alguna ni fue reconocido como un concepto particular. En la década del 30 generalmente se lo dejó de lado, aun antes de lograr su reconocimiento. Este enfoque de la preferencia derivada de una elección se hallaba presente en grados diversos en los escritos de los primeros economistas austríacos, al igual que en las obras de Jevons, Fisher y Fetter. Este último fue el único que empleó claramente el concepto en su análisis. La formulación más clara y completa del concepto se encuentra en la literatura del profesor Mises.<sup>1</sup>

## **El positivismo y la acusación de tautología**

Antes de desarrollar algunas de las aplicaciones del principio de preferencia demostrada a la teoría de la utilidad y del bienestar debemos considerar las objeciones metodológicas que se le han hecho. El profesor Alan Sweezy, por ejemplo, torna una frase de Irving Fisher que expresa de manera muy sucinta el concepto de preferencia demostrada: “Cada individuo actúa como lo desea”. Sweezy es un ejemplo típico de la mayoría de los economistas actuales, que no comprenden cómo puede formularse dicha aseveración con total validez. Para Sweezy, en tanto y en cuanto no sea una proposición empíricamente comprobable en la psicología, esa oración debe simplemente reducirse a la tautología sin significado: “Cada individuo actúa como actúa”.

Esta crítica se encuentra arraigada en un importantísimo error epistemológico que invade el pensamiento moderno: la incapacidad de los metodologistas modernos para comprender la manera en que las ciencias económicas pueden brindar sus verdades sustantivas mediante la deducción lógica (es decir, el método de la “praxeología”). Pues han adoptado la epistemología del positivismo (ahora denominada “empirismo lógico” o “empirismo científico” por quienes lo practican), que descuidadamente aplica los procedimientos apropiados para la física a las ciencias de las acciones humanas.<sup>2</sup>

En física pueden aislarse en el laboratorio hechos simples. Estos hechos aislados se conocen directamente, no así las leyes que los explican, que sólo pueden ser formuladas como hipótesis. Su validez puede determinarse únicamente mediante la deducción lógica de consecuentes a partir de ellas, que se verifican recurriendo a los hechos de laboratorio. Sin embargo, aun cuando las leyes expliquen los hechos, y sus inferencias concuerden con ellos, las leyes de la física nunca podrán establecerse en forma *absoluta*, pues alguna otra ley puede resultar más acabada o capaz de explicar una gama más amplia de hechos. En física, por lo tanto, las hipótesis deben formularse de manera tal que tanto ellas como sus consecuentes puedan ser probados empíricamente. Aun en ese caso las leyes resultan, más que absolutamente válidas, tentativas.

Sin embargo, en las acciones humanas la situación se revierte. No existe laboratorio alguno donde puedan aislarse los “hechos” y analizarlos en sus elementos simples. En lugar de ellos hay sólo “hechos” históricos, fenómenos complejos, resultantes de muchos factores casuales. Estos fenómenos deben explicarse, pero no se los puede aislar ni utilizar para verificar ni falsificar una ley. Por otra parte, la economía, o la praxeología, tienen un conocimiento total y completo de los axiomas originales y básicos. Éstos son los axiomas *implícitos en la propia existencia de las acciones humanas*, y son totalmente válidos mientras el hombre exista; también lo son, pues, los consecuentes que puedan deducirse lógicamente de ellos. De aquí que la economía, en contraposición a la física, puede dar verdades sustantivas absolutamente válidas respecto del mundo real mediante la lógica deductiva. Los axiomas de la física sólo son hipotéticos y, por lo tanto, están sujetos a revisión; los de la economía ya se conocen y en consecuencia son absolutamente ciertos<sup>3</sup>.

La irritación y la sorpresa de los positivistas con respecto a los pronunciamientos “dogmáticos” de la praxeología surgen, por lo tanto, de su aplicación universal de métodos que sólo pertenecen a las ciencias físicas.<sup>4</sup>

Se ha sugerido que la praxeología no es, en realidad, científica, debido a que sus procedimientos lógicos son verbales (“literarios”) en lugar de ser matemáticos y simbólicos.<sup>5</sup> Pero la lógica matemática es especialmente apropiada para la física, donde los distintos pasos lógicos de la deducción no son, en sí mismos, significativos para sus axiomas y, por lo tanto, las deducciones carecen en sí mismas de significado y sólo adquieren un significado “operativamente”, en tanto pueden explicar y predecir hechos determinados. Por el contrario, en la praxeología los axiomas son conocidos como verdaderos y, por lo tanto, son significativos. En consecuencia, cada deducción paso-a-paso, resulta significativa y verdadera. Los significados se expresan de manera más completa verbalmente que a través de símbolos formales que carecen de significado. Además, el simple hecho de traducir un análisis económico de palabras a símbolos, y luego volver a traducirlos de manera tal de explicar las conclusiones, tiene muy poco sentido, y está violando el importante principio científico de la navaja de Occam, que dice que no debe existir ninguna multiplicación innecesaria de entidades.

El concepto crucial de los positivistas, y aquel que constituye la base de su ataque a la preferencia demostrada, es el de “significado operativo”. Por cierto, su epíteto crítico predilecto radica en que tal o cual formulación o ley “carece de significado operativo”.<sup>6</sup> La prueba del “significado operativo” deriva principalmente de los procedimientos de la física tal como se los bosquejó anteriormente. Debe estructurarse una ley explicativa de manera tal que sea contrastable y su falsedad pueda probarse en términos empíricos. Cualquier ley que afirme ser totalmente cierta y cuya falsedad no pueda probarse empíricamente, será, por lo tanto, “dogmática” y carecerá de significado operativo. De aquí surge el punto de vista del positivista de que si una afirmación o una ley no puede refutarse empíricamente, debe ser simplemente una definición tautológica; en consecuencia, Sweezy ha intentado reducir la afirmación de Fisher a una identidad carente de significado.<sup>7</sup>

Sweezy objeta, que la frase de Fisher “cada hombre actúa tal como lo desea”, es un razonamiento circular, ya que la acción implica deseo, y, sin embargo, no se llega a los deseos en forma independiente, sino que sólo se los descubre a través de la acción en sí. No obstante, esto no es circular, pues los deseos existen en virtud del concepto de acción humana y de la existencia de la acción. Es precisamente la característica de la acción humana la de estar motivada por deseos y fines, en oposición a los cuerpos no motivados estudiados por la física. De aquí que podamos decir, con toda validez, que la acción está motivada por los deseos, y, sin embargo, limitarnos a deducir los *deseos específicos* a partir de las acciones reales.

### **El profesor Samuelson y la “preferencia revelada”**

“Preferencia revelada” –preferencia revelada a través de la elección– hubiera sido un término apropiado para nuestro concepto. Sin embargo, ha sido adoptado por Samuelson para un concepto suyo aparentemente similar pero, en realidad, bastante diferente. La diferencia crítica radica en el hecho de que Samuelson supone la existencia de una escala subyacente de preferencias que constituye la base de las acciones del hombre y que permanece *constante* durante sus acciones en el transcurso del tiempo. Luego recurre a complejos procedimientos matemáticos en un intento de “diagramar” la escala de preferencias del individuo sobre la base de sus numerosas acciones.

En este momento, el principal error radica en la suposición de que la escala de preferencias permanece constante en el transcurso del tiempo. No existe razón alguna para hacer esta suposición. Todo lo que podemos decir es que una acción, en un momento determinado, revela parte de la escala de preferencias de un hombre *en ese momento*. No hay justificación alguna para suponer que permanece constante desde un momento determinado hasta otro.<sup>8</sup>

Los teóricos de la “preferencia revelada” no reconocen que suponen una constante; creen que su suposición es simplemente la del comportamiento *consistente*, al que identifican con la “racionalidad”. Admitirán que la gente no es siempre “racional”, pero sostienen que su teoría es una buena aproximación o, incluso, que tiene un valor normativo. Sin embargo, tal como lo ha señalado Mises, *constancia y consistencia* son dos cosas totalmente diferentes. *Consistencia* significa que una persona mantiene un orden de prioridad transitivo en su escala de preferencias (si se prefiere A en lugar de B, y si se prefiere B en lugar de C, entonces se prefiere A en lugar de C). Pero el procedimiento de la preferencia revelada no se basa tanto en esta suposición como en una suposición de *constancia*, o sea, que un individuo mantiene la misma escala de valores en el transcurso del tiempo. Mientras que una conducta “inconsistente” podría ser llamada irracional, indudablemente no hay nada irracional en el hecho de que la escala de valores de un hombre cambie con el transcurso del tiempo. Por lo tanto, no puede construirse una teoría válida sobre una suposición de constancia.<sup>9</sup>

Uno de los procedimientos más absurdos, basado en una suposición de constancia, ha sido el intento de llegar a la escala de preferencias de un consumidor, no observando la acción sino a través de interrogatorios mediante cuestionarios. *In vacuo*, se consulta a algunos consumidores en forma detallada respecto del grupo abstracto de productos que se preferirían en lugar de otros, etc., No sólo se comete así el error de la constancia, sino que no puede atribuírsele seguridad alguna al simple interrogatorio de la gente cuando no se la enfrenta con las opciones en la práctica real. Las valoraciones de una persona pueden diferir entre el momento en que habla de ellas y aquel en que realmente elige, además de que no existe garantía alguna de que esté diciendo la verdad.<sup>10</sup>

Nunca antes se había descrito tan bien el desmoronamiento del enfoque de preferencia revelada como lo ha hecho un importante seguidor, el profesor Charles Kennedy. Dice: “¿En qué ciencia respetable se aceptaría, por un solo momento, la suposición de consistencia (es decir, constancia)?”<sup>11</sup> Pero asevera que, de todas maneras, debe conservársela, pues de lo contrario la teoría de la utilidad no podría servir a ningún propósito útil. El abandono de la verdad por una utilidad espuria es una característica distintiva de la tradición positivista-pragmática. Con excepción de ciertas construcciones auxiliares, es evidente que lo falso no puede ser útil en la construcción de una teoría verdadera. Esto es precisamente lo que sucede en la economía, que se funda explícitamente sobre axiomas verdaderos.<sup>12</sup>

### **El uso incorrecto de la psicología y el behaviorismo: falacias gemelas**

La doctrina de la preferencia revelada es un ejemplo de lo que podríamos denominar la falacia del uso incorrecto de la psicología, el tratamiento de escalas de preferencia como si existieran como entidades independientes separadas de la verdadera acción. El uso incorrecto de la psicología es un error común en el análisis de la utilidad. Se fundamenta en la suposición común de que el análisis de la utilidad es una especie de “psicología”, y que, por lo tanto, la economía debe pasar por un análisis psicológico al establecer los cimientos de su estructura teórica.

Sin embargo, la praxeología, base de la teoría económica, difiere de la psicología. La psicología analiza *cómo* y *por qué* la gente forma sus valoraciones. Considera el *contenido* específico de los

finés y de los valores. La economía, por otra parte, descansa simplemente en la suposición de la existencia de fines y luego deduce su teoría válida de este supuesto general.<sup>13</sup> Por lo tanto, no se relaciona en absoluto con el contenido de los fines ni con las operaciones internas de la mente del hombre actuante.<sup>14</sup>

Si debe evitarse el psicologismo, lo mismo ocurre con el *behaviorismo*. Éste desea borrar totalmente de la economía el “subjetivismo”, es decir la acción motivada, ya que cree que cualquier rasgo de subjetivismo es no científico. Su ideal es el método de la física para tratar los movimientos observados de materia no-motivada, inorgánica. Al adoptar este método descarta el conocimiento subjetivo de *acción* sobre el cual se basa la ciencia económica; por cierto, está haciendo que toda investigación científica de los seres humanos resulte imposible. El enfoque behaviorista en la economía empezó con Cassel, y su discípulo moderno más destacado es el profesor Little. Little rechaza la teoría de preferencia demostrada porque supone la existencia de una preferencia. Se regodea en el hecho de que en su análisis, el individuo maximizador “desaparece al fin”, lo cual significa, por supuesto, que la economía también desaparece.<sup>15</sup>

Los errores del uso incorrecto de la psicología y el behaviorismo tienen en común el deseo, por parte de quienes lo practican, de otorgar a sus conceptos y procedimientos un “significado operativo”, sea en las áreas del comportamiento observado o en las operaciones mentales.

Vilfredo Pareto, quien ha sido quizás, el fundador de un enfoque explícitamente positivista de la economía, defendió ambos errores. Dejando de lado un enfoque de preferencia demostrada por ser “tautológico”, Pareto, por un lado, intentó eliminar de la economía las preferencias subjetivas y por el otro, investigar y medir las escalas de preferencias independientemente de las acciones reales. En más de un sentido, Pareto fue el antepasado espiritual de la mayoría de los teóricos actuales de la utilidad.<sup>16, 17</sup>

### **Una nota sobre la crítica del profesor Armstrong**

El profesor Armstrong ha realizado una crítica al enfoque de la preferencia revelada, crítica que indudablemente aplicaría a la preferencia demostrada también. Afirma que cuando se ordena prioritariamente más de un producto, las escalas de preferencias individuales no pueden ser unitarias, y no podemos postular aquel ordenamiento prioritario en una escala.<sup>18</sup> Por el contrario, ser unitaria es precisamente la característica de la escala de preferencias deducidas. Sólo si un hombre ordena prioritariamente dos alternativas como *más o menos* valiosas en una escala, puede elegir entre ellas. Todos sus medios serán destinados al uso de mayor preferencia. Por lo tanto, la elección real siempre demuestra las preferencias más importantes ordenadas prioritariamente en una escala unitaria.

### **III. Teoría de la utilidad**

Durante la última generación, la teoría de la utilidad se ha dividido en dos, campos opuestos: 1) aquellos que se aferran al antiguo concepto de la utilidad cardinal, mensurable, y 2) aquellos que han dejado de lado el concepto cardinal, juntamente con el concepto de utilidad, y han optado por un análisis basado en curvas de indiferencia.

