

LA UTILIDAD Y ¿QUE MAS? (*) (1)

Hace aproximadamente tres años, me decidí a confeccionar, en favor de aquellos a quienes llamaba mis compañeros en la ignorancia, una Guía Infantil, muy "de aficionado", para orientar sobre algunos de los escritos entonces recientes dentro del amplio campo que denominaba "Utilidad y todo eso". Desde entonces se ha escrito mucho sobre esos temas; he leído algo de ello, he intentado leer otra parte, sin conseguirlo; del resto, me ha parecido inútil incluso intentarlo. Pero todavía ansío oír lo que se piensa y dice de estas cuestiones, y aprovecho la oportunidad para suscitar una discusión sobre ellas, aunque todo el que haya leído mi artículo previo se percatará de que no me hallo en situación de hacerlo con mucha autoridad, ni quizá siquiera inteligentemente.

Diré, ante todo, que no considero haya cambiado mucho, si algo, mi propio punto de vista, desde que escribí el primer artículo. En su comentario a la aportación de Boulding sobre "Economía del bienestar" en el segundo *Survey of Contemporary Economics Americano*, Samuelson lanza uno de sus dardos característicos contra "unos pocos utilitarios embriagados por adulteradas y mal comprendidas matemáticas post-newtonianas". Me apresuraré a adjudicarme esos deliciosos calificativos, antes de que nadie sea tan amable que lo haga por mí.

I

Parecen existir tres aspectos en este vasto campo, sobre los cuales se mantiene una viva discusión. El primero es la teoría pura de la elección del consumidor, bajo condiciones de certeza. Esta

(*) El trabajo íntegro ha sido vertido al castellano por AGUSTÍN CORRUJUELO SENDAGORTA con la autorización expresa de *The Economic Journal*.

(1) Artículo leído ante la Sheffield University Economic Society, el 27 de febrero de 1954: la sección II ha sido parcialmente reelaborada.

teoría purísima, en manos de las escuelas dominantes, se ha convertido en poco más que un intento de explicar las implicaciones lógicas de la hipótesis de que el consumidor actúa consistentemente de acuerdo con una escala invariable de preferencias. En cuanto a los términos en que se ha expresado la teoría, el intento de Little de retirarse a un "behaviourismo" puro (2) y abandonar la idea del consumidor, que intente maximizar algo, no ha sido, según creo, comprendido.

Los jefes de las dos principales subescuelas —los partidarios respectivamente de la indiferencia encubierta y de la preferencia revelada— continúan intercambiándose cumplidos mutuos sobre la elegancia de sus métodos y seguridades recíprocas de que no hay inconsistencia entre sus varios procedimientos y resultados. Pero cada uno mantiene la predilección hacia su propio punto de vista. Hicks pronunció varias conferencias en la London School of Economics, en 1951, cuyo texto he visto, y me permito insinuar que el tratamiento en su próximo libro no concordará totalmente con lo dicho por él en la citada ocasión. En una de las citadas conferencias, manifestó en efecto, que el caballo de Samuelson, Preferencia Revelada, actúa maravillosamente en el llano, pero es incapaz de saltar obstáculos. Por otra parte, Samuelson subraya que el caballo de Hicks, Análisis de la Indiferencia, necesita ciertos alimentos de lujo, llamados hipótesis de continuidad, de los cuales el animal más duro de Samuelson puede prescindir; y hace aproximadamente un año (3), supongo que en respuesta al desafío de Hicks, triunfó al hacer saltar su caballo sobre una valla. Resultó no ser muy alta, puesto que se trataba sólo de la proposición sencilla de que, generalmente —no siempre, sino generalmente— una caída o un descenso en el precio de una mercancía permaneciendo todo lo demás invariable, conducirá al aumento de la cantidad demandada de ella. Sin embargo, sabemos ahora,

(2) Expreso mi agradecimiento, como debería haberlo efectuado en mi ensayo anterior, por la orientación recibida de Mr. CHARLES KENNEDY (Oxford Economic Papers, enero de 1950, págs. 134-5) al hacer hincapié en el extraño significado dado por LITTLE a la palabra "elección".

Y mencionaré también la excelente recensión del libro de LITTLE por KINGSLEY LAFFER en el *Economic Record* australiano de diciembre de 1951, páginas 213-29, mostrándome de acuerdo con una gran parte de la misma.

(3) En "Económica", febrero de 1953, págs. 1-9.

que el animal puede levantar su cuerpo del suelo, aunque no se le dé el pastel de la continuidad para endulzar su pienso.

