

## LAS OPINIONES DE ROBERTSON SOBRE LA UTILIDAD Y EL OBJETO DE LA ECONOMIA (\*)

Como todas las anteriores, la última colección de ensayos de sir Dennis Robertson, es una cosecha de buenas ideas. Algunos de los artículos sobre política, figuran realmente entre los más importantes que se hayan escrito. Es difícil, por ejemplo, concebir algo más elegante y sagaz que el discurso presidencial de 1947 ante la Sección F. de la British Association, que versaba sobre "La perspectiva económica"; y este es solamente un importante ejemplo de toda una serie de contribuciones, con las cuales sir Dennis no solamente ha cooperado al conocimiento de la teoría de la política en general, sino que ha difundido dulzura y luz entre los pendientes y agobiantes problemas de nuestros días.

Para los economistas profesionales, sin embargo, el punto más interesante quizás sea el amplio artículo que da el título a toda la colección y que consiste en un estudio más o menos sistemático de los recientes progresos en la teoría del valor y su importancia para nuestro concepto del objeto de la economía. Tal vez no sea inoportuno un comentario detenido a este respecto, puesto que representa el juicio ponderado sobre estos importantes temas del principal exponente de la tradición Marshalliana en Cambridge.

### I

Comenzaré con un breve resumen de las líneas principales del artículo.

Hablando en términos generales, "Utility and all that" se divide en tres partes (1).

---

(\*) La traducción, autorizada por la revista *Economica*, ha sido realizada por Enrique Fuentes Quintana.

(1) *Utility and All That and other Essays*, por D. H. Robertson, George Allen & Unwin, 1952, pág. 207.

La primera (que forma la sección inicial del artículo) se dedica a trazar el cuadro general del legado heredado por el autor de la tradición de Cambridge explícito en *Wealth and Welfare*, del profesor Pigou, y las siguientes versiones de esta obra.

Según esta tradición, el objeto de la economía es la economía del bienestar. Se han de estudiar los cambios de la producción y distribución con la finalidad de descubrir sus efectos sobre el bienestar económico. Se admite que éste es solamente una parte del bienestar total, y aunque se reconocen posibles divergencias, se sostiene la existencia de una presunción en el sentido de que todo aquello que fomenta el bienestar económico promueve también el general, aunque no necesariamente en el mismo grado.

La base de esta investigación es una teoría del comportamiento del consumidor individual, del que la Ley de la Utilidad marginal decreciente es la proposición fundamental, concibiéndose la utilidad, al respecto como cantidad mensurable (cardinalmente). Las proposiciones implicadas en esta teoría, en especial las proposiciones relacionadas con el excedente de los consumidores por un cauteloso proceso de acumulación pueden llegar a ofrecer una teoría de bienestar social, siendo hipótesis básica, a este objeto, la conmensurabilidad de las utilidades experimentadas por distintos individuos.

Después de esta introducción retrospectiva, la segunda parte (que abarca las secciones II, III y IV) estudia las recientes contribuciones a la teoría del comportamiento del consumidor individual.

Comienza con una breve exposición de las proposiciones fundamentales del famoso artículo de Hicks-Allen, titulado *The Reconsideration of the Theory of Value*. Evidentemente, estas proposiciones inspiran al autor una profunda inquietud; por lo que en otro lugar de este mismo volumen, el famoso *Revolutionist's Handbook*, se refiere a ellos afirmando que: "La revolución de Hicks-Allen, al reemplazar la utilidad marginal por la relación marginal de sustitución, amenaza con reducir nuestra disciplina a una esterilidad completa."

Luego sigue una discusión del intento de Samuelson y Little, para excluir enteramente los elementos psicológicos de la teoría del valor y confiar exclusivamente en los hechos observables. El autor expresa un considerable escepticismo sobre el valor de todo esto: "¿Valía la pena vencer tantas dificultades para formalizar en términos no mentales la conducta de seres, de los que tenemos buenas razones para suponer que están dotados de mente?" Si ahí es a donde nos lleva la revolución, sostiene él, sería mucho mejor contentarse con el cardinalismo, que, si bien postula algo que en la práctica es difícil de medir, por lo menos es inteligible en términos de la experiencia diaria y está de acuerdo con el curso de los problemas auténticos que tenemos que resolver.

Habiendo eliminado de esta forma a los que siguen la teoría del comportamiento, el autor vuelve otra vez hacia el profesor Hicks y a sus intentos para rehabilitar el excedente de los consumidores dentro de los supuestos del

ordinalismo. Estos ensayos le parecen a Robertson plausibles y los defienden contra ciertos críticos; pero se sugiere que su autor, inconscientemente, ha llegado a ocupar una posición que parece estar dentro del redil cardinalista. A este respecto son, asimismo, elogiadas las contribuciones del profesor Frank Knight por tener a apoyar la posición cardinalista; pero los escritos de Morgenstern y Neumann, que tratan definitivamente de medir la utilidad en términos de probabilidad son escasa ayuda.

