
**LA ESTERILIDAD DE LA ECONOMÍA
DEL EQUILIBRIO: UN ASPECTO
DE LA SOCIOLOGÍA DE LA CIENCIA**

V. V. Bhatt

Resumen

Bhatt, V. V. "La esterilidad de la economía del equilibrio: un aspecto de la sociología de la ciencia", Cuadernos de Economía, v. xix, n. 32, Bogotá, 2000, páginas 155-178.

Este artículo muestra que la ciencia económica no ha alcanzado la madurez y que la teoría del equilibrio no capta las relaciones económicas reales y es estéril para formular políticas económicas. Analiza la formación de castas entre los economistas, la imposibilidad de formalizar todos los fenómenos económicos en términos de optimización individual y los sesgos ideológicos del trabajo científico. Indica la necesidad de replantear las hipótesis básicas del enfoque del equilibrio general y de reconstruir el aparato analítico de la economía. Con base en la filosofía de Krishnamurti, muestra que la fuerza motriz de la conducta humana es la envidia y no el egoísmo, y que esta motivación resta validez a la teoría tradicional del comportamiento de los individuos y las empresas.

Abstract

Bhatt, V. V. "The sterility of equilibrium economics: an aspect of sociology of science", Cuadernos de Economía, v. xix, n. 32, Bogotá, 2000, pages 155-178.

This paper shows that economic science is yet to reach maturity and that equilibrium theory does not grasp actual economic relationships, and is sterile for policy making. It analyses the creation of castes among economists, the impossibility of formalizing all economic phenomena in terms of individual optimization, and the ideological biases of scientific work. It suggests the need to reassess the basic hypothesis of the general equilibrium approach and to rebuild the analytical framework of economics. Based upon Krishnamurti's philosophy, it shows that the main thrust of human behavior is not selfishness but envy, and that this motivation weakens the traditional theory of individual and firm behavior.

Es característico del hombre que viva en dos mundos, uno real y otro de símbolos. El mundo de símbolos es su propia creación intelectual, y tiene el propósito de entender el mundo real en el que vive y realiza su ser. Los símbolos que crea son de dos tipos: uno es el lenguaje, es decir, un conjunto de símbolos que le ayudan a analizar los aspectos de la realidad que le interesan; el otro es una reconstrucción intelectual de la realidad, que elabora con ayuda de los símbolos que usa en los lenguajes. Así intenta entender y dar sentido al mundo real [Krishnamurti 1964, 9-12].

¿Cómo distinguir entonces la actividad científica del hombre, de su actividad intelectual genérica? Sus esfuerzos por entender la realidad se convierten en actividad científica cuando está preparado conscientemente para cambiar o adaptar sus símbolos a los hechos que surgen en su existencia humana y física. Sus creaciones intelectuales indican qué hechos debe registrar, y la búsqueda de esos hechos indica de qué manera debe cambiar o adaptar sus símbolos de acuerdo con los hechos que encuentra. Éste es un proceso sin fin de toma y daca entre teoría y observación, y un proceso de descubrimiento progresivo de la realidad circundante [Schumpeter 1954, 42-47].

En todo momento, el conocimiento científico está conformado por teorías¹ (creaciones intelectuales) que no han sido invalidadas por los hechos, sin que esto signifique que se haya dado por concluido el proceso de búsqueda de hechos inducido por esas teorías, y que “los científicos

1 [Popper 1957, 205, citado por Robinson 1962, 22-23].

tratan de expresar sus teorías de tal manera que se puedan contrastar, es decir, refutar (o confirmar) con la experiencia" [Popper 1957, 205].

Cuando los procesos de teorización y de búsqueda de hechos no están mutuamente relacionados, la actividad científica se vuelve estéril. En tal caso, las creaciones intelectuales pierden su valor como instrumentos para comprender la realidad objetiva y la búsqueda de hechos se convierte en un proceso caótico carente de sentido científico.

La esterilidad del esfuerzo científico parece caracterizar la actual situación de la ciencia económica.

HIPÓTESIS EXPLICATIVAS

Esa esterilidad parece obedecer a tres factores: a. El sistema de castas que ha aparecido entre los economistas; b. El hecho de que en economía es muy poco lo que admite una comprobación rigurosa, y c. La presencia de un componente ideológico inevitable en cualquier esfuerzo científico en el área de los fenómenos socioeconómicos.

En toda actividad científica existen tres fases claramente diferenciadas aunque interrelacionadas: la primera es el desarrollo de un aparato analítico adecuado para examinar ciertos aspectos de la realidad. Este aparato está conformado por un número limitado de axiomas o postulados, que se suponen verdaderos con base en los hechos conocidos, y por los teoremas que se deducen de ellos mediante procedimientos lógicos y científicamente admisibles. Estos teoremas o proposiciones son de carácter lógico y pueden tener o no un contenido empírico. Vista así, la teoría sólo tiene un valor instrumental en la deducción de proposiciones referentes a fenómenos empíricos. La única prueba de la validez de este aparato estriba en su capacidad para generar hipótesis explicativas de la realidad empírica.

Las hipótesis explicativas² son sugeridas por los hechos, es decir, se las construye tomando en cuenta las observaciones, y se las formula con ayuda del aparato analítico. En honor a la verdad, el aparato analítico y las hipótesis explicativas son creaciones intelectuales arbitrarias. Su validez se debe juzgar a la luz de nuevos hechos y observaciones,³ cuya

2 Segunda fase.

3 Tercera fase.

naturaleza es sugerida por ese aparato y esas hipótesis. Por tanto, el proceso de búsqueda de hechos generados por construcciones teóricas previas es parte integral de la actividad científica.

Estos tres procesos se relacionan e interactúan entre sí para formar así el núcleo de toda actividad científica [Schumpeter 1954, 14-20 y 45-47].

En la ciencia económica, estos tres procesos se han mantenido separados en muchos aspectos, y por eso disponemos de muy pocas teorías y proposiciones explicativas que concuerden con la realidad empírica. No hay una ciencia económica en el sentido estricto del término 'ciencia'.

Hay dos explicaciones del desarrollo de un sistema de castas en la ciencia económica. Una se refiere a la misma complejidad del tema. La economía se ocupa de un proceso histórico único; el carácter histórico o evolutivo del proceso económico limita, sin duda, el alcance de los conceptos generales y de las relaciones que los economistas pueden encontrar entre ellos [Schumpeter 1954, 34]. Las leyes económicas son mucho menos estables que las de cualquier ciencia física y producen resultados diferentes en situaciones institucionales diferentes. Esta complejidad del problema genera la inexorable necesidad de especialización en cada fase del esfuerzo científico hasta que cada una de ellas alcanza el grado de madurez suficiente para establecer las relaciones entre una fase y otra. En este aspecto, el estado actual de la ciencia económica refleja su falta de madurez.