En su forma prístina, el enfoque cardinalista ha sido abandonado por todos, con excepción de unos pocos. Sobre la base de la preferencia demostrada, la cardinalidad debe eliminarse. Las magnitudes psicológicas no pueden medirse ya que no existe ninguna unidad objetiva de medida, un requisito necesario para la medición. Además, la elección en sí evidentemente no puede demostrar ninguna

forma de utilidad *medible*; sólo puede demostrar la preferencia por una alternativa en lugar de otra.<sup>19</sup>

### Utilidad marginal ordinal y “utilidad total”

Los rebeldes ordinalistas, dirigidos por Hicks y Allen, a comienzos de la década del 30, consideraron necesario derribar el concepto mismo de utilidad marginal junto con el de mensurabilidad. Al descartar el concepto de cardinalidad también dejaron de lado el concepto de utilidad. Su razonamiento se fundamentó en el hecho de que la utilidad marginal en sí implica la mensurabilidad. ¿Por qué? Su noción se basaba en la suposición implícita neoclásica de que lo “marginal” en la utilidad marginal es equivalente a lo “marginal” en el cálculo diferencial. Ya que, en la matemática, un “algo” total es una suma de “alcos” marginales, los economistas no tardaron en suponer que la “utilidad total” representaba la suma matemática de una serie de “utilidades marginales”.<sup>20</sup> Quizá, también, hayan tomado conciencia de que esta suposición era indispensable para llegar a una representación matemática de la utilidad. En consecuencia supusieron, por ejemplo, que la utilidad marginal de un bien con un suministro de seis unidades es igual a la “utilidad total” de las seis unidades menos la “utilidad total” de cinco unidades. Si pueden someterse las utilidades a la operación aritmética de la resta, y si éstas pueden ser diferenciadas e integradas, indudablemente esto llevará a pensar que el concepto de utilidad marginal implica utilidades cardinales medibles.<sup>21</sup>

La representación matemática del cálculo diferencial se basa en la suposición de *continuidad*, es decir, pasos infinitamente pequeños. Sin embargo, en las acciones humanas no pueden existir pasos infinitamente pequeños. Las acciones humanas y los hechos sobre los cuales se basan deben comprender pasos discretos y observables, y no infinitamente pequeños. La representación de la utilidad en la forma del cálculo resulta, por lo tanto, ilegítima.<sup>22</sup>

Sin embargo, no existe razón alguna por la cual la utilidad marginal deba concebirse en términos de cálculo diferencial. En las acciones humanas lo “marginal” se refiere, no a una unidad infinitamente pequeña, sino a la unidad *pertinente*. Toda unidad pertinente a una acción en particular es marginal. Por ejemplo, si en una situación determinada estamos manejando huevos en forma individual, entonces, cada huevo representará la unidad; si estamos manejándonos en términos de cajas de seis huevos, entonces la unidad está representada por cada caja de seis huevos. En ambos casos, podemos referirnos a una utilidad marginal. En el primero, nos manejamos con la “utilidad marginal de un huevo” con varios suministros de huevos, en el segundo, con “la utilidad marginal de las cajas” sea cual fuere el suministro de cajas de huevos. Ambas utilidades son marginales, Desde ningún punto de vista se trata de una utilidad como “total” de la otra.

Para explicar la relación entre utilidad marginal y lo que se ha denominado erróneamente “utilidad total” (que, en realidad, se refiere a la utilidad marginal de una unidad de mayor tamaño) construyamos hipotéticamente una escala de valores típica para huevos:

#### *Escala de preferencias*

- 5 huevos
- 4 huevos
- 3 huevos
- 2 huevos
- 1 huevo
- 2° huevo
- 3° huevo
- 4° huevo

### -5° huevo

Ésta es la escala de valores ordinal, o de preferencia, de una persona con respecto a huevos. Cuando mayor sea el ordenamiento prioritario, mayor será el valor. En el centro se halla un huevo, el primer huevo en su posesión. Según la ley de la utilidad marginal decreciente (ordinal), el segundo, tercer, cuarto huevo, etc., están por debajo del primer huevo en su escala de valores, y en ese orden. Ahora bien, ya que, los huevos son productos y, por lo tanto, objetos de deseo, se deduce que una persona valorará dos huevos más que uno, tres más que dos, etc. En lugar de denominar a esto “utilidad total”, diremos que *la utilidad marginal de la unidad de un bien es siempre más alta que la utilidad de marginal de una unidad de menor tamaño*. Un grupo de 5 huevos recibirá una clasificación mayor que un grupo de 4 huevos, etc. Debe quedar claro que la única relación aritmética o matemática entre estas utilidades marginales es una simple relación ordinal. Por un lado, con una unidad de tamaño dado, la utilidad marginal de esa unidad disminuye a medida que aumenta el suministro de unidades. Ésta es la bien conocida ley de la utilidad marginal decreciente. Por otro lado, la utilidad marginal de una unidad de mayor tamaño es superior a la utilidad marginal de una unidad de menor tamaño. Ésta es la explicación de la ley que acabamos de mencionar. Y no existe relación matemática entre, digamos, la utilidad marginal de 4 huevos y la utilidad marginal del cuarto huevo, con la excepción de que la primera es mayor que la segunda.

Por lo tanto, llegamos a la conclusión de que *no existe una cosa denominada utilidad total*; todas las utilidades son marginales. En aquellos casos en que el suministro de un bien suma sólo una unidad, la “utilidad total” de todo ese suministro será entonces, simplemente, la utilidad marginal de una unidad cuyo tamaño equivale a todo el suministro. El concepto clave es el *tamaño variable* de la unidad marginal, dependiendo de la situación.<sup>23</sup>

Un error típico con respecto al concepto de utilidad marginal lo constituye una declaración reciente del profesor Kennedy donde afirma que “la palabra 'marginal' presupone incrementos de utilidad” y, por lo tanto, mensurabilidad. Pero la palabra “marginal” *no* presupone incrementos de utilidad, *sino la utilidad de en la cantidad de bienes*, y esto no necesariamente tiene algo que ver con la mensurabilidad.<sup>25</sup>

### **El problema del profesor Robbins**

En el transcurso de una reciente defensa del ordinalismo, el profesor Lionel Robbins planteó un problema que dejó sin respuesta. Declaró que la doctrina aceptada establece que si las *diferencias* entre las escalas de utilidades pueden ser juzgadas por el individuo, al igual que las escalas en sí, la escala de utilidad podría, en cierta forma, *medirse*. Sin embargo, dice Robbins, el individuo *puede* juzgar las diferencias. Por ejemplo, de tres pinturas, puede decir que prefiere un Rembrandt a un Holbein mucho menos de lo que prefiere un Holbein a un Munnings. ¿Cómo puede, entonces, salvarse al ordinalismo?<sup>25</sup> ¿No está reconociendo que existe la mensurabilidad? Sin embargo, el dilema de Robbins había sido respondido veinte años antes en un artículo famoso de Oskar Lange.<sup>26</sup> Lange señaló que en términos de lo que nosotros llamaríamos preferencia demostrada, sólo los ordenamientos prioritarios puros quedan revelados por actos de elección. Las “diferencias” de ordenamiento prioritario no quedan reveladas de esta manera, y, por lo tanto, consisten simplemente en el uso incorrecto de la psicología, lo que, aun siendo interesante, no resulta pertinente para la economía. A esto sólo podemos agregar que las diferencias de clasificación *pueden* revelarse a través de una verdadera elección, cuando los productos, puedan obtenerse con dinero. Sólo debemos darnos cuenta de que las unidades de *dinero* (cuya característica es ser altamente divisibles) pueden agruparse en la misma escala de valores como cualquier otro bien. Por ejemplo, supongamos que

alguien está dispuesto a pagar \$ 10.000 por un Rembrandt, \$ 8.000 por un Holbein y solo \$ 20 por un Munnings. Entonces su escala de valores tendrá el siguiente orden descendente: Rembrandt, \$ 10.000, Holbein, \$ 9.000, \$ 8.000, \$ 7.000, \$ 6.000, ... Munnings, \$ 20. Podemos observar estos ordenamientos prioritarios sin necesidad de que surja la cuestión de mensurabilidad de utilidades.

El hecho de que el dinero y las unidades de distintos productos pueden ordenarse prioritariamente en una escala de valores es la consecuencia del teorema de la regresión monetaria de Mises, que posibilita la aplicación del análisis de la utilidad marginal al dinero.<sup>27</sup> Una de las características del enfoque del profesor Samuelson radica en que se burla de todo el problema de la circularidad, resuelto por la regresión monetaria. Recurre a Leon Walras, quien desarrolló la idea del “equilibrio general en el cual todas las magnitud” “tan simultáneamente determinadas por relaciones eficaces interdependientes”, que él contrapone a los temores de los escritores literarios” respecto del razonamiento circular.- Éste es sólo un ejemplo de la influencia perniciosa del método matemático en la economía, La idea de la determinación mutua es apropiada en la física, que trata de explicar los movimientos no motivados de la materia física. Pero en la praxeología se conoce la causa: el propósito individual. Por lo tanto, en la economía, el método correcto consiste en proceder desde la acción causante hasta sus efectos resultantes.

### **La falacia de la indiferencia**

Los revolucionarios hickesianos reemplazaron el concepto de utilidad cardinal por el concepto de clases de indiferencia. Durante los últimos veinte años, las revistas académicas de economía han sido invadidas por laberintos de curvas de indiferencia, bidimensionales o tridimensionales, tangentes, “líneas de presupuesto”, etc. La consecuencia de la adopción del enfoque de la preferencia demostrada radica en que todo el concepto de clases de indiferencia, junto con la compleja superestructura erguida sobre él, debe derrumbarse.

La indiferencia nunca puede ser demostrada por la acción. Todo lo contrario, Toda acción necesariamente significa una *elección*, y toda elección significa una preferencia determinada. La acción, específicamente, implica lo *contrario* de la indiferencia. El concepto de indiferencia es un ejemplo particularmente desafortunado del error del uso incorrecto de la psicología. Se supone que las clases de indiferencia existen en un lugar subyacente a, o independiente de, la acción, Esta suposición queda demostrada especialmente en aquellas discusiones que tratan de “graficar” curvas; de indiferencia empíricamente mediante el uso de cuestionarios complejos.

Si una persona es realmente indiferente entre dos alternativas, entonces no podrá elegir ni elegirá entre ellas.<sup>29</sup> Por lo tanto, la indiferencia no resulta pertinente para la acción y no puede demostrarse a través de ella. Si, por ejemplo, a una persona le resulta indiferente utilizar 5,1 onzas de manteca o 5,2 onzas de manteca debido a la insignificancia de la unidad, entonces no tendrá oportunidad alguna de actuar sobre la base de estas alternativas. Utilizará manteca en unidades de mayor tamaño, donde, por lo tanto, las diversas cantidades no le resultarán indiferentes.

El concepto de “indiferencia” puede ser importante para la psicología, pero no para la economía. En la psicología, nos interesa encontrar las intensidades de los valores, las posibles indiferencias, etc. Sin embargo, en la economía, sólo nos interesan los valores revelados a través de las elecciones. En la economía resulta indiferente que alguien elija la alternativa A a la alternativa B porque prefiere A a B o porque revoleó una moneda.

Lo importante para la economía es el *hecho de ordenar prioritariamente*, y no las razones por las cuales el individuo llegó a determinado orden de prioridades.



En los últimos años el concepto de indiferencia ha sido sometido a duras críticas, El profesor Armstrong señaló que, según la curiosa formulación de la “indiferencia” por parte de Hicks, es posible que a un individuo le resulten indiferentes dos posibilidades, y a pesar de ello, elija una en lugar de la otra.<sup>30</sup> Little ha hecho algunas críticas buenas sobre el concepto de indiferencia, pero su análisis resulta viciado por su deseo de utilizar teoremas defectuosos de manera tal de llegar a conclusiones sobre el bienestar, y por su metodología radicalmente behaviorista.<sup>31</sup> Un ataque muy interesante al concepto de la indiferencia desde el punto de vista de la psicología ha sido realizado por el profesor Macfie.<sup>32</sup>

Los teóricos de la indiferencia hacen dos defensas básicas del papel de la indiferencia en las acciones reales. Una de ellas consiste en citar la famosa fábula del burro de Buriden. Se trata de un burro, “perfectamente racional” que demuestra indiferencia quedándose parado, con hambre, equidistante de dos fardos igualmente atractivos.<sup>33</sup> Ya que ambos fardos son igualmente atractivos en todo sentido, el burro no elige ninguno de ellos, y por lo tanto, se muere de hambre. Este ejemplo tiene el objetivo de indicar la manera en que la indiferencia puede revelarse a través de la acción. Evidentemente, resulta difícil imaginar a un burro, o a una persona, que pudiera ser menos racional. En realidad, no se halla enfrentado a *dos* opciones, sino a *tres*, siendo la tercera el morir de hambre allí donde está. Aun de acuerdo con lo sostenido por los teóricos de la indiferencia, esta tercera opción ocupará una posición más baja que las otras dos en la escala de valores del individuo. *No* elegirá morir de inanición.

Si ambos fardos resultan igualmente atractivos, entonces el burro o la persona que deba optar por uno u otro, dejará la elección en manos de la suerte, tal como ocurre al tirar una moneda; ¡su elección sigue sin revelar indiferencia, pues el tirar una moneda al aire le ha permitido establecer una preferencia!<sup>34</sup>

El otro intento de demostrar las clases de indiferencia se apoya en la falacia de consistencia-constancia, que analizamos anteriormente. De aquí que Kennedy y Walsh afirmen que una persona puede revelar indiferencia si, al solicitársele que repita sus elecciones entre A y B *en el transcurso del tiempo*, opta por cada una de ellas el 50 por ciento de las veces.<sup>35</sup>

Si el concepto de la curva de indiferencia individual es una falacia total, es evidente que el concepto de Baumol con respecto a la “curva de indiferencia de la comunidad”, que dice construir sobre la base de curvas individuales, merece la menor compasión posible.<sup>36</sup>

### **Los neocardinalistas: el enfoque von Neumann-Morgenstern**

En los últimos años el mundo de la economía ha sido invadido por una teoría de la utilidad neocardinalista, de cuasi-medición. Este enfoque, que cuenta con la ventaja psicológica de tener una apariencia matemática más avanzada que la que conoció la economía hasta el momento, fue fundado por von Neumann y Morgenstern en su célebre obra.<sup>37</sup> Su teoría tenía la ventaja adicional de fundamentarse en los progresos más recientes y modernos (aunque incorrectos) de la filosofía de la medición y de la filosofía de la probabilidad. La tesis de Neumann-Morgenstern fue adoptada por los economistas matemáticos más importantes y ha permanecido prácticamente sin desafío hasta el presente. El mayor consuelo de los ordinalistas ha sido el hecho de que los neocardinalistas han asegurado que su doctrina se aplica únicamente a la utilidad en condiciones de incertidumbre y, por lo tanto, no sacude demasiado la doctrina ordinalista.<sup>38</sup> Pero este consuelo es, en realidad, bastante limitado, si se considera que toda acción implica cierto grado de incertidumbre.