Finalmente, en la tercera parte (que se compone de las secciones V, VI y VII), el autor pasa a tratar de las recientes contribuciones a la teoría del bienestar colectivo en contraposición al bienestar individual.

Comienza defendiendo el concepto de bienestar económico, que se define no en términos monetarios, sino más bien en términos del "aspecto material de la felicidad humana", según la concepción de Edwin Cannan. De nuevo se subraya la posibilidad de divergencias entre el bienestar económico en este sentido y bienestar general, y en parte por la brevedad y también con la esperanza de deshacer astutamente la idea de que la frase "bienestar económico" se está llenando de "ética y sentimentalismo", el autor propone como sucedáneo el vocablo *ecfare*.

El criterio de Kaldor es el tema siguiente de discusión así como las distintas críticas a que este ha dado lugar. En opinión del autor, la mayor parte de estos refinamientos han sido más o menos mutuamente destructivos; termina declarando abiertamente su preferencia por la forma en que Pigou trata la cuestión con su separación de las ideas de producción y distribución que, según él, "guarda como una reliquia una verdad básica que todo grupo y especialmente una sociedad competitiva debería respetar".

Estas conclusiones llevan al autor a un ataque directo contra la negativa a permitir las comparaciones interpersonales de utilidad. Aquí Little entra en escena triunfalmente por su rotunda afirmación de que tales comparaciones son posibles. Pero Robertson pregunta cómo se las arregla para comparar utilidades si no está dispuesto a admitir su medición cardinal. "Es precisamente porque estoy de acuerdo con Little en que queremos esto y creemos que podemos hacer esas comparaciones interpersonales y sacar deducciones de ellas sobre cuestiones tan importantes como la política fiscal, por ejemplo, por lo que encuentro tan irritantes las reivindicaciones de los "paretianos" de haber probado la *redundancia* del concepto de utilidad cardinal. No me importa que me digan que el concepto de utilidad cardinal es falso, cosa que podemos continuar discutiendo, pero cuando me dicen que puedo continuar creyendo en él si lo deseo, pero que no me permitirá decir o hacer algo que no podría decir o hacer igualmente sin él, entonces se me hace muy difícil no enfadarme. Porque me parece que ese no es el caso."

El artículo termina con una declaración de los problemás apropiados que han de constituir el campo del economista, concebido desde su punto de vista personal. La opinión expresada en el discurso presidencial ante la "Royal Economic Society", sobre la forma en que Robertson concibe el asunto, se reitera

repetidamente aquí. Sin embargo, si esta precisión del campo económico ha de ser operativa, es dudosa la utilidad de expresar los juicios del valor a través de una función del bienestar social "cuya maximización indicaría que todas nuestras decisiones son precisamente las que el Arcángel San Gabriel o las que el padrecito Stalin habrían tomado en nuestro lugar... Cuando alcanzamos esas regiones de decisión final, encuentro difícil creer que las matemáticas tengan mucho que decir que no se haya dicho más brevemente en el *Book of Common Prayer*".

Mis comentarios sobre "Utility and all that" irán por el orden expuesto.

## II

Empezaré con la teoría del comportamiento del consumidor.

Sobre el primer punto, de sir Dennis (la inutilidad de los métodos de explicación que tratan de evitar toda referencia a acontecimientos mentales y confiar solamente en observables hipotéticos) no tengo nada que decir, si no expresar mi conformidad cordial. El comportamiento puro no ha resultado ser un método particularmente útil en la propia psicología. Tal vez sea verdad que en ciertos casos, muy sencillos de preferencia tajante, podamos imaginarnos curvas de comportamiento construidas simplemente exponiendo un conjunto de sujetos económicos a un número suficiente de alternativas y observando sencillamente sus reacciones, como si fueran ratones en una jaula de experimentos. Sobre esta única base, tal vez sin referencia alguna a las mentes de los consumidores, podríamos reproducir las descripciones de las condiciones de equilibrio que en realidad fueron ideadas inicialmente, en forma mucho menos complicada. Pero tan pronto como nos alejamos de esas condiciones de laboratorio, nos perderíamos de la verdad y sería difícil lograr viabilidad para nuestras proposiciones. ¿Cómo se pueden explicar los fenómenos de los mercados especulativos sin referirse a anticipaciones de acontecimientos futuros? ¿Cómo describir amplios movimientos financieros sin oponer los planes elaborados y su cumplimiento efectivo? Se llegará seguramente a considerar como una paradoja en la historia del pensamiento que, precisamente en un período en que los problemas de la dinámica económica se estaban empezando a resolver con éxito por métodos que no son sino desarrollos de la teoría subjetiva del valor, haya prosperado una

tendencia que pretende volver a exponer los fundamentos estáticos en términos que evitan deliberadamente toda referencia a lo subjetivo.

