

2. FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR

Este ensayo apareció por primera vez en el *Economic Journal*, diciembre de 1939. En mayo de ese año, en Estocolmo, se había leído un primer borrador ante un distinguido grupo de economistas suecos.

Empieza (secciones 1-2) con una defensa de la economía del bienestar frente al positivismo todavía dominante, al que yo mismo me había adherido antes. En las secciones 3 y 4 se hace una enunciación formal de las condiciones óptimas, en términos estáticos, pero admitiendo las economías de escala, que no ha sido mejorada en sus términos hasta donde yo sé. Se hacen en seguida algunas observaciones sobre consideraciones "dinámicas". Ahora creo que hay aquí una insuficiencia grave, de modo que convendrá leer la nota 22 que aparece al final del ensayo. Finalmente se hacen algunas observaciones sobre la aplicación a la teoría de la competencia monopólica, un tema que se aborda de nuevo en otro ensayo (ensayo 4, más adelante).

A pesar de toda la controversia que originó —la *Critique of Welfare Economics* (1950) es un ejemplo prominente—, no me retracto de nada de lo dicho en el ensayo acerca de la prueba de la compensación, aunque pienso que lo dicho pudo haber sido expresado de manera más persuasiva, como he tratado de hacerlo en ensayos más recientes, en particular el ensayo 10, más adelante.

1) (EL TEMA de este ensayo resulta fundamentalmente importante para la teoría económica y para la actitud correcta de los economistas hacia la política económica. En consecuencia, no es sorprendente que haya provocado controversias, que han tendido a convertirse incluso en una profunda diferencia de opinión. Durante el siglo XIX se creía generalmente que el economista no debería sólo explicar el mundo económico tal como es y como ha sido, formular pronósticos (en la medida de lo posible) acerca del curso futuro de los hechos económicos, sino también establecer principios de política económica, decir cuáles políticas tenderán a promover el bienestar social, y cuáles políticas tenderán a conducir al derroche y el empobrecimiento. Ahora existe una escuela que aún sostiene que la economía puede desempeñar esta segunda función, pero hay otra escuela que desea rechazarla (por lo menos formalmente). De acuerdo con su punto de vista, la economía del bienestar, la economía de la política económica, tiene un carácter demasiado científico para formar parte de la *ciencia económica*. Mientras que la economía se ocupe de la explicación, puede aspirar a alcanzar conclusiones universalmente aceptadas mientras se entiendan de manera correcta,

pero cuando va más allá y trata de prescribir principios de política, sus conclusiones deberán depender de la escala de valores sociales sostenida por el investigador particular. Tales conclusiones no pueden tener ninguna validez para quien viva fuera del círculo en que se aceptan estos valores. (La economía puede y debe ser la misma para todos los hombres; nuestra economía del bienestar será inevitablemente diferente si somos liberales o socialistas, nacionalistas o internacionalistas, cristianos o paganos.)

No puede negarse que este último enfoque se acepta generalmente. Si es intelectualmente válida, deberá aceptarse sin duda; y debo admitir que yo la habría aceptado no hace mucho tiempo. Pero es la aceptación de algo temible. Nadie cuestionará la actividad de algunos de nuestros "positivistas" en la crítica de las instituciones actuales; pero es difícil negar que su autoridad para formular tal crítica como economistas se ve reducida por su abnegación, de modo que el positivismo económico podría convertirse fácilmente, en otras manos, en una excusa para desatender cuestiones fundamentales, lo que conduciría a la eutanasia de nuestra ciencia.

Afortunadamente, no tenemos que aceptar tal concepción. El camino está abierto para una teoría de la política económica inmune a las objeciones formuladas contra las teorías previamente existentes.

Por supuesto, el ejemplo más sobresaliente de tales teorías es la *Economics of Welfare* de Pigou, no sólo por derecho propio sino también como culminación de una gran línea de pensamiento económico. Toda una serie de economistas —entre quienes en particular destacan Dupuit, Walras, Marshall y Edgeworth— habían tratado de encontrar en la teoría de la utilidad una base segura para las prescripciones de la política económica. En los aspectos que nos interesan en particular, la *Economics of Welfare* es esencialmente una sistematización de esta tradición.

En este ensayo no me interesan tanto las conclusiones de Pigou (la mayoría de las cuales son fácilmente aceptables, y aun los positivistas las abandonan con renuencia) como sus fundamentos. No es sorprendente que estos fundamentos hayan causado tantas dificultades. Pigou deriva sus prescripciones del postulado de que el objetivo de la política económica es la maximización del valor real del ingreso social. A fin de llegar a tal *valor real*, las cantidades de los diversos bienes producidos deberán ponderarse por un conjunto dado de precios, y los precios efectivamente seleccionados son los que rigen en el mercado en las circunstancias reales consideradas. Para justificar este procedimiento se requiere un largo argumento, que ocupa la mayor porción de la parte I del libro. Hay en este argumento tres pasos que provocan dificultades. El primero surge de inmediato, cuando se pide al lector que acepte una corre-

cción directa entre el bienestar económico y el bienestar social en general (sea ello lo que fuere). No es fácil digerir esto; en todo caso, está abierto a la objeción positivista de que refleja una perspectiva social particular, mantenida por ciertas clases en ciertos momentos, y nunca aceptable en forma universal. En el siguiente paso debemos admitir la posibilidad de comparar las satisfacciones provenientes de su riqueza por individuos diferentes. (Aquí es donde difiere Robbins, y yo lo acompaño.) Todavía se requiere un tercer salto.¹ En términos estrictos, la cantidad que debe maximizarse es la suma de los excedentes de consumidores derivados de los diversos bienes del producto social. Esto es muy difícil de manejar, de modo que se sustituye por el valor real del producto, lo que no es en modo alguno la misma cosa.