Como consecuencia de lo anterior, existe una barrera adicional para la comunicación. Cada tipo de esfuerzo científico tiende a formar una escuela, con un enfoque, una manera de estudiar la realidad económica y una metodología y unas técnicas analíticas propias. La perspectiva y la técnica analítica tienden a volverse rígidas debido a la estrecha asociación entre trabajo científico y enseñanza, de modo que es más probable que se modifiquen en reacción contra la perspectiva o la técnica heredadas, que como resultado de contactos enriquecedores con las otras dos escuelas.

La conformación de estas castas profesionales y su relación con la actividad docente es, por cierto, un mecanismo social para transmitir el conocimiento acumulado y señalar nuevas áreas de investigación. Buena parte de la estructura y del conocimiento científicos son transmitidos de una generación a la siguiente por un grupo de profesionales, más o menos bien delimitado, que no sólo enseñan a la nueva generación sus métodos

y resultados sino también sus opiniones sobre la dirección y la manera de lograr nuevos avances. En la mayoría de los casos, no es posible adquirir competencia en la investigación científica salvo a través de la enseñanza de profesionales de calidad reconocida; sólo quedan fuera de esta norma algunos individuos de inteligencia y originalidad excepcionales [Schumpeter 1954, 45-47].

Este mecanismo social no sólo es favorable para el desarrollo del aparato conceptual y la acumulación de conocimientos sino que, además, es la fuente más efectiva de motivaciones para lo que solemos llamar progreso científico. Pero esta moneda tiene otra cara. La enseñanza en cualquier rama bien establecida de la ciencia llena de estereotipos la mente del científico y puede acabar con la poca o mucha originalidad de que esté dotado. Peor aún, los grandes cambios de perspectiva o de técnica se ven ignorados o retrasados por la resistencia del montaje científico ya establecido.

El hecho de que las estructuras tiendan a conservarse íntegras una vez establecidas explica la falta de comunicación entre las tres escuelas mencionadas. Hay otro hecho que se debe tomar en cuenta. Los profesionales que se dedican al trabajo científico en cualquier área tienden a conformar un grupo social. Esto significa que tiene más cosas en común que el escueto interés científico. En la mayoría de los casos, estos profesionales enseñan la ciencia que tratan de construir y hacen de la docencia un modo de ganarse la vida. Naturalmente, esto da lugar a un estilo social y económico. Además, el grupo acepta o rechaza colegas por razones ajenas a su competencia profesional. La asociación del trabajo científico con la docencia conforma una profesión en el sentido más pleno del término, y esta profesión tiende a desarrollar actitudes propias frente a los temas sociales y políticos, también por razones diferentes a las puramente científicas. Todo esto se relaciona estrechamente con el fenómeno del escolasticismo científico [Schumpeter 1954, 45-47].

La conformación de escuelas científicas está ligada al problema de los sesgos ideológicos en el trabajo científico. Una ideología, en el sentido de una percepción intuitiva de la realidad objetiva, es parte integral e inevitable de todo trabajo científico. Los hechos no hablan por sí mismos. Para acercarse a la realidad, es necesario empezar por lo que Schumpeter [1966] denomina una visión, es decir, la percepción de un conjunto de fenómenos relacionados. Esa percepción es precientífica pero no preanalítica. No consiste en percibir los hechos mediante uno u otro de nuestros sentidos. Es necesario reconocer que esos hechos tienen al-

gún significado o importancia y, además, que están mutuamente relacionados (de modo que podamos considerarlos por separado de los demás) lo cual implica algún grado de labor analítica, bien sea atribuible a la imaginación o al simple sentido común. No es posible ningún trabajo científico sin una visión o percepción previas; se trata de una fase necesaria e inevitable del proceso cognoscitivo.

Ahora bien, esta visión o intuición, tanto cuando es explícita como cuando está implícita en el trabajo del científico, está socialmente condicionada, en general, por la estructura social general y, en particular, por la ubicación social del científico, que moldea su visión de la realidad y determina qué cosas ve y cómo las ve. Este proceso de condicionamiento depende no sólo de su ubicación social real, sino también de la manera como se quiere ver a sí mismo y a su clase o grupo, y de cómo ve a las clases o grupos opuestos o antagónicos al suyo. Intervienen incluso las peculiaridades referentes a los gustos y la condición personal que no tienen connotación de grupo, pero que aun así están condicionadas por la aprobación o el rechazo del medio ambiente social; cabe mencionar también la ideología de las mentes 'matemáticas' frente a la ideología de quienes son alérgicos a las matemáticas [Schumpeter 1966].

La fuente de la ideología así entendida es la visión pre y extracientífica del proceso económico, que puede ser sometida a tratamiento científico y resultar confirmada o rechazada por el análisis o la recopilación de hechos concretos; en ambos casos, se desvanecería entonces como ideología. Pero esto último sólo puede suceder si el contenido de esa visión ha sido precisado de manera explícita, es decir, si se indican claramente y con toda precisión cuáles son sus componentes conceptuales y relacionales, y si éstos luego se reformulan de acuerdo con los hechos conocidos y a la luz de los nuevos hechos cuya exploración sugiere el esquema conceptual, con lo que estas dos actividades —formulación del esquema conceptual y búsqueda de hechos— continúan por tiempo indefinido, con el propósito de mejorar, profundizar y corregir la visión original y las visiones sucesivas que se van elaborando. Desde luego, aun las teorías sometidas a este tratamiento son, por naturaleza, provisionales y su validez siempre depende del conjunto de hechos conocidos hasta el momento.

Este procedimiento científico puede eliminar o reducir progresivamente los sesgos ideológicos; pero en varias áreas del trabajo científico que se realiza en economía y otras ciencias sociales, el campo de lo estrictamente comprobable es limitado y, por eso, subsisten zonas fronterizas donde

sólo cuentan las impresiones o experiencias personales, y de las cuales es prácticamente imposible erradicar por completo la ideología o, por qué callarlo, lo que a veces sólo se puede atribuir a deshonestidad consciente.

Lo anterior sólo es válido para las visiones que se formulan de manera explícita, no para las que están implícitas en la actividad científica de las tres escuelas. Es casi imposible ocuparse de un conjunto de fenómenos interrelacionados, especialmente en economía y ciencias sociales, sin una visión previa e implícita del modo en que operan los procesos económicos y sociales. Y como cada escuela tiene una visión característica, explícita o implícita, esta circunstancia puede imponer barreras a la comunicación entre ellas y, si se produjera esa comunicación, podría llevar a que el resultado de la hibridación fuese una esterilidad total.