La teoría de Neumann-Morgenstern, en síntesis, es la siguiente: un individuo puede comparar no sólo ciertos hechos, sino también combinaciones de hechos con probabilidades numéricas definidas

para cada uno de ellos. Entonces, según los autores, si un individuo prefiere A en lugar de B, y B en lugar de C, puede decidir si prefiere B o bien una combinación probabilística 50-50 de C y A. Si prefiere B, entonces se deduce que su preferencia de B en lugar de C es mayor que su preferencia de A en lugar de B. De manera similar, se eligen varias combinaciones de probabilidades. Se le asigna una utilidad numérica cuasimedible a su escala de utilidades conforme a la indiferencia de las utilidades de B en comparación con las distintas combinaciones probabilísticas de A o C. El resultado es una escala numérica dada cuando se le asignen números arbitrarios a las utilidades de los hechos.

Los errores de esta teoría son numerosos y muy serios:

- 1) Ninguno de los dos axiomas puede darse por válido en el campo de la preferencia demostrada ya que, indudablemente, todos los axiomas pueden ser violados por los actores individuales.
- 2) Se apoya firmemente en la suposición de constancia, de modo tal que las utilidades pueden ser reveladas por las acciones en el transcurso del tiempo.
- 3) Depende ampliamente del concepto no válido de indiferencia de utilidades al establecer la escala numérica.
- 4) Se basa fundamentalmente en la aplicación falaz de una teoría de probabilidad numérica a un área donde no puede aplicarse. Richard von Mises ha demostrado concluyentemente que la probabilidad numérica sólo puede asignarse a aquellas situaciones en las cuales exista una clase de entidades; de modo tal que no se reconozca nada sobre los miembros excepto que son miembros de esta clase, y donde las pruebas sucesivas revelen una tendencia asintótica hacia una proporción estable, o una frecuencia de acontecimiento, de un cierto hecho en esa clase. No puede existir una probabilidad numérica aplicada a hechos individuales específicos.<sup>39</sup>

Sin embargo, en las acciones humanas lo contrario es lo cierto. Aquí no existen clases compuestas por miembros homogéneos. Cada hecho es único y diferente de otros hechos únicos. Estos hechos únicos no pueden repetirse. Por lo tanto, no tiene sentido alguno aplicar la teoría de la probabilidad numérica a dichos hechos.<sup>40</sup> No es una coincidencia que, invariablemente, la aplicación de los neocardinalistas se haya centrado siempre en las loterías y en los juegos de azar. La teoría de la probabilidad sólo puede aplicarse específica y *únicamente* a las loterías. Los teóricos evaden el problema de la aplicabilidad de su teoría a la acción humana en general al limitarse a discutir casos de loterías.

Pues el comprador de un billete de la lotería sabe, solamente que el billete individual es miembro de un tipo de billete de determinado tamaño. Por el contrario, el empresario, al tomar sus decisiones, se enfrenta a casos específicos respecto de los cuales tiene cierto conocimiento y que sólo tienen un paralelismo limitado con otros casos.

- 5) Los neocardinalistas admiten que su teoría ni siquiera puede aplicarse a los juegos de azar si al individuo le gustan o le disgustan los juegos de azar en sí. Ya que el hecho de que una persona apuesta demuestra que le gusta apostar, queda claro que la doctrina de utilidad Neumann-Morgenstern fracasa aun en este caso especial.<sup>41</sup>

- 6) Una curiosa y novedosa concepción de la medición. La nueva filosofía de la medición descarta los conceptos de “cardinal” y “ordinal” en favor de construcciones trabajosas tales como “medible hasta una constante multiplicativa” (cardinal); “medible hasta una transformación monotónica (ordinal), “medible hasta una transformación lineal” (la nueva cuasi-medición, ejemplo de la cual es el índice de utilidad propuesto por Neumann-Morgenstern). Esta terminología, independientemente de su indebida complejidad (bajo la influencia de la matemática), implica que todo, incluyendo la ordinalidad, resulta de algún modo “medible”. La persona que propone una nueva definición para una palabra importante debe probar que su argumentación es cierta; la nueva definición de medición

no lo ha hecho en absoluto. La medición, en cualquier definición razonable, implica la posibilidad de una asignación única de números que puede significativamente someterse a todas las operaciones aritméticas. Para lograr esto resulta necesario definir una unidad fija. Para definir esta unidad, la propiedad que va a medirse debe ser *extensiva* en el espacio, de modo tal que todos puedan llegar a un acuerdo objetivo con respecto a la unidad. Por lo tanto, los estados subjetivos, al ser *intensivos* más que objetivamente extensivos, no pueden medirse ni ser sometidos a operaciones aritméticas. Y la utilidad se refiere a estados intensivos. La medición se torna aun menos plausible cuando nos damos cuenta de que la utilidad es un concepto praxeológico en lugar de ser directamente psicológico.

Una de las refutaciones más frecuentes radica en que los estados subjetivos *han* sido medidos; por lo tanto, la antigua y poco científica sensación subjetiva de calor ha sido reemplazada por la ciencia objetiva de la termometría.<sup>42</sup> Pero esta refutación es errónea; la termometría *no* mide las sensaciones subjetivas intensivas en sí mismas. Supone una correlación aproximada entre la propiedad intensiva y un hecho objetivo extensivo, tal como la expansión física del gas o del mercurio. E, indudablemente, la termometría no puede reclamar que realiza una medición precisa de estados subjetivos: todos sabemos que algunas personas, por distintas razones, sienten más calor o más frío en determinado momento, aun cuando la temperatura externa sigue siendo la misma.<sup>42</sup> No puede encontrarse ninguna correlación entre las escalas de preferencia demostrada con respecto a longitudes físicas. Pues las preferencias no tienen una base física *directa*, como la tienen las sensaciones de calor.

No puede realizarse operación aritmética alguna sobre números ordinales; por lo tanto, la utilización del término “mensurable”, de cualquier modo que sea, para los números ordinales implica confundir irremediabilmente el significado del término. Quizá la mejor solución para la posible confusión es evitar el uso de cualquier número para una clasificación ordinal; el concepto de ordenamiento prioritario puede expresarse con la misma eficacia en letras (A, B, C, ...), utilizando una convención por la cual A, por ejemplo, expresa el ordenamiento prioritario más alto.

Con respecto al nuevo tipo de cuasi-mensurabilidad, nadie ha probado aún que sea capaz de existir. El peso de la prueba recae sobre los proponentes. Si un objeto es extensivo, entonces, es capaz, al menos teóricamente, de ser medido, pues, en principio, puede definirse una unidad fija objetiva. Si es intensivo, no podrá aplicarse dicha unidad fija y toda asignación de número tendría que ser ordinal. No hay lugar para un caso intermedio. El ejemplo predilecto de la cuasi-mensurabilidad que siempre se ofrece es, nuevamente, la temperatura. En la termometría se supone que las escalas centígrada y Fahrenheit son mutuamente convertibles, *no* a una constante multiplicativa (cardinalidad) sino multiplicando y luego agregando una constante (una “transformación lineal”). Sin embargo, un análisis más minucioso revela que ambas escalas son simplemente derivaciones de una escala basada en un punto cero absoluto. Todo lo que necesitamos para demostrar la cardinalidad de la temperatura es transformar tanto la escala centígrada como la Fahrenheit en escalas en las cuales el “cero absoluto” sea cero, y entonces cada una podrá convertirse en la otra por medio de una constante multiplicativa. Además, la medición real de la temperatura es una medición de longitud (digamos de la columna de mercurio) por lo que la temperatura es, en realidad, una medida derivada basada en la magnitud cardinalmente medible de la longitud.<sup>44</sup>

Jacob Marschak, uno de los miembros más importantes de la escuela Neumann-Morgenstern, ha aceptado que el caso de la temperatura es inadecuado para el establecimiento de la cuasi-mensurabilidad porque proviene de la medición fundamental, cardinal, de la distancia. Sin embargo, sorprendentemente, propone en su reemplazo la altura. Pero si las “lecturas de la

temperatura no son nada sino distancia”, ¿qué otra cosa puede ser la altura sino única y claramente distancia y longitud?.<sup>45</sup>

#### **IV. Economía del bienestar: Una crítica**

##### **Economía y ética**

En general, es una regla aceptada entre los economistas, al menos pro-forma, que la economía *per se* no puede establecer juicios éticos. No se ha reconocido suficientemente que aceptar esta posición no implica la aceptación de la posición de Max Weber de que la ética no puede ser nunca científica ni racionalmente establecida. Sea que aceptemos la posición de Max Weber o que apoyemos la vieja teoría de Platón y Aristóteles según la cual la ética racional es posible, debe quedar claro que la *economía* por sí misma no puede establecer una posición ética. Si una ciencia ética resulta posible, debe ser construida a partir de los datos proporcionados por las verdades establecidas por todas las otras ciencias.

La medicina puede afirmar el hecho de que cierta droga puede curar determinada enfermedad, pero deja a las otras disciplinas el resolver si esa enfermedad *debe* ser curada. En forma similar, la economía puede establecer que la política A conduce al mejoramiento de la vida, la paz y la prosperidad, mientras que la política B lleva a la muerte, la pobreza y la guerra. Tanto la medicina como la economía pueden establecer estas consecuencias científicamente y sin introducir juicios éticos dentro del análisis. Se podrá argumentar que los médicos no investigarían las curas posibles para una enfermedad si no desearan curarla, o que los economistas no indagarían acerca de las causas de la prosperidad si no quisieran alcanzar ese resultado. Hay dos respuestas a este punto: 1) que esto sea indudablemente cierto en casi todos los casos, aunque no *necesariamente* siempre a algunos médicos o economistas puede importarles únicamente el descubrimiento de la verdad, y 2) esto establece únicamente la motivación psicológica de los científicos; no establece que la disciplina en sí llegue a sostener ciertos valores. Por el contrario, apoya la tesis de que se llega a la ética independientemente de las ciencias específicas medicina o economía.

De esta forma, sea que apoyemos el criterio de que la ética es una cuestión de emociones no racionales o de gustos, o que, creamos en una ética racional, debemos estar de acuerdo en que las ciencias económicas *per se* no pueden establecer afirmaciones éticas. Así como el juicio sobre una política de gobierno es una rama de la ética, la misma conclusión se aplica a la política. Si la prosperidad vs. la pobreza, por ejemplo, resultan alternativas políticas, la ciencia económica no puede decidir entre ellas; simplemente presenta la verdad sobre las consecuencias de la decisión política de cada alternativa. Como ciudadanos, tenemos en cuenta estas verdades cuando tomamos nuestras decisiones político-éticas.

##### **El problema de la nueva economía del bienestar: La regla de la unanimidad**

El problema que la economía del bienestar ha tenido siempre es el de encontrar alguna forma de salvar esta limitación que pesa sobre la economía y de hacer afirmaciones éticas, y especialmente *políticas*, en forma directa. Como consecuencia de que la economía se ocupa de la meta que persiguen los individuos al tratar de maximizar su utilidad, o su felicidad o su bienestar, el problema podría ser expresado en los siguientes términos: ¿Cuándo puede la economía decir que “la sociedad está en mejor condición” como resultado de un cambio determinado? 0, alternativamente, ¿cuándo puede decirse que se ha aumentado o “maximizado” la “utilidad social”?

Los economistas neoclásicos, siguiendo al profesor Pigou, encontraron una respuesta simple. La economía puede establecer que la utilidad marginal de dinero de una persona disminuye a medida que aumentan sus ingresos de dinero. Por lo tanto, llegaron a la conclusión de que la utilidad marginal de un dólar es inferior para un hombre rico que para un hombre pobre. A *igualdad de las otras condiciones*, la utilidad social se maximiza mediante un impuesto a las ganancias progresivo que le quita al rico y le da al más pobre. Ésta fue la demostración favorita de la “antigua economía del bienestar”, fundamentada en la ética utilitarista de Bentham y que Edgeworth y Pigou se ocuparon de desarrollar.

Los economistas recorrieron con satisfacción esta senda hasta que fueron interrumpidos por el profesor Robbins. Éste expresó que la demostración descansaba en comparaciones interpersonales de utilidad y que como la utilidad no es una magnitud cardinal, dichas comparaciones implican juicios éticos.<sup>46</sup> Lo que Robbins realmente logró fue reintroducir la regla de la unanimidad de Pareto dentro de la economía y establecerla como la puerta de hierro frente a la cual la economía del bienestar debía mostrar sus credenciales.<sup>47</sup> Esta regla dice lo siguiente: Sólo podemos decir que el “bienestar social” (o, lo que es mejor, “la utilidad social”) ha aumentado debido a un cambio si ningún individuo ha resultado perjudicado por el cambio (y siempre que, por lo menos, uno de ellos esté en mejores condiciones). Si un individuo resultara perjudicado, el hecho de que las utilidades interpersonales no pueden ser agregadas o sustraídas impide que la economía pueda decir algo sobre la utilidad social. Toda afirmación sobre la utilidad social implicaría, ante la ausencia de unanimidad, una comparación ética interpersonal entre los que resulten ganadores y perdedores como consecuencia del cambio. Si un número X de individuos gana y un número Y de individuos pierde, a partir del cambio, toda medición que tienda a sumar en una conclusión “social” necesariamente implicaría un juicio ético sobre la relativa importancia de los dos grupos.<sup>48</sup>

La regla de la unanimidad de Pareto-Robbins conquistó la economía y liquidó casi por completo a la antigua economía del bienestar pigoviana. Desde entonces, ha florecido una enorme literatura conocida como la “nueva economía del bienestar”, la que se dedica, en una serie de intentos, a cerrar el círculo: a defender a una serie de juicios políticos como economía científica, mientras retiene, al mismo tiempo, la regla de la unanimidad.