No es preciso añadir que ninguno de los dos animales necesita de la más mínima porción del pastel de la *cardinalidad* para completar su alimentación. Nunca me he permitido dudar de esta conclusión; la conclusión (ya sin la metáfora del hipódromo), de que a fin de explicar la conducta ordinaria de los consumidores en el mercado, no es necesario suponer que la utilidad posea una magnitud cardinal aparte de la mera ordinal. Tal cuestión, a mi juicio, sólo se hace aguda en ulteriores relaciones. Pero aun en el caso presente —elección del consumidor individual bajo condiciones de certeza— hay algo más que decir acerca de ello.

Antes contaré una pequeña historia. Cuando intenté en "Utilidad y todo eso" (4) ofrecer un resumen aceptable de la teoría de la preferencia revelada, incluía entre sus hipótesis la de que "no hay ningún conjunto de bienes disponibles para los que en alguna situación respecto de la renta y los precios (el consumidor), no revelará una preferencia sobre otro conjunto de bienes". Esta hipótesis, expliqué, era necesaria para afianzar las consecuencias aseguradas en otras formulaciones por la ley de la utilidad decreciente y la ley de las relaciones marginales de sustitución decrecientes. Mr. Houthakker, que amablemente revisó mi texto, movió su cabeza suavemente al llegar a este párrafo, y dijo que si yo lo mantenía, debería explicar que cuando doy por supuesta esta situación significaba que estaba de acuerdo en limitar nuestra atención a situaciones para las que fuese verdad. Mi rebelde instinto me impulsaba a replicar: "¿Por qué diablos debería estar de acuerdo en nada por el estilo, a menos que yo sepa ya por introspección de mí mismo y observación de los demás, que existe una ley de la utilidad marginal absoluta decreciente?" Pero yo soy muy humilde en presencia de Mr. Houthakker e hice lo que me dijo. Me pregunto si ello era preciso. Porque me ha complacido encontrar en un reciente escrito de un convencido y eminentemente ordinalista, Mr. K. J. Arrow (5), el siguiente párrafo notálgico sobre la justificación de la hipótesis (que se hace general-

(4) Página 20.

(5) "Una ampliación de los teoremas básicos de la economía del bienestar clásico", Cowles Commission Papers, New Series, núm. 54, pág. 529.

mente) de que, en pocas palabras, las curvas de indiferencia son siempre convexas hacia el origen. Dice el citado Arrow que una justificación corriente es la ofrecida por Hicks (6), a saber, que para cada grupo de mercancías existe un conjunto de precios y un nivel de renta para los cuales será demandado tal grupo de mercancías. "Es dudoso, continúa, que esta hipótesis sea empíricamente verificable, y en cualquier caso, es una hipótesis de un orden lógico totalmente diferente al de la maximización de la utilidad." Tienen más sentido las viejas discusiones de la utilidad marginal decreciente, como consecuencia de la satisfacción, en primer lugar, de las necesidades más intensas, aunque tales puntos de vista se hallen ligados a la noción insostenible de la mensurabilidad de la utilidad. Sin embargo, su idea fundamental parece ser buena. Pero Arrow no es el único economista destacado a quien la extracción del diente de la cardinalidad, le ha dejado con dolor de las encías. Se recordará que en mi artículo anterior (7), basándome en la que yo creía autoridad matemática indiscutible (8), puse de manifiesto en lenguaje sencillo que repudiar la utilidad cardinal implica el abandono de la pretensión que el consumidor puede comparar *diferencias entre situaciones*, en contraste, con la comparación de situaciones respecto de su utilidad. Este es un abandono que la mayor parte de los ordinalistas parecen haber realizado con mucho gusto; no así Lionel Robbins, que en su generoso comentario a mi artículo (9) rechaza mi argumento como un "non sequitur", y sostiene que es capaz de comparar diferencias de preferencia sin necesidad de una escala numérica. Hicks, llamado como árbitro, se ha colocado a mi lado (10) en lo que considero punto esencial. Desgraciadamente, continúa, en mi opinión, confundiendo la cuestión, cuando adopta el ejemplo algo desorbitado de Robbins —la graduación de las obras de arte raras— para rehacer la vieja argumentación de que al hallarnos ante gastos que sean grandes en relación con la renta monetaria total, el dinero no sirve ya como un instrumento de me-

(6) "Valor y capital", págs. 23-4.

(7) "Utilidad y todo eso", pág. 18.