Aclaremos esto con algunos ejemplos. Veamos, por ejemplo, la economía del equilibrio desarrollada a partir de la obra de Walras, que constituye el núcleo del aparato analítico resultante de doscientos años de esfuerzo científico. La visión fundamental implícita en esta escuela consiste en creer que los procesos económicos son, ante todo, procesos de ajuste a cambios ocasionados por otros procesos sociales. El mecanismo de ajuste aseguraría un proceso ordenado y armonioso merced a la actividad maximizadora de los agentes económicos, que cada uno de ellos realiza independientemente, con base en funciones de preferencia que se dan por supuestas como un dato psicológico, de tal manera que cada agente actúa como si su medio ambiente fuese algo establecido que no le es posible modificar y, además, como si no estuviera afectado por el comportamiento de los demás, y el suyo no pudiera afectar el ajeno. Así, el objetivo fundamental de la teoría consiste en deducir las propiedades de equilibrio de este proceso, que postula como alcanzable, a menos que los fenómenos no económicos introduzcan distorsiones (imperfecciones) que modifiquen los datos iniciales [Schumpeter 1966].

Desde los días de Walras, este aparato analítico se ha refinado, y los teoremas originales son demostrados con rigor y elegancia cada vez mayores. Sin embargo, se ha reconocido que el mecanismo de ajuste puede fallar periódicamente a causa de insuficiencias o excesos de la demanda efectiva agregada, aunque esta concesión a Keynes aún sigue siendo un añadido, más que una parte integral de la economía del equilibrio [Kornai 1971, 331-332]. Y surge entonces el cómodo supuesto de que una benigna actividad del Estado (guiado también por su propia función de preferencia, que se presenta como otro dato), impediría dichos exce-

sos o insuficiencias de demanda agregada. En esta forma, los dos tipos de aparato analítico (el micro y el macro) cohabitan sin mayor fertilidad.

La visión implícita oculta tras el aparato keynesiano ha seguido su propio desarrollo. De acuerdo con la evidencia disponible, parece considerar el cambio económico como un proceso acumulativo, endógeno y orgánico, en cuyo transcurso cada etapa histórica determina la siguiente en una secuencia causal. Los problemas de precios relativos, de elección de los agentes económicos y del carácter de las estructuras de mercado son tratados como asuntos de poca importancia que están condicionados por las necesidades inevitables del proceso histórico de cambio. El proceso de acumulación y cambio técnico ocupa el centro del escenario, junto con la actividad del Estado y los mecanismos del crédito. También insinúa que el proceso real es un proceso de desequilibrio, pues sin ese desequilibrio el sistema perdería su motor, decaería y se estancaría (el equilibrio estacionario es, simplemente, un imposible) [Kaldor 1972, Knapp 1973].

Esta visión se acerca en algunos puntos esenciales a las que formularon explícitamente Marx y Schumpeter [1971]; sin embargo, su formulación es mucho más refinada gracias al aparato analítico keynesiano.

En cuanto a las hipótesis explicativas de los econométricos, éstos suponen que las relaciones (causales o no) observadas en el pasado entre ciertos agregados son todo lo que importa, y que las relaciones del pasado seguirán rigiendo en el futuro, a menos que otros procesos sociales trastoquen la estructura del sistema. Desconocen los cambios institucionales, los cambios estructurales parecen golpear al sistema desde su exterior y los factores de orden motivacional asoman con timidez o están totalmente ausentes. Los econométricos toman sus herramientas analíticas de las teorías keynesianas de distribución del ingreso y de las técnicas de insumo producto derivadas de Walras y de Leontief.

Los coleccionistas puros de hechos, como Kuznets el historiador económico,⁴ fundamentan sus análisis con herramientas estadísticas y con la estructura analítica keynesiana, e intentan identificar alguna uniformidad en los procesos económicos. Este proceso de búsqueda de hechos es en extremo importante, pues tal acumulación de hechos puede afectar la estructura analítica de las otras dos escuelas; pero la visión implícita es

4 Kuznets [1966]. Este enfoque se originó con W. C. Mitchell; ver "Mitchell y la teoría de los ciclos", [Schumpeter 1966].

un tanto simplista pues cubre la totalidad del proceso social de cambio sin reconocer las relaciones orgánicas entre las partes interdependientes de dicho proceso y, además, supone que las regularidades observadas en el pasado se desarrollan de manera idéntica en situaciones institucionales e históricas muy diferentes. Ciertos historiadores, como Gerschenkron, han ido un poco más allá al sugerir un nexo causal entre el grado de subdesarrollo económico y el carácter del proceso económico (es decir, entre esas supuestas regularidades del cambio histórico), que operaría a través de mecanismos que varían de una situación institucional a otra [Gerschenkron 1962].

No hay duda de que la visión del proceso económico —explícita o implícita— juega un papel central en el trabajo científico, pues sirve para identificar las áreas que interesa analizar y, como esas áreas son diferentes para las tres escuelas, sus perspectivas y técnicas también difieren, y el resultado es que mientras que para una ciencia económica auténtica sería deseable lograr una simbiosis de las tres escuelas, tan sólo se consigue una coexistencia pacífica que contribuye a la confusión de ideas prevaleciente. Esta confusión es tanto más crítica por cuanto se espera que los economistas sugieran y recomienden políticas económicas que alcancen los múltiples objetivos que se propone el Estado moderno. En este contexto, la confusión se agrava aún más, no sólo a causa de la coexistencia pacífica de tres escuelas con sesgos ideológicos diferentes sino también a causa de los diversos juicios de valor y preferencias de los partidarios de cada escuela; estos juicios y preferencias suelen estar ocultos tras la armadura que proporciona la respectiva técnica analítica y que los ciudadanos y políticos comunes no pueden calar, lo que no obsta para que los acojan por razones sociopsicológicas pues creen que las políticas resultantes están conformes con sus propias preferencias y juicios de valor; de modo que esta práctica es parte importante de la competencia por el poder entre los diferentes grupos políticos en defensa de sus respectivos intereses. Keynes no estaba lejos de la verdad cuando dijo que:

las ideas de los economistas y de los filósofos políticos, tanto cuando son ciertas como cuando son falsas, son mucho más influyentes de lo que se suele creer. En realidad, el mundo está gobernado por poca cosa más que eso... Los hombres ebrios de poder, cuando creen recibir inspiración de sí mismos, tan sólo están libando sus locuras en lo que escribió algún académico pocos años antes. Estoy convencido de que se exagera en demasía el poder de los grupos de presión, en comparación con esta progresiva infiltración de ideas [Keynes 1965, 383-384].