No creo que deba culparse a nadie por negarse a aceptar una cadena que contiene tres eslabones tan débiles como éstos. Si no hubiera otros fundamentos para la teoría del bienestar económico, no sería más que el desarrollo de un postulado ético interesante: ésta es la posición aceptada por Robbins. Pero existen otras opciones. Harrod² ha sugerido una solución a la primera dificultad, Kaldor³ lo ha hecho en relación con la segunda dificultad, mientras que Hotelling, en un ensayo muy valioso y sugerente que cubre todo el tema, ha presentado un análisis matemático donde se superan efectivamente todas estas dificultades.⁴

Así pues, mi propia tarea es fundamentalmente una síntesis. Me propongo enunciar en forma breve y sencilla las líneas principales de la nueva economía del bienestar. Se observará que las proposiciones principales se establecen en forma rápida y fácil, y que al mismo tiempo se aclara completamente su significado.

2) La teoría positiva de la economía muestra un sistema donde los individuos cooperan entre sí para satisfacer sus necesidades. Suponemos que cada individuo (cada unidad económica libre) tiene cierta escala de preferencias y regula sus actividades para satisfacer mejor tales preferencias. Como lo expresó Pareto, en su famosa obra maestra de generalización, el problema económico consiste en una

¹ *Economics of Welfare*, 4a., edición, p. 57.

² "Scope and method of economics", *EJ*, septiembre de 1938, pp. 389-395.

³ "Welfare propositions and inter-personal comparisons of utility", *EJ*, septiembre de 1939, pp. 549-552. Véase también Viner, *Studies in the Theory of International Trade* (1937), pp. 553-554.

⁴ "The general welfare in relation to problems of taxation and of railway and utility rates", *Econometrica*, julio de 1938.

⁵ De acuerdo con el análisis de Harrod, parecería que debiéramos estar dispuestos a incluir, a veces, los organismos públicos y semipúblicos entre nuestros "individuos".

oposición de "gustos" y "obstáculos", donde cada individuo trata de satisfacer sus gustos en la mayor medida posible, en vista de los obstáculos que se le oponen. Desde el punto de vista de la sociedad en conjunto, los obstáculos son técnicos: la escasa cantidad de recursos productivos disponibles, y las limitaciones técnicas de la cantidad de producción de tales recursos. Desde el punto de vista del individuo, lo que le impide alcanzar una satisfacción más plena de sus necesidades no son sólo obstáculos técnicos sino también las necesidades o los gustos de otras personas. Se impide su mejoramiento, no sólo porque la producción total es limitada sino también porque una gran parte de la producción total está a disposición de otros individuos. Por supuesto, lo mismo se aplica a cualquier grupo o sociedad de individuos, mientras que tal grupo sea menor que la totalidad de una comunidad cerrada.

En cuanto se concibe el problema económico de esta manera (y así lo conciben todos los economistas modernos), estamos obligados a seguir adelante y considerar como parte de nuestra tarea no sólo las consecuencias objetivas de esta búsqueda de satisfacciones (las cantidades de bienes producidas e intercambiadas, y los precios del intercambio: los problemas de la economía positiva), sino también otro problema. Debemos examinar la medida en que estas actividades alcanzan los fines que persiguen, para evaluar la eficiencia de cualquier sistema económico particular como un medio para ajustar los medios a los fines. Estamos obligados a ir hasta allá porque el tema de nuestro estudio es algo que se define en relación con su propósito. No somos como los geólogos, que comparan las rocas depositadas por las fuerzas naturales; somos como los arqueólogos, que comparan los implementos de pedernal hechos por el hombre con un propósito, una de cuyas funciones debe ser la comparación de la eficiencia relativa de estos implementos y la descripción de los altibajos de tal eficiencia, para entender así el curso tortuoso de la evolución humana.

Así pues, nos gustaría considerar como parte integrante de la ciencia económica el examen de la eficiencia —en este sentido— de cualquier organización económica dada. Pero antes de que podamos aceptarlo así, debemos afrontar la segunda dificultad que obstruye nuestro camino: las comparaciones interpersonales. Aunque el sistema económico puede considerarse como un mecanismo para el ajuste de medios a fines, los fines de que se trate no son de ordinario un sistema único sino que son muchos sistemas independientes, tantos como "individuos" haya en la comunidad. Esto parece introducir una arbitrariedad inevitable en la prueba de la eficiencia. No podemos tomar la temperatura cuando no debemos usar un solo termómetro sino un número inmenso de termómetros diferen-

tes, que funcionan por principios diferentes, y sin ninguna correlación necesaria entre sus registros. ¿Cómo superar esta dificultad?

Podemos enumerar tres formas de solución diferentes, dos de las cuales deberán rechazarse porque son poco satisfactorias. Un método consiste en la sustitución de los termómetros dados (las escalas de preferencia de los individuos) por un nuevo termómetro de nuestra propia elección. El investigador decide lo que le parece bueno para la sociedad, y elogia o condena al sistema que está estudiando por ese criterio. Este es el método justamente condenado por científico. Es el método del profeta y el reformador social, no el del economista.

En segundo lugar, podemos buscar algún método de agregación de los registros de los diversos termómetros. Está es el método tradicional de Marshall, Edgewort y Pigou. La razón fundamental de su inaceptabilidad es que resulta imposible llegar a un agregado sin "ponderar" las partes componentes; en este caso no hay ninguna razón relevante para que escojamos un sistema de pesos antes que otro. (Los pesos iguales, 1, 1, 1, ..., constituyen un sistema de pesos tan viable como cualquier otro.) En realidad, cuando elaboran su agregado, Marshall y Pigou no prestan ninguna atención a las variaciones de la utilidad marginal del dinero entre ricos y pobres, algo que debiera tomarse en cuenta de acuerdo con sus propios principios.⁶ Así pues, aunque su método puede producir algunos resultados, el significado de tales resultados permanece incierto.