### **La ruta de escape del profesor Robbins**

La formulación que Robbins mismo hiciera de la regla de la unanimidad desmerece mucho el alcance de su poder restrictivo sobre las afirmaciones de los economistas. Robbins señaló que *una* sola afirmación ética sería suficiente para que los economistas hicieran comparaciones interpersonales: a saber, que cada hombre tiene “igual capacidad de satisfacción” en circunstancias similares. Por cierto, Robbins admite que esta suposición ética no puede ser establecida por la economía; pero implica que, como todos los buenos demócratas están destinados a hacer esta suposición de igualdad, bien podríamos actuar *como si* se pudieran hacer comparaciones interpersonales de utilidad, y entonces pasar a juicios éticos.

En primer lugar, resulta difícil, a través del análisis, que la frase “igual capacidad de satisfacción” tenga sentido. Robbins, tal como hemos visto, admite que científicamente no podemos comparar utilidades o satisfacciones entre los individuos. Pero como no hay una unidad de satisfacciones por medio de la cual podamos hacer comparaciones, no tiene significado ninguna suposición que diga que las satisfacciones de diferentes hombres serán “iguales” en cualquier circunstancia. ¿De qué manera serían iguales y en qué unidades? No tenemos la libertad de hacer todas las suposiciones éticas que nos plazcan, porque incluso una suposición ética debe estar significativamente

encuadrada y sus términos deben ser definibles de manera significativa. Como el término “Igual capacidad de satisfacción” no significa nada sin algún tipo de unidad definible, y como no hay una unidad de satisfacción o utilidad, no puede haber suposición ética de “igual capacidad de satisfacción”, y esto no puede brindarle al economista una manera de sacar conclusiones sobre políticas de gobierno.

La posición de Robbins, además, involucra una visión altamente simplificada de la ética y de su relación con los asuntos económico-políticos. El problema de las comparaciones interpersonales de utilidad es *solamente uno* de los muchos problemas éticos que deben, por lo menos, tratarse antes de que se puedan encuadrar racionalmente las conclusiones de una política. Supongamos, por ejemplo, que se producen dos cambios sociales, cada uno de los cuales hace que el 99% de la gente gane en utilidad y que el 1% pierda. Por supuesto que ninguna suposición sobre la comparación interpersonal de la utilidad puede ser suficiente para establecer un juicio ético, divorciado del *contenido* del cambio en sí. Si, por ejemplo, uno de los cambios representó la esclavitud del 1%, por parte del 99% y el otro significó el retiro de un subsidio del gobierno al 1% habrá una gran diferencia en nuestros pronunciamientos éticos en los dos casos, aun cuando la “utilidad social” supuesta, en ambos casos, sea aproximadamente la misma.

### **El principio de la compensación**

Un intento particularmente notable de llegar a conclusiones sobre políticas dentro del marco de la regla de la unanimidad fue el “principio de la compensación” de Kaldor-Hicks, el que establecía que se puede decir científicamente que la “utilidad social” aumenta si los ganadores *pueden* ser capaces de compensar a los perdedores y aun así seguir siendo ganadores.<sup>49</sup> Hay muchos errores fatales en este enfoque. En primer lugar, como se supone que el principio de la compensación ayuda a los economistas a dar forma a los juicios sobre políticas, resulta evidente que debemos poder comparar, al menos en principio, los estados sociales *reales*. Por lo tanto, siempre nos interesan los ganadores y los perdedores *reales*, y no los *potenciales*, que producen un determinado cambio. En consecuencia, que los ganadores *puedan o no* compensar a los perdedores resulta irrelevante; lo importante es *si se produce o no*, de hecho, la compensación. Sólo si la compensación se lleva a cabo realmente de modo tal que ni una sola persona sea perdedora, podemos asegurar que ha habido una ganancia en la utilidad social. Ahora bien, *¿se puede poner en práctica, alguna vez, esta compensación?* Para hacerlo, los compensadores deberán investigar la escala de utilidades de todos. Pero, debido a la naturaleza misma de las escalas de utilidades, esto resulta un imposible. *¿Quién sabe qué ha sucedido con la escala de utilidades de cualquier persona?* El principio de la compensación está necesariamente separado de la preferencia demostrada, y una vez que esto ocurre, es imposible averiguar qué ha sucedido con la utilidad de cualquier persona. La razón de esta separación radica en el hecho de que el acto de la compensación es, necesariamente, una donación unilateral *a* una persona más bien que un acto *de* esa persona, y por ende es imposible estimar hasta qué punto ha aumentado su utilidad si se la compara con su disminución en alguna otra situación. Sólo si realmente se enfrenta a una persona con una *elección* entre dos alternativas podemos decir que prefiere una de las dos.

Ciertamente, los compensadores no podían confiar en cuestionarios en una situación en la que todos necesitan sólo decir que han perdido la utilidad para recibir la compensación. Y supongamos que alguien proclama que su sensibilidad se ha visto tan herida por un determinado cambio que ningún resarcimiento monetario podría llegar a compensarlo. La existencia de una persona así anularía

cualquier intento de compensación. Pero estos problemas aparecen necesariamente cuando dejamos el reino de la preferencia demostrada.

### **La función del bienestar social**

Bajo el impacto de críticas mucho menos intransigentes que las antes mencionadas, el principio de la compensación ha sido abandonado por la mayoría de los economistas. Hubo intentos recientes de utilizar otro dispositivo, “la función del bienestar social”. Pero, después de un momento de gran actividad, este concepto, que se originó con los profesores Bergson y Samuelson, rápidamente encalló y virtualmente se hundió por el impacto de las diversas críticas. Llegó a ser considerado como un concepto vacío y, por lo tanto, carente de significado. Incluso hasta sus fundadores han abandonado la lucha y admiten que los economistas deben importar juicios éticos desde fuera de las ciencias económicas para poder sacar conclusiones sobre una política.<sup>50</sup> El profesor Rothenberg ha hecho un intento desesperado de salvar la función del bienestar social cambiando radicalmente su naturaleza, es decir, identificándola con un “proceso social existente de toma de decisiones”. Para sostener esta desviación, Rothenberg debe hacer la falsa suposición de que la “sociedad” existe independientemente de los individuos y hace “su” propia evaluación. Además, tal como Bergson lo ha señalado, este procedimiento anula la economía del bienestar, porque la función del economista sería observar empíricamente cómo funciona el proceso social de toma de decisiones y pronunciar sus decisiones como ganancias en “utilidad social”.

### **El economista como asesor**

Ante el fracaso del establecimiento de las conclusiones sobre políticas a través del principio de la compensación o de la función del bienestar social, hay todavía otro camino muy popular que le permite al economista participar en la formulación de políticas aunque siga siendo un científico éticamente neutral. Esta visión sostiene que alguna otra persona puede fijar los fines mientras que el economista está en lo correcto al decirle a esa persona (y al ser contratado por ella) cuáles son los medios idóneos para alcanzar los fines deseados. Como consecuencia de que el economista toma como ya dada la jerarquía de fines de *otra persona*, y se limita a señalar los medios para lograrlos, debe supuestamente mantenerse éticamente neutral y estrictamente científico. Sin embargo, este punto de vista es falaz y conduce a errores. Tomemos el ejemplo sugerido por un párrafo del artículo base del profesor Philbrook, sobre un economista monetario que asesora al Sistema de la Reserva Federal.<sup>51</sup> ¿Puede este economista tomar los fines predeterminados por los jefes de este Sistema y asesorar sobre los medios más eficientes para alcanzarlos? No, *a menos que el economista sostenga que estos fines son positivamente buenos*, es decir, no, a menos que emita un juicio ético. Pero supongamos que el economista está convencido de que todo el Sistema de Reserva Federal es pernicioso. En ese caso, su mejor curso de acción consistirá en aconsejar que esa política haría que el Sistema fuese altamente *ineficiente* en la prosecución de sus fines. El economista contratado por el Sistema no puede, entonces, dar asesoramiento alguno sin abandonar la neutralidad ética. Si le brinda un asesoramiento al Sistema sobre la mejor forma de alcanzar sus fines, se debe inferir lógicamente que apoya estos fines. Su consejo implica también un juicio ético de su parte si elige “aceptar tácitamente las decisiones de la comunidad (sic) tal como se las expresa a través de la maquinaria política”.<sup>52</sup>

### **¿Estamos ante el fin de la economía del bienestar?**

Después de veinte años de crecimiento floreciente la economía del bienestar está, una vez más, confinada a una regla de unanimidad aun más estricta. Sus intentos de aportar algo en cuanto a cuestiones políticas, dentro de los límites de esta regla, han sido vanos.

La muerte de la nueva economía del bienestar ha comenzado a ser reconocida, con reticencia, por todos los que la apoyaban, y cada uno de ellos ha elegido su oportunidad para anunciar su desaparición.<sup>53</sup> Si se admiten las críticas mencionadas en este trabajo, se acelerarán los trámites para el funeral y para enterrar decentemente el cadáver. Muchos economistas de la nueva economía del bienestar, comprensiblemente, continúan intentando encontrar alguna forma de salvar algo del naufragio. Así, Reder sugiere que la economía hace, de todas maneras, recomendaciones específicas y graduales sobre políticas. Pero sin duda esto resulta una desesperada negativa para tomar en cuenta los problemas fundamentales. Rothenberg trata de iniciar una suposición de constancia basada en el uso incorrecto de la psicología sobre las personalidades básicas subyacentes.<sup>54</sup> Independientemente del hecho de que los cambios “básicos” pueden producirse en cualquier momento, la economía se ocupa de los cambios *marginales* y un cambio no deja de ser tal por el hecho de que sea marginal. En realidad, que los cambios sean marginales o básicos es un problema de la psicología, no de la praxeología. Bergson intenta el camino místico de negar la preferencia demostrada y sostiene que es posible que los valores de la gente “realmente difieran” de lo que ellos eligieron en acción. Lo hace adoptando la falacia de la “consistencia”-constancia.

¿Revela, entonces, la regla de la unanimidad el fin de *toda* posible economía del bienestar, además de sus versiones de “antigua” y “nueva”? Superficialmente, parecería que sí. Porque si los cambios en su totalidad no deben dañar a nadie, es decir, si ninguna persona debe sentirse perjudicada como resultado de un cambio, ¿qué cambios podrían enunciarse como socialmente útiles dentro de la regla de la unanimidad? Tal como Reder se lamenta: “La consideración de las implicancias que la envidia puede tener sobre el bienestar, por ejemplo, hace imposible que podamos decir que el bienestar general será aumentado por el hecho de que todos tengan más de cada uno de los productos”.<sup>55</sup>

## V. Economía del bienestar: una reconstrucción

### La preferencia demostrada y el mercado libre

La premisa de este trabajo es que el velatorio de toda la economía del bienestar es prematuro y que se la puede reconstruir con la ayuda del concepto de preferencia demostrada. Sin embargo, esta reconstrucción no tendrá parecido con los edificios que la precedieron, sean “nuevos” o “antiguos”. En realidad, si la tesis de Peder es correcta, la resurrección del paciente que, nosotros proponemos podrá ser considerada por muchos como más lamentable que su deceso.<sup>56</sup>

La preferencia demostrada, como recordamos, elimina las imaginaciones hipotéticas sobre las escalas de valores individuales. Hasta ahora, la economía del bienestar siempre ha considerado los valores como valoraciones hipotéticas de hipotéticos “estados sociales”. Pero la preferencia demostrada sólo trata los valores como revelados a través de una acción elegida.

Consideremos ahora los intercambios dentro del mercado libre. Tales intercambios son emprendidos voluntariamente por las dos partes. Por lo tanto, el hecho mismo de que un intercambio se produzca demuestra que ambas partes se benefician (o más estrictamente, *esperan* beneficiarse) a partir de él. El hecho de que ambas partes optaran por el intercambio demuestra, que las dos se benefician. El mercado libre es el nombre que se le da al conjunto de todos los intercambios voluntarios que se producen en el mundo. Como todo intercambio demuestra una unanimidad de beneficios para las



dos partes involucradas, debemos sacar como conclusión que *el mercado libre beneficia a todos los participantes*. En otras palabras, la economía del bienestar puede hacer la afirmación de que el mercado libre aumenta la utilidad social, aun ajustándose a la estructura de la regla de la unanimidad.<sup>57</sup>

¿Qué sucede entonces con el fantasma de Reder: el hombre envidioso que odia el beneficio de los otros? En la medida en que él mismo ha participado en ese mercado, en esa medida revela que a él le gusta el mercado y se beneficia con él. Y no estamos interesados en sus opiniones sobre los intercambios hechos por *otros*, porque sus preferencias no son demostradas a través de la acción y, por lo tanto, no son pertinentes. ¿Cómo sabemos que este hipotético hombre envidioso pierde en utilidad debido a los intercambios de los otros? Consultar sus opiniones verbales no resulta suficiente porque su proclamada envidia podría ser una broma, un juego literario o una mentira deliberada.

Entonces, inexorablemente, debemos arribar a la conclusión de que los procesos de mercado libre siempre dan por resultado una ganancia en utilidad social. Y podemos decir esto con absoluta validez como economistas, sin entrar en juicios éticos.

### **El mercado libre y el “problema de la distribución”**

La economía, en general, y la economía del bienestar, en particular, han sido invadidas por el “problema de la distribución”. Se ha sostenido, por ejemplo, que las afirmaciones sobre un aumento en la utilidad social en el mercado libre están muy bien, pero sólo dentro de las restricciones que supone una distribución de ingresos dada.<sup>58</sup> Como los cambios en la distribución del ingreso aparentemente dañan a una persona y benefician a otra, se sostiene que no es posible hacer afirmación alguna sobre la utilidad social, con respecto a los cambios en la distribución. Y la distribución de los ingresos cambia constantemente.

Sin embargo, en el mercado libre no existe algo que se asemeje a una “distribución” independiente. Un hombre ha podido adquirir activos monetarios precisamente porque sus servicios o los de sus antepasados han sido adquiridos por otras personas en el mercado libre. No hay un proceso distributivo independiente de los procesos de producción e intercambio del mercado, por lo tanto, el concepto mismo de “distribución” carece de sentido en el mercado libre. Como la “distribución” es simplemente el resultado del proceso de libre intercambio, y como este proceso beneficia a todos los participantes en el mercado y aumenta la utilidad social, se deduce directamente que los resultados “distributivos” del mercado libre, también aumentan la utilidad social.

