

LA ECONOMIA DEL BIENESTAR COMO BASE DEL PRINCIPIO MARGINALISTA DE LA FORMACION DE LOS PRECIOS

I

En años recientes se ha mantenido que la formación de los precios, basada en el coste marginal, constituye uno de los sistemas que da lugar a la distribución óptima de los recursos. El lugar prominente alcanzado por este principio se explica parcialmente por la significación política que ha tenido el uso del coste marginal como base de la política de precios, y, además, por la belleza del aparato teórico implícito. Tal como se interpreta habitualmente, la esencia del uso del coste marginal en la formación de los precios, consiste en que los productores pondrán un precio tal a sus productos que haga posible que cada consumidor pueda adquirir todos los productos a su coste marginal de producción, sin tener en cuenta si se cubren o no los costes totales con los ingresos derivados de las ventas. El sistema implica, por tanto, la concesión de subsidios a todos los productores que actúen con costes decrecientes. En este artículo tratamos de considerar la validez del aparato teórico, aparte de explorar algunas de sus consecuencias prácticas.

Los defensores actuales del principio que estudiamos, recurren casi todos a argumentos derivados de los preceptos de la "nueva" economía del bienestar. En último análisis resulta poco significativo referirse a un principio de formación de los precios, dejando fuera de contexto algún concepto de bienestar, ya que los métodos de distribución de los recursos se basan fundamentalmente en el bienestar, y solo así pueden juzgarse. Por esto razón, nuestro ensayo comienza con un resumen a grandes rasgos de aquellos principios de la moderna economía del bienestar que resultan de

importancia fundamental para estudiar los sistemas de formación de los precios. Esta sección servirá para señalar los supuestos concretos en que se basan casi todas las discusiones actuales del principio de los costes marginales como base de la formación de los precios, y sólo se pretende que sea un resumen del estado actual del problema. Sin embargo, una mera exposición de las formulaciones actuales, sobre los temas implícitos, no es suficiente para dar contenido inteligible a una teoría con historia tan larga y compleja como la del bienestar. Esto sólo puede lograrse encuadrando la estructura de la teoría actual del bienestar dentro del contexto de su desarrollo histórico. Si seguimos la evolución de los principios del bienestar, como criterio para evaluar un sistema de formación de los precios, su significación resultará mucho más clara. La primera parte se dedica exclusivamente al desarrollo de estos aspectos generales de la teoría del bienestar.

No obstante, la teoría marginalista de la formación de los precios no siempre se ha defendido con fundamentos de bienestar. Los argumentos de la teoría del bienestar proporcionan todos los elementos necesarios para llevar a cabo un análisis abstracto de la formulación actual del principio de formación de los precios, basado en el coste marginal, aunque su historia, por sí misma, no muestra cómo y por qué ha surgido el principio de los costes marginales, ni cuáles son sus consecuencias para la política económica en la práctica. La segunda parte se refiere a este principio en su sentido más estricto, siguiendo su evolución gradual a partir de las teorías de los costes crecientes y decrecientes de Marshall, hasta llegar al empleo de argumentos de bienestar. Un artículo, que aparecerá en un volumen posterior de esta revista, pondrá la historia al día, juzgando a la teoría a través del estudio de los supuestos en que se basa.

*Las bases de bienestar del principio de los
costes marginales en la formación de precios.*

Resumen

La nueva teoría económica del bienestar parte de la premisa básica de que es imposible llevar a cabo comparaciones interpersonales de utilidad. En una fase ulterior se ocupa de las afirma-

ciones que es posible formular, por lo que respecta a la eficiencia del mecanismo que distribuye los recursos, cuidando de evitar la necesidad de hacer comparaciones interpersonales. De acuerdo con esta base, un aumento general del bienestar se define como un cambio que mejora la posición de algunos individuos (a juicio de ellos mismos) sin empeorar la situación de nadie. Esta definición no es tan limitada como podría parecer a primera vista. Utilizando el "principio de compensación" se amplía considerablemente el número de situaciones sobre las cuales puede opinarse. En el caso de una situación en la cual, por medio de un cierto cambio, algunos individuos resulten beneficiados y otros incurran en pérdidas, puede ser posible que aquellos que mejoran, compensen a los que pierden en forma completa y quede aún algún beneficio para ellos. En tal caso, si se lleva a cabo el cambio y la compensación, la situación está caracterizada por implicar ganancias para todos y puede emitirse un juicio sobre su eficiencia (1).

El cumplimiento de estos supuestos de bienestar, en forma de condiciones marginales, para lograr un bienestar máximo, se deriva directamente de las mismas definiciones fundamentales. Dichas condiciones pueden dividirse en dos grupos: las que se refieren a la producción y las que tratan del cambio.

Las condiciones marginales de producción son aquellas que aseguran que los factores de la producción serán utilizados en la forma más eficiente. En primer lugar, el empleo de un factor por parte de una empresa debe rendir el mismo volumen de un producto concreto que si lo emplea otra. De otro modo, sería posible, por medio de una traslación de factores entre las empresas, producir una mayor cantidad con el mismo volumen de factores de la producción. Por consiguiente, la primera condición consiste en que el coeficiente marginal de transformación, o sea el coste marginal, en términos monetarios, debe ser igual para todas las empresas que producen el mismo artículo.

En segundo lugar, por lo que respecta a las interrelaciones entre los diferentes factores de la producción, debe ser imposible alterar la combinación de factores empleados para lograr una mayor producción total. Dentro de los límites que fija la técnica,

(1) Como se señala más adelante, este argumento no implica que tanto el cambio como la compensación *deban* llevarse a cabo.

es posible que puedan obtenerse productos de tipo concreto empleando un cierto número de diferentes combinaciones de factores. Cuando se emplean dos factores en la producción de varios artículos, sólo se puede lograr una eficiencia máxima si las productividades marginales de los dos factores conservan la misma relación en todos los usos a que se destinan. Cuando no se cumple esta condición, es posible, sin alterar la cantidad total de los factores, aumentar la producción de un artículo sin disminuir la del otro, a través de una nueva combinación de los factores utilizados en la producción de los diferentes productos. El incumplimiento de esta condición se reflejaría en términos monetarios en una economía de librecambio, dado que se reducirían los costes al sustituir uno de los factores por otro.

Las condiciones marginales del cambio hacen preciso que los bienes producidos en la forma más eficiente se ajusten a las preferencias de los consumidores. En primer lugar, la utilidad marginal de cada consumidor que se deriva de los factores de la producción transformados en bienes de consumo debe ser igual en todas sus aplicaciones. Si no lo fuera sería posible aumentar el bienestar reajustando la distribución de los factores de la producción entre los diversos procesos de producción de bienes de consumo. En segundo lugar, cada individuo debe distribuir su tiempo, entre el trabajo y el ocio, de tal manera que no puede aumentar su satisfacción reduciendo su ocio o aumentando su renta o viceversa.

Todas estas condiciones marginales de bienestar máximo se ajustan a las limitaciones de la nueva economía del bienestar y se derivan directamente de la definición de óptimo como una situación en la cual nadie puede mejorar sin empeorar la situación de otros. Las implicaciones de estas condiciones marginales, así como las que surgen de los supuestos en que se basan, pueden demostrarse mejor si consideramos el sistema dentro del contexto de su desarrollo histórico. La próxima parte de este ensayo se dedica a discutir brevemente las aportaciones más importantes en esta dirección. La mayor parte de los razonamientos resultarán conocidos a muchos lectores, pero es útil exponerlos conjuntamente para seguir el desarrollo de las ideas y establecer los supuestos fundamentales implícitos.

*El desarrollo de la nueva economía
del bienestar*

La mayor diferencia entre la antigua economía del bienestar y la llamada nueva consiste en la forma de enfocar las comparaciones interpersonales de utilidad. Muchos de los primeros tratadistas reconocieron las dificultades implícitas en tales comparaciones, pero mantuvieron que, a pesar de que las comparaciones interpersonales implican juicios éticos, tales juicios eran precisos si se deseaba que el análisis económico tuviera significado. Durante algún tiempo, los supuestos sobre las comparaciones interpersonales de utilidad formaron parte esencial del cuerpo de doctrina económica y social existente. El utilitarismo de Bentham, que abogaba por considerar a la mayor cantidad total de felicidad como el criterio apropiado para la política social, no sólo suponía que las utilidades individuales eran susceptibles de ser sumadas, sino, además, que las utilidades de cada individuo deberían tener el mismo peso. Mill, educado en la doctrina de Bentham, defendió la difusión de la riqueza basada en el principio igualitario del utilitarismo (2), aunque nunca se ocupó detalladamente de la comparación de las utilidades de los individuos. El concepto marshalliano del exceso del consumidor también se basaba fundamentalmente en la suma de las utilidades individuales. Reconocía, de pasada, que el exceso del consumidor solo suministra una medida para los excedentes de satisfacción, si se deja de lado el hecho de que la misma suma de dinero representa diversas cantidades de satisfacción para personas diferentes. (No obstante, continuó sus razonamientos como si en realidad fuera posible pasar por alto esta diferencia en la utilidad del dinero para los diferentes individuos) (3). De forma similar, casi toda la literatura de este periodo ignoró o dió por resuelto el problema de las comparaciones interpersonales de utilidad.