El tercer método es el de Kaldor. Consiste en concentrar la atención en los casos que han sido admitidos, aun por algunos positivistas,⁷ como una excepción a su regla general de que la imposibilidad de las comparaciones interpersonales impide toda estimación de la eficiencia general del sistema económico. La aportación de Kaldor ha sido la demostración de que estos casos no son la excepción trivial que parecen ser a primera vista, sino que en realidad ofrecen un fundamento suficiente por lo menos para la parte más importante de la economía del bienestar.

3) Volvamos al esquema pareciano mencionado antes. Para la sociedad en conjunto, los únicos obstáculos para la satisfacción son la cantidad limitada de recursos físicos y las cantidades limitadas de productos que pueden obtenerse de tales recursos. Para el individuo, en cambio, las necesidades de otras personas deben incluirse entre los obstáculos que limitan la satisfacción de sus propias necesidades. Existen de ordinario algunos procedimientos para el me-

⁶ Véase Kahn, "Notes on ideal output", *EJ*, 1935, p. 2.

⁷ Véase, por ejemplo, G. Myrdal, *Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung* (1929), p. 288.



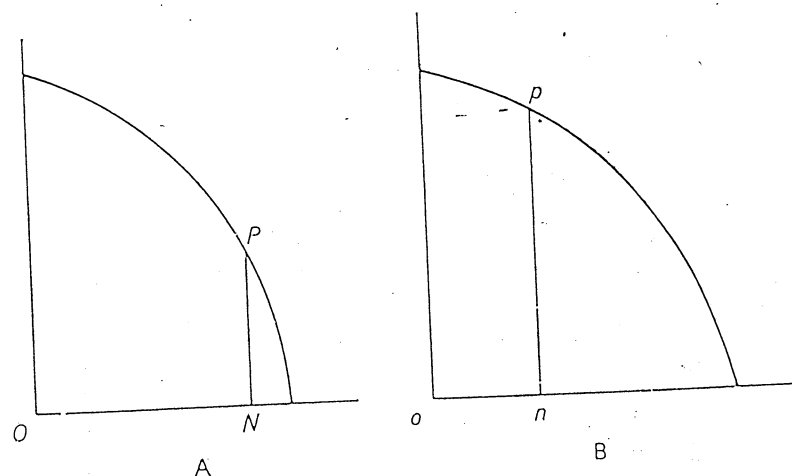
joramiento de su posición sin perjudicar las satisfacciones de otras personas; hay otros procedimientos en los que un mejoramiento de su posición (un movimiento ascendente de su escala de preferencias) implica un movimiento descendente para otras personas en sus escalas. Estos últimos movimientos, que mejoran la posición de algunas personas y empeoran la de otras, no pueden considerarse como manifestaciones de un incremento de la "satisfacción social", a menos que tengamos algún procedimiento para reducir las satisfacciones de diferentes individuos a una medida común, y no parece existir ningún procedimiento claro para tal reducción. Pero los primeros movimientos, los que benefician a algunas personas sin perjudicar a otras, se encuentran en otra categoría. Desde cualquier punto de vista representan un incremento del bienestar económico o, mejor dicho, un incremento de la eficiencia del sistema como un medio para la satisfacción de necesidades, es decir un incremento de la eficiencia del sistema *tout court*.

Definimos entonces una organización óptima del sistema económico como aquella en que cada individuo se encuentra en la mejor posición que puede alcanzar, sujeto a la condición de que ninguna reorganización permitida empeorará la posición de ningún individuo. Esta no es una definición de una organización óptima carente de ambigüedad; no nos permite afirmar que, con recursos dados y escalas de preferencia dadas, habrá una posición óptima y sólo una. No ocurre así; habrá un número indefinido de diferentes óptimos posibles, distinguidos entre sí por diferencias en la distribución de la riqueza social.⁸ A pesar de esto, podemos establecer las condiciones que deberán satisfacerse para que una organización particular sea óptima, y comprobar si una organización real es óptima o no. Si no es óptima, habrá un sentido definido en que su eficiencia puede aumentar. Por lo menos algunos de los individuos del sistema satisfacen en mayor medida sus necesidades sin que nadie tenga que hacer sacrificio alguno para tal fin.

Podemos ilustrar el significado de esta definición observando el caso familiar de los costos comparativos en el comercio interregional. Supongamos que cada una de las ofertas de dos bienes provienen de dos regiones, cada una de las cuales produce cada bien. Supongamos que cada bien, en cada región, se produce bajo rendi-

⁸ Si partimos de una organización dada que no es óptima, habrá varios óptimos diferentes que podrán alcanzarse sujetos a la condición de que ninguno se vea perjudicado, ya que el "incremento de la riqueza" puede dividirse en formas diferentes. Además habrá muchos otros óptimos que no se alcanzarán a partir de la posición inicial, ya que implican que algunas personas estarán peor que en su posición inicial. Estas aún son posiciones óptimas, aunque sólo puedan alcanzarse mediante una "reorganización permitida" si partimos de algún otro punto.

mientos decrecientes, y que no es posible ninguna migración de los factores entre las regiones. Entonces, como es bien sabido, las posibilidades técnicas de la producción de cada región pueden representarse por una *curva de sustitución*.⁹ La abscisa de cada punto de esta curva representa cierta cantidad de un bien, y la ordenada correspondiente representa la cantidad máxima del otro bien cuya producción es consistente con la producción de esa cantidad del primer bien. A y B (gráfica 2.1) representan las curvas de sustitución de las dos regiones. En el supuesto de los rendimientos decrecientes, cada curva de sustitución será cóncava hacia el origen.

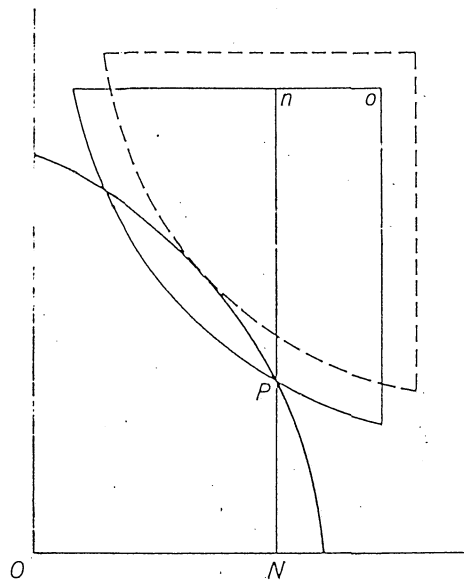


GRÁFICA 2.1.