Estas críticas sí se aplican, sin embargo, a los casos de acciones realizadas por el estado. Cuando el estado le quita a Pedro y le da a Pablo, está realizando un proceso de *distribución* independiente. Aquí sí existe un proceso *independiente* de la producción y el intercambio y, por lo tanto, el concepto se torna significativo. Además, esa acción por parte del estado es evidente y *demostrablemente* beneficia a un grupo y perjudica a otro violando, de esta manera, la regla de la unanimidad.

### **El rol del estado**

Hasta hace poco tiempo la economía del bienestar no había analizado el rol del estado. En realidad, la economía en general nunca le ha prestado demasiada atención a este problema fundamental. Se han investigado los problemas específicos, tales como las finanzas públicas o los controles de precios, pero el estado mismo ha sido una figura borrosa en la literatura económica. En general, se

lo ha considerado vagamente como representante de la “sociedad” o del público, de alguna manera. La “sociedad”, sin embargo, no es una entidad real; es solamente un término útil para definir el conjunto organizado de todos los individuos existentes.<sup>59</sup> Sin embargo, el área inexplorada del estado y de las acciones de éste puede ser analizada con las poderosas herramientas de la preferencia demostrada y de la regla de la unanimidad.

El estado se diferencia de todas las otras instituciones de la sociedad porque: 1) él y sólo él puede interferir, mediante el uso de la violencia, en los intercambios de mercado reales o potenciales de otra gente; y 2) él y sólo él obtiene sus ingresos mediante una exacción de tributos obligatoria, apoyada por la fuerza. Ningún otro individuo o grupo puede actuar legalmente de esta manera.<sup>60</sup> Ahora bien, ¿qué sucede cuando el estado, o un criminal, usa la violencia para interferir en los intercambios del mercado? Supongamos que el gobierno les prohíbe a A y a B hacer un intercambio que ellos desean llevar a cabo. Es claro que las utilidades de A y B han disminuido, porque con la amenaza de la violencia no se les permite realizar un intercambio que, de otra forma, hubieran efectuado. Por otra parte, ha habido una ganancia en utilidad (o, por lo menos, una ganancia anticipada) para los funcionarios del gobierno que imponen esta restricción, porque de otro modo no lo hubieran hecho. Por lo tanto, como economistas no podemos decir nada sobre la utilidad social en este caso, porque se puede demostrar que algunos individuos han ganado y otros han perdido en utilidad como consecuencia de la acción del gobierno.

Se puede llegar a la misma conclusión en aquellos casos en los que el gobierno fuerza a C y a D a hacer un intercambio que, de otro modo, no hubieran realizado. Una vez más, las utilidades son para los funcionarios del gobierno. Y *por lo menos uno* de los participantes (C o D) pierde en utilidad, porque al menos uno de ellos no hubiera querido hacer el intercambio de no haber existido la coerción gubernamental. Nuevamente aquí la economía no puede decir nada sobre la utilidad social en este caso.<sup>61</sup>

Entonces, podemos afirmar que *ninguna interferencia del gobierno en los intercambios puede llegar a aumentar la utilidad social*. Pero podemos decir más que esto. Es la esencia del gobierno que sólo él obtenga sus ingresos mediante la exacción obligatoria de los impuestos. Todos sus actos y gastos siguientes, cualquiera sea su naturaleza, se basan en este poder tributario. Acabamos de ver que cuando el gobierno fuerza a alguien a efectuar un intercambio que él no hubiera hecho, esta persona pierde en utilidad como resultado de la coerción. Pero la gravación impositiva constituye un intercambio forzado. Si todos le pagaran lo mismo al gobierno bajo un sistema de pago voluntario, entonces no habría necesidad de exigir los impuestos por la fuerza. El hecho de que se utilice la coerción para los impuestos demuestra que se hubiera aportado menos en un sistema completamente voluntario. Dado que algunos pierden por la existencia de impuestos y como las acciones de todos los gobiernos descansan en su poder impositivo, deducimos aquí que *ningún acto del gobierno puede aumentar la utilidad social*.

Por lo tanto, la economía, sin comprometerse en ningún juicio ético, y siguiendo los principios científicos de la regla de la unanimidad y la preferencia demostrada, llega a la conclusión de que: 1) el mercado libre aumenta siempre la utilidad social; y 2) ningún acto del gobierno puede llegar a aumentar la utilidad social. Estas dos proposiciones son los pilares de la economía del bienestar reconstruida.

Los intercambios entre las personas pueden producirse voluntariamente o bajo la coerción de la violencia. No hay una tercera forma. Entonces, si los intercambios del mercado libre siempre aumentan la utilidad social, mientras que ningún intercambio o interferencia bajo coerción puede incrementar la utilidad social, podemos deducir que el mantenimiento de *un mercado libre y*

*voluntario “maximiza” la utilidad social* (siempre que no se interprete al término “maximizar” en un sentido cardinal).

En general, aun hasta los economistas más rigurosamente *Wertfrei* han deseado permitirse un juicio ético: se sienten libres para recomendar cualquier cambio o proceso que incremente la utilidad social según la regla de la unanimidad. Cualquier economista que ponga en práctica este método deberá: a) sostener al mercado libre como beneficioso en todo momento, y b) abstenerse de propugnar cualquier acción gubernamental. En otras palabras, deberá convertirse en un defensor del “*ultra*” *laissez-faire*.

### Reconsideración del *laissez-faire*

Con bastante frecuencia, la “optimista” escuela francesa del *laissez-faire* del siglo diecinueve ha sido objeto de burlas. Habitualmente su análisis de la “economía del bienestar” ha sido descartado como un prejuicio ingenuo. En realidad, sin embargo, sus escritos revelan que sus conclusiones sobre el *laissez-faire* fueron *juicios a posteriori* (basados en sus análisis, y no preconceptos de sus análisis).<sup>62</sup> Fue el descubrimiento del beneficio social general a partir del intercambio libre lo que condujo a las emotivas alabanzas sobre el proceso de intercambio libre en las obras de hombres tales como Frederic Bastiat, Edmond About, Gustave de Molinari y el estadounidense Arthur Latham Perry. Los análisis que ellos realizaron sobre la acción del estado eran bastante rudimentarios (excepto en el caso de Molinari), pero, en general, requirieron únicamente de la presunción ética en favor de la utilidad social para conducirlos a una posición de *laissez-faire* pura.<sup>63</sup> El tratamiento que dieron al intercambio se pone de manifiesto en este párrafo de Edmond About, quien no fue suficientemente reconocido:

Ahora bien, lo que resulta admirable del intercambio es que beneficia a las dos partes contratantes [...]. Cada una de ellas, al entregar lo que tiene a cambio de lo que no tiene, hace un buen negocio [...]. Esto ocurre en todo intercambio libre y directo [...]. De hecho, sea que usted venda o compre, está realizando un acto de preferencia. Nadie lo obliga a entregar sus cosas a cambio de las cosas de otro.<sup>64</sup>

No se ha prestado la suficiente atención dentro de la economía al análisis del libre intercambio subyacente a la posición del *laissez-faire*. Cuando se lo considera, se lo descarta por “simple”. De esta forma Hutchison llama “simple” a la idea del intercambio como beneficio mutuo; Samuelson la denomina “carente de sofisticación”. Puede que sea simple, pero la simplicidad *per se* no es en realidad un punto negativo dentro de la ciencia. Lo que debe considerarse importante es saber si la doctrina es correcta; si lo es, entonces el principio de la navaja de Occam nos dice que cuanto más simple, mejor.<sup>65</sup>

El rechazo de lo simple parece tener sus orígenes en la metodología positivista. En la física (modelo del positivismo), la tarea de la ciencia consiste en ir más allá de la observación que da el sentido común, elaborando una estructura compleja a partir de la explicación de hechos que aparecen evidentes al sentido común. Sin embargo, la praxeología toma las verdades del sentido común como sus *axiomas*. Las leyes de la física necesitan una prueba empírica compleja; los axiomas de la praxeología son reconocidos como obvios por todos a través de la reflexión. Como resultado, los positivistas se sienten incómodos ante la presencia de la verdad universal. En lugar de regocijarse por la posibilidad de fundamentar el conocimiento en la verdad universalmente aceptada, el positivista la rechaza por simple, vaga o “ingenua”.<sup>66</sup>

El único intento de Samuelson por rechazar la posición del *laissez-faire* consistió en una breve referencia a la refutación supuestamente clásica realizada por Wicksell.<sup>67</sup> Sin embargo, también este

último descartó el enfoque de los “economistas de la armonía” franceses sin argumento, y pasó a criticar largamente la formulación, mucho más débil, de Leon Walras. Walras trató de demostrar que el libre intercambio brindaba “máxima utilidad” en el sentido de una utilidad interpersonalmente cardinal y, de este modo, se hizo vulnerable a la refutación.

Además, es importante destacar que el teorema de la máxima utilidad social no se aplica a algún tipo de competencia “perfecta” o “pura”, ni siquiera a la “competencia” como oposición al “monopolio”. Se aplica simplemente, a cualquier intercambio voluntario. Se podría objetar que la acción voluntaria de un cartel al elevar los precios hace que muchos consumidores pasen a estar en peores condiciones y, por lo tanto, esa afirmación de los beneficios del intercambio voluntario tendría que excluir a los carteles. Sin embargo, al observador no le resulta posible comparar científicamente las utilidades sociales de los resultados en el mercado libre en un período de tiempo en relación con el siguiente. Si, como hemos visto, no podemos determinar la escala de valores de un hombre durante un período de tiempo, ¡cuánto más difícil resultará hacerlo para todos los individuos! Como no podemos descubrir las utilidades de la gente a través del tiempo, debemos deducir que cualesquiera que sean las condiciones institucionales del intercambio, e independientemente de que el número de participantes del mercado sea grande o pequeño, el mercado libre maximizará siempre la utilidad social, porque todos los intercambios son realizados voluntariamente por todas las partes. Así, en el Período 1, el mercado libre maximizará la utilidad social. Supongamos, entonces, que algunos productores forman una asociación comercial en una industria. Esta asociación comercial hace sus intercambios en el Período 2. Una vez más se maximiza la utilidad social porque, una vez más, ningún intercambio se ve alterado por la coerción. Si, en el Período 2, el gobierno interviene para prohibir la asociación, no podrá incrementar la utilidad social porque se puede demostrar que la prohibición perjudica a los productores.<sup>68</sup>

### **El estado como institución voluntaria: una crítica**

En el desarrollo del pensamiento económico se le ha prestado mayor atención al análisis del libre intercambio que a la acción del estado. En general, tal como lo hemos señalado, simplemente se supone que el estado es una institución voluntaria. La suposición más común consiste en considerar que el estado es voluntario porque todo gobierno debe apoyarse en el consentimiento mayoritario. Si aceptamos la regla de la unanimidad, sin embargo, es evidente que una mayoría no constituye unanimidad, y que, por lo tanto, la economía no puede considerar al estado como voluntario sobre estos fundamentos. El mismo comentario se aplica a los procedimientos de sufragio por mayoría que tiene la democracia. No podría decirse que el hombre que vota por el candidato perdedor, e incluso el que se abstiene de votar, aprueba voluntariamente la acción del gobierno.<sup>69</sup>

En los últimos años algunos economistas han comenzado a comprender que la naturaleza del estado requiere un cuidadoso análisis. En particular, han comprendido que la economía del bienestar debe demostrar que el estado es, en cierto sentido, “voluntario” antes de poder defender cualquiera de sus acciones. El intento más ambicioso en este sentido es la obra del profesor Baumol.<sup>70</sup> La tesis de la “economía externa” de Baumol podría expresarse sucintamente de la siguiente manera: ciertos deseos son, por su naturaleza, “colectivos” y no “individuales”. En estos casos, cada individuo clasificará las siguientes alternativas en su escala de valores: (A) él desearía que *cualquiera menos él* fuera compelido a pagar para satisfacción del deseo del grupo (por ejemplo, protección militar, parques públicos, represas, etc.). Pero, como todo esto no resulta practicable, debe elegir entre las alternativas B y C. En (B) no se fuerza a nadie a pagar por el servicio, en cuyo caso el servicio posiblemente no será prestado ya que todos los hombres tenderán a evitar su participación; en (C)

*todos*, incluyendo el individuo determinado, se verán obligados a pagar por el servicio. Baumol deduce que la gente elegirá (C); por lo tanto, las actividades del estado al brindar estos servicios son “realmente voluntarias”. Todos alegremente eligen ser obligados.

Este sutil argumento puede considerarse en varios niveles. En primer lugar, es absurdo afirmar que la “coerción voluntaria” pueda ser una preferencia demostrada. Si la decisión fuera verdaderamente voluntaria, la coerción impositiva no sería necesaria; la gente, voluntaria y públicamente, aceptaría pagar su parte de las contribuciones al proyecto común. Como se supone que todos prefieren recibir el servicio antes que no pagar y no recibirlo, entonces están realmente *deseosos* de abonar el precio impuesto para cumplir el proyecto. Por lo tanto, el aparato de la coerción impositivo no resulta necesario, y toda la gente pagaría valientemente, aunque con cierta reticencia, lo que se supone que deben pagar sin recurrir a ningún sistema impositivo coercitivo.