Puede encontrarse una forma más explícita del estudio de la utilidad en autores que se ocuparon de la teoría del impuesto, en

(2) J. S. Mill: *Political Economy*, Libro II, cap. 2, pág. 4; Libro V, cap. 9, página 2.

(3) Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 8.ª edición (Londres, 1936), Libro II, cap. VI, pág. 128.

tre los cuales Edgeworth es quizá el más sobresaliente. En una serie de artículos sobre la teoría del impuesto (4), Edgeworth mantuvo que el gravamen debería diferenciarse de acuerdo con el volumen de renta, su regularidad, el estado civil, el número de descendientes, la edad y otras características de los individuos. Sin embargo, nunca señaló la incomparabilidad de la utilidad de los individuos que poseen las mismas características. De hecho, supuso que la comparación de utilidades individuales es válida al considerar los efectos de rentas de diverso volumen, se extendió en la discusión de si la ley de Bernoulli (la utilidad disminuye en razón inversa en relación con la renta) exagera o disminuye la importancia del verdadero sacrificio (5) y al discutir el problema de si cada sujeto tributario debe sacrificar un volumen absoluto igual de utilidad o una proporción igual de la utilidad total.

Wicksell estudió el problema de la comparabilidad de las utilidades marginales individuales en forma que se asemeja notablemente a Edgeworth (6). Reconocía la existencia del problema de la comparabilidad de las utilidades entre los individuos y que en casos especiales era necesario tenerlo en cuenta. Sin embargo, en general, creyó que era posible hacer abstracción de las diferencias individuales, excepto por lo que se refiere a las diferencias sociales y a la distribución de la propiedad.

El sistema de bienestar de Wicksell fué uno de los primeros que incluía un desarrollo explícito de la serie de condiciones marginales necesarias para lograr un bienestar máximo (7). Las condiciones marginales de *cambio* que desarrolló, no dependían de la utilidad interpersonal; en realidad llegó incluso a discutir la difi-

(4) F. Y. Edgeworth: "The Pure Theory of Taxation", *Economic Journal*, Volumen VII (1897), págs. 46-70, 226-38 y 550-71.

(5) *Ibid*, págs. 557.

(6) Knut Wicksell: *Lectures on Political Economy* (Londres, 1934; traducción de E. Classen), Vol. I, págs. 77-93.

(7) Naturalmente estas condiciones marginales no se deben a él. Ha habido muchos autores dedicados a estos estudios y de sus obras surgen las condiciones de cambio con las que están de acuerdo la mayor parte de los economistas y que han sido integradas en sus razonamientos. Seguir la pista al desarrollo actual de las condiciones de cambio implica, de hecho, estudiar el origen y el desarrollo de la teoría de la utilidad marginal, en sus relaciones con la teoría del valor y del cambio.

cultad de medir la utilidad y la falta de sentido de cualquier medida que pudiera emplearse (8), siendo especialmente cuidadoso al señalar que las condiciones de cambio dependían únicamente de comparaciones *intrapersonales*. No obstante, algunas de las condiciones marginales que a él se deben, dependen directamente de la comparación interpersonal. Señaló, por ejemplo, que un hombre rico lleva su consumo hasta un punto en que la utilidad marginal de la última unidad consumida es prácticamente nula, mientras que un hombre pobre tiene que dejar de consumir en un punto en que prácticamente todos los bienes tienen para él una elevada utilidad marginal. Wicksell estaba de acuerdo con Bohm-Bawerk sobre el hecho de que un cambio de renta del hombre rico al pobre puede tener por resultado una mayor utilidad total para ambos, considerados conjuntamente (y por tanto para la sociedad como un todo) (9). Con otras palabras, mantuvo que a menos que la utilidad marginal de la renta fuera igual para todos los individuos, se podría aumentar el bienestar, transfiriendo renta de aquellos que tienen bajas utilidades marginales a los que las tienen altas. En estas condiciones pudo defender medidas tales como salarios e impuestos mínimos, aunque ellos pudieran obstaculizar el cumplimiento de las condiciones marginales de cambio. Creía que el hecho de que las gentes tienen diferentes rentas limitaba la efectividad de las condiciones marginales de cambio que dan lugar a un bienestar máximo.

Con estos antecedentes no es extraño que Pigou introdujera en la trama de su análisis el supuesto de que es posible comparar la utilidad interpersonalmente. Aunque nunca discutió este asunto, la forma en que emplea el concepto de producto social neto implica que pueden sumarse las satisfacciones individuales, lo mismo que ocurría con la forma en que empleó Marshall el excedente del consumidor. Pigou empleó el volumen y la distribución del dividendo nacional como una indicación al bienestar económico total. Siempre que no disminuya el dividendo que perciben los pobres, un aumento en el dividendo nacional total de la comunidad (a menos que se derive de obligar a los individuos a trabajar más de lo que desean), implica un aumento del bienestar econó-

(8) *Ibid.*, págs. 37 y siguientes.

(9) *Ibid.*, pág. 77.

mico. Y lo que es más, mantuvo que las alteraciones en la distribución del dividendo nacional en favor de los pobres (salvo en circunstancias muy especiales) también aumentaría el bienestar económico. Mencionó, de pasada, que una condición esencial para la validez de esto último consiste en la similitud psicológica de los miembros de la comunidad, pero, según parece, consideró esta condición tan evidente que no le dedicó mayor atención (10).

El sistema de Pigou implica, de hecho, una serie de condiciones marginales referentes a la producción, al mantener que el producto marginal social neto de los recursos en sus diversas aplicaciones, debe ser igual para maximizar el dividendo nacional. La comprobación consiste en demostrar que si estas condiciones marginales no se cumplen, el dividendo nacional total podría aumentar trasladándose recursos de aquellos usos con bajo producto marginal social neto a otros con mayor producto marginal social neto (11). Es evidente que este concepto se basa en comparaciones interpersonales, ya que parte del uso del dividendo nacional como índice del bienestar.

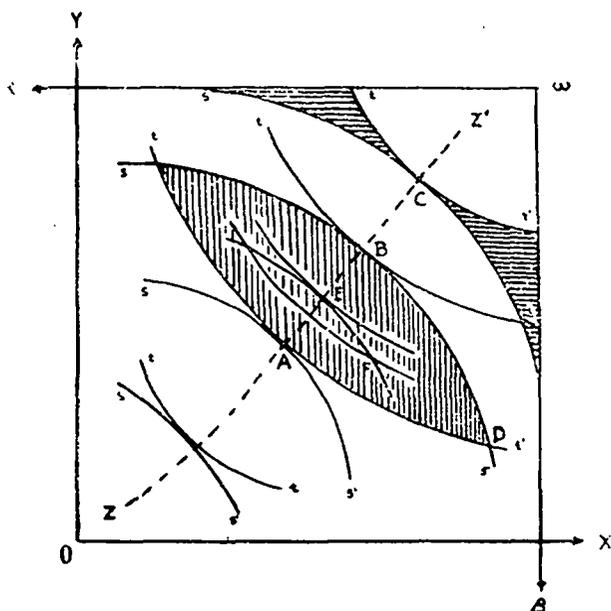
Los diversos supuestos que, en relación con las comparaciones interpersonales de utilidad, adoptaron los primeros tratadistas de la economía del bienestar, no invalida necesariamente los edificios que sobre ellos construyeron, pero las conclusiones a que se llega deben considerarse como resultado de los supuestos especiales que se adoptan y no del sistema analítico por sí mismo. En la primera fase del desarrollo de la economía del bienestar se trató de separar la parte analítica del sistema del bienestar de los supuestos especiales, por lo que respecta a las comparaciones interpersonales de utilidad. Una de estas primeras tentativas es la que efectuó Pareto. Sus esfuerzos y los de sus seguidores han logrado la construcción de una estructura que trata de determinar cuales son las conclusiones que pueden lograrse analíticamente, sin supuestos referentes a las comparaciones interpersonales.

Pareto, para eludir la necesidad de las comparaciones interpersonales de utilidad, formuló una definición especial del bienestar

(10) A. C. Pigou: *The Economics of Welfare*, 3.^a edición (Londres, 1929), Parte I, caps. VII y VIII, especialmente pág. 91.

(11) *Ibid.*, pág. 138.

general (12). Consideró que un punto de máximo bienestar era una posición a partir de la cual ningún movimiento podría mejorar la posición de todos los componentes del sistema. Si un desplazamiento dado de la posición original aumentaba el bienestar de algunas personas, ello implicaría la disminución del de otras, siendo imposible con esta definición determinar si el bienestar total disminuye o aumenta después del cambio. En otros términos, una vez que se tengan en cuenta tanto los aumentos positivos como los negativos de bienestar individual, las situaciones anteriores y pos-



teriores al cambio se hacen incomparables y caen fuera del terreno del sistema del bienestar paretiano.