Pero Keynes olvida mencionar dos hechos sociopsicológicos obvios. Primero, que los "hombres ebrios de poder buscan ese poder y gustan di-

simular esta avidez con ropajes intelectuales que seduzcan a aquéllos de cuyo respaldo depende ese poder". Y que los intelectuales que prestan ayuda a dichos propósitos están condicionados por su pasado y su medio social y tienden a ver la realidad como querrían que fuera. Lo que regula el comportamiento individual o social no es la realidad objetiva sino la representación simbólica de esa realidad en la psique individual o social, que es la fuente de motivaciones para la acción. Habría que ver si la mente humana está controlada por ilusiones y no por ideas [Schumpeter 1971, 256-264].⁵

INAPLICABILIDAD DE LOS POSTULADOS BÁSICOS

Para que la ciencia económica llegue a la madurez, lo más importante es el perfeccionamiento del aparato analítico, porque éste desempeña un papel instrumental en la selección de hipótesis que expliquen la realidad económica y, por ende, promuevan y motiven el proceso de búsqueda de hechos. Por ello, la esterilidad de la ciencia económica obedece fundamentalmente a que la economía del equilibrio 'a la Walras', el núcleo de la teoría económica, es inservible. Esta esterilidad o inaplicabilidad de la economía del equilibrio, como dice Kaldor [1972], se debe en su mayor parte a que los postulados básicos de esta teoría son desatinados [Keynes 1965].⁶

Uno de estos postulados básicos que se ha supuesto válido durante los últimos doscientos años o más afirma que cada entidad individual (bien sea una persona o una empresa) actúa por móviles egoístas y procura

5 Schumpeter dice: "Este asunto pertenece a un capítulo de psicología social que podríamos titular "La naturaleza humana en la política"... Durante la segunda mitad del siglo pasado, la idea de que la personalidad humana es una unidad homogénea y la idea de que una voluntad definida es el móvil principal de la acción se desvanecieron lentamente, aun antes de la época de Theodule Ribot y Sigmund Freud. En particular, estas ideas se han desechado progresivamente en las ciencias sociales, donde se presta cada vez mayor atención a los elementos extraracionales e irracionales de la conducta, como demuestra el trabajo *Mente y sociedad* de Pareto" [1971, 256].

6 Keynes dice: "Los economistas clásicos se asemejan a geómetras euclidianos en un mundo no euclidiano que, habiendo descubierto experimentalmente que rectas en apariencia paralelas se intersectan con frecuencia, decidieron regañar a las rectas por no mantenerse paralelas como único remedio para las desafortunadas colisiones que se presentan. Pero, en realidad, no existe ningún remedio diferente al de suprimir el axioma de paralelismo y desarrollar una geometría no euclideana. Algo semejante se necesita hoy en economía" [1965, 16-17; ver también págs. 1, 32 y 33].

maximizar su satisfacción —dentro de las restricciones que impone su medio ambiente— representada por un índice de utilidad o por las ganancias. Toda entidad económica tiene una función de preferencia dada, a modo de un invariante psicológico que es, además, independiente de las funciones de preferencia de las demás entidades.

Es difícil encontrar respaldo objetivo para los supuestos de maximización (optimización) e independencia, que constituyen una forma de ingenuidad justificable sólo en términos de fe metafísica en los valores morales de esas entidades individuales [Robinson 1962, 48-50].⁷ Es obvia la ingenuidad de un postulado que trata por igual a Robinson Crusoe y a un individuo integrado a una sociedad. Esto no sólo es mala psicología sino que demuestra una total incomprensión de las raíces psicológicas de la conducta egoísta.

La imagen que el hombre se forma de sí mismo, así como sus motivaciones y conductas, no se pueden explicar si se hace abstracción de sus relaciones con otros seres humanos y con la sociedad en general. "Sin relaciones, no eres; ser es tener nexos; relacionarse es existir, existes sólo en la relación con otros; de otra manera no existes, no tiene significado hablar de existencia. No existes porque pienses tu ser. Existes porque estás relacionado" [Krishnamurti 1964, 104]. Por consiguiente, la concepción que un hombre se forma acerca de sus intereses egoístas, no puede ser un dato psicológico sino que es un fenómeno sociológico, algo que sólo se puede entender en términos de sus relaciones con otros en una sociedad.

Como sólo se conoce a sí mismo a través de sus relaciones con los demás, los esfuerzos que un hombre realice en busca de su gratificación o de sus intereses no sólo están condicionados por esas relaciones sino que además dependen de ellas para su realización. De ahí nace la urgencia de

7 La señora Robinson dice: "Antes de seguir adelante, debemos reconocer con tristeza que todos los refinamientos modernos de este concepto (utilidad) no han conseguido sacarlo de la metafísica. Hoy se nos dice que como la utilidad no se puede medir no es un concepto operacional y que en su lugar debemos colocar la 'preferencia revelada'. El comportamiento observable en el mercado nos indicará qué es lo que eligen los individuos. Preferencia es, ni más ni menos, lo que el individuo en cuestión prefiere; no hay ningún juicio de valor involucrado. Pero, a medida que la argumentación continúa, es evidente que para el individuo es bueno poseer lo que prefiere. Esto último, 'no es asunto de satisfacción sino de libertad; queremos que posea lo que prefiere sólo para no tener que imponer restricciones a su conducta'" [1962, 49].

dominio, poder, prestigio y posición social, pues éstos dan la sensación de seguridad en un mundo inseguro y, por ello, tal urgencia se convierte en la principal fuerza motriz de la conducta humana. El deseo de ser alguien, de sentirse importante en sus relaciones, de ser diferente de los demás o, por lo menos, tan importante como ellos, conforman una actitud envidiosa que se refleja en una conducta egoísta. Así, pues, la búsqueda del propio interés, o egoísmo, está enraizada en la envidia y podríamos decir que el móvil de nuestras acciones no es un concepto metafísico de tipo hedonista, sino simple y llanamente, la envidia [Krishnamurti 1964, 36-37].⁸

La envidia es lo que da lugar al proceso competitivo, un proceso en el que cada quien quiere ser diferente de los demás y desea que la sociedad

-
- 8 Krishnamurti dice: "Por tanto, debemos empezar más cerca, es decir, ocuparnos de nuestra existencia cotidiana, de nuestros pensamientos, sentimientos y actos de todos los días tal y como se revelan en nuestra manera de ganarnos el sustento, y de la manera como nos relacionamos con las ideas y creencias. Ésta es nuestra vida diaria, ¿no es cierto? Nos preocupan nuestras relaciones con la familia y los vecinos y nos preocupan ciertas ideas y creencias. Ahora bien, si examinas tus ocupaciones, verás que se fundamentan ante todo en la envidia, que no son simplemente una forma de ganarse el sustento. La sociedad está constituida de tal manera que ella es un proceso de continuo conflicto, de ininterrumpido devenir, está cimentada en la codicia, en la envidia, en envidia de tus superiores; el empleado que se quiere convertir en jefe muestra que no se preocupa exclusivamente de ganar su sustento, de tener un medio de vida, sino también de ganar posición y prestigio... la envidia es un indicador del deseo de poder, de estatus y conduce en última instancia a la política; las dos cosas están íntimamente relacionadas'. Ver, también, Krishnamurti [1965, 258-260], donde dice: "¿Pero a qué se debe esta urgencia de poseer? ¿Y qué es lo que entendemos por poseer? En la posesión, en la sensación de tener, hay orgullo, hay cierto sentimiento de poder y de prestigio, ¿no es cierto? Hay placer en saber que algo te pertenece, una casa, una pieza de tela o un cuadro famoso. Poseer capacidades, talentos, habilidades prácticas y el reconocimiento que eso conlleva te da una sensación de importancia, una actitud de seguridad ante la vida. En cuanto a las personas, poseer y ser es, con frecuencia, una relación mutuamente satisfactoria. También hay posesión en relación con las creencias, ideas, ideologías; ¿verdad?... Pero poseer involucra todo esto. Tú puedes desear poseer otras personas, otro poseer un conjunto de ideas (conocimientos), mientras que otro se da por satisfecho poseyendo unas cuantas hectáreas de tierra; pero por más que los objetos en cuestión difieran, toda posesión es esencialmente lo mismo, y cada uno defenderá lo que posee o, en el mismo instante de cederlo, adquirirá alguna otra cosa en otro nivel... A toda costa, es imprescindible poseer... Poseemos porque no somos nada por nosotros mismos y, en el acto de poseer, imaginamos que nos hemos convertido en alguien... la etiqueta nos confiere un sentimiento de importancia y por eso salimos en su defensa con astucia y con violencia. Somos lo que tenemos: una etiqueta, una cuenta bancaria, una ideología, un ego, y esta identificación engendra enemistad y rivalidades sin fin".