En conclusión, estoy completamente de acuerdo con sir Dennis; no creo que sea juicioso restringir nuestras generalizaciones a observables y no tengo ningún reparo que hacer a la explicación del comportamiento del consumidor en términos de cálculos y cómputos supuestos. Mis dificultades se relacionan con la naturaleza de esos cálculos y cómputos. Sir Dennis atribuye gran peso a la retención de los conceptos cardinales con los que empezaron por lo menos algunas de las versiones mejor conocidas de la teoría subjetiva; la de Jevons, por ejemplo; yo debo confesar una cierta preferencia hacia los conceptos ordinales característicos de las formulaciones más recientes.

Sin embargo, la argumentación de sir Dennis a este respecto no discurre por un terreno convincente, pues emplea un tipo especial de *argumentum ad hominem*. Si usted no va a admitir la utilidad cardinal en la teoría del consumo, afirma, entonces no tendrá base suficiente para realizar comparaciones interpersonales de utilidad necesarias en la teoría del bienestar social. Como puede sospecharse y como se revelará con algún detalle más adelante en este artículo, acaso yo no sea el hombre que se conmueva mucho por este argumento particular. Pero estoy seguro de que sir Dennis no querría que nosotros decidiéramos la cuestión central de este razonamiento. Podría tal vez ser verdad que la suerte de ciertas teorías de la economía del bienestar depende de la respuesta a la pregunta de si los juicios individuales de la utilidad se han de concebir en términos cardinales u ordinales. Pero no puede ser verdad que la respuesta objetiva y fundada a esta pregunta esté determinada por la necesidad de salvar estas teorías concretas. Esta es una cuestión que tiene que resolverse según el valor de tales análisis teóricos.

Ahora bien, antes de entrar en más detalles me importaría señalar algunos extremos importantes sobre la teoría pura del valor. Ciertas definiciones dependen, evidentemente, de sus principios —por ejemplo, la definición de complementariedad— y está bastante claro, incluso para los que no son matemáticos, que los mé-

todos de exposición algebraica variarán considerablemente según los principios que se profesen: piénsese en la proliferación casi infinita de los determinantes que necesita el concepto ordinal. Pero no puedo ocultar la convicción, cuya confesión indudablemente me señalará de una vez y para siempre como filisteo, que a pesar de todo lo que se ha dicho y hecho en la teoría del consumo sus líneas básicas no se han alterado. La descripción de las condiciones del equilibrio del consumidor, en términos de igualdad entre relación de precios de mercado y relación marginal de sustitución, es quizá una proposición más elegante que la vieja igualdad de las utilidades marginales ponderadas. Sin embargo, no es en forma alguna un tipo de solución distinta. Empleando la terminología escogida por sus autores, las construcciones de Hicks y Allen son una reformulación; pero no son una revolución. Si todo lo que sir Dennis dijera fuera el aconsejarnos para que no perdiéramos nuestro sentido de la proporción, no creo que hubiera mucho en que discrepar.

Pero, naturalmente, está diciendo algo más que eso. Está diciendo que cuando nosotros escogemos lo hacemos en virtud de cálculos, que son, en principio, mensurables cuantitativamente, en vez de ser simples clasificaciones ordinales. Y aunque no deseo discrepar abiertamente sobre un refinamiento analítico que, de todos modos, en este contexto (2) acaso no sea de importancia, por oposición a su reto, tengo que marcar más la diferencia. Es evidente que el hombre puede pensar en preferencias que pueden concebirse en términos de alguna clase de medición cuantitativa —la decisión, por ejemplo, de si repetiría o no de un puré— cuando quizás sea plausible suponer alusión anterior a alguna cantidad absoluta de satisfacción que en principio podría medirse. Pero la mayor parte de los problemas de este tipo son juicios de una naturaleza completamente distinta. La clase de valoración subjetiva que se encuentra tras de un acto de preferencia, puede simbolizarse en la declaración de que yo prefiero este Rembrandt a aquel Holbein, manifestación en la que sería irreal y absurdo imaginar alguna unidad de medición aplicada al grado con que cada objeto

---

(2) I. e. en la teoría pura del valor en contraposición a economía del bien estar.

eleva mi placer sobre el cero de la escala. Tampoco me atrae la rama de olivo tendida por sir Dennis cuando afirma si nuestras diferencias no pueden resolverse reconociendo la existencia de una disparidad entre medición en principio y en la práctica. Sospecho que puede haber toda clase de ambigüedades terminológicas en una controversia, pero desconfío de la palabra "medieión" y quizás por no ser un experto en el asunto sea refractario a dar importancia a la distinción verbal entre cardinalismo y ordinalismo. Pero estoy seguro de que hay una auténtica distinción en la proposición que yo aprendí hace tiempo del profesor Mises: "*Das Werturteil misst nicht, es stuft ab, es skaliert*" (3).