(8) Inter alios, Bowley, Allen, Hicks y Lange.

(9) "Economica", mayo 1953, págs. 99-111.

(10) "Economica", mayo de 1954, pág. 155.

dida exterior satisfactorio de la utilidad, si no disponemos de otro. Lo cual es cierto, pero me parece irrelevante para la cuestión que se discute.

Pero no debo jactarme prematuramente con Robbins, pues deseo atraer vuestra atención sobre otro acontecimiento reciente que debía de desconocer cuando escribió su comentario sobre mi artículo, ya que de otro modo, lo habría utilizado en su ayuda. En mi escrito precedente aventuré una pregunta un tanto irónica: “¿Se resolverá la discusión semántica entre ordinalismo y cardinalismo —me preguntaba— con una evasiva semántica? ¿Anunciará quizá alguno el descubrimiento de que la palabra ordinal significaba no sólo estar ordenado, sino estar ordenado de una manera ordenada, es decir estar ordenado ordenadamente, o sea, con un espacio divisible entre cualesquiera dos puntos ordenados?” A lo que parece, esto es exactamente lo sucedido.

Boulding, en una nota a su ya mencionado artículo (11), citando a C. L. Coombs, alude a la utilidad como una magnitud métrica ordenada; “podemos no solamente ordenar las soluciones alternativas en una graduación de preferencia, sino que podemos también ordenar los intervalos entre las alternativas sucesivas”. Bueno, se dirá, “esto es magia negra, un intento descarado de conseguir lo mejor de ambos mundos”. Pero también Mr. Charles Kennedy, de Oxford (12), adopta claramente una postura muy semejante, y emplea en su apoyo un gran aparato matemático. Las utilidades, argumenta, son indivisibles y no agregables, y el concepto de utilidad marginal es pura palabrería. Sin embargo, las distancias entre pares de magnitudes de utilidad, pueden someterse a un proceso misterioso llamado adición o sustracción “relacional”. Así, habiendo asesinado a la utilidad marginal para agrandar a los rígidos ordinalistas, podemos deslizar tranquilamente en su lugar, no la desdichada ley hicksiana, de las relaciones marginales de sustitución decreciente, entre infinidad de mercancías diferentes, sino una verdadera ley de distancia decreciente entre magnitudes de utilidad; y podemos entonces proceder exactamente lo mismo que como acostumbrábamos antes.

(11) “Second Survey of Contemporary Economics”, pág. 10, núm. 11.

(12) “En relación con la utilidad”, en *Economica*, febrero de 1954, páginas 43-56.

A causa de un artículo anterior de Kennedy, al que me referiré de nuevo, le escribí ofreciendo enviarle los emblemas de mi Club Cardinal. Permitiéndome amablemente la previa lectura de su último artículo, me ofreció, a su vez, un puesto en su establecimiento rival, que poseía, según pretendía, las mismas atracciones, pero sin insistir en los mismos ritos de iniciación. Después de reflexionar atentamente, me he creído obligado a declinar la invitación, pues, fortalecido por una carta de ese excelente matemático y economista que es el profesor Charles Carter, todavía me considero libre de la dificultad principal que parece ha conducido a Kennedy a fundar tan singular establecimiento. Kennedy no puede concebir que dos utilidades se fusionen para formar una sola: para él pueden sólo, por así decirlo, permanecer una al lado de otra (13). De ahí la necesidad de esa desviación hacia su extraño mundo "relacional". Aun siendo mi propio proceso valorativo, tosco e imperfecto, no experimento necesidad de seguir a Kennedy en su viaje, ni veo ninguna razón para creer que, si lo hiciera, mis valoraciones ganarían en claridad y precisión.

Y ahora, antes de terminar esta parte dedicada al consumidor individual bajo condiciones de certeza, apelaré a otro testigo (14), en defensa de mi propia obstinación.

En un reciente e importante artículo sobre Complementariedad (15), que debo admitir me hallo muy lejos de haber asimilado, encuentro que el notable economista matemático, profesor Georgescu-Roegen adopta una actitud muy tolerante hacia la cardinalidad de la utilidad, y concede igualdad de tratamiento a la definición de complementariedad de Edgworth-Pareto, que supone tal cardinalidad, y a la definición de Hicks-Allen, que no la supone,

(13) Op. cit., pág. 49.