Supongamos que partimos de un caso en que las cantidades de los bienes producidos en las dos regiones son ON , PN y on , pn . Luego, tomando las dos regiones en conjunto, las cantidades totales producidas en los dos bienes serán $ON + on$, $PN + pn$. Estas cantidades totales podrían representarse en un tercer diagrama, pero un método más instructivo para la suma consiste en "sentar" una curva sobre la otra, manteniendo los ejes paralelos, como se hace en la gráfica 2.2. Se observará que la curva B se invierte antes de superponerla,¹⁰ de modo que las coordenadas de o respecto a los ejes A representan las cantidades totales producidas. Esta inversión tiene una ventaja clara porque permite apreciar de inmediato la condición que debe satisfacerse para que sea óptima la distribución de la producción entre las regiones. Si las curvas se intersectan cuan-

⁹ G. Haberler, *Theory of International Trade* (1936), p. 176.

¹⁰ Debo este instrumento a Kaldor.



GRÁFICA 2.2.

do se superponen los diagramas, una reorganización de la producción permitirá el incremento de las producciones de ambos bienes (en las dos áreas tomadas en conjunto). Sólo cuando las curvas se tocan (como ocurre en la posición indicada con una línea de guiones) se alcanza una organización óptima.

Cuando dos curvas se tocan sus pendientes son iguales, y la pendiente de una curva de sustitución mide la relación entre los costos marginales de los dos productos. Por lo tanto, una condición de la organización óptima es que los costos marginales de los dos bienes guarden la misma relación en las dos regiones. Si no se satisface esta condición, la posición no es óptima, ya que la producción de ambos bienes puede aumentarse mediante unacomodo apropiado.

Puede usarse una construcción exactamente similar para el caso del intercambio entre dos individuos. También aquí podemos construir una curva de sustitución (una curva de indiferencia, como se llama más comúnmente) que indique las diversas cantidades de los dos bienes que generarán la misma cantidad de satisfacción. Toda su escala de preferencias puede representarse por una serie de tales curvas. Ahora bien, si el primer individuo sólo se mueve de una posición a otra dentro de su escala, intercambiando bienes con el segundo individuo, todo movimiento del primero implicará un movimiento del segundo en la dirección contraria. Por lo tanto, pode-

mos trazar el mapa de indiferencia del segundo individuo en el mismo diagrama que el mapa del primer individuo, pero sus curvas se inclinarán naturalmente en sentido contrario.¹¹

De nuevo, si las cantidades poseídas por las dos partes son tales que sus curvas de indiferencia se intersectan en ese punto, la posición no puede ser óptima, porque entonces podría cualesquiera de las partes alcanzar una posición preferida (una posición en una curva de indiferencia más alta), mientras que la otra parte permanece en la misma curva de indiferencia de antes. Una parte puede mejorar sin que la otra empeore, de modo que la posición no es óptima. La posición sólo podrá ser óptima si las curvas se tocan; en este caso, si la razón de las utilidades marginales de los dos bienes es la misma para ambas partes.

4) Ahora podremos enunciar formalmente las condiciones generales para el logro de una organización óptima.¹² El primer conjunto de condiciones son las condiciones marginales. Tales condiciones enuncian —en la terminología que prefiero— que la tasa marginal de sustitución¹³ entre dos bienes cualesquiera debe ser la misma para cada individuo (que consuma ambos bienes) y para cada unidad de producción (que produzca ambos bienes) en toda la economía. En la terminología antigua, la relación de las utilidades marginales de los dos bienes debe ser la misma para cada individuo; la relación de los costos marginales debe ser la misma para cada unidad de producción; y estas relaciones deben ser iguales. Entre el factor y el producto, entre un factor y otro, deben aplicarse condiciones exactamente similares a las existentes entre un producto y otro. Por lo tanto, el producto marginal de la mano de obra en términos de un producto marginal debe ser igual a la desutilidad marginal del trabajo en términos de ese producto. Y así sucesivamente. Si no se satisfacen estas condiciones, siempre será posible cierto “ajuste” (como se ilustra en nuestros diagramas).

El segundo conjunto engloba las condiciones de la estabilidad. Estas condiciones aseguran que la posición establecida sea una po-

¹¹ A. L. Bowley, *Mathematical Groundwork of Economics* (1924), gráfica 1.

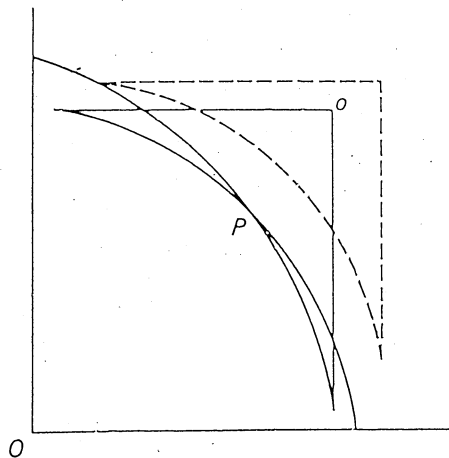
¹² Debe observarse que no es necesario plantear los difíciles problemas acerca de la definición del problema real, que causaran tantas dificultades a Pigou. Podemos proceder directamente al análisis del óptimo. Por supuesto, esto no quiere decir que no haga falta una definición del ingreso social real para otros propósitos (estadísticos), ni que las cuestiones planteadas en la búsqueda de esa definición no se relacionen mucho con las que planteamos aquí. En mi idealista, *Principios de economía*, la teoría del bienestar económico y la teoría del ingreso social aparecerían en capítulos consecutivos, pero no en el mismo capítulo.