Sin embargo, tengo que exponer una reserva a todo lo dicho. El profesor Robertson, quien ha convivido con grandes autoridades, nos informa que para ser un ordinalista tiene que negarse a creer en la posibilidad de juicios de diferencias. Es decir, que aunque pueda decir que yo prefiero A a B y B a C, no puedo decir que mi preferencia por A sobre B sea mayor que la de B sobre C, pues tal cosa supone la posibilidad de medición cardinal. Confieso que esta afirmación me resulta poco comprensible. La proposición de que mi preferencia por el Rembrandt sobre el Holbein es menor que la que siento por el Holbein sobre, digamos por ejemplo, un Munnings, es perfectamente inteligible para mí; pero no parece implicar más que la capacidad para reconocer un orden de importancia de posibles experiencias. Para volver a la abstracción, el hecho de que puedo "encontrar un punto B entre A y C tal que el desplazamiento desde A a B se considera *exactamente* igual al de B a C, no me parece que es lo mismo que decir que el intervalo A-C es el *doble* del intervalo A-B", como dice sir Dennis que sostiene el ordinalista. Esto me parece un *non sequitur*. Un juicio afirma equivalencia; el otro implica la posibilidad de adición. Decir que un Rembrandt particular y un Tiziano parecen igualmente importantes, no creo yo que implique que esté diciendo que el Rembrandt *más* el Tiziano me proporcionarán doble placer. Y, seguramente, si fuera verdad que la mera posibilidad de juicios de equivalencia implicasen medición cardinal, entonces el ordinalista no tendría ningún argumento, pues la tota-

---

(3) *Die Gemeinwirtschaft*, de Ludwig Mises (Zweite Auflage), pág. 93.

tividad de este lado de la teoría del valor descansa sobre la posibilidad de la cuantificación de tales juicios en términos de la relación de diferentes tipos de artículos. Pero sospecho que la cuestión es mucho más complicada. ¿Es pedir demasiado que algún autorizado ordinalista, tal como el profesor Hicks, nos dijera a) si él considera como imposible la clasificación de diferencias, como en el ejemplo puesto por mí de Rembrandt-Holbein-Munnings; y b) si en el caso de que la respuesta fuera negativa, él cree que tal clasificación necesariamente implica la medición cardinal?

### III

Estudiaremos ahora los más amplios problemas de la economía del bienestar en general.

He de apresurarme a manifestar en primer término que me será bastante difícil aceptar el intento de rehabilitación de sir Dennis del "lado más material de la felicidad humana" como la mejor definición del objeto de la economía; y me sorprende sobremanera ver que tal definición ocupa el lugar de la "posibilidad de un hecho a expresarse en unidades monetarias", según la expresión de Pigou que, si no es la misma cosa que la definición en términos de escasez que yo defiendo, sólo difiere de ésta en una cierta restricción institucional. Sin embargo, deseo indicar que no considero esta divergencia como una gran diferencia doctrinal. Durante la mayor parte de un cuarto de siglo, sir Dennis y yo hemos discutido amistosamente varios problemas teóricos y prácticos, sin que sepa que nuestros acuerdos o diferencias hayan sido influidos por esta disparidad completamente fundamental, al parecer, de la opinión referente a la definición de nuestro objeto. Siempre es más fácil discutir los hechos mismos que ponerse de acuerdo sobre la forma de describirlos conjuntamente; y en la mayoría de los casos lo que cuenta es la discusión de los problemas particulares.

Sin embargo, si vamos a discutir sobre definiciones, tengo que confesar que me parece extraño que sir Dennis defendiera tan enérgicamente una que tan claramente deja muchos de los hechos que, en su papel de economista, él hace —digámoslo así— todos



los días de la semana. Al decir esto no me estoy refiriendo a su advertencia para que nos atengamos a nuestro propio campo y no invadamos otros; más adelante diré algo sobre este extremo. Me refiero más bien a su definición que, tomada literalmente, excluye ciertamente actividades que estoy seguro que Robertson admitiría como propias de la consideración del economista— discusiones sobre renta nacional, por ejemplo, que en una parte significativa se integra de servicios y usos, que ni aún recurriendo a la tergiversación más extrema del lenguaje se puede decir que contribuyen al “lado más material de la felicidad humana”— conciertos sinfónicos, los deberes del arzobispo de Canterbury, los planes militares, el ballet, etc. ¿Por qué se debe considerar como objeto propio de estudio de los economistas el uso de recursos escasos para proveer al lado más material de la felicidad humana, mientras que el empleo de recursos escasos para estimular el lado menos material no se ha de considerar como legítimo objeto de análisis?