(14) Existe otro testigo a quien podría citar, pero al hacerlo temo comprometerme por demostrar demasiado. En un artículo en el *Quarterly Journal of Economics*, de agosto de 1952, págs. 366-84, el conocido metafísico escocés, profesor MARCUS FLEMING, asegura establecer la cardinalidad, no de la utilidad, sino del bienestar, mediante un intrincado argumento que considera igualmente válido, cualquiera que sea la opinión que se adopte sobre la naturaleza del bienestar, incluso, por ejemplo, si se le concibe como consistente exclusivamente en un favor desinteresado o gracioso.

(15) "Southern Economic Journal" (U. S. A.), julio de 1952, págs. 1-20.

dando incluso preferencia a la primera. Porque dice en una nota (16), "evidentemente la opinión de que la mesurabilidad de la utilidad no es necesaria para una teoría del equilibrio del consumidor, prevalece todavía en gran parte. Es, sin embargo, científicamente muy débil. ¿Dejaremos de tener en cuenta a los animales con más de dos pies, porque solamente son necesarios dos pies para caminar?" Y con esta sencilla metáfora me gustaría terminar mis observaciones sobre la cuestión. No puedo menos de pensar que se ha especulado demasiado sobre la teoría de la elección del consumidor bajo condiciones de certeza. Y en mi opinión, la discusión sobre la mesurabilidad de la utilidad no adquiere gran importancia práctica hasta que se alcanzan otros terrenos. Pero la tarea primordial del economista es comprender el mundo, no arreglarlo; y me parece más conforme con lo que sabemos sobre nosotros mismos y sobre los demás, suponer que el consumidor actúa según una ley de la utilidad marginal decreciente absoluta de los bienes individuales y de la renta real en general, que suponer que se mueve envuelto en una red confeccionada de innumerables relaciones marginales de sustitución. El hecho de que la última hipótesis, la más complicada de las dos desde el punto de vista psicológico, resulte ser lógicamente la más económica (17), no garantiza que se encuentre más próxima a la verdad.

II

El siguiente tema, que todavía se discute vivamente, es el referente a la conducta de la gente cuando se enfrenta con elecciones que impliquen incertidumbre. No me extenderé demasiado aquí, porque, ¡ay!, ello excede a mis posibilidades. Una guía admirable para el ignorante en toda esta región, aunque exija mucho de él, y aunque no estoy de acuerdo con todo lo que en ella se escribe, es

(16) Loc. cit. pág. 2, núm. 7.

(17) Por una sugerencia de Mr. BAUMOL, he sustituido estas palabras por las que pronuncié en mi conferencia, es decir, "la más clara matemáticamente". Ya que ciertamente como ha admitido Hicks ("Económica", mayo de 1954, pág. 157), el razonamiento ordinal no se presenta de ningún modo claro matemáticamente.

el ensayo de Arrow —“Alternative approaches to the theory of choice in risk-taking situations”— (18). Me limitaré a aquellos tratamientos efectuados sobre la base de la probabilidad medible, y que, por tanto, se apoyan en la cuestión que acabo de discutir: la mesurabilidad de la utilidad.

Aquí la situación parece ser la siguiente: Dos parejas de eminentes economistas matemáticos, los señores Neumann y Morgenstern, y Friedman y Savage —a los que denominaré en adelante N. y M., y F. y S.— han mantenido en los últimos años que una interpretación plausible de la forma en que la gente se conduce frente a la incertidumbre, es que se conducen como si intentasen maximizar la expectativa matemática de la utilidad, esto es, la media de las varias utilidades prometidas por los diversos resultados posibles de su acción, siendo ponderada cada utilidad por la probabilidad de que suceda.

No creo que ninguno de estos autores mantenga que la gente actúa siempre así, o que cuando lo hace es siempre como resultado de cálculos conscientes; como en otras muchas teorías económicas, se parte de una conducta “razonable” a la cual suponemos se aproxima en general, la conducta real. Si la teoría es válida, puede demostrarse que precisa, en un sentido que la teoría de la elección bajo condiciones de certeza no requiere, que las utilidades cuya media es la expectativa, sean algo medible, o sea, que una vez que nos hemos decidido sobre una escala y un punto como base de partida, deben expresarse por una serie particular de números cardinales. Repitiendo la ilustración sencillísima ofrecida en mi artículo anterior, si una persona no puede decidirse entre la certeza del acontecimiento B, y una probabilidad igual de los acontecimientos A y C, significa que para ella la diferencia de utilidad entre A y B es igual a la diferencia de utilidad entre B y C; si la probabilidad fuese de dos a uno a favor de A, ello significaría que la diferencia de utilidad A B es la mitad de la diferencia de utilidad B C; y así sucesivamente. Paso, Sr. Kennedy, volvemos al mundo cardinal.