Resulta básica para la definición de Pareto la forma en que la explica, recurriendo a los conocidos mapas de indiferencia que relacionan el cambio entre dos individuos. Ofrecemos un mapa similar en la figura 1. Para el primer individuo los ejes son OX y OY, y para el segundo ω y $\omega\beta$. Las curvas de indiferencia tt' se refieren al primer individuo, y las curvas ss' al segundo. Un

(12) Esta discusión sobre Pareto se basa en *Manuel d'économie politique* (París, 1909), págs. 354 y siguientes.

aumento en la satisfacción del primer individuo viene representada en un movimiento de O a ω y para el segundo individuo la satisfacción aumenta en la dirección ω a O . En estas condiciones, el punto C , situado en un lugar en que las curvas de indiferencia de los dos individuos son tangentes, representa la posición de máximo bienestar, de acuerdo con Pareto. Cualquier movimiento a partir de C , en la dirección que sea, tendrá por resultado una pérdida por lo menos para uno de los individuos. Un movimiento hacia ω implica beneficio para el primer individuo y, al mismo tiempo, una pérdida para el segundo. Un movimiento hacia O , naturalmente altera la situación: el segundo individuo obtiene una mejora, pero el primero se ve perjudicado. Por último, cualquier movimiento en dirección a X o Y empeora la posición de ambos individuos. El punto D , por otra parte, no representa un máximo de este tipo. A partir de este punto, un movimiento hacia el área rayada verticalmente aumenta el bienestar de ambos individuos, pero no existe una posición especial dentro de ella que represente, en relación con el punto D , la mejor posición de todas. Existe una serie de óptimos en los puntos de tangencia de las diversas curvas de indiferencia; los puntos E , A y B , por ejemplo. Estos puntos óptimos no pueden compararse entre sí, ya que representan posiciones en las cuales un individuo mejora con perjuicio para el otro, pero todos tienen en común constituir situaciones superiores a la que representa el punto D .

Pareto no prosiguió su estudio sobre la naturaleza de los óptimos, pero facilitará nuestro estudio efectuar algunas consideraciones con más claridad en este momento.

Cada uno de los puntos de la línea $Z-Z'$ que conecta los diversos puntos de tangencia de los dos mapas de indiferencia (conocida por el nombre de curva de contrato, por ser utilizada con otro sentido), representa una posición de bienestar máximo, de acuerdo con la definición de Pareto. Sin embargo, sólo sabemos de cada uno de los puntos de esta línea que son superiores a otros puntos de un área limitada. El punto C , por ejemplo, sólo es superior a los puntos que se encuentran en el área rayada horizontalmente. Sólo en el caso de que se parta de una posición de esta área, puede aumentarse el bienestar general con un movimiento hacia C .

Por lo que respecta al punto D, todos los puntos de la línea Z-Z' entre A y B constituyen óptimos. El punto F representa una mejora en comparación con D, ya que coloca a ambos individuos en curvas de indiferencia superiores, pero no es un óptimo. Sin embargo, no se deduce de esto que las posiciones A y B sean superiores a la posición F. El punto F no puede compararse con A y B, aunque los tres sean comparables con el punto D. El hecho de que los puntos A y B sean óptimos relativos y que F no lo sea, no implica nada. Existe un área que incluye posiciones superiores a F, pero A y B no pertenecen a ella. Del mismo modo existen posiciones en las cuales A y B representan óptimos relativos, pero F no está en ellas. Lisa y llanamente, todo esto sólo significa que pueden existir dos situaciones que no pueden compararse entre sí, a pesar de que cada una de ellas sea comparable con una misma tercera. Pueden ofrecerse ejemplos sencillos de este fenómeno con facilidad. Supongamos, por ejemplo, que tanto el individuo A como el B perciben mayores rentas. Si se da a A 50 dólares y a B 25, ambos están en mejor situación que antes. Si se hubiera dado 50 a B y 25 a A, ambos considerarían su posición mejorada después del aumento. Cada uno de estos cambios puede, por consiguiente, compararse con la situación original sin recurrir a comparaciones interpersonales. Pero cualquier juicio sobre si A o B deben obtener el mayor aumento, implica comparaciones interpersonales y, por tanto, los dos cambios alternativos no pueden evaluarse sin recurrir a dichas comparaciones.

El sistema de bienestar paretiano, al no admitir las comparaciones interpersonales, no llega a un punto de bienestar máximo, sino que, más bien, determina un número infinito de óptimos no comparables. En este sistema sólo es posible evaluar los cambios cuando empeoran o mejoran la situación de todos los individuos. Sólo puede decirse que una situación es superior a otra si el cambio da lugar únicamente a una mejora para algunos, sin empeorar la situación de nadie. Este aspecto del sistema de Pareto resultará importante para estudiar la formación marginalista de los precios en la segunda parte de este ensayo.

Enrico Barone, al tratar del estado colectivista (13), establece,

(13) Enrico Barone: "The Ministry of Production in the Collectivist State", reimpresso como Apéndice A en F. A. Hayek, editor, *Collectivist Economic Planning* (Londres, 1935), págs. 245-90.

como criterio para juzgar el bienestar general, casi las mismas condiciones que sugirió Pareto, aunque llegó más allá de la simple definición del óptimo, al introducir la idea de que un aumento en el bienestar de un individuo (si los precios se mantienen constantes) puede expresarse haciendo referencia a un exceso de renta monetaria sobre el volumen necesario para mantener su nivel inicial de bienestar. Naturalmente, este artificio no aumenta las posibilidades de comparación entre diferentes situaciones, pero ofrece nuevos derroteros al análisis. Supongamos, por ejemplo, que ocurre un cambio que sólo afecta a tres individuos: el bienestar de A y B resulta aumentado, pero disminuye el de C. Si consideramos los supuestos de Pareto y Barone, por lo que respecta a las comparaciones interpersonales, la situación resultante no es comparable con la que existía antes del cambio. No obstante, puede hacerse comparable si trasferimos los aumentos (en forma de renta) de los individuos A y B a C. Si después de efectuarse esta transferencia, el individuo C compensa con creces su pérdida, puede decirse que el bienestar general ha aumentado; ninguno de los individuos se encuentra en peor situación y el individuo C ha mejorado la suya. Si, por el contrario, cuando los beneficios de A y B no son suficientes para lograr que C ocupe la situación inicial, se produce una disminución del bienestar general. El principio que consiste en utilizar las transferencias de renta, para hacer comparables diversas situaciones, cobrará gran importancia en el examen de los desarrollos más recientes de la economía del bienestar. A esta altura debe hacerse notar que es la transferencia real de renta la que hace posible la comparación; la mera existencia de la posibilidad de tal transferencia no es suficiente. Barone no ha hecho siempre esta distinción con suficiente claridad. En algunos lugares parece dar a entender que un cambio que produce incrementos negativos y positivos de bienestar, puede evaluarse determinando si existe un exceso de los incrementos positivos sobre los negativos (14). Tal procedimiento es equivalente a mantener que la misma cantidad de renta daría lugar a utilidad equivalente para todos los individuos de que se trate y esto, naturalmente, implica comparaciones interpersonales de utilidad.

(14) *Ibid.*, pág. 256, pág. 271.

Tanto Pareto como Barone desarrollaron algunas de las condiciones marginales, con el supuesto de que las comparaciones interpersonales son imposibles. Pareto define las condiciones marginales de cambio en su demostración del significado de un óptimo. La demostración de que las curvas de indiferencia de dos individuos, entre los cuales se lleva a cabo el cambio, son tangentes, en cualquier punto de óptimo, equivale a afirmar que los coeficientes marginales de sustitución entre los dos bienes son iguales para ambos individuos. Barone no desarrolló las condiciones marginales explícitamente, pero están implícitas en su exposición del "máximo colectivo", en la cual demuestra que las condiciones de un bienestar máximo en un estado colectivo son las mismas condiciones fundamentales de cambio y distribución que caracterizan a la empresa libre. Tanto Pareto como Barone se preocuparon por probar que la libre competencia da por resultado un óptimo, teniendo en cuenta las limitaciones del sistema de bienestar que no admite comparaciones interpersonales. A pesar de que Barone señaló que la libre competencia no es el único óptimo ni necesariamente el mejor, no desarrolló la idea. Ambos autores, al analizar la posibilidad de precios múltiples, indicaron que, con costes decrecientes, el empleo de precios diferenciados puede resultar en un mayor bienestar que el empleo de un precio uniforme (15).

Uno de los primeros tratadistas de lengua inglesa que se ocuparon del bienestar, con exclusión de las comparaciones interpersonales, fué A. P. Lerner (16). Lerner no sólo define el máximo bienestar como una situación que se pondría de manifiesto a sí misma en la imposibilidad de colocar a un individuo en una posición preferente sin desplazar a otros individuos a una situación peor, sino que también describe tal situación como el óptimo social correspondiente a una distribución dada de la renta entre los individuos. Al dar esta forma a las condiciones de óptimo, Lerner aportó el elemento final necesario para concluir la estructura de la nueva economía del bienestar. El enfoque de Lerner nos lleva a una separación de los problemas referentes a la eficiencia con

(15) Pareto, op. cit., pág. 359; Barone, op. cit., pág. 283.