Recuerdo bien que fueron dificultades de este tipo las que despertaron mi propio descontento por esta definición. Había sido educado —esperando que en muchos aspectos aún lo estoy— como un admirador de Edwin Cannan. Había leído en su primer capítulo de *Wealth* que el tema principal de los economistas era “el lado más material de la felicidad humana” y había sido puesto expresamente en guardia de qué esto descartaba la guerra y otros muchas cosas que no deben considerarse como riqueza, sino más bien como despilfarros. Y entonces, un día, pensando la forma de hacer más digestible esta definición a mis estudiantes, me puse a hablar sobre la economía de la guerra y descubrí que las técnicas generales de la economía tenían mucho que era útil y conveniente decir sobre los problemas que habían sido específicamente excluidos del tema. Sir Dennis reproduce de nuevo las célebres exclusiones de Cannan. Y no puedo evitar el preguntarme cómo el y Edwin Cannan pueden haberse explicado a sí mismos qué tipo especial de accidente hace que las generalizaciones que deben limitarse, según su opinión, al análisis de aquellas actividades que contribuyen “al aspecto más material de la felicidad humana”, resultan aplicarse con igual fortuna a todas clase de actividades que su definición no solamente deja fuera, sino que deliberadamente ex-

cluye. Seguramente algún error se ha deslizado en la argumentación.

Igualmente encuentro difícil aceptar la distinción de sir Dennis entre bienestar y economía del bienestar. Supongamos que estamos estudiando la posibilidad de edificar una catedral. Según el parecer de sir Dennis sobre el tema deberíamos probablemente considerar el hecho de que es un refugio conveniente contra la lluvia, y si fuera ocupado por los soviets podría utilizarse como granero, como una contribución en potencia al bienestar económico, mientras que las gárgolas sobre el porche y las torres son los sirvientes del bienestar no económico. Tal forma de pensar me parece errónea. Tal como yo veo las cosas, el concepto de bienestar abarca muchos estados mentales, algunos de una naturaleza meramente sensible, otros de una naturaleza más "espiritual"; y para algunos fines sería interesante clasificarlos en distintas clases. Pero la clase "económica" no será una de ellas. En mi opinión no hay estados mentales económicos; pero los estados mentales en sí mismos no son económicos. Ni son los estados más "espirituales" necesariamente menos dependientes de los factores económicos que los más "materiales". En realidad, puede costar menos en términos de recursos escasos poner techo y tuberías para el agua caliente a la catedral que construir las sublimes espiras y los esplendorosos doseles.

Con frecuencia me he preguntado cómo era posible que definiciones y distinciones que me parecían a mí tan erróneas fuesen ensalzadas por autoridades tan eminentes y tan inteligentes como Edwin Cannan y sir Dennis. Después de pensarlo mucho, creo haber encontrado una explicación plausible. Por una parte, nuestros estados mentales dependen de nuestros deseos y gustos y, por otra, de los medios disponibles para satisfacerlos. Ahora bien, el conocimiento de la necesidad es algo esencialmente mental o inmaterial, mientras que los medios para satisfacer esas necesidades pueden describirse como "materiales" porque están fuera de nuestras mentes, siendo realmente una parte del mundo exterior. El estudio de las necesidades como tales o la forma en que cambian escapa del objeto principal de la economía, otorgándose el primer plano a las relaciones entre deseos y los medios escasos para su satisfacción. Si por el uso descuidado del lenguaje este campo se

denomina "el lado más material de la felicidad humana", entonces penetramos rápidamente en las confusiones y clasificaciones artificiales que he tratado de señalar. Que así resultan errores comprensibles.

En realidad, sospecho que esto es lo que ocurrió. Cuanto más estudio lo que tenía que decir sir Dennis en ese asunto, más me convenzo de que a lo que se dirige es a la distinción entre fines como tales y a la relación entre fines dados y los medios escasos para conseguirlos; y mi impresión es que si se sustituye la frase "medios de bienestar" por "bienestar económico" en la mayoría de los lugares donde se presenta, se observará que su argumento sigue igual que antes, pero sin todas las dificultades que arrancan de la implicación de su definición de que sólo ciertos fines, los "más materiales", caen propiamente dentro de su esfera.

Pero si fuera así, entonces debemos resistirnos con todas nuestras fuerzas, por no contribuir a la posible reconciliación, a la propuesta enmienda de sir Dennis al título del profesor Pigou. *La Economía del Bienestar* es un título que en sí mismo no supone lo que se debate, mientras que sí ocurre eso con *Un estudio del bienestar económico*, si el análisis anterior es correcto. Ni tampoco daremos la bienvenida al dudoso y elusivo vocablo "ecofare" como veía para llegar a un acuerdo. Podemos convenir de todo corazón con su inventor que lo que los economistas tienen que estudiar es la disponibilidad de medios escasos, en vez de estudiar los estados mentales de las unidades económicas; y podemos estar de acuerdo en que estos estados mentales pueden mejorar o empeorar como resultado de influencias y tendencias que están completamente fuera del alcance de la economía. Pero tenemos que preguntarnos si esta distinción, que es auténtica e importante, se mantiene mejor por un vocablo que sugiere que al estudiar estas relaciones entre medios y fines, también estamos escogiendo entre los mismos fines.