¿Pero esta teoría es acertada? Empezaré por observar que ese famoso inquisidor, el profesor Samuelson, empezó planteando cier-

(18) Cowles Commission, New Series, núm. 51 (1952).

tas objeciones técnicas, que las ha retirado (19) como consecuencia de haberse decidido a injerir una pequeña píldora que llama "el axioma de la fuerte independencia". Esto significa aproximadamente que, si tal persona prefiere una probabilidad igual de A y C a una probabilidad igual de B y C, podemos estar seguros de que prefiere A a B; su ordenación de A y B no se "contamina" por la introducción de C. También considero que Samuelson manifiesta cierta timidez en aceptar la consecuencia de que su adquisición vuelve a colocar a la cardinalidad en el candelero; pero estoy de acuerdo con su opinión de que en este punto más bien esotérico, no se encuentra el meollo de la cuestión, y que debemos profundizar más.

¿Tiene cabida en esta teoría el conocido fenómeno del juego (limpio o casi limpio) y del seguro? Todos sabemos la respuesta de Marshall (20): afirmativa para el seguro, y negativa para el juego. Esto es porque en Marshall, la teoría se combina con una ley de la utilidad marginal decreciente de la renta, de donde se deduce, que una probabilidad equivalente de, digamos, cincuenta £ ó 100 £, es un generador de expectativa matemática de utilidad menos eficaz que una certeza de 75 £. Marshall califica, por consiguiente, al juego, como un "disparate económico", pero más adelante admite que el placer asociado con él, puede exceder a la pérdida de utilidad esperada, e incurre al final, en el juicio moral de que este placer es de carácter nocivo. En cualquier caso, la teoría se convierte en sus manos en una teoría de "la conducta correcta", más bien que de la conducta real representativa.

No creo que la actitud de N. y M. difiera mucho de la de Marshall. Se percatan de que su teoría no abarca todo, y al final del apéndice a la segunda edición de su libro (21), dejan entrever la posibilidad de que su tratamiento se complete algún día; pero que yo sepa, no lo han efectuado hasta ahora.

(19) Utilidad, Preferencia y Probabilidad (extracto de un artículo leído en una conferencia sobre "Los fundamentos y aplicaciones de la teoría del riesgo en Econometría", marzo de 1952. Cf. también "La Probabilidad, La Utilidad y el axioma de la Independencia", en "Econométrica", 1952, páginas 670 y siguientes).

(20) *Principios*, págs. 135, 843.

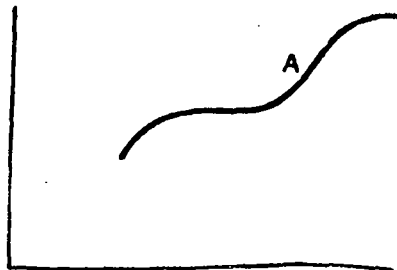
(21) *The Theory of Games and Economic Behaviour*, 2.^a edición, pág. 632

F. y S. (22), por otra parte, aseguran haber incorporado firmemente el juego a su teoría, prescindiendo de la hipótesis de una utilidad continuamente decreciente de la renta. Un hombre más bien pobre, argumentan, viviendo en un *status* social económico donde esta utilidad marginal es decreciente, suscribirá seguros y rechazará pequeños juegos, como buen marshalliano, pero si mira más lejos, verá un *status* dentro de otra clase social en la que la utilidad marginal de la renta aumentará. La realización por él de un juego audaz que le permita situarse en ese estrato superior, puede ser perfectamente consistente con la teoría. Por el contrario, un hombre rico que ha dejado atrás otra clase social inferior o que no ha pertenecido nunca a ella, suscribirá seguros, pero no se sentirá atraído por juegos de ninguna clase; para él la utilidad marginal de la renta es otra vez decreciente (23).

Más recientemente, Mr. H. Markowitz (24), ha ideado una ingeniosa variante de la hipótesis de F. y S., según la cual, para todos los individuos, cualquiera que sea el lugar que ocupen en la escala de la renta, la utilidad marginal de la renta es creciente para pequeños incrementos a sus ingresos acostumbrados, y decreciente para grandes aumentos, siendo también creciente para pequeñas deducciones, y decreciente para las mayores (25). Así,

(22) "El Análisis de la Utilidad, de las elecciones que implican riesgo", en el *Journal of Political Economy*, 1948, págs. 279-304, reimpresso en *Readings in Price Theory*, págs. 57-96.