(16) A. P. Lerner: "Monopoly and the Measurement of Monopoly Power" *The Review of Economic Studies*, vol. I (1933-34), págs. 157-75.

que se lleva a cabo la distribución de los recursos y aquéllos referentes a la conveniencia de distribuciones dadas de la renta. De acuerdo con sus puntos de vista, el problema de la eficiencia no precisa comparaciones interpersonales, mientras que el de la distribución de la renta sí las necesita.

La definición de Lerner del óptimo social con una distribución dada de la renta contiene, en efecto, las condiciones marginales de la producción: "el óptimo, dice, es una situación en la cual los recursos que han de dedicarse a la satisfacción de los deseos de cada individuo, es tal que sus satisfacciones totales no resultarían aumentadas gracias a una transferencia de recursos para la producción de los bienes de que dispone hacia otros que desea". Las condiciones marginales de cambio quedan expresadas en Lerner por la condición de que una situación no es óptima, en tanto en cuanto un individuo pueda pasar a una situación preferencial, al alterar sus modelos de consumo, sin colocar a otro individuo en una curva de indiferencia inferior. Su análisis es el mismo que ya había desarrollado Pareto. Diremos, de pasada, que la obra de Lerner no pone de manifiesto las contribuciones anteriores de Pareto y Barone sobre este tema, de modo que su exposición puede muy bien representar el resultado de un desarrollo independiente y no sólo un paso adelante a partir de lo que ya existía.

Sin embargo, la obra de Pareto y Barone fué adoptada explícitamente por Harold Hotelling (17). Aplica este autor la misma definición de bienestar máximo al problema de la formación marginalista de los precios. Hotelling contribuye muy concretamente con su diferente aportación a la teoría de las comparaciones interpersonales. Dicha contribución consistió en un desarrollo del concepto de la compensación, en el sentido de que puede lograrse un óptimo por medio de un proceso de cambio, acompañado de un sistema de cobros y pagos, tal que cada uno de los individuos vea su situación mejorada. Sin embargo, sostuvo que en la práctica puede no ser necesario pagar una compensación a aquellos que sufren una disminución en su bienestar; i. e. que el bienestar general puede lograrse gracias a los sacrificios de algunos. Natural-

(17) Harold Hotelling: "The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates", *Econometrica*, vol. VI (1938), páginas 242-69.

mente, esto significa una desviación de la definición original del óptimo que había adoptado; mientras algunos individuos incurren en sacrificios y otros obtienen ventajas, no puede juzgarse el bienestar general sin incurrir en comparaciones interpersonales.

El problema, que consiste en decidir si habrán de pagarse o no compensaciones, ha constituido el tema de largas controversias. Tanto Harrod (18), como Robbins (19), mantienen que las ganancias de un grupo pueden exceder a las pérdidas de otro sólo si los individuos de que se trate se consideran iguales, en algún sentido. La afirmación de que el bienestar social aumenta, aunque no se paguen compensaciones a aquéllos que ven disminuir su bienestar, implica admitir que existe igual capacidad de satisfacción por parte de los sujetos económicos. La discusión se ha centrado específicamente en torno a la cuestión de si una derogación anterior de las "corn laws" hubiera aumentado el bienestar general. Al ser derogados los terratenientes hubieran visto empeorada su situación, pero los consumidores en general se hubieran visto beneficiados por el menor precio. Harrod y Robbins afirmaron que, bajo ciertas condiciones, podría no ser necesario afirmar que la derogación hubiera aumentado el bienestar general, pero Kaldor (20) mantuvo que, dada la *posibilidad* de haber mejorado la situación de todos, por medio del pago de una compensación a los terratenientes, era innecesario que la compensación se pagara realmente. Los argumentos económicos favorables a la derogación eran válidos y la suerte de los terratenientes carecía de importancia. Con esta base, Kaldor sugiere que la economía del bienestar sea dividida en dos partes; la primera referente a la producción y la segunda a la distribución. Hicks (21) apoya a Kaldor al afirmar que una política sana, por lo que respecta a la eficiencia,

(18) R. F. Harrod, "Scope and Method of Economics", *Economic Journal*, volumen XLVIII (1938), págs. 396-97.

(19) Lionel Robbins: "Interpersonal Comparisons of Utility. A Comment", *Ibid.*, págs. 635-41.

(20) Nicholas Kaldor: "Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility", *Economic Journal*, vol. LXIX (1939), páginas 549-52.

(21) J. R. Hicks: "The Foundations of Welfare Economics", *Economic Journal*, vol. LXIX (1939), págs. 696-712.

es independiente de las comparaciones interpersonales y que el problema de la distribución de la renta es el único que depende de la evaluación de la utilidad.

Investigando la posición Kaldor-Hicks, Scitovsky (22) ofrece un análisis que resulta más preciso en su desarrollo. El criterio que mantiene para evaluar un aumento del bienestar es doble. Para poder decir que un cambio dado ha aumentado el bienestar general, afirma, debe ante todo ser posible, después de haber ocurrido, una redistribución de la renta que mejore la posición de todos. En segundo lugar, no debe ser posible a través de una mera redistribución de la renta, sin recurrir a la alteración propugnada, lograr una posición superior a aquella que existiría después de haberse adoptado el cambio. Aplicando este criterio al argumento de Kaldor, Scitovsky concluye que tal posición resulta partidista. Sólo tiene en cuenta la distribución de la renta original, pero la prueba de un incremento del bienestar también debe efectuarse teniendo en cuenta la distribución de la renta que resultaría después del cambio. Podría muy bien ocurrir que un cambio dado pareciera deseable de acuerdo con el criterio de Kaldor, pero que una vez efectuado resultara más deseable la posición original. Debido a esta paradoja, Scitovsky pensó en la necesidad de un doble criterio, aunque cuando coincidieran ambas pruebas podría afirmarse que la nueva situación era mejor que la anterior.

Scitovsky señaló que, de acuerdo con su criterio, el cambio no tenía por qué mejorar la posición de todos; sólo es necesario, teniendo en cuenta todas las posibles distribuciones de la renta, que la alteración mejore la posición de todos, siempre que dicha distribución permaneciera constante. Al definir así la eficiencia, Scitovsky creyó haber efectuado la separación de la eficiencia y la distribución que propugnaba Kaldor. El problema de la distribución —afirmó Scitovsky— es ético, no económico, y para fines analíticos debe permanecer estrictamente separado (aunque, naturalmente, no puede ser pasado por alto). Todas las afirmaciones referentes al bienestar nacional están sujetas a modificaciones, al considerar la justicia social, pero no debe permitirse que tales

(22) Tibor Scitovsky: "A Note on Welfare Propositions in Economics", *Review of Economic Studies*, vol. IX (1941-42), págs. 77-82 y "A Reconsideration of the Theory of Tariffs", *ibid.*, págs. 89-110.

consideraciones obstaculicen el análisis de los problemas de eficiencia.

Las implicaciones de la obra de Scitovsky se aclararon algo gracias a su afirmación de que el problema implícito en la adopción de un doble criterio es esencialmente similar al problema a que se hace frente en la teoría de los números índices y que las comparaciones de bienestar, efectuadas siguiendo dicha teoría, son válidas, del mismo modo que lo son las comparaciones de índices. Por consiguiente, resultará útil puntualizar en qué sentido el desarrollo de un doble criterio en los números índices es similar, y si el argumento puede aplicarse igualmente a un sistema que prohíba las comparaciones interpersonales de utilidad.

El tipo de problema de números índices a que se refiere Scitovsky puede ilustrarse por medio del problema que consiste en determinar si la cesta de productos consumidos por un individuo en un período representa un mayor o menor nivel de vida (suponiendo gustos constantes) que la cesta que consume en un segundo período. Si las cantidades de bienes varían, pero no lo hacen los precios, el problema es, naturalmente, sencillo. Sólo es necesario comparar los valores de los bienes consumidos en los dos períodos, deduciéndose inmediatamente que el nivel de vida es más elevado en el segundo período si el valor de los bienes consumidos también lo es. El individuo de que se trata podría haber alcanzado su nivel de vida anterior con un menor gasto, de modo que el hecho de que gasta más en el segundo período debe significar que prefiere la segunda combinación de bienes. El cambio y el aumento en los gastos es prueba de algún aumento en el bienestar. Naturalmente, el mismo razonamiento se invierte si el valor de los bienes consumidos en el segundo período es inferior.