reconozca esa diferencia.⁹ Quienes tienen capacidad para escalar la pirámide, tienden a convertirse en líderes. Y quienes carecen de ella tienden a ser sus seguidores, pues satisfacen su propia urgencia de poder y de seguridad subordinándose al líder y conformándose con un reflejo de su gloria. Así surge el fenómeno del liderazgo y de la conformación de grupos, cuya fuerza motriz es la envidia, individual o colectiva, y cuyas formas y dinámica concretas dependen de la situación objetiva y del proceso competitivo [Krishnamurti 1965, 232-233].¹⁰ Y la envidia implica conflicto, entre individuos y entre grupos; por ello, la estabilidad de una estructura social basada en la envidia depende de que cada componente de esa estructura desarrolle “reglas de juego”, es decir, reglas para jugar el juego de la envidia [Robinson 1962, 4-6].

Si las afirmaciones anteriores son verdaderas, de ellas se desprenden varias consecuencias que afectan los postulados básicos de la teoría económica, es decir, de los que se refieren a la conducta del consumidor y de la empresa:

1. Las funciones de preferencia de las entidades económicas son interdependientes e interrelacionadas e interactúan y evolucionan en el tiempo como resultado del proceso competitivo, lo que implica comportamientos diferentes según se trate de pioneros (líderes) o imitadores (subordinados). Esto es especialmente importante en un proceso dinámico en cuyo transcurso cambien la naturaleza y el número de bienes y servicios,

9 Ver Schumpeter [1971, 207-209] sobre la importancia de la consideración social y el prestigio (el más sutil de todos los bienes económicos, la ‘distancia social’) como móviles de la conducta en ‘la lógica de la vida en nuestro grupo social’.

10 Krishnamurti dice: “¿Para qué buscar poder? Tener poder sobre otro, o sobre miles, confiere un intenso placer posesivo, ¿no es verdad? Produce la sensación placentera de ser importante, de estar en posición de autoridad... ¿Por qué buscamos y procuramos mantener esta excitante sensación de poder?... ¿Por qué deseamos convertirnos en líderes? Tiene que haber reconocimiento para que podamos sentirnos importantes; si no se nos reconociera como tales, la importancia carecería de sentido. El reconocimiento forma parte del proceso global del liderazgo. Y no sólo adquiere importancia el líder, sino también sus seguidores. Quien afirma pertenecer a tal o cual movimiento, acaudillado por tal o cual persona, cree que eso lo convierte en alguien... Y lo que vale para los seguidores, también vale para su caudillo. Sintiéndonos insuficientes, vacíos, procedemos a llenar esa vacuidad con un sentimiento de posesión, de posición de poder, o con conocimientos o ideologías autogratificantes y así sucesivamente, llenamos el vacío con productos de la imaginación. Este proceso de rellenar, escapar, llegar a ser, tanto si es consciente como si no lo es, es la red del yo; es el ego, la entidad que se identifica a sí misma con una ideología, con una reforma con cierto patrón de conducta”.

así como el patrón de necesidades de los consumidores. El consumo de bienes y servicios que son siempre idénticos está condicionado socialmente y las funciones interdependientes de preferencia de los consumidores pueden mostrar entonces algún grado de estabilidad, en particular si se trata de consumos periódicos, pues en ese caso sufren, en alguna medida, la influencia saludable y racionalizadora de la experiencia social. Pero aún en esos casos, los gustos personales explican menos de lo que se suele creer; un consumidor puede preferir ciertas marcas de café por gusto personal, pero el hábito de tomar café es un condicionamiento social [Duesenberry 1967; Schumpeter 1964, 305-306; Kornai 1971, caps. 10 y 11].

2. Es imposible optimizar el comportamiento, más aún en el contexto de un proceso competitivo. Cualesquiera que sean las decisiones que adopten los consumidores en un momento dado, el resultado es la aparición de nuevas tensiones porque las funciones de preferencia continúan cambiando. Además, el comportamiento del consumidor no puede ser explicado por la conducta de individuos, sino por la de los hogares puesto que como los hogares incluyen varios individuos, se presentan conflictos entre ellos que sólo se pueden resolver llegando a compromisos [Kornai 1971, cap. II].

3. El hecho de postular funciones de preferencia invariantes y dadas es una forma de teorizar tautológica o paralógica [Leontief 1937]; las decisiones de los consumidores se deben relacionar directamente con las variables explicativas en vez de introducir el *deus ex machina* de funciones de preferencia dadas.

4. Los gustos que presupone Pareto no se pueden aceptar como un dato conocido; por ende, todo lo que se derive de las condiciones de óptimo de Pareto carece de validez objetiva. El teorema de que el proceso competitivo conduce a un máximo de utilidad o bienestar social, dada una distribución previa de ingresos y de riqueza, es inaplicable al análisis de situaciones históricas o a la formulación de políticas económicas.

5. Los criterios para evaluar el bienestar social en un sistema económico determinado deben ser diferentes de los que ofrece la teoría económica. Estos criterios se deben construir a partir de las normas políticas, éticas y similares vigentes en cada etapa del proceso social; sin embargo, en el caso de los individuos y de las colectividades (bien sean un grupo o un Estado), estos criterios no pueden ser representados por una función de preferencia fija, ya que aparecen como resultado de compromisos entre

los intereses en conflicto dentro de la colectividad y dentro de su organismo decisorio. Por ello es erróneo postular una función de bienestar social a cuya maximización se subordine la política económica; sin embargo, los organismos decisorios pueden apoyarse en su tarea explorando las consecuencias de ciertas funciones de preferencia hipotéticas.¹¹

6. El proceso competitivo y el comportamiento diferencial de los agentes económicos implican incertidumbre y no se pueden explicar mediante hipótesis que suponen certidumbre.