¹³ Véase *vc*, pp. 20, 86.

sición de satisfacción máxima, no mínima. Pueden definirse estas condiciones en términos de la curvatura de las curvas de sustitución; pero no parece necesario precisarlas aquí porque su importancia para la teoría del óptimo se ve en gran medida eclipsada por la importancia del tercer conjunto de condiciones, las que llamaremos *totales*.¹⁴

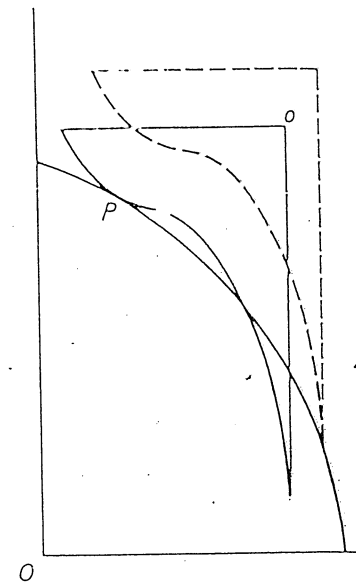
Las *condiciones totales* aseguran que no se logre ningún mejoramiento mediante el abandono completo de la producción o el consumo de algún bien, ya sea en una unidad productora o consumidora, o en términos generales; y que no se logre ningún mejoramiento mediante la introducción de bienes nuevos, que se hubiesen producido o consumido, pero que no se produjeron o consumían, en forma parcial o general, en la situación inicial. Deben aplicarse condiciones similares para los factores; por lo tanto, las condiciones referentes a la movilidad de la mano de obra (ocupacional o local) surgen en forma de condiciones totales.

El funcionamiento de estos dos últimos conjuntos de condiciones puede entenderse fácilmente por referencia a nuestros diagramas. En la gráfica 2.2 (el caso del comercio interregional) se supuso que se satisfacían la condición de la estabilidad y la condición total, como consecuencia del supuesto de los rendimientos decrecientes. Surgen algunas complicaciones de los rendimientos crecientes. En la gráfica 2.3 se satisface la condición marginal, pero no las otras condiciones. En la gráfica 2.4 tenemos la condición marginal y la



GRÁFICA 2.3.

¹⁴ Compárese la triple clasificación de las condiciones del equilibrio en la economía positiva que aparecen en *vc.* Cap. 6.



GRÁFICA 2.4.

condición de la estabilidad, pero no la total. En ambos casos, sólo se alcanzará una posición óptima si se abandona la producción de un bien en una de las regiones. (Las posiciones óptimas son tales como las indicadas por las curvas de guiones.) En el caso interregional debe haber una especialización; en términos más generales, deben cambiar las clases de bienes producidos o consumidos en alguna parte.

5) Estas son las condiciones generales de la organización óptima; son universalmente válidas, aplicables a todo tipo de sociedad concebible. No ha existido ningún sistema económico, ni existirá (de ello podemos estar seguros) alguno donde sean irrelevantes tales condiciones.¹⁵ Pero la aplicación más interesante que ofrecen para nosotros es su uso en la crítica o la verificación de la eficiencia de la producción por la empresa privada.¹⁶ Éste será mi tema en lo que resta del ensayo.

¹⁵ La mayoría de estas condiciones aún son importantes aunque sólo haya una unidad económica libre.

¹⁶ Otra aplicación importante de la economía del bienestar, que quizá debiera distinguirse de ésta, es la aplicación a las finanzas públicas. La economía del bienestar, definida como lo hemos hecho aquí, no puede determinar cuál es el método óptimo para la recaudación de un ingreso dado: el método del "menor sacrificio", como lo llamarían los teóricos de la tributación. Eso es

Cuando nos ocupamos del sistema de empresa privada, hay un punto que requiere una atención especial, aunque (en cierto sentido) sólo es el aspecto práctico de la dificultad teórica que nos ha preocupado en todo momento. Con la empresa privada, todo cambio ordinario de política económica implica un cambio en el sistema de precios, y todo cambio de los precios beneficia a quienes se encuentran de un lado del mercado y perjudica a quienes se encuentran del otro. Por lo tanto, ninguna reforma económica sencilla podrá ser una reorganización permitida en nuestro sentido porque siempre inflige una pérdida de cierta clase a algunas personas. Sin embargo, esto no nos impide aplicar nuestros criterios al caso de la empresa privada, porque siempre podremos suponer que se toman medidas especiales por medio de la recaudación pública para compensar a las personas perjudicadas. Por lo tanto, deberá entenderse en adelante que una "reorganización permitida" significa una reorganización que posibilita el pago de la compensación y sin embargo implica una ventaja neta. La posición no es óptima mientras sea posible tal reorganización.

La crítica de la empresa privada se inicia naturalmente señalando el caso concebible en que puede alcanzarse una posición óptima mediante el *laissez faire* perfecto. Esto ocurre cuando la competencia es perfecta en todas las industrias, de modo que todo productor y todo consumidor da por sentado los precios de todas las cosas que compra o vende, y se conforma con ajustar las cantidades a estos precios dados (para él). (Si se satisfacen estas condiciones, la perfección del mercado de consumidores asegurará que cada consumidor individual iguale su tasa marginal de sustitución entre cada par de bienes a la razón de sus precios de mercado; y la perfección del mercado de productores asegura que cada productor iguale el costo marginal de cada artículo a su precio.) Así pues, deben satisfacerse las condiciones marginales del óptimo. El hecho de que tal competencia perfecta universal sólo sea posible con rendimientos decrecientes universales¹⁷ asegura que también deban satisfacer las condiciones

imposible sin comparaciones interpersonales. Sin embargo, puede distinguir entre los métodos de recaudación que son compatibles con la producción óptima y los métodos que no lo son. En la práctica esto parecería un logro muy suficiente. Hotelling, *op. cit.*, ha aclarado particularmente estas cuestiones de la tributación óptima.