El problema surge, en la teoría de los números índices, cuando tanto los precios como las cantidades de los bienes consumidos se alteran entre los dos períodos. Utilizando la notación convencional, el problema consiste en comparar $\sum p_1 q_1$ y $\sum p_2 q_2$. Una comparación directa del valor de las dos cifras no nos da la respuesta, ya que incluyen las alteraciones en los precios lo mismo que en las cantidades. En algunos casos es posible efectuar una comparación directa usando precios constantes como pesos. Es aquí cuando el doble criterio se impone; es necesario contestar dos pregun-

tas antes de llegar a una respuesta completa. En primer lugar, es preciso preguntar si los bienes consumidos en el período 2 tienen mayor valor que los consumidos en el período 1, en el caso de que los bienes se valúen de acuerdo con los precios del período 1. (Es decir, ¿es $\sum p_1 q_1 < \sum p_1 q_2$?). En segundo lugar, también es necesario preguntar si los bienes consumidos en el período 2 continúan teniendo más valor, si ambas cestas se valúan a los precios que prevalecían en dicho período. (Es decir, ¿es $\sum p_2 q_1 < \sum p_2 q_2$?). Sólo en el caso de que la respuesta a ambas preguntas sea afirmativa, puede decirse con rigor que el nivel de vida del individuo es superior en el segundo período, es decir, que $\sum p_2 q_2 > \sum p_1 q_1$.

Hay un paso en este análisis que requiere un supuesto que no hemos mencionado explícitamente todavía. No es posible pasar de las afirmaciones $\sum p_1 q_1 < \sum p_2 q_2$ y $\sum p_2 q_1 < \sum p_2 q_2$ a la conclusión de que $\sum p_1 q_1 < \sum p_2 q_2$, sin establecer alguna relación entre las dos primeras ecuaciones. Tal relación puede establecerse si se supone que la satisfacción individual es función únicamente de las cantidades de los productos que obtiene y no de sus precios. Se deduce de ello, por lo que respecta al bienestar individual, $\sum p_1 q = \sum p_2 q_1$ y $\sum p_1 q_2 = \sum p_2 q_2$. Puede lograrse la conclusión $\sum p_1 q_1 < \sum p_2 q_2$, sustituyendo las igualdades apropiadas en las ecuaciones originales.

Volviendo al problema de Scitovsky, referente al bienestar general del sistema económico, resulta evidente que, lo mismo que ocurre en el ejemplo de los numerosos índices, son las alteraciones en los precios las que impiden la comparación directa; en el problema de Kaldor son las alteraciones en la distribución de la renta entre los dos períodos. Tal como se hace en el caso del problema de los números índices, Scitovsky propone considerar la dirección del cambio en el bienestar, utilizando la distribución original de la renta y la que resulta del cambio en el sistema de pesos; se trata una vez más de comparar indirectamente lo que no es susceptible de comparación directa. Sin embargo, lo mismo que ocurre con los números índices, se precisa un supuesto para relacionar las dos ecuaciones que reflejarían las dos distribuciones diferentes de la renta. Para que la doble prueba resulte adecuada, el supuesto debe consistir en que el bienestar general no es fun-

ción del sistema de peso utilizado, i. e., la distribución de la renta (o con otras palabras, cualquier alteración en la distribución de la renta no afecta al bienestar total). Una transferencia de renta de un individuo a otro, de acuerdo con este supuesto, no altera el bienestar total. Tal supuesto no sólo admite las comparaciones interpersonales, sino que requiere en forma específica que la utilidad renta sea idéntica para todos los individuos que integran el sistema.

Por consiguiente, a pesar del complicado sistema que se ha construído, no se ha logrado evitar las limitaciones originales de Pareto, con respecto a alteraciones específicas que redunden en ganancias para un individuo y en pérdidas para otro. Scitovsky logró eliminar un elemento que daba lugar a ambigüedades en las teorías del bienestar anteriores. Por añadidura, creó el concepto de la comparación de todas las posibles distribuciones de la renta, que no obedecen a un plan determinado y todas aquellas que sí tienen tal objeto. Este concepto puede resultar de extraordinaria utilidad en el estudio de la naturaleza de los sistemas económicos, aunque hay que recordar que sólo se aplica a la comparación de puntos con sus correspondientes distribuciones de la renta. Las situaciones con distribución diferente de renta continúan siendo incomparables, sin acudir a la comparación interpersonal.

Volviendo a Kaldor y a las "corn laws", llegamos a la conclusión definitiva de que es imposible afirmar si la derogación habría aumentado el bienestar total; es imposible afirmar si las pérdidas de los terratenientes habrían sido mayores o menores que las ganancias del resto de los sectores de la economía. Puede decirse, sin temor a error, que la derogación de estas leyes, acompañada de compensación a los terratenientes, habría aumentado el bienestar total. Esto no significa, naturalmente, que la derogación con compensación hubiera sido necesariamente mejor, desde el punto de vista del bienestar, que la derogación sin ella. No es posible pronunciarse en esta cuestión, con criterio económico, sin recurrir a las comparaciones interpersonales.

Es posible que el problema de que tratamos resulte más claro si empleamos un ejemplo algo diferente al de las "corn laws". Puede muy bien demostrarse, por medio de la definición de Scitovsky,

que es posible lograr una mayor eficiencia en la distribución de los recursos eliminando el impuesto sobre la renta y recurriendo a la capitación (ya que esta última no tiene un efecto adverso sobre los incentivos al trabajo) y que sería posible para aquellos que se beneficiaran compensar a los perdidosos. Sin embargo, son pocos los que mantendrían que tal cambio puede adoptarse *sin compensación*, justificándolo por un aumento en el bienestar general.

Paul Samuelson (23), Melvin Reder (24) y, más recientemente, Kenneth Arrow (25), han reconocido la necesidad de pagar compensación, si se desea defender una política económica basada en los criterios establecidos por la nueva economía del bienestar. Samuelson, además de considerar los problemas de la compensación, ha señalado que los argumentos clásicos con respecto a las ventajas del comercio libre se basan en una falacia, similar a la que se comete al afirmar que un punto concreto de óptimo en la curva de contrato, constituye la mejor posición. Según Samuelson, estos razonamientos implican la comparación de las utilidades de diversos individuos, sobre lo cual se supone que no es posible opinar. Arrow consideró concretamente la forma de compensación de Scitovsky. A pesar de haber afirmado que el principio de Scitovsky puede llevarnos, por lo menos, a una ordenación parcial que abarcaría a un número mayor de casos que aquella que requiere el pago real de la compensación, llega a la conclusión final de que la posibilidad de una respuesta consistente se hace cada vez más remota, cuando las alternativas son más de dos e insiste vehementemente en que las redistribuciones que no se llevan a cabo carecen de importancia.

La insistencia en que la compensación debe realizarse antes de

(23) P. A. Samuelson: "Welfare Economics and International Trade", *American Economic Review*, vol. XXVIII (1938), págs. 261-66 y *The Foundations of Economic Analysis* (Cambridge, 1947) págs. 249-52.

(24) Melvin W. Reder: *Studies in the Theory of Welfare Economics* (New York, 1947), págs. 94-100.

(25) Kenneth J. Arrow: "The Possibility of a Universal Social Welfare Function" (26 de septiembre, 1948); "Second Thoughts on Social Welfare Indices" (10 de diciembre, 1948) y "Corrigendum to Second Thoughts on Social Welfare Indices" (28 de diciembre de 1948), *Cowles Commission Discussion Papers* (mimeo).

que el economista pueda opinar, teniendo en cuenta el bienestar, no implica que la falta de compensación no pueda tener por resultado un mayor incremento en el bienestar, pero sí significa que no puede adoptarse una decisión sobre esta cuestión, sin tener en cuenta algún supuesto sobre las comparaciones interpersonales de utilidad. El economista no puede afirmar que sea necesario pagar la compensación, sino más bien declarar su ignorancia acerca de la situación en que la compensación no se llega a efectuar. Puede muy bien ocurrir que si las comparaciones interpersonales se llevan a cabo sensatamente, las razones que abogan en favor de suprimir las compensaciones sean muy importantes; pero siendo esto así, el cambio sólo puede defenderse basándose en comparaciones interpersonales y no en la eficiencia en la distribución de los recursos. En términos absolutos la pérdida de bienestar de algunos debe ser más que compensada por las ganancias de otros.

Al mismo tiempo que adelantaban estas exploraciones acerca las implicaciones de los supuestos fundamentales sobre las comparaciones interpersonales, progresaba también el desarrollo de las condiciones marginales basadas en ellas. Como hemos dicho antes, Pareto, Larone y Lerner habían llegado a estas condiciones dentro de la estructura de la nueva economía del bienestar. Fué Bergson (26) el que llevó el estudio de las condiciones marginales de producción y cambio a su forma actual. Bergson llegó a establecerlas con mayor elegancia que sus antecesores y las estudió teniendo en cuenta, no sólo la nueva economía del bienestar, sino además el sistema de bienestar de Marshall y Pigou. Desde él la formulación de las condiciones marginales no se han alterado considerablemente. Lange contribuyó con una descripción precisa en términos matemáticos (27). Una de las formulaciones más condensadas de tipo no matemático es la de Samuelson. Por lo que respecta a las condiciones marginales de la producción, Samuelson afirma:

Los factores de la producción se encuentran bien distri-

(26) Abram Bergson (Burk): "A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics", *Quarterly Journal of Economics*, vol. LII (1938), páginas 310-34.