#### IV

Pasaré ahora a la muy discutida cuestión de las comparaciones interpersonales. Tengo que confesar que lo hago de mala gana porque se ha escrito ya demasiado sobre el tema; pero tengo ocul-

to en la manga un ramo de oliva, y puede ser de utilidad sacarlo.

Empecemos volviendo a exponer el problema. Supongamos que sir Dennis y yo estamos discutiendo los gustos y disposiciones de nuestros colegas. No hay dificultades de concepto al comparar sus valoraciones relativas. Si sir Dennis cree, dada su presente provisión de artículos y medios de compra, que el profesor X valora una primera edición de Ricardo más en términos de botellas de whisky que el profesor Y, mientras que yo creo lo contrario, no hay absolutamente ninguna dificultad en una resolución amistosa de la disputa. Podemos formar una pequeña comisión y *preguntar* a los profesores X e Y o —si deseamos evitar el desprecio de los que siguen la teoría del comportamiento entre la generación más joven—podemos concertar un experimento bastante complicado, en el que los profesores X e Y sean expuestos a las tentaciones respectivas de los artículos en cuestión y observar cómo responden. Basándonos en hipótesis de esta clase podemos desarrollar varias de las proposiciones principales de la teoría general del valor.

Pero supongamos ahora que sir Dennis y yo discrepamos en cuanto al nivel absoluto de satisfacción que los profesores X e Y obtendrían de la posesión de la primera edición de Ricardo. Yo opino que es X quien verdaderamente saca más de él mientras que sir Dennis opina que es Y. En este caso no se dispone de medios precisos para resolver la dificultad. Si probamos haciendo preguntas, es probable que ambos nos veamos envueltos en censuras por impertinentes. “¡Vamos, comparar *mi* refinado placer en este soberbio artículo con la vulgar satisfacción de aquel tipo!”, dice despectivamente el profesor X. “¡Ese maldito snob puede decir lo que quiera, replica el profesor Y, pero, en realidad, mis pobres tesoros significan para mí mucho más que lo que él haya podido sentir alguna vez con cualquier cosa!” No hay medios objetivos para esclarecer la disputa.

Recordemos el pasaje clásico en que Jevons expone la doctrina de imposibilidad de comparación: servirá para enfocar en un lenguaje más suave la dificultad que acabo de presentar. “El lector encontrará —dice Jevons, refiriéndose a su teoría del valor— que no hay nunca en ningún caso un intento para comparar la cantidad de sensación de una persona con la de otra. No conozco ningún medio por el cual se pudiera hacer tal comparación—. La

susceptibilidad de una persona, que yo sepa, puede ser mil veces mayor que la de otra; pero suponiendo que la susceptibilidad fuera diferente en una proporción semejante en todas las direcciones, nunca podríamos descubrir la diferencia. Cada persona es, pues, inescrutable para cualquier otra y parece que no hay posibilidad de un denominador común de sensaciones." (Theory of Political Economy, tercera edición, pág. 14.) Y aquí continúa demostrando que la teoría del valor no requiere tales comparaciones.

Ahora bien, la esencia de la posición de sir Dennis es que nosotros hacemos de hecho esas comparaciones. Está muy bien decir que son imposibles, sostiene sir Dennis, pero en realidad se hacen constantemente. Cada vez que tratamos de hacer un reparto equitativo de artículos entre los factores tomados en consideración están las capacidades respectivas de satisfacción de los posibles beneficiados. Esto ocurre cuando el cabeza de familia reparte la comida. Ocurre en una esfera superior siempre que discutimos sobre problemas de justicia distributiva. Cualquiera que sean las dificultades que se presenten a realizarlas lo cierto es que esas comparaciones se hacen.

Pero estas afirmaciones no resuelven el problema. Es probable que nadie discuta el hecho de que hagamos declaraciones de este tipo. El problema es el siguiente: ¿son declaraciones que se pueden comprobar por observación o experimentación? El motivo de la disputa hipotética, esbozado más arriba, fué el hacer tales comparaciones, y el problema era como juzgar entre ellas, si las hechas por una persona resultaba que discrepaban de las hechas por otra.