(23) Así, la curva representativa de la utilidad total de la renta, tendrá esta forma (A = "zona ascendente").



(24) "La Utilidad de la Riqueza", en *Journal of Political Economy*, 1952, páginas 151-8.

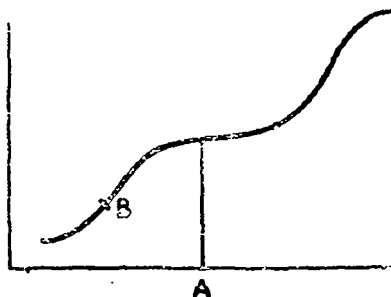
(25) Así, para todas las personas, siendo A su renta verdadera, la curva de la utilidad *total* de la renta, es, como se indica a continuación. A la in-

al hombre de Markowitz, le interesarán siempre los seguros, mientras que al hombre de F. y S. no le sucederá lo mismo cuando se halle en la "zona inclinada" (en la zona de tránsito de un nivel social de ingresos a otro); y el hombre de Markowitz estará siempre dispuesto a una pequeña jugada, lo cual sucederá raras veces al de F. y S. (26).

Supongamos, de momento —no quiero prejuzgar la cuestión— que podemos aceptar la hipótesis de F. y S., o la de Markowitz, o quizás alguna otra variación sobre el mismo tema. Queda todavía la duda: ¿agota ello todo el problema? Con otras palabras, ¿era la ley de la utilidad marginal decreciente de la renta, el único obstáculo para que aceptásemos el principio de la maximización de la expectativa matemática de la renta, como una explicación total de la acción representativa, o por lo menos de la acción racional frente a la incertidumbre? No lo creo. Permítaseme supo-

flexión B, que me parece la más dudosa de las tres puede dársele el significado de que la persona en cuestión, correrá la ventura de sufrir una pérdida enorme antes que pagar una prima de seguro grande.

(26) Miro con cierta afección la variante de MARKOWITZ, porque hace cuarenta años, sintiéndome algo revolucionario, sugerí que puesto que todo el mundo podría muy fácilmente arreglarse con un poco más de dinero del que dispone, y, por el contrario, les sería difícil arreglarse con algo menos, la curva de la utilidad marginal de la renta debería representarse como



quebrada en el punto de la renta existente; sólo para hallarme superado por un economista sumamente "ortodoxo", SIR SYDNEY CHAPMAN, que creo fué el primero en defender la noción de la utilidad marginal creciente, a lo largo de cierta extensión. Véase mi "Study of Industrial Fluctuation", pág. 135. CHAPMAN, 1912, págs. 25-35.

ner que la utilidad marginal de la renta es invariable, de forma que no existe discrepancia entre la expectativa matemática de la renta y la expectativa matemática de la utilidad derivada de aquella. Me parece probable que encontrásemos gente a quienes agrada-se afrontar la incertidumbre, en tanto que a otros les desagradase; que el Sr. A., prefiriese la certeza de 75 £ a una probabilidad igual de 50 ó 100 £, y el Sr. B., lo contrario. Al construir algo mucho más importante que nuestra teoría de los juegos, es decir, la teoría de la empresa y de los beneficios, deberíamos tener en cuenta esta diversidad de actitud. Y creo que haríamos bien en escuchar la vieja sugerencia de que, sin atribuir más inconsistencia de la debida a la naturaleza humana, esperásemos encontrar que el hombre representativo se aproxima más en su vida de negocios al Sr. A., el amante de la certidumbre, aunque en sus horas libres actúe a veces como el jugador Sr. B. Así, aun partiendo de nuestra hipótesis provisional de la utilidad marginal invariable de la renta, podría suceder que en su vida de negocios necesitase una perspectiva incierta que ofreciera una expectativa de, por ejemplo, 80 ó 90 £., para que despreciase una certidumbre de 75 £. Por esta razón, es decir, porque ignoran los placeres y las penas de la incertidumbre *per se*, estoy menos entusiasmado de lo que como miembro del Club Cardinal debería hallarme por la demostración favorable al cardinalismo que suponen los razonamientos de N. y M., y F. y S. Pero lo que me cuesta comprender es por qué los mismos F. y S. que, como he dicho, aseguran dar razón del fenómeno del juego sin recurrir a aquellos placeres y penas, se preocupan tanto de proclamar que sus resultados no comportan, en absoluto, "implicaciones de bienestar" (27), ni aun