¹⁷ Dado que estas condiciones técnicas particulares son necesarias para que una competencia perfecta universal sea un estado de cosas posible, la base verdadera de la crítica de la producción monopólica es siempre su comparación con la producción óptima, no con la producción competitiva (que puede ser fácilmente un término carente de sentido en el estado de cosas supuesto). Cualesquiera que sean las condiciones técnicas, siempre existirá una producción óptima.

de la estabilidad y las condiciones totales del óptimo. Por lo tanto, deberá alcanzarse una posición óptima.

Sin embargo, hay ciertas razones por las que es posible que no se encuentre una posición óptima, aun en estas circunstancias favorables de la competencia perfecta universal y el *laissez faire* universal. La primera ha sido correctamente destacada por Pigou.¹⁸ Resulta de enorme importancia que el mecanismo del sistema de los precios sólo controle algunos de los conductos por los que los seres humanos afectan la prosperidad de sus semejantes. Todos nos vemos afectados por las actividades económicas de otras personas en formas por las que no pagamos, o no se nos paga. Por lo tanto, no es necesariamente ventajoso para la sociedad (aun en el sentido estricto en que estamos usando ese término) el hecho de que una persona pueda adquirir un producto particular mientras la situación de nadie, porque esa persona debe soportar una parte de los costos de producción ordinarios de ese bien; pero hay otros conductos por los que otras personas pueden resultar perjudicadas (o beneficiadas). Las implicaciones últimas de esta excepción son muy grandes en verdad. Ocultas en este rubro se encuentran algunas de las cuestiones filosóficas más graves acerca de la relación entre el individuo y la sociedad.

Esta reserva se acepta por lo general, pero hay otras reservas, de carácter más dinámico, cuyo lugar en la teoría no se aprecia tan ampliamente. Cuando se toman en sentido estricto, las condiciones óptimas sólo pueden interpretarse *ex post*; es sólo después del hecho que podemos decir si se ha alcanzado en efecto una organización óptima. Por otra parte, aun en competencia perfecta, los productores sólo igualan los precios a los costos marginales *ex ante*; son los costos marginales esperados los que se igualan a los precios esperados, de modo que si cualquiera de estas expectativas resulta errada, los precios efectivos no serán iguales a los costos marginales efectivos, y la posición alcanzada, planeada como un óptimo, no lo será en efecto. Por supuesto, lo más que se puede lograr con una política económica sabia es la igualdad *ex ante*, el óptimo planeado; pero debemos recordar que esto no implica necesariamente un óptimo realizado para tener bien claro el papel desempeñado por la previsión en la eficiencia económica.

Y esto no es todo: si las condiciones óptimas se interpretan *ex post* no podrán tomar en cuenta el riesgo, ya que éste es un fenómeno debido a la incertidumbre en el futuro. Por otra parte, en virtud de que la política del productor individual es *ex ante*, es gran-

¹⁸ *Op. cit.*, pp. 172 ss.

almente influida por el riesgo; en consecuencia, los precios tienden siempre a superar a los costos marginales relevantes por un premio al riesgo. Por lo tanto, la producción de las industrias más riesgosas es menor que lo teóricamente deseable.

Si la previsión es muy deficiente, es posible que el perjuicio no sea muy grande; porque la renuencia a invertir recursos en empresas riesgosas puede impedir grandes desperdicios. En efecto, mientras sólo desvíe recursos de los tipos de producción más riesgosos a los menos riesgosos, es posible que no nos deba preocupar mucho el factor del riesgo en la práctica; el problema es que puede ir mucho más allá. La preferencia por la liquidez es sólo una forma de la aversión al riesgo; y es bien conocido el efecto de la preferencia por la liquidez en la actividad general de la industria. Cuando la preferencia por la liquidez se manifiesta en una gran cantidad de "desempleo involuntario", una política monetaria orientada a la reducción de las tasas de interés, y aun una política de obras públicas que calcule la rentabilidad de la empresa pública a una tasa de interés "artificialmente" baja, pueden ser medidas promotoras de un movimiento hacia el óptimo tal como lo hemos definido.¹⁹

6) En este ensayo no me propongo decir mucho acerca de la economía del bienestar y de la competencia monopólica e imperfecta porque son un tema demasiado amplio para un tratamiento útil a la escala disponible aquí. Una parte muy grande de la teoría establecida de la competencia imperfecta cae en el campo de la economía del bienestar, y es en efecto la parte más importante de dicha teoría. Considerada como una rama de la economía positiva, la teoría de la competencia imperfecta no resulta muy convincente ni siquiera ahora; el supuesto de que el productor individual tiene una idea clara de la curva de demanda que afronta ha sido cuestionado con razón, y se ha sospechado justificadamente de la presencia de elementos oligopólicos intratables en la mayoría de los mercados.²⁰ Cuando se le

¹⁹ A pesar de la estrecha dependencia de las tasas de interés efectivas frente a los factores del riesgo (expresada por Keynes en su teoría de la preferencia por la liquidez), no debe suponerse que el pago de intereses sea en sí mismo incompatible con la organización óptima. Véase una demostración convincente de esto en Lindahl, "The place of capital in the theory of price" (*Ekonomisk Tidskrift*, 1929, aparecida en inglés como la parte III de su *Studies in the Theory of Money and Capital*). La economía con previsión y competencia perfectas, minuciosamente analizada por Lindahl, es automáticamente una economía con una organización óptima, y sin embargo tiene una tasa de interés (por supuesto, una tasa de preferencia pura del tiempo). El elemento de preferencia en el tiempo en la tasa de interés es el elemento compatible con el óptimo; la preferencia por la liquidez no lo es.

²⁰ Véase Hall y Hitch, *Price Theory and Business Behaviour*, Oxford Economic Papers, número 2 (1939).

considera como una rama de la economía del bienestar, la teoría de la competencia imperfecta tiene una posición mucho más clara. La competencia oligopólica y monopólica constituye una razón de la desigualdad entre el precio y el costo marginal, cuya consecuencia es un campo muy fértil para el estudio según los lineamientos del bienestar.