(27) Oscar Lange: "The Foundations of Welfare Economics", *Econometrica*, vol. 10 (1942), págs. 215-28.

buidos cuando la productividad marginal de un factor dado, dedicado a una producción determinada, es a la productividad del mismo factor en una segunda producción como la productividad marginal de cualquier otro factor en la primera producción es, a su productividad marginal, dedicado a la primera producción. Puede demostrarse que el valor del factor común de proporcionalidad es igual al coste marginal del primer bien, medido teniendo en cuenta el valor de la cantidad no producida del segundo bien (28).

Las condiciones marginales de cambio son muy similares a las condiciones marginales de producción. La razón de las utilidades marginales de dos bienes para cualquier individuo deben ser igual al coeficiente de transformación de los dos bienes, desde el punto de vista de la producción. Combinando estas dos series de condiciones marginales, Samuelson llega a la siguiente explicación resumida:

1) Es necesario contar con un coeficiente marginal común de indiferencia. Además, dicho coeficiente debe ser igual a la razón de transformación en que uno de los bienes puede transformarse en el otro, desde el punto de vista de la producción, y dicha transformación ha de resultar de dedicar cualquier recurso de la producción de un bien a otro.

2) Debemos contar con un coeficiente de indiferencia para todos los individuos entre la oferta de una cantidad mayor de un factor dado de la producción y un mayor consumo de un bien dado y este coeficiente debe ser igual a la razón en que la oferta de una mayor cantidad de dicho factor produce una mayor cantidad del bien de que se trate (29).

El enfoque que da Reder (30) a esta cuestión, en forma de corolarios a las condiciones marginales, aclara algo el problema, pero los principios básicos son idénticos a los expuestos por Samuelson en su explicación resumida.

La historia del desarrollo de estos aspectos de la nueva economía del bienestar arrojan alguna claridad sobre la mera enuncia-

(28) Samuelson: *Foundations*, pág. 233.

(29) Samuelson: *Foundations*, pág. 238.

(30) Reder, *op.*, cit., cap. II.

ción de los conceptos actuales, sobre los problemas implícitos y las soluciones pertinentes. También ofrece, como veremos en la segunda parte de este ensayo, un transfondo para el estudio del desarrollo de la tesis marginalista de la formación de los precios. Los puntos que eran, y continúan siendo importantes, en la controversia sobre la formación marginalista de los precios, sólo tienen sentido estudiando al mismo tiempo el desarrollo de la economía del bienestar. En los razonamientos sobre este principio, que se ofrecen a continuación, debe recordarse que no hay nada en las condiciones marginales que permita, sin utilizar comparaciones interpersonales, establecer una posición óptima; existe un número infinito de óptimos relativos, entre los cuales no pueden elegir los economistas, dentro de los límites de estos supuestos. Lo que es más, refiriéndonos a algún concepto de bienestar general, una posición de óptimo relativo puede ser menos satisfactoria que otra posición que no tenga tal carácter. La consecución de una posición óptima, que requiera el sacrificio de algunos individuos en pro de las ganancias de otros, puede no dar lugar necesariamente a un mayor bienestar. Un mayor bienestar, teniendo en cuenta los principios de la nueva economía del bienestar, sólo puede alcanzarse y ser demostrado, sin lugar a dudas, cuando algunos resultan beneficiados y nadie perjudicado. Si la compensación que ha de ser pagada a los perjudicados es menor que los beneficios de los que obtienen ventajas, puede decirse que el bienestar aumenta, siempre que se efectúe el cambio *acompañado* de una compensación efectiva. Naturalmente, esto no significa que el pago de la compensación, por sí mismo, disminuirá el bienestar, pero sí significa que el pago de la compensación es necesario para llegar a una evaluación, sin recurrir a las comparaciones interpersonales.

II

LA EVOLUCION DEL PRINCIPIO DE LA FORMACION
MARGINALISTAS DE LOS PRECIOS

A pesar de que los argumentos en favor de la formación marginalista de los precios se basan en la actualidad en la nueva economía del bienestar, la idea de considerar a las diversas industrias en forma diferente, de acuerdo con la naturaleza de sus costes, se remonta a Marshall. Basándose en el concepto del excedente del consumidor, Marshall afirmó que podía lograrse la satisfacción máxima sometiendo a imposición a aquellos bienes producidos con costes crecientes y pagando subsidios a aquellos otros producidos en condiciones de costes decrecientes (31). Como prueba de este aserto, Marshall recurrió a la demostración geométrica de que: 1) en el caso de costes crecientes, la pérdida del excedente del consumidor derivado de un impuesto será mucho menos que los ingresos totales percibidos a su cargo; y 2) en el caso de costes decrecientes, los subsidios satisfechos por el aumento de la producción serán inferiores a los beneficios en el excedente del consumidor. De esto a señalar que, a través de la imposición a las industrias con costes crecientes y la concesión de subsidios a las industrias que operan con costes decrecientes, se aumenta el excedente del consumidor, sólo media un paso.

Pigou continuó desarrollando esta argumentación en su primera obra *Wealth and Welfare* (32). Como mantuvo después al contestar a Robertson (33), su análisis en este primer momento se basaba exclusivamente en Marshall y sólo trataba de traducir a Marshall a la terminología del producto marginal social neto. A partir de esta definición del producto social neto, Pigou mantuvo que el producto marginal social neto debe ser igual, cualquiera que sea el uso de los factores de la producción, para que

(31) *Principles*, pág. 468.

(32) A. C. Pigou: *Wealth and Welfare* (London, 1912), pág. 178.

(33) A. C. Pigou: "Empty Economic Boxes: A Reply", *Economic Journal*, volumen XXXII (1922), págs. 458-65.

el bienestar sea máximo. Sin embargo, en un sistema de empresa libre será el producto marginal *privado* neto, más bien que el social el que determinará los puntos de producción. Pigou afirmó que en una industria con costes crecientes, el producto marginal privado neto es superior al producto marginal social neto, ya que el producto privado no tiene en cuenta el aumento en los costes de las demás industrias, que se derivaría de un aumento en la producción de una empresa concreta. De esto se deduce, de acuerdo con Pigou, que se prosigue la producción en régimen de costes crecientes, ya que su producto marginal social neto es inferior en comparación con otras industrias. Aplicando un impuesto uniforme, de gravamen adecuado, a estas industrias, se puede lograr una disminución de su producción y el producto marginal social neto de la industria podría aumentar hasta que fuera igual al de otras industrias. Razonando de modo parecido, Pigou llega a la afirmación de que las industrias con costes decrecientes operan por bajo del óptimo social, ya que en tales industrias el producto marginal social neto es mayor que el producto marginal privado neto. Se mantuvo que estas industrias deberían percibir primas, con el fin de que aumentaran su producción y con ello redujeran su coste marginal social neto al nivel del coste de los factores.

Allyn Young, en su nota sobre *Wealth and Welfare* (34), criticó este análisis. Señaló que las causas fundamentales que dan lugar a alteraciones en los costes no son las mismas para industrias con costes decrecientes y para industrias con costes crecientes. En industrias que tienen costes crecientes, un aumento de los precios cobrados por el uso de la tierra y de otros factores necesarios para aumentar la producción no representan el consumo de los factores, siendo más bien transferencias de poder adquisitivo. El aumento en el coste que experimenta una industria debido al aumento de la producción de otra que aumenta su demanda de factores no tiene, por consecuencia, un coste social. Para mantener la consistencia del razonamiento, Pigou (y Marshall) deberían haber tenido en cuenta el aumento del excedente del productor (renta económica), derivado de la mayor demanda de recursos escasos, tanto como el aumento de los precios de los factores para aquéllos

(34) Allyn Young: Pigou's "Wealth and Welfare", *Quarterly Journal of Economics*, vol. XXVII (1913), págs. 672-86.

que los emplean. Young señaló que la situación es diferente en el caso de costes decrecientes, resultando en una economía en el empleo de factores. Young condicionó este aserto afirmando que no resultaba claro cómo los costes decrecientes podían ser compatibles con el supuesto de competencia perfecta que había adoptado Pigou, aunque está de acuerdo en que sólo un monopolio, que practique una discriminación perfecta en los precios, puede producir a un nivel inferior al ideal.