(27) "The expected Utility Hypothesis and the Measurability of Utility", en *Journal of Political Economy*, 1952, pág. 473. También Alchian, en su interesante aportación a este debate (A. E. R., marzo de 1953, págs. 27 y siguientes) manifiesta la opinión de que "la utilidad discutida en este artículo, no tiene nada que ver con el bienestar *individual*, social o de grupo, cualquiera que sea el significado que se atribuya a este último" (loc. cit. pág. 50, la cursiva puesta por mí). Una negativa similar de Baumol (ibíd., mayo de 1953, pág. 415-16) está al menos suavizada por la concesión de que "la anticuada utilidad cardinal no carece de significado ni de sustancia, si no se la toma demasiado literalmente". El reparo de MR. D. ELLSBERG (*Economic Journal*, septiembre de 1954, pág. 549) a admitir la relevancia del análisis de N.

para el individuo. Yo dudo mucho que hayan dado a luz al niño que dicen, aunque si fuera así, yo le recibiría con los brazos abiertos. Ellos, habiendo como creen, dado a luz al niño, están inclinados a tratarle como si fuera un poco ilegítimo, e incluso se excusan de llamarle por su verdadero y honorable nombre, Utilidad, temiendo sugerir que dicha denominación sea de algún interés normativo. Seguramente en esta negación de la paternidad, van demasiado lejos.

III

Con esa impertinente observación, entro en la tercera, última y más difusa parte del debate: la conexión entre la utilidad individual y el bienestar social. Centraré mis observaciones alrededor de dos cuestiones solamente: a) ¿Es razonable pretender distinguir entre renta real y bienestar económico? (concebido, por supuesto, al igual que la renta real, como una corriente por unidad de tiempo). b) ¿Es razonable distinguir entre bienestar económico y bienestar en general?

a) Según Boulding (28) "los intentos realizados para definir un concepto de renta real que fuese de alguna manera independiente de su distribución, se han abandonado, en general. Creo que antes de afirmar lo reseñado, debería haber esperado al nuevo libro de Hicks, para estar bien seguro. No quiero burlarme de las dificultades de los números índices que surgen cuando pretendemos corregir los movimientos de las rentas monetarias agregadas, debidos a cambios en los precios; pero me parece que esas dificultades son frecuentemente marginales, y que cualquier rama del análisis económico quedaría reducida al caos, si insistimos en tomarla demasiado trágicamente. Creo que en la mayoría de los casos, afirmaciones tales como "la renta nacional ha aumentado, pero su distribución ha empeorado", tienen positivo sentido (cua-

y M. para la evaluación de bienestar, parece basarse más bien en un argumento epistemológico sobre la relación entre "conceptos" y "operaciones": que yo probablemente no estoy preparado para captar, pero cuya primera lectura está muy lejos de haberme convencido.

(28) "Second Survey of Contemporary Economics", pág. 13.

lesquiera que sean los cimientos sobre los que basemos la segunda parte de la mencionada proposición).

Creo que la negativa de Little a distinguir entre la renta real objetiva y la corriente de bienestar (29), le ha dejado al descubierto frente al formidable ataque de Mr. Kennedy (30), sobre el que ahora daré cuenta en forma resumida. Repasaré el criterio de Little para saber si una situación económica B, es mejor que otra situación económica A. B es mejor que A, afirma, si existe una situación A', alcanzable desde A simplemente mediante la redistribución de la renta monetaria, y tal que (i) la distribución sea aproximadamente la misma que en B y se considere que por lo menos, no sea peor que en A, y (ii) que todo el mundo se halle mejor (económicamente) en B que en A'. Esto, dice Kennedy, no es válido. El razonamiento lógico—B es mejor que A', A' por lo menos no es peor que A, luego B es mejor que A—implica que A' se considera que no es peor que A porque se juzga que la distribución no es peor en A' que en A. Ello significa que el hombre corriente, o el Sr. Malenkov, o el Arcángel San Gabriel, o a quienquiera que sea, está, al comparar A' con A, o ignorando todo, salvo las cuestiones distributivas—ignorando las cuestiones relativas a la utilidad total, digámoslo claramente—o es capaz de contrapesar las consideraciones sobre la utilidad total frente a las distributivas y obtener un resultado. En cualquiera de los casos, dice Kennedy, no hay razón para que no pueda hacer directamente entre B y A, lo que se supone ha efectuado implícitamente entre A' y A; el tortuoso camino a través de A, resulta completamente ocioso e inútil.