En segundo lugar, la tesis de Baumol indudablemente es cierta para la *mayoría*, porque ella, en forma pasiva o entusiasta, debe apoyar a un gobierno si éste ha de sobrevivir durante cierto período. Pero aun cuando la mayoría esté dispuesta a obligarse a sí misma para obligar a los demás (y quizás inclinar la balanza de la coerción contra los otros), esto no prueba nada para la economía del bienestar, que debe fundamentar sus conclusiones en la regla de la unanimidad, no en la regla de la mayoría. ¿Sostendrá Baumol que *todos* tienen este ordenamiento de valores? ¿No hay una persona en la sociedad que prefiera la libertad para todos a la coerción para todos? Si esa persona existiera, Baumol ya no podría volver a llamar al estado una institución voluntaria. ¿Sobre qué fundamentos, *a priori* o empíricos, puede alguien sostener que no existen esos individuos?<sup>71</sup>

Pero la tesis de Baumol merece una consideración más detallada. Porque aunque no puede establecer la existencia de una coerción voluntaria, si realmente es verdad que ciertos servicios simplemente no pueden obtenerse en el mercado libre, entonces esto revelaría una falencia seria en el “mecanismo” del mercado libre. ¿Existen casos en los que sólo la coerción puede proporcionar los servicios deseados? A primera vista, los fundamentos de la “economía externa” de Baumol en favor de una respuesta positiva parecen plausibles. Servicios tales como la protección militar, las represas, autopistas, etc., son importantes. La gente desea que sean prestados. Sin embargo, ¿no tendería cada persona a eludir su pago en la espera de que los otros pagaran? Pero emplear esto como una exposición razonada para la prestación de estos servicios por parte del estado es un ejemplo de círculo vicioso, de razonamiento circular. Porque esta condición tan peculiar se mantiene porque es precisamente el estado y no el mercado el que presta estos servicios. El hecho de que el estado brinde un servicio significa que, a diferencia del mercado, *la prestación del servicio es completamente independiente de la cobranza del pago que el estado realiza*. Como el servicio se presta en forma libre y más o menos indiscriminada a los ciudadanos, se deduce naturalmente que cada individuo -estando seguro del servicio-, tratará de evadir sus impuestos. Porque, a diferencia del mercado, el pago individual de su impuesto no le brinda nada directamente. Y esta condición no puede ser una justificación para la acción del estado; porque es sólo la consecuencia de la existencia de la acción del estado en sí.

¿Será, quizá, que el estado debe satisfacer algunos deseos porque éstos son “colectivos” y no “individuales”? He aquí la segunda línea de ataque de Baumol. En primer lugar, Molinari ha demostrado que la existencia de deseos colectivos no implica necesariamente una acción del estado. Pero, además, el concepto mismo de deseos “colectivos” resulta dudoso, porque implica la existencia de alguna entidad colectiva que tiene el deseo. Baumol lucha por no sostener esto, pero en vano. La necesidad de suponer esta entidad se pone de manifiesto en el debate de Haavelmo sobre la “acción colectiva”, citada favorablemente por Baumol. De esta forma, Haavelmo sostiene

que decidir sobre una acción colectiva “requiere una forma de pensamiento y un poder para actuar que están fuera de la esfera funcional de cualquier grupo de individuos como tal”.<sup>72</sup>

Baumol intenta negar la necesidad de suponer la existencia de una entidad colectiva afirmando que algunos servicios sólo pueden financiarse “conjuntamente” y servirán a mucha gente en conjunto. Por lo tanto, sostiene, los individuos en el mercado no pueden proporcionarlos. En realidad, ésta es una posición curiosa, dado que todos los negocios de gran escala se financian “conjuntamente” con enormes aportes de capital, y también prestan servicios a muchos consumidores, con frecuencia en conjunto. Nadie sostiene que la empresa privada no puede suministrar acero o automóviles o seguros porque éstos son financiados “conjuntamente”. En cuanto al consumo conjunto, en cierto sentido ningún consumo puede serlo, porque son los individuos los que existen y pueden satisfacer sus deseos y, por lo tanto, cada uno debe consumir separadamente. En otro sentido, casi todo el consumo es “en conjunto”. Baumol, por ejemplo, afirma que los parques son el ejemplo de “deseos colectivos” que se consumen conjuntamente porque muchos individuos deben consumirlos. Por lo tanto, el gobierno debe suministrar este servicio. Pero ir al teatro es un deseo todavía más conjunto porque todos deben ir al mismo tiempo. ¿Se deben nacionalizar, entonces, todos los teatros y deben ser manejados por el gobierno? Además, y con visión amplia, todo el consumo moderno depende de métodos de producción masiva para un mercado amplio, No hay fundamentos por los cuales Baumol pueda separar ciertos servicios y denominarlos “ejemplos de interdependencia” o “economías externas”. ¿Qué individuos podrían comprar acero o automóviles o comida congelada, o casi cualquier otra cosa, si no existieran otros tantos individuos que los exigiesen y dieran valor a los métodos de producción masiva? Las interdependencias de Baumol nos rodean y no hay forma racional de aislar algunos servicios y denominarlos “colectivos”.

Un argumento común relacionado con la tesis de Baumol, aunque más plausible, dice que ciertos servicios son tan vitales para la existencia misma del mercado que deben ser suministrados colectivamente fuera de él. Estos servicios (protección, transporte, etc.), supuestamente son tan básicos que se filtran en los asuntos del mercado y son una condición previa necesaria para su existencia. Pero este argumento pone de manifiesto muchas cosas. La falacia de los economistas clásicos consistió en considerar a los bienes en términos de grandes *clases*, más que en términos de *unidades marginales*. Todas las acciones sobre el mercado son marginales, y ésta es precisamente la razón por la cual se puede realizar la evaluación e imputación del valor-productividad a los factores. Si comenzamos a ocuparnos de clases completas y no de unidades marginales podemos descubrir todo tipo de actividades que son prerequisites necesarios de toda la actividad del mercado y vitales para él: terreno, habitación, alimentos, ropa, protección, energía, etc., ¡e incluso el papel! ¿Deben ser suministrados en su totalidad por el estado y únicamente por el estado?

Despojada de sus muchas falacias, toda la tesis de los “deseos colectivos” se reduce a lo siguiente: cierta gente en el mercado se beneficiará con la acción de otros sin pagar por ello.<sup>73</sup> Éste es el meollo de la crítica del mercado y el único problema relevante de la “economía externa”.<sup>74</sup> A y B deciden pagar por la construcción de una represa para su propio uso; C se beneficia aunque no pagó. A y B se educan a su propio costo y C se beneficia al poder tratar con gente educada, etc. Éste es el problema del “free rider”. Sin embargo, es difícil entender por qué se ha producido el alboroto. ¿Debo pagar un impuesto especial porque disfruto de la vista del jardín de mi vecino sin pagar por ella? La compra que A y B realizan de un producto revela que *ellos* están dispuestos a pagar por él; si indirectamente beneficia también a C, nadie pierde. Si C siente que él se vería privado del beneficio en el caso de que únicamente A y B pagaran, entonces es libre para contribuir también. Sea como fuere, todos los individuos consultan sus propias preferencias en el asunto.

De hecho, *todos* somos “free riders” en la inversión y el desarrollo tecnológico de nuestros antepasados. ¿Debemos, entonces, usar cilicios y cubrir nuestros cabellos con cenizas, o someternos a los dictados del estado, debido a este hecho tan feliz?

Baumol y quienes lo siguen son sumamente incongruentes. Por un lado, la acción no puede quedar librada a la elección voluntaria del individuo porque el travieso “free rider” podría evadirse y obtener beneficios sin pagar. Por otro, los individuos son, con frecuencia, denunciados porque la gente *no hace lo suficiente* para beneficiar a los “free riders”. De esta forma, Baumol critica a los inversores por no violar sus propias preferencias temporales e invertir más generosamente. Con seguridad, el curso de acción más sensato consistirá en no penalizar al “free rider” ni en otorgarle un privilegio especial. Ésta sería también la única solución compatible con la regla de la unanimidad y la preferencia demostrada.<sup>75</sup>

Por cuanto la tesis del “deseo colectivo” no es el problema del “free rider”, es simplemente un ataque ético a las valoraciones individuales y un deseo por parte del economista (que asume el rol de un ético) de sustituir las valoraciones de otros individuos por las propias, al decidir sobre las acciones de *estos últimos*. Esto se pone de manifiesto en la afirmación hecha por Suranyi-Unger: “él (un individuo) puede ser guiado por una evaluación mezquina o irreflexiva o frívola de la utilidad y la falta de utilidad y por el consiguiente bajo nivel, o la completa ausencia de responsabilidad grupal”.<sup>76</sup>

Tibor Scitovsky, aunque realiza un análisis parecido al de Baumol, presenta también otra objeción al mercado libre basada en lo que él denomina “economías pecuniarias externas”.<sup>77</sup> En síntesis, esta concepción padece el error común de confundir equilibrio general (¡e inalcanzable!) de la economía en rotación constante con un “ideal” ético y, por lo tanto, ataca, a fenómenos siempre presentes, como la existencia de ganancias, como si se alejaran de ese ideal.

Por último debemos mencionar los muy recientes intentos del profesor Buchanan por considerar al estado como una institución voluntaria.<sup>78</sup> Su tesis se basa en el curioso razonamiento de que el gobierno de la mayoría en democracia es realmente unanimidad ¡porque las mayorías pueden cambiar y siempre lo hacen! Se supone, entonces, que los vaivenes del proceso político, porque evidentemente no es irreversible, brindan una unanimidad social. La doctrina que afirma que los continuos conflictos y atolladeros políticos realmente constituyen una misteriosa unanimidad social debiera ser enunciada como un desliz dentro de un tipo de misticismo hegeliano.<sup>79</sup>

## VI. Conclusión

En su brillante estudio sobre la economía contemporánea, el profesor Bronfenbrenner describió el estado actual de las ciencias económicas en los términos más lúgubres posibles.<sup>80</sup> “Confusión” y “desconcierto” fueron los epítetos típicos y Bronfenbrenner terminó su artículo con desesperanza, citando el famoso poema *Ozymandias*. Si se la aplica a la teoría actualmente en boga, su actitud es justificada. La década del treinta fue un período de actividad entusiasta y de avances aparentemente promisorios en el pensamiento económico. Sin embargo, se produjo una reacción a la cual siguió un debilitamiento, y a mediados de la década del cincuenta las grandes esperanzas surgidas veinte años atrás desfallecían o intentaban desesperadamente librar una última batalla. Ninguno de los anteriormente nuevos enfoques inspiraban ya contribuciones teóricas novedosas. Bronfenbrenner menciona especialmente, a este respecto, la competencia imperfecta y las teorías keynesianas, y es correcto que lo haga. Podría haber mencionado también la utilidad y la teoría del bienestar. Porque a mediados de la década del treinta se produjo el desarrollo del análisis de curvas de indiferencia de Hicks-Allen y de la nueva economía del bienestar. Estas dos revoluciones teóricas han gozado de

enorme popularidad en los niveles superiores de la teoría económica, y ahora ambas se están desmoronando.

La premisa de este trabajo es que, mientras teorías de la utilidad y el bienestar que en sus comienzos fueron revolucionarias y posteriormente ortodoxas merecen un entierro aun más rápido que el que han tenido, no necesariamente deberán ser seguidas por un vacío teórico. La herramienta de la preferencia demostrada, en la que la economía sólo se ocupa de la preferencia demostrada por una acción real, combinada con la regla de la unanimidad estricta para las afirmaciones sobre la utilidad social, puede servir para realizar una reconstrucción cabal de lo utilidad y de la economía del bienestar. La teoría de la utilidad puede, finalmente, ser establecida como una teoría de la utilidad marginal ordinal, y la economía del bienestar puede volver a ser un cuerpo vital, aun cuando su nueva personalidad no atraiga a los que fueron sus creadores. No se deberá pensar que en nuestro debate sobre la economía del bienestar, hemos intentado exponer un programa ético o político. Por el contrario, la economía del bienestar propuesta ha sido expresada sin insertar juicios éticos. La economía, por sí y separadamente, no puede establecer un sistema ético, y debemos aceptar esto cualquiera que sea la filosofía de la ética que propugnemos. El hecho de que el mercado libre maximice la utilidad social o de que la acción del estado no pueda ser considerada como voluntaria, o de que los economistas del *laissez-faire* no hayan sido suficientemente reconocidos como analistas del bienestar, no implica en sí mismo un alegato en favor del *laissez-faire* o de ningún otro sistema social. Lo que hace la economía del bienestar es presentar estas conclusiones a aquellos que construyen juicios éticos como parte de los datos destinados a su sistema ético. A aquel que desprecia la utilidad social o admira la coerción nuestro análisis podrá proporcionarle poderosos argumentos para una política de completo estatismo.

## Citas

<sup>1</sup> Para un estudio histórico véase Alan R. Sweezy, "The Interpretation of Subjective Value Theory in Writings of the Austrian Economists", *Review of Economic Studies* (junio 1934, 178-85). Sweezy dedica una buena parte del artículo a una crítica de Mises, como el principal exponente del enfoque de preferencia demostrada. Si se desea consultar las opiniones de Mises, véase *Human Action*, New Haven, 1949, pp. 94-96, 102-103. *Theory of Money and Credit*, 3º ed., New Haven, 1951, p. 46 y ss. Véase también Frank A. Fetter, *Economic Principles*, New York, 1915 pp. 14-21.

<sup>2</sup> Véanse los tratados metodológicos de Kaufmann, Hutchinson, Souter, Stonier, Myrdal, Morgenstern, etcétera.

<sup>3</sup> Sobre la metodología de la praxeología y la física véase Mises, *Human Action*, op. cit., y F. A. Hayek, *The Counter revolution of Science*, Glencoe, 111., 1952. Parte I.

<sup>4</sup> Incluso resulta dudoso que, los positivistas interpreten con exactitud la metodología adecuada de la física en sí. Respecto del mal uso generalizado por parte de los positivistas del principio de incertidumbre de Heisenberg en la física, al igual que en otras disciplinas, véase A. H. Hobbs, *Societal Problems and Scientism*, Harrisburg, Pa., 1953, pp. 220-232.

<sup>5</sup> Para una sugerencia típica, véase George J. Schuller, "Rejoinder" *American Economic Review* (marzo 1951): 188. Para darse cuenta de que la lógica matemática es esencialmente subsidiaria de la lógica verbal básica, véanse los comentarios de André Lalande y René Poirier sobre "Logique" y "Logistique". En: A. Lalande, ed., *Vocabulaire Technique et Critique de la Philosophie*, 6º ed., Paris, 1951, pp. 574, 579.

<sup>6</sup> Paul Samuelson ha agregado el peso, de su renombre a la crítica realizada por Sweezy a Mises y a la preferencia demostrada, y la ha refrendado en términos de "significado operativo". Samuelson rechaza explícitamente la idea de una verdadera teoría de la utilidad, en favor de una que es meramente hipotética. Véase Paul A. Samuelson, "The Empirical Implications, of Utility Analysis" *Econometrica* (1938) : 344 y ss. id., *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, 1947, pp. 91-92.