Quizá debamos lamentar que las teorías modernas de la competencia imperfecta no se hayan formulado más abiertamente de esta manera; porque el aparato general de la economía del bienestar habría posibilitado la enunciación de algunas de las proposiciones más importantes de un modo más cauteloso que el habitual. Veamos, por ejemplo, la cuestión muy importante del número óptimo de empresas en una industria de competencia imperfecta, que se encuentra tan cerca del centro de la discusión moderna. Dado que (por hipótesis) las diversas empresas están fabricando productos que son económicamente distinguibles, la cuestión cae en nuestro tercer conjunto de condiciones óptimas: las condiciones *totales*; debemos preguntarnos si una reducción del número de productos estimularía un movimiento hacia el óptimo.

Supongamos entonces que se cierra una empresa particular. La pérdida causada en su cesación se mide por la compensación que tendría que darse a los consumidores para resarcir su pérdida de la oportunidad de consumir el producto faltante, más la compensación que tendría que darse a los productores por el exceso de sus ganancias que podrían obtener en otros usos. Por lo tanto, la pérdida se mide por el *excedente* de Marshall (el excedente de los consumidores²¹ más el excedente de los productores). En condiciones de competencia perfecta, esta pérdida es neta, porque cuando se transfieren los factores a otros usos, tendrán que esparcirse en los márgenes de tales usos; y (dado que las ganancias de un factor son iguales al valor de su producto marginal) la producción adicional posibilitada por el uso de los factores en estos nuevos lugares tiene un valor igual a las ganancias de los factores (ya tomadas en cuenta). Con la competencia perfecta, la ley de la productividad marginal asegura que no se generará excedente de productores en los nuevos

²¹ Este uso del excedente de los consumidores no está sujeto a ninguna de las objeciones formuladas contra el concepto de Marshall; no implica comparaciones interpersonales ni la medición de la utilidad. El excedente de los consumidores es la medida de la compensación que necesitarían los consumidores para mantenerse al mismo nivel de satisfacción como antes, después de retirada la oferta del bien. Sin embargo, no es exactamente igual al área por debajo de la curva de demanda ordinaria (véase vc. apéndice al Cap. II). Esta desigualdad (de ordinario sólo una ligera desigualdad) provocó las dificultades referentes a la agregación de los excedentes de los consumidores que se le presentaron a Pigou.

márgenes porque, dado que la unidad marginal de cada bien no vale más de lo que se paga por él, tampoco puede haber excedente de consumidores. Por lo tanto, no hay nada que ofrecer frente a la pérdida inicial; no puede haber un movimiento hacia el óptimo si se reduce el número de productos.

Pero si la competencia es imperfecta, hay algo que ofrecer por otro lado. Las ganancias de un factor son ahora menores que el valor de su producto marginal en una cantidad que varía con el grado de la explotación monopólica; por lo tanto, el incremento de la producción que puede obtenerse usando los factores en otros márgenes vale más que las ganancias de los factores. Hay un excedente de productores, aun en el margen, que puede superar a la pérdida inicial. La condición general para que una empresa particular sea tal que su existencia resulte compatible con el óptimo es que la suma de los excedentes de consumidores y productores generados por sus actividades sea mayor que el excedente de los productores que se generaría por el empleo (y su explotación) de sus factores en otra parte.

La regla que suele darse es un caso especial de una norma general. Si es "libre" la entrada a la industria, el precio es igual al costo medio, y podrá omitirse el excedente de los productores generado por la empresa en conjunto. Si los productos de diversas empresas son sucedáneos muy semejantes, o sólo se distinguen por "preferencias irracionales", es posible que también pueda omitirse el excedente de los consumidores. Con estas simplificaciones, podemos afirmar que el número de empresas de una industria de competencia imperfecta es siempre excesivo mientras el precio sea mayor que el costo marginal en cualquier parte de la industria (o bien, si podemos retener la identidad del precio con el costo medio, el número de empresas será excesivo hasta que se reduzca al mínimo el costo medio).²²

Pero estas son simplificaciones; no siempre es cierto que el número de empresas de una industria de competencia imperfecta sea excesivo, aunque muy a menudo lo será. Antes de recomendar en la práctica una política de cierre de las empresas redundantes, debiéran-

²² Quisiera haber hecho mayor hincapié sobre esta observación acerca del costo medio. Que la producción de una empresa deba llevarse hasta el punto en que se minimice el costo medio no constituye, en general, una condición necesaria para el óptimo. Piénsese en el caso de una droga que es necesaria para mantener la vida de un pequeño número de personas que padecen alguna enfermedad poco común. Esas personas deben tener cierta cantidad por período; el interés social, como quiera que lo definamos, no puede privarlos de esa cantidad; pero una producción mayor que la requerida será un derroche. Quizá pueda producirse una cantidad mayor a un costo medio menor; pero no por ello se justificaría su producción.

mos asegurarnos de que se satisface la condición plena; y debemos estar bien seguros de que los factores descartados se transferirán en efecto a usos más productivos. En un mundo donde el economista sólo puede aspirar a lo sumo a ser escuchado ocasionalmente, esto no siempre es seguro.

7) Adoptando la línea de análisis establecida en este ensayo, puede ponerse la economía del bienestar sobre una base segura, y hacerla inmune a la crítica positivista. Esa es una gran ganancia por sí misma; pero como ocurre a menudo en tales casos, hay también otras ganancias. La principal ventaja práctica de nuestro enfoque es que fija la atención en la compensación. Toda reforma económica simple perjudica a algunas personas; las reformas que hemos estudiado se destacan por el hecho de que permitirán una compensación para equilibrar la pérdida, y todavía mostrarán una ventaja neta. Sin embargo, cuando tales reformas se han realizado en efecto, el avance se ha logrado de ordinario en medio del choque de intereses opuestos, de modo que la compensación no se ha dado, y el progreso económico ha acumulado un número de víctimas suficiente para dotar de mala fama a toda política sensata.