Diez años después se inició de nuevo la discusión de este tema con un artículo de J. H. Clapham (35), pero fué Robertson (36) el que efectuó una crítica efectiva del análisis referente a las industrias con costes decrecientes. Robertson dividió en dos grupos las causas externas de los costes decrecientes: 1) economías internas en unas industrias que parecen dar lugar a economías externas en otras, y 2) factores dinámicos de mejora, tales como los inventos y los cambios tecnológicos. Suponiendo que Pigou desarrollara su análisis para condiciones estáticas únicamente, Robertson afirmó que todas las economías externas pueden derivarse de economías internas que tienen lugar en otras industrias, aunque se mostró contrario a la concesión de subsidios para las industrias que operan con costes decrecientes. Por esta razón llegó incluso más lejos que Young, ya que no sólo se opone al gravamen de las industrias con costes crecientes, sino también a los subsidios para aquellas otras que producen en condiciones de costes decrecientes. Las primas que habrían de concederse, de acuerdo con las hipótesis de Pigou y Marshall, consistirían en un subsidio para hacer frente a todos los costes superiores al marginal, lo cual es equivalente a pagar todos los costes fijos y sin duda erróneo. Toda esta interpretación era, por lo menos parcialmente, el resultado de una confusión sobre la naturaleza del coste marginal. No es sorprendente que existiera esta confusión, ya que Robertson escribió antes de que Viner desarrollara su sistema de curvas envolventes. Pigou mismo rechazó enérgicamente, como un "malentendido grotesco", que se interpretara que defendía los subsidios a las em-

(35) J. H. Clapham: "Of Empty Economic Boxes", *Economic Journal*, volumen XXXII (1922), págs., 305-14.

(36) D. H. Robertson: "Those Empty Boxes", *Economic Journal*, volumen XXXIV (1924), págs., 16-31.

presas con costes decrecientes de modo que cubrieran todos los costes fijos (37).

Poco menos en esta misma época, F. H. Knight, en un estudio mucho más completo (38), demostró que el argumento de Pigou sobre las industrias con costes crecientes no era ni más ni menos que el mecanismo de la distribución, en su funcionamiento conjunto con las rentas. A pesar de que su discusión no difería en contenido de la efectuada por Young, once años antes, Knight dió mucha mayor generalidad al problema, demostrando que la renta es el resultado del funcionamiento del sistema de precios, al distribuir los recursos correctamente. También demostró que en condiciones estáticas los costes decrecientes externos son el resultado de costes decrecientes internos de otras industrias (39). Señaló, en este mismo lugar y en un artículo posterior (40), que los costes decrecientes significaban la existencia de monopolio, pero resulta significativo que no tomara parte en la discusión de si las industrias con costes decrecientes deberían producir a coste marginal.

En este período primitivo se produce un cambio considerable en la naturaleza de la controversia, referente a la política de precios en las industrias con costes decrecientes. El argumento origi-

(37) A. C. Pigou, loc., cit.

(38) F. H. Knight: "Fallacies in the Interpretation of Social Cost", *Quarterly Journal of Economics*, vol. XXXVIII (1932), págs. 582-606.

(39) El concepto de economías externas se recoge de un artículo de P. Sraffa, titulado "The Laws of Return Under Competitive Conditions" (*Economic Journal*, vol. XXXVI, 1926, pág. 525). Sraffa señaló que los costes decrecientes podían deberse a razones diferentes a la disminución del precio de las materias primas y de los bienes. Una economía no es estática y, a medida que crece la industria, su mayor importancia en el sistema económico puede, por ejemplo, verse acompañada de una mayor oferta de mano de obra capacitada y puede surgir nuevos servicios para los productores. Naturalmente, estas son sencillamente las segundas causas de costes decrecientes señaladas por Robertson. La importancia de la discusión de Sraffa no debe, sin embargo, ser menospreciada, ya que diecisiete años después el mismo tema fué desarrollado en un excelente artículo en la *American Economic Review*, llegándose a las mismas conclusiones ("External Economies and Diseconomies", *American Economic Review*, vol. XXXIII, 1934, págs. 439-511).

(40) F. H. Knight: "On Decreasing Cost and Comparative Cost" *Quarterly Journal of Economics*, vol. XXXIX (1925), págs. 331-33.

nal de Marshall que se había basado, casi exclusivamente en el concepto del excedente del consumidor en las industrias que operan en condiciones de costes externos crecientes o decrecientes. Pigou, al traducir estas ideas a la terminología de producto social neto en *Wealth and Welfare*, siguió esencialmente los mismos razonamientos. A pesar de que Allyn Young había señalado lo erróneo de este enfoque, Pigou no modificó su posición sustancialmente en su *The economics of Welfare*. No fué hasta que aparecieron las críticas de Robertson y Knight, cuando Pigou alteró las bases de su argumentación. Sin embargo, como resultado de los puntos establecidos surgió una nueva orientación al final del periodo de que tratamos. Los autores más importantes comenzaron a abandonar gradualmente el caso de los costes crecientes y se ocuparon más de los costes decrecientes internos que de los externos. De esta forma comenzaron a aparecer en forma explícita los elementos básicos de la formación marginalista de los precios.

Una de las primeras pruebas de la transición consistió en un artículo de H. D. Dickinson sobre la formación de los precios en una economía socialista (41). El artículo de Dickinson era, en muchos aspectos, un híbrido conteniendo muchos de los errores de las teorías previas (en el sentido de que no reconocía que las industrias con costes crecientes operarían, en su propio interés, a un nivel adecuado de producción), pero recurrió al coste marginal como criterio en el proceso de fijación de los precios. Propuso que todas las industrias con costes crecientes deberían gravarse con un impuesto uniforme y que todas las industrias con costes decrecientes deberían contar con una reducción de los costes, a través de subsidios. Las sumas recaudadas del impuesto sobre industrias con costes crecientes se destinarían a "un fondo de nivelación de los costes marginales", del cual saldrían los subsidios para las industrias con costes decrecientes. El saldo resultante de estas operaciones arrojaría un déficit o un superávit, que debería añadirse al presupuesto general. De acuerdo con Dickinson, gracias a este procedimiento, se llegaría a la mayor producción de la economía.

(41) H. D. Dickinson: "Price Formation in a Socialist Community", *Economic Journal*, vol. XLIII (1933), págs. 237-50.

El artículo de Dickinson dió lugar a una réplica de M. Dobb (42). Dobb afirmó que puede existir más de un máximo y que puede no ser tan importante llegar a un máximo dado entre estos máximos relativos. No obstante, su tratamiento hace algo más difícil descubrir qué es lo que quería decir con esta afirmación y no está claro si pretendía o no recordar la observación de Barone sobre la existencia de un número infinito de óptimos, para un sistema que excluya las comparaciones interpersonales. Dobb mantuvo que después de lograrse un máximo por el método de Dickinson, no sería claro lo que se habría maximizado, en el tan citado párrafo: "surge la sospecha de que tratar de alcanzar tal máximo es muy similar a buscar dentro de una cámara oscura un sombrero negro, que, en último término, puede existir únicamente en la imaginación" (43).

Lerner se apresuró a salir en defensa de las propuestas de Dickinson en un artículo sobre la teoría económica en relación con la economía socialista (44). Mantenía que el máximo de que se trata sólo pretende ser un máximo en el sentido de que cuando se ha alcanzado, ya no es posible aumentar la producción de una industria sin disminuir la de las demás; dicho de otra manera, se trata de un máximo relativo de producción que no es, ni mucho menos, el único. Sin embargo, haciendo plena justicia a la crítica original de Dobb, es preciso señalar que Lerner expresó un nuevo argumento, más bien que continuar manteniendo el antiguo. En el artículo de Dickinson se había recurrido simplemente al coste marginal como instrumento para el logro de una producción total máxima, medida por su valor, sin tener en cuenta que este concepto implica ambigüedades, la necesidad de elección entre muchas posiciones óptimas y la necesidad de llevar a cabo comparaciones interpersonales.

El artículo de Lerner fué replicado inmediatamente por Dobb (45), quien esta vez fué mucho más explícito en sus críticas.

(42) M. Dobb: "The Problems of a Socialist Economy" *Economic Journal*, volumen XLIII (1933), págs. 588-98.

(43) *Ibid.*, pág. 594.

(44) A. P. Lerner: "Economic Theory and the Socialist Economy", *Review of Economic Studies*, vol. II (1934-35), págs. 51-61.

(45) M. Dobb: "Economic Theory and Socialist Economy: A Reply", *Review of Economic Studies*, vol. II (1934-35), pág. 144-51.

En esta ocasión Dobb mantuvo que la maximización propuesta por Lerner, a pesar de ser sólo una entre otras muchas, continuaba siendo esencialmente una maximización del valor de la producción total y que sólo tiene sentido si se basa en una cierta escala de valores relativos. Esta acusación equivale a afirmar que, a pesar del cuidado que tuvo Lerner al reconocer la existencia de muchos máximos, implica comparaciones interpersonales de utilidad. En efecto, Dobb afirmó que Lerner, al mantener las ventajas del máximo estudiado, también afirmaba que tal máximo es, en cierto sentido, mejor que los demás y que esto último no podía afirmarse sin recurrir a comparaciones interpersonales. Lerner negó tozudamente la validez de esta afirmación (46) y mantuvo que la ventaja de lograr este máximo era completamente independiente de juicios de valor. La similitud entre la controversia entre Dobb y Lerner y la de Harrod, Robbins, Hicks y Kaldor sobre el principio de compensación es notable. Los elementos de bienestar implícitos son los mismos y en ambas controversias todos los participantes abandonaron la lid convencidos de la validez de sus ideas originales.