El concepto de significado operativo surgió del físico Percy W. Bridgman *explícitamente* para explicar la metodología de la física. Véase Bridgman, *The Logic of Modern Physics*, New York, 1927. Muchos de los fundadores del positivismo moderno, tales como Mach y Boltzman, también fueron físicos.



<sup>7</sup> Los héroes del positivismo, Rudolf Carnap y Ludwig Wittgenstein, menosprecian la inferencia deductiva por extraer simplemente “tautologías” de los axiomas. Sin embargo, todo razonamiento es deductivo, y este proceso una crítica de Carnap y Wittgenstein y una demostración de que la inferencia no es simplemente identidad o “tautología”, véase A. Landale, “Tautologie”. En: *Vocabulaire*, op. cit., pp. 1103-1104

<sup>8</sup> El análisis de Samuelson también adolece de otros errores, tales como, el uso de procedimientos inválidos de “número índice”. Con respecto a las falacias teóricas de los índices, cf. Mises, *Theory of Money and Credit*, op. cit., pp. 187-194.

<sup>9</sup> Véase Mises, *Human Action*, op. cit., pp. 102-103. Mises demuestra que Wicksteed y Robbins cometieron un error similar.

<sup>10</sup> Es una ventaja para Samuelson el hecho de que rechaza el enfoque del cuestionario. Por distintas razones, los profesores Kennedy y Keckskemeti defienden el método del cuestionario, Kennedy dice simplemente, en forma un tanto ilógica, que de cualquier manera se están utilizando procedimientos *in vacuo* cuando el teórico establece que se prefiere *más* de un producto no menos. Pero esto no es *in vacuo*; es una conclusión basada en el conocimiento praxeológico de que ya que un *producto* es cualquier objeto de la acción, debe preferirse más y no menos mientras siga siendo un producto. Por lo tanto, Kennedy no está en lo cierto cuando asevera que se trata de un argumento circular, pues el hecho de que la acción existe no es “circular”. Keckskemeti, en realidad, afirma que el método del cuestionario es preferible a tener que observar comportamientos para descubrir preferencias. El fundamento de este argumento es una dicotomía espuria entre las valoraciones de utilidad y las valoraciones éticas. Puede considerarse a las valoraciones éticas como idénticas a, o bien un subconjunto de, los juicios de utilidad, pero no puede separárselas. Cf. Charles Kennedy, “The Common Sense of Indifference Curves”, *Oxford Economic Papers* (enero 1950) : 123-131; Kenneth J. Arrow, “Review of Paul Keckskemeti’s *Meaning, Communication and Value*”, *Econometrica* (enero 1955) : 103.

<sup>11</sup> Kennedy, loc. cit. El artículo de Kennedy brinda la mejor explicación breve del enfoque de preferencia revelada.

<sup>12</sup> Nuevamente, este error surge de la física, donde suposiciones tales como la ausencia de fricción resultan útiles como primeras aproximaciones ¡a hechos *conocidos* desde leyes explicativas *desconocidas*! Para un saludable escepticismo sobre el valor de los axiomas falsos, véase Martin Bronfenbrenner, “Contemporary Economics Resurveyed”, *Journal of Political Economy* (abril 1953).

<sup>13</sup> El axioma de la existencia de los fines puede considerarse como una proposición en la psicología filosófica. En ese sentido, la praxeología se basa en la psicología, pero luego su desarrollo diverge totalmente de la psicología en sí. Respecto de la cuestión de propósito, la praxeología toma su posición rotundamente con la tradición leibniziana de la psicología filosófica como opuesta a la tradición lokeana sostenida por los positivistas, los behavioristas y los asociacionistas. Si se desea clarificador sobre este tema, véase Gordon W. Allport, *Becoming*, New Haven, 1955, pp. 6-17.

<sup>14</sup> Por 1. tanto, la ley de disminución de la utilidad marginal *no* descansa en absoluto sobre ninguna ley psicológica postulada sobre la seriedad de los deseos, sino sobre la verdad praxeológica de que las primeras unidades de un bien se asignarán a los usos más valiosos, las próximas unidades a los usos que le siguen en importancia, etcétera.

<sup>15</sup> M. D. Little, “A Reformation of the Theory of Consumers” *Behaviour*, *Oxford Economic Papers* (enero 1949) : 90-99.

<sup>16</sup> Vilfredo Pareto, “On the Economic Phenomenon”, *International Economic Papers*, N°3 (Londres, 1953): 188-94. Si desea consultar una excelente refutación, véase, Benedetto Croce, “On the Economic Principle”, Partes I y II, *ibídem*, pp. 175-176, 201. El famoso debate Croce-Pareto es un ejemplo ilustrativo de una primera discusión entre las opiniones praxeológicas y positivistas dentro de la economía.

<sup>17</sup> V. C. Walsh es un interesante ejemplo actual de las combinaciones de ambos tipos de errores. Por un lado es un behaviorista extremo, que se niega a reconocer que existen preferencias pertinentes a las acciones, o que puedan ser demostradas por ellas. Por otro lado, también adopta la posición extrema de la mala práctica de la psicología, según la cual los estados psicológicos *per se* pueden observarse directamente. Para ello se apoya en el “sentido común”. Pero esta posición fracasa debido a que las “observaciones” psicológicas de Walsh constituyen *tipos ideales* y no categorías analíticas. Por lo tanto, Walsh establece que “decir que alguien es un fumador, no significa lo mismo que decir que está fumando ahora”, sosteniendo el primer tipo de afirmación para la economía. Pero dichas afirmaciones son tipos históricos ideales, pertinentes a la historia y a la psicología, pero no al análisis económico. Cf. V. C. Walsh, “On Description of Consumers Behaviour”, *Economica* (agosto 1954) : 244-252. Respecto de los tipos ideales y de la relación con la praxeología, véase Mises, *Human Action*, op. cit., pp. 59-64.

<sup>18</sup> W. E. Armstrong, "A Note en the Theory of Consumers' Behaviour", *Oxford Economic Papers* (enero 1950) : 199 y ss. Con respecto a este punto, véase la refutación de Little en I. M. D. Little, "The Theory of Consumers' Behaviour - A Comment" *ibídem.*, pp. 132-135.

<sup>19</sup> La prioridad de Mises por establecer esta conclusión ha sido reconocida por el profesor Robbins: cf. Lionel Robbins, "Robertson on Utility and Scope" *Economica* (mayo 1953) : 99-111. Mises, *Theory of Money and Credit*, op. cit., páginas 38-47 y *passim*. El rol de Mises al forjar una teoría de la utilidad marginal ordinal ha sido casi totalmente descuidado.

<sup>20</sup> Quizás el error haya comenzado con Jevons. Véase W. Stanley Jevons, *Theory of Political Economy*, Londres, 1898, pp. 49 y ss.

<sup>21</sup> En la obra de John. R. Hicks, *Value and Capital*, 2<sup>o</sup> ed., Oxford, 1946, p. 19, podrá observarse que este razonamiento se hallaba arraigado en el rechazo, por parte de los ordinalistas, de la utilidad marginal. El hecho de que, muchos ordinalistas lamenten la pérdida de la utilidad marginal resulta claro en una afirmación de Arrow donde dice que: "La antigua discusión respecto de la disminución de la utilidad marginal con el objetivo de satisfacer en primer lugar los deseos más intensos tiene más sentido" que el actual análisis de la "curva de indiferencia", pero que, desafortunadamente, está "ligada a la noción insostenible de utilidad medible". Cita de D. H. Robertson, "Utility and All What?" *Economic Journal*, diciembre 1954, p. 667.

<sup>22</sup> Hicks reconoce la falsedad de la suposición de continuidad pero ciegamente basa su fe en la esperanza de que todo saldrá bien cuando se agreguen las acciones individuales. Hicks, op. cit, p. 11.

<sup>23</sup> Este análisis de la utilidad total fue presentado por primera vez por Mises en *Theory of Money and Credit*, op. cit., pp. 38-47. Su continuador fue Harro Bernardelli, especialmente en su "the End of the Marginal Utility Theory?", *Economica* (mayo 1938): 206. Sin embargo, la consideración de Bernardelli está estropeada por trabajosos intentos por encontrar alguna forma de representación matemática legítima. Acerca del hecho de que los economistas matemáticos no pueden entender esta consideración de marginal y total, véase la crítica de Bernardelli por Paul A. Samuelson: "The End of Marginal Utility: A Note on Dr. Bernardelli's Article", *Economica* (febrero 1939) : 86-87; y Kelvin Lancaster, "A Refutation of Mr. Bernardelli", *ibídem* (agosto 1953) : 259-262. Para refutaciones, véase Bernardelli, "A Reply to Mr. Samuelson's Note", *ibídem* (febrero 1939) : 88-89; e id., "Comment of Mr. Lancaster's Refutation", *ibídem* (agosto 1954) : 240-242.

<sup>24</sup> Cf. Charles Kennedy, "Concerning Utility", *Economica* (febrero 1954) :13. Dicho sea de paso, el artículo de Kennedy es un intento por rehabilitar un tipo de cardinalismo mediante la diferenciación entre "cantidad" y "magnitud" y el uso del concepto de Bertrand Russell, de "suma de relaciones". Indudablemente, este tipo de enfoque es muy similar al de la navaja Occam, el gran principio científico de que las entidades no deben multiplicarse innecesariamente. Para una crítica, véase D.H. Robertson, loc. cit., pp. 668-669.

<sup>25</sup> Robbins, loc. cit., p. 104

<sup>26</sup> Oskar Lange, "The Determinateness of the Utility Function", *Review of Economic Studies* (junio 1934) : 224 y ss. Desafortunadamente, Lange rechazó las implicancias de su propio análisis y adoptó una suposición de cardinalidad, únicamente debido a su ansioso deseo por alcanzar ciertas conclusiones apreciadas de "bienestar".

<sup>27</sup> Véase Mises, *Theory of Money and Credit*, op. cit., pp. 97-123. Mises respondió a los críticos en *Human Action*, op. cit., p. 405 y ss. La única crítica adicional ha sido la de Gilbert, quien afirma que el teorema no explica cómo puede introducirse el papel moneda después de la quiebra del sistema monetario. Supuestamente se refiere a esos casos tales como el Rentenmark alemán. Por supuesto, la respuesta que dicho papel *no* fue introducido de *novo*; el oro y las divisas existieron anteriormente, y el Rentenmark podía intercambiarse en términos de estas monedas previamente existentes, Véase J. C. Gilbert, "The Demand for Money: The Development of an Economic Concept", *Journal of Political Economy* (abril 1953) : 149.

<sup>28</sup> Samuelson, *Foundations*, op. cit., pp. 117-118. Para ataques similares a los economistas austríacos anteriores, cf. Frank H. Knight, "Introduction". En: Carl Menger, *Principles of Economics*, Glencoe, 111., 1950, p. 23. George J. Stigler, *Production and Distribution Theories*, New York, 1946, p. 181. Stigler critica a Böhm-Bawerk por desdeñar la "determinación mutua" en favor del "antiguo concepto de causa y efecto" y lo explica diciendo que Böhm carecía de capacitación matemática. Para el ataque de Menger al concepto de la determinación mutua, véase T. W. Hutchinson, *A Review of Economic Doctrines, 1870-1929*, Oxford, 1953, p. 147.

<sup>29</sup> Los "teóricos de la indiferencia" también cometen un error al suponer que los pasos infinitamente pequeños son esenciales para su representación geométrica, pero equivocados para un análisis de las acciones humanas.

<sup>30</sup> W. E. Armstrong, “*The Determination of the Utility Function*”, *Economic Journal*, 1939, pp. 453-467. FI punto de vista de Armstrong respecto de que la indiferencia no es una relación transitiva (como supuso Hicks), sólo se aplica a unidades de distinto tamaño, de *un producto*, Véase también Armstrong, “*A Note on the Theory of Consumers Behaviour*”, loc. Cit.

<sup>31</sup> Little, “*Reformulation*” y “*Theory*”, loc. cit. Otro defecto del enfoque del Samuelson radica en que también intenta “revelar” las curvas de indiferencia.

<sup>32</sup> Alec L. Macfie, “*Choice in Psychology and as Economic Assumption*”, *Economic Journal* (junio 1953): 352-367.

<sup>33</sup> Por lo tanto, cf. Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* 1954, pp. 94n., 1064.

<sup>34</sup> Véase también la advertencia de Croce con respecto a la utilización de ejemplos de animales en los análisis de las acciones humanas. Croce, “*Economic Principle I*”, loc. cit., p. 175.

<sup>35</sup> Kennedy, “*Common Sense*” y Walsh, loc., cit.

<sup>36</sup> Cf. William J. Baumol, *Welfare Economics and the Theory of State*, Cambridge, 1952, p. 47 y ss.

<sup>37</sup> John von Neumann y Oskar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behaviour*, 2º ed., 1947, pp. 8, 15-32, 617-632.

<sup>38</sup> Por lo tanto, véase el excelente artículo explicativo por Armen H. Alchian, “*The Meaning of Utility Measurement*”, *American Economic Review* (marzo 1953): 26-50. Véase también Robert Strotz, “*Cardinal Utility*”, ibídem, (mayo 1953): 384-397. Los partidarios más importantes del enfoque Neumann-Morgenstern son Marschak, Friedman, Savage y Samuelson.

Los reclamos de la teoría, aun en el mejor de los casos, respecto de que mide la utilidad de alguna manera, han sido muy bien refutados por Ellsberg, quien también echa por tierra el intento, por parte de Marschak, de convertirla en una teoría normativa. Sin embargo, la crítica de Ellsberg sufre considerablemente por estar fundamentada en el concepto de “significado operativo”. Véase D. Ellsberg, “*Classic and Current Notions of Measurable Utility*”, *Economic Journal* (septiembre 1954): 528-556.