Al llegar a este punto, permítaseme que saque mi rama de olivo. En el pasado, al comparar juicios capaces de comprobación objetiva con aquellos otros que no son verificables, expresé, con frecuencia, mi opinión sobre la distinción entre juicios de hecho y juicios de valor. Little me reprende por esta opinión. Deberíamos considerar el juicio de que un hombre estaba más enfadado que otro como un juicio de hecho, alega: ¿Por qué el juicio de que un hombre es más feliz que otro no cae en la misma categoría?

Nunca es de mucha utilidad la discusión sobre meras palabras. Creo que se podría sostener, debido a que no se dispone de pruebas objetivas, que había un elemento subjetivo en las decla-

raciones sobre el enfado. Pero siempre que Little y sir Dennis estén de acuerdo en que la clase de juicio aquí discrepa en lo que se refiere a ser comprobados o verificados de la clase de juicios con los que lo he contrastado, convengo en aceptar la censura por haber usado el término juicio de valor en una forma que no les gusta y quedarme callado y, en verdad, en un cierto sentido de aquiescencia cuando dicen que están haciendo juicios de una cierta clase de hechos. En todo caso quisiera subrayar que decir que un juicio es de valor no significa que sea un juicio meramente arbitrario. No sé cómo se producen los valores en el mundo o cómo llegamos a percibirlos; pero estoy seguro de que los juicios de valor constituyen un ingrediente esencial en toda acción que tenga una cierta finalidad. Y me agrada pensar que cuando discutimos sobre ellos, aunque no podamos probar nuestros resultados de la misma forma en que se pueden probar los razonamientos puramente científicos, no estamos simplemente discutiendo para decidir quién ha de ser el amo del mundo.

Una vez que he expuesto esto, sin embargo, tengo que continuar manteniendo que las proposiciones que implican comparaciones interpersonales que sir Dennis desea defender, descansan finalmente en hipótesis que esencialmente tienen un carácter *convencional*. Cuando para los fines de la discusión, por ejemplo, los efectos de los impuestos progresivos, suponemos que los sujetos económicos son igualmente capaces de derivar satisfacción de incrementos iguales en sus rentas, no estamos ciertamente pretendiendo hablar de hechos. Si estuviéramos tratando de hacer declaraciones sobre los hechos de la realidad, sospecho que la mayoría de nosotros diría que las personas no son iguales en este aspecto, que su capacidad varía enormemente. Pero eso no sería de ayuda alguna. Tanto para el bien como para el mal, lo que estamos haciendo en este asunto es exponer declaraciones sobre las implicaciones lógicas de ciertos acuerdos que, en el fondo, son *políticos*. Es como si hubiéramos dicho la sociedad no será así o no marchará de forma que dé buenos resultados, a menos que actuemos *como si* los ciudadanos tuvieran igual capacidad de satisfacción. No pretendo que esto sea siempre una cosa sensata; puedo imaginarme otras clases de razones, por las cuales este pro-

cedimiento no es siempre de tanta ayuda como con frecuencia se ha pensado; pero sí sostengo que esto es lo que en realidad se está haciendo. Y solicito —y con ello vuelvo otra vez a sir Dennis— que esta exploración de las implicaciones de los acuerdos políticos es algo que está muy lejos de la clase de análisis empleado en la teoría pura de la conducta de los consumidores. Parece que sir Dennis piensa que, a menos que todo el razonamiento sea de una pieza, toda la estructura se viene abajo. Yo sostengo más bien que en la teoría pura del valor estamos mejor sin acuerdos; y que en una teoría del bienestar general, en lugar de pretender avanzar dentro del mismo universo como aquel de la teoría del valor y de la distribución, haríamos mucho mejor introduciendo nuestras hipótesis complementarias explícitamente y tratar de justificarlas por lo que son: acuerdos o convenciones importadas en la economía aplicada desde la esfera de la filosofía política.

## V

Llegamos al último punto que deseo discutir en este comentario, demasiado extenso ya.

A todo lo largo de la detallada censura de sir Dennis corre un motivo repetido—el temor—; es decir, que la tendencia de las recientes reformas vaya a disminuir grandemente la utilidad de nuestra ciencia. El abandono de la mensurabilidad del viejo estilo (4), el rechazar la distinción entre bienestar económico y otras formas de bienestar, el reconocimiento de que el “pillo” de Jevons solamente se tiene que salvar por medio de un acuerdo o convención importada de cualquier parte; todo esto, teme sir Dennis, amenaza “reducir nuestra disciplina a una esterilidad completa” y hacer imposible que demos consejos útiles.