Por consiguiente, la controversia entre Dobb y Lerner dió lugar a la consideración explícita de un nuevo punto, a pesar de no llegar a una conclusión satisfactoria. Este nuevo punto consiste en determinar si la utilización del coste marginal en la fijación de los precios implica o no el uso de comparaciones interpersonales. Hasta la fecha, los viejos conceptos de bienestar, que aceptaban las comparaciones interpersonales, habían sido seguidos implícitamente por todos los autores que discutieron el problema de la fijación de los precios con costes crecientes o decrecientes.

El primer autor que trató de estudiar los efectos de la imposición que sería necesaria para conceder subsidios a las industrias con costes decrecientes, fué L. M. Fraser (47). Sin embargo, su

(46) A. P. Lerner: "A reply to Mr. Dobb", *Review of Economic Studies*, volumen II (1934-35), págs. 152-54.

(47) L. M. Fraser: "Taxation and Returns", *Review of Economic Studies*, volumen I (1933-34), págs. 45-59.

análisis no resultó muy útil por varias razones (48). Una de las mayores dificultades consistió en que Fraser creía que el propio interés de los empresarios, en las industrias con costes decrecientes, los llevaba a incrementar la producción hasta el nivel más deseable desde un punto de vista social. La señora Robinson, en su réplica (49), señaló el hecho evidente de que una empresa con costes decrecientes sólo operará al nivel social más deseable cuando perciba un subsidio igual a la diferencia entre el coste medio y el marginal, de modo que pueda cobrar sus costes marginales a los consumidores y, al mismo tiempo, cubrir sus costes totales. Sin embargo, la cuestión de si tales juicios son deseables o factibles, de acuerdo con la señora Robinson, constituye un problema diferente que dejó sin contestar.

A esta altura el problema del nivel adecuado de producción en las industrias con costes crecientes y decrecientes se entremezcla con la teoría del monopolio y de la competencia monopolística. Chamberlin, en la primera edición de su obra (50), señaló que la influencia monopolística actuaba generalmente en sentido alcista sobre los precios, comparados con los que existirían en régimen de competencia pura, y que el efecto del monopolio sobre los ajustes individuales llevaría a menores volúmenes de producción. Chamberlin siempre tuvo buen cuidado de no sacar conclusiones generales de estas observaciones, pero otros lo hicieron por él. Lerner inmediatamente se apoyó en la diferencia entre el precio y el coste marginal, utilizándola como una medida de las pérdidas sociales imputables a un monopolista (51). Afirmó que el único volumen de producción que maximiza el bienestar social es aquel que corresponde al punto en que el coste marginal es igual al precio. Cualquier otro volumen de producción sería contrario a las

(48) Incluso olvidando la acusación de la señora Robinson, consistente en que al no admitir el razonamiento de Marshall sobre la imposición a las industrias que operan a coste creciente, sus argumentos son poco convincentes.

(49) Joan Robinson: "Mr. Fraser on Taxation and Returns", *Review of Economic Studies*, volumen I (1933-34), págs. 137-43.

(50) Edward Chamberlin: *The Theory of Monopolistic Competition*, primera edición (Cambridge, 1933), págs. 10, 70.

(51) A. P. Lerner: "The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power", *Review of Economic Studies*, vol. I (1933-34), págs. 157-75.

condiciones marginales y, por tanto, automáticamente correspondería a un punto inferior al máximo de bienestar.

R. F. Kahn realizó una síntesis de los argumentos empleados con relación a las industrias con costes decrecientes y la competencia monopolística (52). Kahn no trató de estudiar estas cuestiones, basándose en un sistema de bienestar que excluyera las comparaciones interpersonales. Por lo que respecta a la primera cuestión, subrayó que su obra se basaba en el concepto de Pigou del producto social neto y del dividendo nacional que, naturalmente, supone que la utilidad marginal del dinero es igual para todos. Con esta base pudo mantener que las industrias con costes decrecientes, tales como los servicios públicos, deberían percibir un subsidio para hacer posible que operaran a niveles que igualen el precio al coste marginal. El caso de las empresas que operan en condiciones de competencia imperfecta es similar a éste; el grado de imperfección ocupa el mismo lugar que el coste decreciente y resultaría deseable, desde un punto de vista social, que aumentarán su producción. Kahn avanzó un paso más: llamó la atención sobre el hecho de que si todas las industrias operaran con costes decrecientes similares o en condiciones de competencia imperfecta análogas, el pago de subsidios o primas no sería útil, ni tendría éxito, y no habría razón para intervenir. El artículo de Kahn dió lugar a una réplica de C. L. Paine (53), que se centró sobre puntos que aquí no hemos discutido. En un artículo posterior, Paine discutió el método de fijación de precios basado en el coste marginal (54), pero en forma muy ligera sin tener en cuenta ninguno de los problemas fundamentales planteados por Kahn.

Durante los años siguientes, un cierto número de autores dieron un nuevo giro a la teoría de la fijación marginalista de los precios. Estos autores estudiaron la relación entre el principio de que

(52) R. F. Kahn: "Some Notes on Ideal Output", *Economic Journal*, volumen XLV (1935), págs. 1-35.

(53) C. L. Paine: "Rationalisation and the Theory of Excess Capacity", *Economica*, N. S., vol. III (1936), págs. 46-60 y "A Rejoinder to Mr. Kahn", *ibid.*, págs., 33-34 y R. F. Kahn: "Mr. Paine and Rationalisation: A Note", *ibid.*, págs., 327-29.

(54) C. L. Paine: "Some Aspects of Discrimination by Public Utilities" *Economica*, N. S., vol. IV (1937), págs. 425-39.

tratamos y el sistema de precios de una economía socialista. Lerner, sobre todo, contribuyó sobremanera a la controversia (55), escribiendo una larga crítica del análisis de F. M. Durbin (56) del sistema de precios en una economía planificada. Este autor había defendido un sistema de fijación de los precios basado en el coste medio. Lerner manifestó su desacuerdo con esta opinión, manteniendo que una de las aportaciones de la teoría económica pura a la estructuración de una economía socialista consiste en que el precio debe ser igual al coste marginal. El artículo de Lerner fué uno de los primeros en que se trata adecuadamente el problema de la definición del coste marginal, en relación con su empleo en la fijación de los precios. La forma en que describió las curvas envolventes de Viner, mostrando explícitamente la relación entre el coste marginal a corto y largo plazo, ha sido de gran utilidad. A pesar de que el artículo de Viner había sido escrito seis años antes (57), muchos autores (incluyendo a Durbin) no tenían una idea clara de lo que eran los costes marginales.

En esta misma época Meade defendió el uso del principio marginalista en la fijación de los precios, en relación con la planificación de la industria (58). Meade propuso tanto el control del monopolio para forzar la producción hasta el punto en que los costes marginales igualaban al precio, como el empleo de subsidios en todos los casos en que el principio de los costes marginales diera lugar a una diferencia entre los ingresos y los costes totales. Desde el punto de vista de Meade, el principio marginalista no constituía ya materia de controversia, sino algo que debía explicarse en términos populares. Lange (59) escribía al mismo tiempo adoptando una actitud similar; el volumen de producción en una

(55) A. P. Lerner: "Statics and Dynamics in Socialist Economics", *Economic Journal*, vol. XLVI (1937), págs. 253-70.

(56) E. F. M. Durbin: "Economic Calculus in a Planned Economy", *Economic Journal*, vol. XLVI (1936).

(57) J. Viner: "Cost Curves and Supply Curves", *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. III (1931), págs. 23-46.

(58) J. E. Meade: *An Introduction to Economic Analysis and Policy* (London, 1937), págs. 23-46.

(59) Oskar Lange: *On the Economic Theory of Socialism*, (Minneapolis, 1938), especialmente pág. 76.

economía socialista debería fijarse de tal modo que el coste marginal fuera igual al precio del producto.

De este modo, en 1938, el principio marginalista en la formación de los precios se había desarrollado a través de diversas fases, a partir de las premisas marshalianas referentes a las industrias con costes crecientes y decrecientes. En el desarrollo se habían alterado las bases del razonamiento, pasando del supuesto de igual utilidad marginal de la renta a mantener que las comparaciones interpersonales no son necesarias. Las conclusiones habían pasado de la simple premisa de Marshall referente al coste creciente y decreciente, a la sutil propuesta de basar los precios en los costes marginales. A pesar de que todavía no había un acuerdo perfecto (por ejemplo, Dobb ponía en duda qué era lo que había de maximizarse), existía un acuerdo entre la mayoría de los autores que se ocupaban de este problema, según el cual el principio marginalista era válido por lo que respecta al logro de una distribución óptima de los recursos e incluso, según pensaban algunos, daba lugar a un solo óptimo. La historia del origen y del desarrollo del principio marginalista continúa siendo poco conocida por los tratadistas actuales de la economía del bienestar, a pesar de haber tenido un papel tan importante informando la estructura presente de la teoría. Existe una diferencia importante entre las teorías marginalistas anteriores a 1938 y las que se desarrollaron después.