7. El fenómeno de cambio de las funciones de preferencia lleva a que el sistema económico sea eminentemente flexible.

En lo que respecta a la teoría del comportamiento de la empresa, tenemos que, al aceptar la envidia como móvil principal de la conducta humana, también surgen consecuencias diferentes de las que pregona la teoría económica:

1. La teoría económica no justifica suficientemente la conducta competitiva, mientras que la envidia puede ser una explicación suficiente. La economía del equilibrio y la economía nekeynesiana no pueden explicar la presencia de un móvil irresistible para la acumulación, el elemento esencial del proceso evolutivo [Schumpeter 1971, 160].

2. Las normas de conducta de las empresas no se pueden deducir del comportamiento maximizador de la ganancia; en efecto, la maximización de las ganancias juega un papel instrumental en el proceso competitivo, ya que el móvil principal de las empresas consiste en alcanzar tanto éxito como sus competidores o ir más allá para ganar reconocimiento social. Más aún, la empresa no se reduce a un sólo individuo; está conformada por un grupo de individuos y, por tanto, sus decisiones reflejan compromisos que son inevitables en toda situación donde hay conflicto de voluntades. La naturaleza de esos compromisos depende de la calidad del personal directivo. Por último, es imposible entender el proceso de toma de decisiones si no se admite explícitamente la existencia de incertidumbre.

3. Los criterios que se aplican en la toma de decisiones de los pioneros (líderes) deben ser diferentes de los que aplican quienes se limitan a

11 Ver la discusión sobre el proceso político en Schumpeter [1971, caps. 21 y 22].

adaptarse (imitadores). En su búsqueda de nuevos caminos, los líderes se ven en la necesidad de introducir innovaciones (en el sentido schumpeteriano del término) en vez de mantener una simple competencia de precios que nunca puede asegurarles los resultados que buscan [Schumpeter 1971, caps. 7 y 8]. El principal vehículo de la competencia y, de hecho, la esencial de dicho comportamiento, es la introducción permanente de innovaciones que buscan aprovechar las oportunidades objetivas de los rendimientos crecientes a escala; a su vez, este proceso innovador exige una respuesta adaptativa de los imitadores.

4. El cambio técnico y los rendimientos crecientes a escala no son simples accidentes del juego competitivo; por el contrario, constituyen la esencia de dicho proceso. El proceso competitivo proporciona la motivación y los medios para la aplicación comercial de los avances científicos y tecnológicos disponibles, así como para financiar y promover el proceso de investigación correspondiente [Schumpeter 1971, cap. II].

5. El proceso competitivo lleva a que las empresas líderes hagan esfuerzos para eliminar la competencia e introducir elementos monopólicos en el sistema, pero por razones que atañen a la esencia misma del proceso, las situaciones monopólicas no pueden perdurar. Para una competencia real y efectiva, carece de importancia que el número de empresas en una industria sea grande o pequeño; lo esencial es la amenaza omnipresente de nuevas mercancías que satisfagan mejor las necesidades creadas, o la creación de nuevas necesidades que sustituyan a las antiguas. Es cierto que el proceso competitivo conduce a la aparición de empresas monopólicas cada vez más poderosas, como predijo Marx, pero también lo es que la presencia de ese tipo de empresas intensifica el proceso competitivo y acentúa sus consecuencias.

6. El proceso competitivo genera y mantiene tensiones y desequilibrios, de la misma manera que fomenta una actividad continua de adaptación a situaciones cambiantes. El proceso asegura la adaptación y la selección mediante los cambios que induce en las reglas de decisión, en el comportamiento, en la producción y en las posibilidades de ventas; este mecanismo confiere cierto grado de estabilidad dinámica al sistema, entendida esta cualidad en el sentido de que acata el proceso dentro de ciertos límites que le impiden "explotar" en una u otra dirección.

7. Por otra parte, proporciona los hombres, los medios y los móviles para cambiar la estructura de poder, así como las reglas que guían este cambio mediante la génesis de grupos con poder compensatorio, entre los cuales

figura la burocracia estatal con sus políticas, que pueden imponer límites al proceso o reorientarlo por los caminos que vaya indicando el medio sociopolítico resultante [Galbraith 1972].

La principal razón para que el aparato teórico de la economía se haya fundamentado en postulados incompatibles con la realidad es el interés exclusivo por los problemas de precios relativos y asignación de recursos. Estos problemas están relacionados íntimamente con el proceso económico, pero sólo se pueden analizar de manera satisfactoria en un contexto dinámico. En este sentido, es de crucial importancia nuestra perspectiva del proceso dinámico: podemos considerarlo como un proceso endógeno, es decir, acumulativo y autorregulado, o como un simple proceso de adaptación a cambios exógenos que inducen una respuesta adaptativa en un sistema económico por lo demás pasivo; en cualquier caso, la perspectiva que adoptemos determina el tipo de problemas que son objeto de investigación y análisis científicos.

Para que el proceso dinámico se pueda explicar en términos de conducta competitiva —que no sólo crea un ambiente favorable para aprovechar las oportunidades de rendimientos crecientes y cambio técnico sino que también contribuye a que se creen esas oportunidades— la investigación debe conducirse en el marco de un proceso acumulativo endógeno. Esto es precisamente lo que percibieron Marx y Schumpeter, y es posible que esta línea de investigación se haya abandonado por razones sociológicas.¹²

De haber continuado estas investigaciones, hoy dispondríamos de abundante información útil y de una teoría pertinente para discutir los pro-

12 Ver el comentario de Keynes sobre Ricardo en la *Teoría general*: "El absoluto predominio de la teoría de Ricardo tiene algo de curiosidad y algo de misterio. Tal vez se debe atribuir a que su doctrina contenía muchos aspectos que resultaban seductores para el medio en que fue expuesta. Supongo, también, que su prestigio se vio realzado porque llegaba a conclusiones muy diferentes de las que podría esperar el común de las gentes. Además, le confirió un aire de virtud el hecho de que muchas de sus enseñanzas, una vez traducidas en recomendaciones de política, resultaran austeras y, a veces, desagradables. Fue embellecida cuando se la adaptó para que soportara la carga de una vasta y coherente superestructura lógica. Que pudiera explicar tantas injusticias sociales y tantas crueldades aparentes como accidentes inevitables en el camino del progreso, y que sostuviera que cualquier intento de cambiar esas cosas desembocaría probablemente en más males, la hicieron especialmente atractiva para las autoridades. Que, además, proporcionara justificación para la libertad de empresa del capitalista individual hizo mucho para ganarle el apoyo de la fuerza social dominante que estaba oculta tras las autoridades" [1965, 32-33].

blemas prácticos de política económica. Quizá era más seguro, en el contexto en que se desarrolló la economía, concentrar la atención en teoremas y proposiciones carentes de valor empírico porque ni el consumidor individual ni la empresa aislada sienten preocupación alguna por encontrar explicaciones teóricas de su conducta y porque los gobiernos, por ser como eran, preferían creer que sus actos apenas tocaban la periferia del proceso económico. No había, pues, exigencias de orden práctico, y la teoría económica quedó a salvo de la saludable y exigente influencia de la práctica experimental.