En correspondencia sostenida con Kennedy, intenté salir en defensa de Little, pero sin resultado positivo; porque es difícil ayudar a Little. Parece natural que si ha de considerar A y A' como equivalentes, excepto para el esquema distributivo en cuestión, debe suponer que algo más fundamental que la totalidad de la renta monetaria, ha permanecido invariable entre A y A', cuando ha cambiado la distribución de esa corriente (monetaria); pero no está claro, en modo alguno, lo que es ese "algo" que no ha

(29) "A Critique of Welfare Economies", págs. 11-12, 273.

(30) "La función del bienestar económico y el criterio del DR. LITTLE", en *Review of Economic Studies*, núm. 52, págs. 137-42.

variado. Al afirmar que lo que realmente varía es “la distribución del bienestar”, cabe deducir que piensa que permanece invariable el bienestar total; pero eso no es así, puesto que en el caso que se discute, o sea que la distribución es realmente mejor en A' que en A, parece claro que debería inferir que el bienestar total ha aumentado. Ni podremos decir, como creo lo haría Hicks, que lo que no ha variado es la renta real concebida como algo diferente del bienestar.

No veo salida para él basándose en sus propios principios; la figura escultórica que ha colocado en lugar de todas las que ha derribado, parece desmoronarse estrepitosamente. Pero toda la dificultad desaparece, si consideramos el bienestar económico y la renta real como cosas distintas, dependiendo la magnitud de la primera, no sólo de la magnitud de la segunda, sino de su distribución. Ello, sin embargo, implica la realización de comparaciones interpersonales de utilidad, lo que a su vez —aunque Little, como observé en mi ensayo anterior, no parece percatarse (31)— supone, si go creyéndolo así, adoptar una noción cardinal de la naturaleza de la utilidad.

b) Y entro en mi última cuestión: ¿me es permitido o no, mantener la distinción entre bienestar económico y otras formas o clases de bienestar que me he aventurado a destacar bautizando a la primera con la palabra imaginaria “Ecfare”? El profesor Robbins, en su crítica de mi artículo, dice que no debo; y no halla dificultad en demostrar lo que siempre se ha admitido, es decir, la dificultad de trazar una línea clara de separación. Pero explicaré de nuevo, brevemente, por qué me gustaría mantener la distinción, si es posible. Creo que el economista, basándose en juicios que son juicios de hecho y no de valor, puede realizar afirmaciones sobre algunas, aunque no todas, las consecuencias de los cambios económicos para la felicidad humana, *incluyendo cambios que implican o consisten en una variación en la distribución de la*

(31) Cf. Arrow en su recensión de LITTLE, A. E. R., diciembre de 1951 página 928: “Es de suponer que la equivalencia de dos distribuciones de renta, significa que en algún sentido las utilidades *relativas* de distintos individuos, son las mismas en las dos situaciones. Esto implica, en mi opinión, la existencia de alguna medida de la utilidad que posea una significación cardinal, comparable interpersonalmente”.

renta. Robbins sostiene abiertamente que no lo cree. Opina que sobre este último tipo de variación, no se puede efectuar ninguna afirmación sin invocar consideraciones extraeconómicas, tales como la justicia o la viabilidad política (32). Debo advertir que dicha opinión me parece derrotista, y que infravalora indebidamente la contribución específica que el economista puede efectuar como consejero (oficial o privado). Las posiciones extremas que se alcanzarían si fuese llevada a su conclusión lógica, quedan bien demostradas por la aportación pesimista del profesor Reder al nuevo *American Survey* (33). "La economía del bienestar", dice, "se encuentra en una situación muy desdichada"; y un poco más tarde, "si consideramos las consecuencias para el bienestar, de la envidia, resulta imposible hasta decir que el bienestar aumentará para cada uno disponiendo de más cantidad de todos los bienes". Es mucho mejor afirmar como una simple cuestión de hecho, que el bienestar *económico* habrá aumentado, sin duda alguna, en este caso; y entonces, que el arzobispo de Canterbury se las entienda con los que sean tan estúpidos para permitir que la mayor felicidad que pudiera derivarse del hecho mencionado, sea corroída por las mordeduras de la envidia. Y no puedo convencerme de que tal distinción de sentido común entre lo económico y lo que no lo es, quede en entredicho porque el arzobispo obtenga un sueldo y porque sus botines sean costeados con recursos escasos que podían haberse dedicado a un uso alternativo.

D. H. ROBERTSON

(32) *Loc. cit.*, pág. 109.

(33) *Op. cit.*, págs. 34-6.