<sup>39</sup> Richard von Mises, *Probability, Statistics and Truth*, Londres, 1939. Véase también Ludwig von Mises, *Human Action*, op. cit., pp. 106-117. Las teorías probabilísticas actualmente en boga, de Rudolf Carnap y Hans Reichenback, no han logrado mermar la validez del enfoque de R. von Mises. Este las rechaza en la tercera edición de su obra, en alemán, desafortunadamente no disponible en inglés. Véase Richard von Mises, “*Wahrscheinlichkeit, Statistik and Wahrheit* 3º ed., Viena, 1951. La única crítica plausible R. Mises ha sido la de W. Kneale, quien señaló que la asignación numérica de la probabilidad depende de una secuencia infinita, mientras que en ninguna acción humana puede existir una secuencia infinita. Sin embargo, esto debilita la aplicación de la probabilidad numérica aun en casos tales como, loterías, en lugar de permitirle que se extienda a otras áreas. Cf. Little, “*Theory*”, loc.cit.

<sup>40</sup> Véase la diferenciación básica de Frank Knight entre casos de “riesgo” actuarial y la “incertidumbre” más difundida y no-actuarial. Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, 2º ed., Londres, 1940. G. L. S. Schackle también ha presentado una excelente crítica del enfoque probabilístico de la economía, especialmente el de Marschak. Sin embargo, su propia teoría de las “sorpresas”, queda expuesta a objeciones similares; véase C. F. Carter, “*Expectations in Economics*”, *Economic Journal* (marzo 1950) : 92-105. G. L. Schackle, *Expectations in Economics*, Cambridge, 1949, pp. 109-23.

<sup>41</sup> Es curioso ver la manera en que los economistas se han sentido tentados a discutir los juegos de azar suponiendo, en primer lugar, que al participante no le gusta apostar. Sobre esta suposición basa Alfred Marshall su famosa “prueba” de que los juegos de azar (debido a la disminución de la utilidad del dinero de cada individuo) son “irracionales”.

<sup>42</sup> Por lo tanto, cf. von Neumann y Morgenstern, op. cit., pp. 16-17.

<sup>43</sup> Véase Morris R. Cohen, *A preface to Logic* 1944, p. 151.

<sup>44</sup> Respecto de la medición, véase Norman Campbell, *What is Science?*, New York, 1952, pp. 109-134, íd., *An account of the Principles of Measurement and Calculation*, Londres, 1928. Aunque la opinión, antes mencionada, de la medición no está en boga actualmente, está apoyada por la autoridad del Sr. Campbell. Se incluyó una descripción de la controversia entre Campbell y S. S. Stevens con referencia al tema de la medición de las magnitudes intensivas o el borrador, no publicado, de Carl G. Hempel, *Concept Formation*, pero desafortunadamente fue omitido de la obra publicada de Hempel: *Fundamentals of Concept Formation in Empirical Science*, Chicago, 1952. La crítica de Campbell puede encontrarse en A. Ferguson et. al, *Interim Report*, British Association for the Advancement of Science, 1938, pp. 277-334; y en íd., *Final Report*, 1940, pp. 331-349.

<sup>45</sup> Consúltese Jacob Marschak, “*Rational Behaviour, Uncertain Prospects and Measurability*, *Econometría* (abril 1950) : 131.

<sup>46</sup> Consúltese Lionel Robbins, “Interpersonal Comparisons of Utility”, *Economic Journal* (diciembre 1938): 635-641; ídem, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2ª ed., Londres, 1935, pp. 138-141.

<sup>47</sup> Consúltese Vilfredo Pareto, *Manuel d’Economic Politique*, 2ª ed., París, 1927, p. 617

<sup>48</sup> Kemp trata de modificar la regla de la unanimidad de modo tal de poder leer que la utilidad social sólo se ve incrementada si todos alcanzan una mejor situación, nadie se perjudica ni resulta indiferente. Tal como hemos visto, la indiferencia no puede ser demostrada en la acción y, por lo tanto, esta modificación carece de valor. Consúltese Murray C. Kemp, “Welfare Economics: A Stocktaking” *Economic Record* (noviembre 1954): 245.

<sup>49</sup> Para el principio de la compensación, consúltese Nicholas Kaldor, “Welfare Propositions in Economic”, *Economic Journal* (septiembre 1939): 549; John R. Hicks, “The Foundation of Welfare Economics”, íbidem (diciembre 1939): 706. Si desea consultar una crítica véase William J. Baumol, “Community Indifference” *Review of Economic Studies* (1946-47): 44-48; Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State*, op. cit., p. 12 y ss.; Kemp, loc. cit., pp. 246-250. Para un resumen del debate, consúltese D. H. Robertson, *Utility and All That*, Londres, 1952, pp. 29-35. La debilidad en el consentimiento de Robbins a la regla de la unanimidad queda demostrada por su apoyo al principio de la compensación, Véase Robbins, “Robertson on Utility and Scope”, loc. cit.

<sup>50</sup> Consúltese Abram Bergson, “On the Concept of Social Welfare”, *Quarterly Journal of Economics* (mayo 1954): 249. Paul A. Samuelson, “Welfare Economics; Comment”. En: B. F. Haley, ed., *A Survey of Contemporary Economics*, 1952, p. 37. Véase también Jerome Rothenberg, “Conditions for a Social Welfare Function”, *Journal of Political Economy* (octubre 1953): 397; Sidney Seboeffler, “Note on Modern Welfare Economics”, *American Economic Review* (diciembre 1952) : 881; I. M. D. Little, “Social Choice and Individual Values”, *Journal of Political Economy* (octubre 1952): 422-434.

<sup>51</sup> Clarence Philbrook, “Realism in Policy Espousal”, *American Economic Review* (diciembre 1953) : 846-859. todo el artículo es de fundamental importancia para el estudio de la economía y su relación con la política pública.

<sup>52</sup> E. J. Mishan, “The Principle of Compensation Reconsidered”, *Journal of Political Economy* (agosto 1952): 312. Consúltese especialmente la excelente nota de I. M. D. Little, “The Scientist and the State”, *Review of Economic Studies*, 1949-1950, pp. 75-76.

<sup>53</sup> Por lo tanto, consúltese el lúgubre debate de la American Economic Association, del volumen 2 del *Survey of Contemporary Economics*, en la obra citada: Kenneth E. Boulding, “Welfare Economics”, pp. 1-34, Melvin W. Reder, “Comment”, pp. 34-36, y Samuelson, loc. cit. Véanse también, los artículos de Schoeffler, Bergson y Kemp anteriormente mencionados.

<sup>54</sup> Jerome Rothenberg, “Welfare Comparisons and Changes in Tastes”, *American Economic Review* (diciembre 1953) : 885-890.

<sup>55</sup> Reder, loc. cit., p. 35.

<sup>56</sup> “Hasta un ciento punto, la teorización sobre el bienestar (y afines) de las décadas del treinta y del cuarenta fue un intento por demostrar la variedad e importancia de las circunstancias en las cuales el *laissez-faire* era inadecuado”, íbidem.

<sup>57</sup> Haavelmo critica la tesis de que el mercado libre maximiza la utilidad social basándose en el hecho de que esto “supone” que los individuos “de algún modo se reúnen” para tomar una decisión óptima. Pero el mercado libre es precisamente el método por el cual se produce esa “reunión”. Véase Trygve Haavelmo, “The Notion of Involuntary Economic Decision”, *Econometrica* (enero 1950): 8.

<sup>58</sup> Sería más correcta decir la distribución dada de los *activos* de dinero.

<sup>59</sup> En esta falacia del colectivismo metodológico, y en la falacia más amplia del realismo conceptual, véase el excelente debate de Hayek, *Counter-Revolution of Science*, en la obra citada, p. 53 y ss.

<sup>60</sup> Los *delincuentes* también actúan de este modo, pero legalmente no pueden hacerlo. Para el propósito del análisis praxeológico, más que del legal, las mismas conclusiones son aplicables a ambos grupos.

<sup>61</sup> No podemos ocuparnos aquí del análisis praxeológico de la economía general, que demuestra que, a la larga, en muchos actos de interferencia coercitiva quien ejerce la coerción es quien pierde en utilidad.

<sup>62</sup> Lionel Robbins en *The Theory of Political Economy*, Londres, 1952, se dedica a la tesis de que los economistas ingleses clásicos eran realmente “científicos” porque no apoyaron el *laissez-faire*, mientras que los optimistas franceses eran dogmáticos y

“metafísicos” porque sí lo hicieron. Para sustentar esta teoría Robbins abandona el enfoque praxeológico que tuvo veinte años antes y adopta el positivismo: “La prueba final sobre si una afirmación es metafísica (sic) o científica consiste en saber (...) si argumenta dogmáticamente *a priori* o lo hace por medio de un llamado a la experiencia”. Naturalmente, Robbins cita ejemplos tomados de las ciencias físicas para reforzar esta dicotomía falaz. *Ibidem*, pp. 23-24.

<sup>63</sup> Los escritos de Bastiat son bien conocidos, pero su análisis del “bienestar” fue, en general, inferior al de About o Molinari. Si se desea un análisis brillante de la acción del estado, véase Gustave de Molinari, *The Society of Tomorrow*, New York, 1904, p.19 y ss.65-96.

<sup>64</sup> Edmond About, *Handbook of Social Economy*, Londres, 1872, p. 104. También consúltese *ibidem*, pp. 101-112; y Arthur Latham Perry, *Political Economy*, 21ª ed., New York, 1892, p. 180.

<sup>65</sup> Véase T.W. Hutchison, *op. cit.* p. 282.; Samuelson, *Foundations*, *op. cit.*, p. 204

<sup>66</sup> Si se desea un ejemplo de esta actitud, consúltese la crítica a *Counter-Revolution of Science*, de Hayek, por May Brodbeck, en “On the Philosophy of the Social Sciences”, *Philosophy of Science* (abril 1954). Broadbeck se queja de que los axiomas praxeológicos no son “sorprendentes”; sin embargo, si ella buscara el análisis, podría encontrar que las *conclusiones* son realmente sorprendentes.

<sup>67</sup> Véase Knut Wicksell, *Lecture on Political Economy*, vol. I, Londres, 1934, p. 72 y ss.

<sup>68</sup> También es posible argumentar basándonos en los fundamentos de la economía general, más que de la economía del bienestar, que una acción voluntaria de una asociación comercial, *si es rentable*, beneficiará a los consumidores. En ese caso, éstos, al igual que los productores se verían perjudicados por la prescripción gubernamental de la asociación comercial. Tal como lo hemos indicado anteriormente, la economía del bienestar demuestra que ninguna acción del gobierno puede aumentar la utilidad social. La economía general demuestra que, en muchas instancias de la acción gubernamental, hasta aquellos que se benefician inmediatamente pierden a la larga.

<sup>69</sup> Schumpeter es justificadamente descriptivo cuando dice: “La economía que interpreta los impuestos sobre la analogía de cuotas de un club o de la compra de edificios, digamos, de un médico, demuestra qué lejos está esta parte de las ciencias sociales de los hábitos científicos de la gente”. Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, 1942, p. 198. Si se desea un análisis realista consúltese a Molinari, *op. cit.* pp. 87-95.

<sup>70</sup> Véase William J. Baumol, “Economic Theory and the political Scientist”, *World Politics* (enero 1954): 275-277; *Welfare Economics and the Theory of State*, *op. cit.*

<sup>71</sup> Galbraith, en efecto, hace esa suposición pero, evidentemente, sin una base adecuada. Véase John K. Galbraith, *Economics and the Art of Controversy*, Cambridge, 1954, pp. 77-78.

<sup>72</sup> Haavelmo, *loc. cit.* Yves Simon, citado favorablemente por Rothenberg, es todavía más explícito, postulando una “razón pública” y una “voluntad pública” en oposición a los razonamientos y las voluntades individuales. Consúltese Yves Simon, *Philosophy of Democratic Government*, Chicago, 1951; Rothenberg “Conditions.”, *loc. cit.*, pp. 402-403.

<sup>73</sup> Véase la crítica de una posición similar de Spencer, por “S. R.”, “Spencer As His Own Critic”, *Liberty* (junio 1904).

<sup>74</sup> Los famosos problemas de la “diseconomía externa” (ruido, molestias por el humo, pesca, etc.) están en realidad dentro de una categoría enteramente diferente, tal como Mises ha demostrado. Estos “problemas” se deben a una insuficiente defensa de la propiedad privada contra la invasión. Por lo tanto, más que un defecto del mercado libre son los resultados de las invasiones a la propiedad, invasiones que están descartadas en el mercado libre por definición. Véase Mises, *Human Action*, *op. cit.*, pp. 650-656.

<sup>75</sup> En una buena, aunque limitada, crítica a Baumol, Reder señala que Baumol pasa por alto completamente las organizaciones sociales voluntarias formadas por individuos, por lo que supone que el estado es la única organización social. Este error puede provenir, en parte, de la definición peculiar de Baumol de “individualista”, con lo que quiere significar una situación en la que nadie considera los efectos de sus acciones sobre los demás. Consúltese Melvin W. Reder, “Review of Baumol's Welfare Economics and the Theory of the State”, *Journal of Political Economy* (diciembre 1953): 539.

<sup>76</sup> Theo Suranyi Unger, “Individual And Collective Wants” *Journal Political Economy* (febrero 1948): 1-22. Suranyi-Unger emplea también conceptos tan carentes de significado como “utilidad colectiva” de la “satisfacción del deseo colectivizado”.

<sup>77</sup> Tibor Scitovsky, “Two Concepts of External Economics”, *Journal of Political Economy*, 1 (abril 1954) : 144-151.

<sup>78</sup> Véase James M. Buchanan, “Social Choice, Democracy and Free Markets”, *Journal Political Economy* (abril 1954) : 114-123 e íd. “Individual Choice in Voting and the Market”, *ibídem* (agosto 1954) : 334-343. En muchos otros aspectos, los artículos de Buchanan son bastante buenos.

<sup>79</sup> La frivolidad de esta “unanimidad”, incluso para Buchanan, se pone de manifiesto en esteo sensato párrafo: “el voto del dólar nunca resulta vencido, al individuo se lo coloca en posición de ser miembro de una minoría disidente, tal como lo es en el proceso de una votación”. Buchanan, “Individual Choice”, loc. cit., p. 339. El enfoque de Buchanan lo conduce hasta el punto de convertir la incongruencia y la indecisión en las elecciones políticas, en virtudes positivas.

<sup>80</sup> Bronfenbrenner. loc. cit.