Una de las debilidades más graves de la teoría sólo se manifestó cuando el proceso histórico alcanzó una etapa en la que el empleo se convirtió en un problema político y la intervención del gobierno adquirió una importancia crítica en este campo. Las decisiones de ahorrar e invertir son independientes entre sí y en el corto plazo están condicionadas por conjuntos diferentes de factores determinantes; este hecho tan obvio tuvo que esperar hasta Keynes para lograr reconocimiento general. Las exigencias apremiantes de la situación política dieron pie para que se intentara desarrollar un aparato teórico adecuado para el análisis de situaciones históricas reales. A partir de entonces, se ha reconocido que la teoría económica debe aceptar la falta de un mecanismo automático capaz de garantizar una demanda efectiva suficiente.

Pero la teoría económica no ha conseguido integrar aún la macroeconomía keynesiana con la economía del equilibrio; simplemente coexisten y cada una supone que la otra es válida en su área respectiva. Esto se debe, en parte, a que ambas escuelas han centrado su atención en situaciones de corto plazo que permiten teorizar dejando implícitos muchos supuestos.

Pero los neokeynesianos han conseguido cuando menos precisar cuáles son los problemas que es importante investigar [Kaldor 1972]: (1) el proceso acumulativo endógeno del cambio económico; (2) su nexo con el proceso de cambio técnico y los rendimientos crecientes a escala; (3) la necesidad de sostener una demanda efectiva adecuada mediante la inducción de la demanda gracias a la inversión (punto 2), la acumulación de inventarios agrícolas gracias al estímulo de la producción y de políticas del gobierno que amplíen las exportaciones; (4) el papel pasivo de los mecanismos de crédito frente al proceso de inversión (Schumpeter consideraba la creación de crédito como parte integral del proceso evolutivo y lo denominaba complemento monetario del proceso innovador [1939, 109-112]) y (5) el proceso dinámico mismo, que provoca cambios evolutivos en la asignación de los recursos y los precios relativos.

Ninguno de estos problemas se puede plantear y resolver salvo en términos de procesos acumulativos.

FALTA DE GUÍAS NORMATIVAS VÁLIDAS

La esterilidad de la economía del equilibrio se ha convertido en un asunto de preocupación general sólo hasta hace poco, por las exigencias de orden práctico que los planificadores y los gobiernos formulan a los teóricos, por las nuevas responsabilidades en materia de pleno empleo con crecimiento y bienestar en las economías desarrolladas, y en materia de desarrollo con bienestar en las economías en desarrollo.

Las prescripciones keynesianas han resultado insuficientes para estos fines [Robinson 1962, cap. 4]. ¿Cómo pueden los gobiernos aceptar la responsabilidad de sostener el crecimiento mediante inversiones, sin preocuparse al mismo tiempo por la destinación específica de tales inversiones, lo que es esencial para la naturaleza y la estructura del crecimiento y del bienestar?

¿Es posible separar las decisiones sobre el volumen global de la inversión, de las decisiones sobre la destinación específica de las inversiones? Puesto que el volumen y la destinación de las inversiones son temas conexos, ¿cómo pueden los gobiernos influir en ambos sin preguntarse cuáles deben ser los objetivos de sus medidas económicas y cuál el proceso político mediante el cual se convienen dichos objetivos? ¿Y acaso es posible representar esos objetivos con una función de bienestar del gobierno o de la colectividad?

En relación con los países en desarrollo surgen inquietudes similares. No es posible dar una respuesta general a estas preguntas, porque se relacionan íntimamente con la naturaleza y las bases del proceso político y porque, simultáneamente, condicionan y están condicionadas por la estructura socioeconómica. Tan sólo cabe poner en duda la validez de las respuestas que se derivan de la economía del equilibrio.

Usualmente se sostiene que las políticas económicas se deben diseñar a la luz de los postulados y teoremas de la economía del equilibrio, pero se olvida someter a examen la validez de esos postulados y teoremas. El teorema principal dice que el bienestar se maximiza cuando los agentes económicos toman sus decisiones con base en los precios sombra calculados con un modelo de 'comportamiento competitivo'. El argumento que se aduce sostiene que la economía del equilibrio tal vez no sea muy

adecuada para analizar y entender el pasado pero que, en cambio, sirve para decidir hoy cómo alcanzar un bienestar máximo futuro.

Ahora bien, los precios sombra sólo se pueden calcular con base en una función social de bienestar. Pero, ¿existe tal función? ¿El proceso competitivo en política es idéntico al del ámbito económico? La esencia de la competencia en política consiste en que quienes detentan el poder quieren sostenerse en él, y quienes buscan el poder tienen que aumentar sus partidarios para derrocar a los que están en el poder. En este proceso, unos y otros deben conseguir apoyo popular. En la lucha por el poder, ambos tienen que plantear o aceptar compromisos que sean atractivos para grupos diferentes con intereses disímiles. La naturaleza de esos compromisos cambia como resultado del proceso político mismo. Esos compromisos y su naturaleza y estructura fluctuantes, condicionados por el proceso sociopolítico y por los conflictos de intereses dentro del gobierno, excluyen por completo la existencia de una función objetivo de bienestar social. Olvidar la naturaleza del proceso político es una ingenuidad tan grave como la que comete la filosofía utilitarista.¹³

Si no es posible formular una función objetivo estable de bienestar: ¿cómo calcular los precios sombra? En cualquier caso, el problema, tal como se plantea, no parece tener importancia práctica alguna. Los problemas importantes surgen en los campos de la estructura sociopolítica, del marco legal y de las instituciones económicas, donde se presentan conflictos estructurales que no se pueden borrar con la mera suposición de una armonía de intereses, como queda implícito cuando se busca una función objetivo de bienestar. Es necesario presuponer un cambio estructural de magnitud suficiente para que motive los procesos de cambio económico y los oriente en direcciones compatibles con los compromisos de política económica que surjan a lo largo del proceso general de cambio.