No estoy sosteniendo que haya alguna razón para afirmar que siempre debiera otorgarse la compensación; el hecho de que deba otorgarse o no la compensación en cualquier caso particular es una cuestión de distribución sobre la que no puede haber una identidad de intereses, de modo que no hay ningún principio generalmente aceptable. Así pues, a menudo ocurrirá en algún caso particular que el economista no está ansioso por otorgar una compensación; ²³ pero su sentimiento personal en esta dirección se basará en la razón no económica de que las personas perjudicadas no merecen mucha consideración, o en la razón sólo cuasi-económica de que la pérdida infligida es sólo la materialización de un riesgo que debió haberse tomado en cuenta. Sin embargo, debemos esperar que existan muchos otros casos donde la redistribución, resultante de una medida sensata sin compensación, se considere deplorable; de modo que, si considera la medida sin la compensación, el economista sólo alabará verbalmente su eficiencia productiva y es probable que la rechace en la práctica. De aquí hay sólo un paso a la actitud que juzga las

²³ Por supuesto, la actitud típica de rechazo categórico a toda compensación se basa en la consideración de que tales riesgos *deberían* haberse tomado en cuenta. En vista de la importancia de la previsión para la eficiencia económica, hay algo de razón en esto; cuando se aplica a los cambios ordinarios de los datos que promueven la productividad (tales como los inventos), es probablemente una consideración decisiva; sin embargo, si se le considera siempre decisiva, se verá gravemente debilitada la justificación de una búsqueda activa de la eficiencia económica en otras formas.

medidas sólo por referencia a su justicia distributiva, sin referencia a su efecto en la eficiencia. Para que las medidas favorables para la eficiencia tengan una oportunidad justa, es muy conveniente que se les libere de complicaciones distributivas en la mayor medida posible.

Podemos hacer esta separación en nuestra propia mente si nos acostumbramos a pensar en cada reforma económica en estrecha unión con alguna medida de compensación destinada a tornarla inocua desde el punto de vista distributivo. Dado que casi toda clase de compensación concebible (el reordenamiento de la tributación, por ejemplo) debe influir de algún modo en la producción, la tarea del economista del bienestar sólo se completará cuando haya observado los efectos totales de ambos lados de la reforma propuesta; no deberá clogiar la reforma mientras no haya considerado esos efectos totales y los haya juzgado buenos. Si, como suele ocurrir, los mejores métodos de compensación viables implican alguna pérdida de la eficiencia productiva, esta pérdida deberá tomarse en cuenta. En la práctica, no es improbable que debamos rechazar por esta razón muchas medidas que serían aprobadas por el análisis tradicional, pero que sólo ofrecerían una ganancia pequeña de acuerdo con tal análisis. (No es muy sorprendente que algunos de los puntos finos de la teoría del bienestar no sean algo más que trampas.)

Una investigación más detallada de tales cuestiones nos llevaría mucho más allá de los "fundamentos" que han sido el tema de este ensayo. Habré alcanzado mi objetivo si he demostrado el derecho de la economía del bienestar —el "cálculo utilitario" de Edgeworth— a ser considerada como parte integral de la teoría económica, capaz de la misma precisión lógica y la misma elaboración importante que su hermano gemelo el "cálculo económico" de la economía positiva.

APÉNDICE

A pesar de algunas consideraciones "dinámicas" contenidas en las pp. 99-101 de este ensayo, la tendencia general del análisis es estática. Esto lleva consigo la aparente implicación de que las ganancias y las pérdidas, y las compensaciones a las que se refiere la discusión, son todas ellas permanentes. Habría sido un gran avance si yo hubiese hecho una distinción explícita entre las ganancias y pérdidas permanentes y las temporales. Lo hice en un pasaje de *Capital and Growth* (1965), páginas 202-203, de donde ahora cito.

En cuanto hacemos esa distinción podemos agregar a la categoría (probablemente casi vacía) de cambios en los que algunos ganan y

nadie pierde una categoría más interesante de cambios en que las pérdidas son temporales, mientras que las ganancias son permanentes. La compensación por las pérdidas temporales es más viable que la compensación por las pérdidas permanentes. En efecto, la primera es tal que a menudo puede introducirse por un acuerdo; mientras que la segunda (sugere de las "compensaciones" otorgadas por los tribunales por la pérdida de una pierna, o el rompimiento de un matrimonio) tiene en sí misma algo inherentemente inadecuado. Un principio de compensación, de aplicación restringida a la compensación de las pérdidas temporales, parece claramente más aceptable que una compensación que no haga esta distinción.

Sin embargo, podría surgir este interrogante: ¿cómo se compararán las ganancias y las pérdidas permanentes y temporales? No surge necesariamente en forma aguda, pero podría hacerlo. Supongamos, para tomar el caso más simple, que un cambio *primario* particular (como podríamos llamarlo) confiere un beneficio permanente a A y una pérdida temporal a B. Si la pérdida de B se contrarresta por una medida de compensación temporal (a expensas de A), A se quedará con una ganancia permanente, obtenida a un costo temporal; el único interrogante que surge entonces consiste en saber si la "inversión" es conveniente desde el punto de vista de A. Pero si el perfil temporal de la compensación ofrecida no corresponde al perfil de la pérdida (y sobre este punto puede haber algunas diferencias de opinión), deberán considerarse las preferencias temporales de B tanto como las de A. Hasta cierto punto quizá pueda evitarse esta comparación interpersonal por referencia a las oportunidades para prestar (y pedir prestado) en un mercado; pero no podemos dar por sentado que las oportunidades de tales transacciones intertemporales abiertas a A y B sean las mismas... Quizá sea cierto que la imperfección del mercado de capital es la más fundamental de todas las clases de imperfección del mercado.