Yo no comparto este parecer. Admito que hay utilidad práctica en el contraste entre cambios en la producción —o mejor dicho, potencia productiva— y cambios en la distribución; y como

---

(4) Los lectores atentos no pasarán por alto el adjetivo. Dejo a otros más expertos que yo la cuestión de saber si las clases de orden que nosotros reconocemos no podría decirse que en cierto sentido son medibles.

persona que en el pasado ha expresado su escepticismo sobre la posibilidad de hacer juicios aquí sin importaciones de elementos convencionales, he dado la bienvenida a las contribuciones recientes que han hecho aquel escepticismo innecesario. En verdad, estoy algo sorprendido por el hecho de que sir Dennis no se muestre más amable ante estas contribuciones, porque su propósito explícito es poner el contraste, al que él concede tanta importancia, de garantía y firmeza conceptual. Lamentaría mucho tener que decir algo que produjera el menor embarazo a Kaldor; pero, puesto que su propuesta original del criterio de compensación se realizó por vía de crítica de algo que yo había dicho, tal vez sea conveniente afirmar que siempre he pensado que era una idea muy feliz. No quisiera dar a entender que verosíblemente vaya a ser muy útil en la práctica. Pero siempre es una buena cosa aclarar las ideas y poder definir claramente las condiciones en las que podemos hablar de un cambio que suponga una variación de capacidad productiva, es seguramente una cosa que tiene que recibirse bien.

Aún sin este criterio, me sería difícil convenir con los temores de sir Dennis. ¿Por qué habría de viciar la utilidad de una disciplina científica el admitir que no se puede usar en ningún sitio para los fines de *valoración* sin invocar criterios que llegan de fuera? ¿Es un reproche a la mecánica clásica que *por si sola* no proporcione las disposiciones finales para la ingeniería? ¿No es suficiente que, en su forma humilde, se pueda sostener que proporciona conocimientos que son *apropiados* si estos fines han de cumplirse satisfactoriamente? Lo mismo ocurre con la economía. *Por si sola*, el conocimiento que proporciona puede no proveer de medios para escoger entre objetivos sociales; pero si pudiera proporcionar conocimientos que fueran apropiados a esta elección, eso es bastante. Y que este fin se cumple es indiscutible. ¿Cuánto de lo que se dice en el resto de los ensayos de Robertson se mantiene sobre la medición cardinal de la utilidad o sobre la objetividad de las comparaciones interpersonales?

Contra esto sir Dennis podría alegar que un hombre que deseara ayudar en ingeniería casi con toda certeza fracasaría si no supiera nada sino mecánica clásica y que un economista que deseara ayudar en política probablemente no conseguiría su finalidad, si



no sabe nada más que la economía tal y como queda delimitada en las reformulaciones modernas. En esto estamos de total acuerdo. ¿Pero cómo remediar la situación? Sir Dennis trataría de dotar a su economista con una autoridad más amplia, aunque convenientemente limitada, derivada aquélla de la misma economía. Yo creo que esta esperanza es vana y que es mucho mejor buscar en otra parte cualquiera las unidades de medida para la valoración. Sir Dennis tiene un concepto más ambicioso de lo que implica la economía, pero limitaría al economista a esa esfera. Yo me inclino a un criterio más reducido de lo que se puede sacar de la economía sola y exhorto al economista, si espera ser útil de alguna manera, a que deliberadamente mire hacia afuera.

Aquí, como en cualquier parte, es importante no exagerar el significado práctico de todo esto. La perorata de sir Dennis contiene un soberbio resumen de las consideraciones fuera de la economía, tal como él las concibe, que son apropiadas para el juicio final; y es difícil creer que cualquier cambio de las definiciones y conceptos primarios pudiera hacer más penetrante o más mordaz la calidad de sus análisis y consejos sobre problemas particulares. Pero, sospecho yo, hay una cuestión pedagógica que es importante. Los maestros de nuestra disciplina en los tiempos modernos, desde Alfred Marshall hasta sir Dennis, han sido todos hombres cuyos antecedentes en la enseñanza incluían mucho más que la simple economía e invocaban la historia y la política con autoridad. Confieso que algunas veces se me ha ocurrido a mí que una atención demasiado exclusiva sobre el tema, como sir Dennis lo describe para los estudiantes, podría a veces correr el riesgo de producir consecuencias que todos estaríamos de acuerdo en que eran desafortunadas; y a pesar de las advertencias de los capítulos de introducción se podría pensar inmediatamente en que la mayoría de las soluciones, si no todas, de los problemas modernos se habrían de encontrar dentro de la economía; y más tarde, cuando se hubiera producido la desilusión podría extenderse una terrible costumbre: la de volver a descubrir las más estrepitosas perogrulladas de la política y la historia y salir del baño, permitásenos la figura, con entusiasmo arquimidesco, corriendo desnudo por la ciudad recomendándolas con gran estridencia a todos.

¿Es todo esto fantástico? Yo no lo creo, aunque la deducción sea un poco al estilo de Bacon. Pero no quisiera terminar sin subrayar que en este caso, como en todos los otros puntos que he tocado en estos comentarios, expreso mi divergencia con la reserva y el temor que deben sentirse ante los más sabios y eminentes economistas de este país.

L. ROBBINS