Junto a los demás instrumentos de política, es necesario usar los precios para motivar e inducir los cambios estructurales que se deseen, pero es imposible resolver el problema contando únicamente con los precios. Lo que se suele presentar como distorsiones de la estructura de precios es el resultado de factores institucionales o de medidas del gobierno. En ambos casos, esas distorsiones reflejan la realidad económica y es inútil

13 Ver la excelente discusión de la doctrina clásica de la democracia en Schumpeter [1971, cap. 21].

pretender cambiarla con decisiones que ignoran la realidad o con recomendaciones que no respetan la dinámica real de la toma de decisiones, que es mucho más compleja de lo que sugiere la teoría del equilibrio.¹⁴

Una variante de las recomendaciones basadas en los precios sombra consiste en sustituirlos por los precios internacionales [Little y Mirrlees 1967]. Esta variante también se inspira en el modelo teórico de competencia perfecta, el cual postula que, una vez todos los agentes económicos consideran los precios como datos inmodificables, el bienestar se maximiza automáticamente.¹⁵ Pero, ¿qué sucede con la función de preferencia? Si ésta no existe: ¿cómo medir el impacto de los precios internacionales para usarlos como guía de las decisiones acerca del bienestar? Los problemas básicos que se plantean se refieren a la eficiencia y la maximización de resultados en términos de divisas; es obvio que para estos fines serían de gran ayuda los precios internacionales de los bienes y servicios efectivamente exportables o importables, supuesto que sea posible precisar tales precios.¹⁶ Pero la eficiencia que realmente importa es la que se puede conseguir en el largo plazo y nuevamente tenemos la necesidad de tomar en cuenta el proceso dinámico de desarrollo como un todo;¹⁷ los proyectos individuales y los paquetes de proyectos se deben analizar en

14 Sobre la complejidad del patrón de motivaciones y del proceso de toma de decisiones, ver Kornai [1971, caps. 7, 11 y 13].

15 Para una buena crítica de esta forma de pensar, ver Kornai [1971]. Kornai dice: "Los sistemas económicos modernos ... están regulados por un complejo mecanismo de control, y el mercado es sólo uno entre esos muchos reguladores. La escuela del equilibrio general sugiere que la planificación es un lujo superfluo y que es posible encontrar un 'sistema óptimo de precios' suficiente por sí sólo para proveer el control necesario... La ciencia no se debe ocupar de buscar el simplista regulador 'óptimo' de un irreal mundo walrasiano sino de describir, explicar y mejorar el complejo sistema de control de la economía real... no podemos armar el sistema de control de una economía de un modo que no corresponda a las motivaciones efectivas de la conducta humana, con los alcances finitos de la inteligencia y de las capacidades del hombre, con la complejidad del intrincado sistema económico, etcétera. Por consiguiente, antes de formular propuestas normativas, es necesario hacer un cuidadoso análisis descriptivo y explicativo" (págs. 342-343). "Es cierto que el precio figura entre las variables de control del sistema. Pero no podemos sacar conclusiones válidas sobre los precios de un modelo que considera los precios por fuera de su medio ambiente natural, haciendo abstracción de los demás tipos de información y del funcionamiento del sistema de control" (pág. 353).

16 Encontrar qué cosas pueden ser objeto de transacción en un contexto dado, es un problema que no tiene nada de obvio; ver Sen [1972].

17 El concepto de sector líder ha tenido una gran importancia; es aplicable en los problemas de elección de una estrategia de desarrollo y de estudios de proyectos y paquetes de proyectos; ver Rostow [1973].

el contexto del proceso dinámico global y no como accidentes aislados. Además, es imposible aplicar criterios uniformes para todos los proyectos cuando se busca la eficiencia de largo plazo; por el contrario, es necesario aplicar diferentes conjuntos de criterios según sea la relación de los proyectos con los diferentes objetivos que surgen en cada etapa del proceso. Una vez se descarta la existencia de una función objetivo de bienestar social, es razonable intentar alcanzar cada grupo de objetivos eligiendo aquellos proyectos o paquetes compatibles con esos objetivos. Por ejemplo, algunos proyectos o paquetes se pueden elegir con base en criterios derivados del objetivo de mejorar la capacidad de ahorro del sistema, y otros según criterios subordinados a objetivos de redistribución del ingreso o referentes a la balanza de pagos. Dada la naturaleza del proceso político y la complejidad del proceso de toma de decisiones, es apenas razonable identificar y elegir proyectos o paquetes de proyectos de acuerdo con diferentes conjuntos de criterios, seleccionando cada conjunto con miras a satisfacer objetivos específicos diferentes. Estos conjuntos de proyectos y paquetes luego se pueden integrar y coordinar de manera efectiva si se cuenta con una planificación global cuyo éxito se mida en términos del proceso general de desarrollo. Pero los problemas más graves no aparecen en esta área [Robinson 1962, cap. 8] sino en las de los procesos de acumulación y cambio técnico, de capacitación científica y tecnológica, de formación de nuevas y adecuadas instituciones que impulsen y faciliten el cambio y, por último, de creación de mecanismos sociopolíticos que faciliten la concertación de compromisos viables relativos al carácter, contenido y prelación de los objetivos que surgen en las etapas sucesivas del proceso de cambio socioeconómico. Estos son los problemas verdaderamente vitales, que no se pueden resolver mediante reglas de decisión arbitrarias y sin fundamento objetivo. Y si conseguimos resolver estos problemas, aparecerán reglas adecuadas de decisión como parte integral del mismo proceso de cambio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Duesenberry, J. S 1967. *Renta, ahorro y la teoría del consumidor*. Alianza Editorial, Madrid.
- Galbraith, John. 1972. *El capitalismo americano*, Ariel, Barcelona.
- Gerschenkron, Alexander. 1962. *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, USA.
- Kaldor, Nicholas. 1972. "The irrelevance of equilibrium economics", *The Economic Journal*, diciembre.

- Keynes, John M. 1965. *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Nueva York.
- Knapp, John. 1973. "Economics or political economy", *Lloyds Bank Review*, enero.
- Kornai, Janus. 1971. *Anti-equilibrium*, North-Holland.
- Krishnamurti, Jedu. 1964. *The First and Last Freedom*. Londres.
- Krishnamurti, Jedu. 1965 *Commentaries on Living*, 3ª serie, editado por D. Rajgopal, Londres.
- Kuznets, Simon. 1966. *Modern Economic Growth, Rates, Structure and Spread*, Yale University Press, New Haven. *Crecimiento económico moderno*, Aguilar, Madrid, 1973.
- Leontief, W. 1937. "Implicit theorising: A methodological criticism of the neo-Cambridge School"; *Quarterly Journal of Economics*, febrero.
- Little, Ian y Mirrlees, James. 1967. *Manual of Industrial Project Analysis*, vol. II, OCDE, París.
- Popper, Karl. 1957. *La sociedad abierta y sus enemigos*, Paidós, Buenos Aires, 1967.
- Robinson, Joan. 1962. *Economic Philosophy*, Londres.
- Rostow, W. W. 1973. "The beginnings of modern growth in Europe: An essay in synthesis", *The Journal of Economic History*, septiembre.
- Schumpeter, Joseph A. 1939. *Business Cycles*, vol. 1, Nueva York.
- Schumpeter, Joseph A. 1954. *History of Economic Analysis*, Londres.
- Schumpeter, Joseph A. 1966. "Ciencia e ideología", *Ensayos de J. A. Schumpeter*, Oikos-Tau.
- Schumpeter, Joseph A. 1971. *Capitalismo, socialismo y democracia*, Aguilar.
- Sen, Amartya. 1972. "Control areas and accounting prices: An approach to economic evaluation", *The Economic Journal*, marzo, suplemento.