



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



La economía del bienestar

Daverio, Vinicio

1967

Cita APA: Daverio, V. (1967). La economía del bienestar.
Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios".
Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.
Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

universidad de buenos aires
Facultad de Ciencias Económicas

ORIGINAL

CP 1501
907

Tesis doctoral - Plan D

LA ECONOMIA DEL BIENESTAR

por VINICIO DAVERIO

REGISTRO N°: 771

CATEDRA: "Historia del Pensamiento Económico"

PROFESOR: Doctor Carlos A. Lenna

FECHA DE PRESENTACION: Segundo cuatrimestre año 1967

CATALOGADO

M.1 TESIS
Top. M.1
DI

Clasificación: Sobresaliente
30.XI-67
C. A. Lenna

I N D I C E

Prefacio	1
CAPITULO I - EVOLUCION DE LA IDEOLOGIA ECONOMICA	
• 1.1 Del concepto de "economía" a través del tiempo	5
• 1.2 El individualismo económico	8
• 1.3 El concepto económico en el siglo XX	13
• 1.4 La economía abstracta	16
• 1.5 La economía de la realidad	20
• 1.6 Divergencias y puntos de contacto	24
• 1.7 Evolución del concepto de bienestar	28
CAPITULO II - EL SOLIDARISMO	
• 2.1 Concepto	33
• 2.2 Las tesis solidaristas y sus principales exponentes.	36
• 2.3 El promotor del solidarismo en la Argentina	42
• 2.4 Aplicaciones prácticas y críticas a las doctrinas so- lidaristas	48
• 2.5 Críticas y defensas al solidarismo	49
CAPITULO III - LA ECONOMIA DEL BIENESTAR	
• 3.1 Introducción	53
• 3.2 Las condiciones óptimas	58
• 3.3 La elección de los criterios del bienestar	99
• 3.4 Superávit de consumidores	116
• 3.5 Diferencias entre la antigua y la nueva economía del bienestar	125
• Conclusiones	127
• Bibliografía	132



PROLOGO

En última instancia, todas las tendencias o escuelas económicas buscaron y aún lo hacen actualmente, a través de sus múltiples premisas, el logro de un mayor bienestar.

El hecho de que algunas de ellas lo hayan logrado en mayor medida que otras no significa que esa búsqueda haya sido menor en aquellas cuyos resultados han sido inferiores, sino solamente que en las últimas no se han podido concretar sus aspiraciones.

Este bienestar buscado a través de muy distintas formas y de múltiples medios, se ha expresado desde los comienzos mismos de la ciencia económica y aún cuando ésta no tenía el carácter científico actual, ya que por definición, la economía tiene de a lograr un mayor bienestar dentro de la sociedad.

Este ha sido concebido de formas distintas a través de la evolución de los conceptos y los medios económicos a lo largo de su historia cronológica, yendo por consiguiente muy ligado a la evolución de la ideología económica.

La economía del bienestar es una escuela relativamente nueva y sus principales exponentes no se preocuparon de ordenar sus conceptos dentro de un cuerpo orgánico. Aún actualmente, casi todo lo referente a ella se encuentra disperso en una serie de artículos, casi exclusivos de los economistas de la tendencia

de Cambridge y solamente publicados por revistas económicas especializadas. Su traducción al castellano practicamente es nula, con excepcion de algunos comentarios que se encuentran en los textos relativos a la Historia del Pensamiento Economico.

El advenimiento de la economia del bienestar, es la ultima instancia de un largo bregar de los economistas a traves de continuas modificaciones en el pensamiento economico, hacia una tendencia en la que la sociedad ocupa el primer plano.

Por ello, el presente trabajo debe ser dividido en tres capitulos que marcan el desenlace que, como en todos los temas cientificos, no es imprevisto sino que es una consecuencia de una evolucion constante en las concepciones socio-economicas y origina esta tendencia expuesta por la economia del bienestar.

El primer capitulo se refiere a la evolucion de la ideologia economica y al concepto de la economia a traves del tiempo. Dentro de la gran gama de criterios sustentados, evidentemente existen dos completamente opuestos y perfectamente definidos. El individualismo economico vinculado estrechamente con la economia abstracta y la economia de la realidad que practicamente es un privilegio del concepto economico en el siglo XX. Establecer concretamente las diferencias entre uno y otro, asi como sus puntos de contacto es el desarrollo del capitulo I.

La evolucion conceptual surgida de entre estas dos posiciones, originó el surgimiento de un criterio de bienestar no solamente medido en terminos monetarios, sino tambien en terminos sociales totales en el que, al decir de Hobson, estaríamos en presencia del bienestar humano.

El capitulo II enfoca la evolucion de una escuela que

debe ser interpretada como la precursora de la economía del bienestar. Escuela ésta que, si bien nació en Francia, paseó gallardamente sus fundamentos por toda Europa llegando incluso a América por intermedio de un gran solidarista como lo fué Esteban Echeverría. Se denominó a sí misma la escuela de la tercera posición, desechando dos posiciones netamente opuestas como lo son el liberalismo económico y el intervencionismo estatal absoluto, siendo evidente su influencia a través de sus criterios y conceptos económicos sobre la economía del bienestar.

Las tesis solidaristas y sus principales exponentes, el promotor del solidarismo en la Argentina, las aplicaciones prácticas y las críticas y defensas a esta escuela, constituyen la exposición del capítulo II que demuestra que la misma base social es la que fundamenta la economía del bienestar.

Entrando ya concretamente en materia, en el capítulo III se expone la evolución de la economía del bienestar. Una evolución que si no ha conformado a todos los economistas, quizás ha sido por el pequeño número de exponentes y el breve lapso en el que ha sido desarrollada.

En razón de las distintas formas en que se ha tratado este tema, se ha considerado necesario dividir el mismo para tratarlo con mayor claridad en tres puntos perfectamente definidos: las condiciones óptimas, la elección de los criterios del bienestar y el superávit de consumidores. Estos son los tres puntos medulares de la economía del bienestar. Cada uno de ellos ha sido esbozado de diferente forma por los economistas estudiosos de este tema, por lo que se trata de demostrar la evolución, lo más cronológica posible, de los distintos conceptos sustentados.

No escapó la economía del bienestar a la continua modificación de criterios, de la misma forma en que ha ocurrido con

toda la ciencia económica, por lo que se ha incluido un subcapítulo sobre el antiguo y nuevo concepto de esta escuela.

Evidentemente que todo trabajo que trata de recapitular un movimiento social y científico, necesita a la postre un capítulo sobre las posibles conclusiones que dictaminarán, por lo menos en principio, sobre la importancia de ese movimiento, su validez y probable proyección. Estas conclusiones serán abordadas en dos formas diferentes: la primera referida a aquellas a que arribaron los economistas estudiosos de la materia y la segunda a las conclusiones que se permite hacer el autor del presente trabajo.

Indudablemente éstas son meramente subjetivas y varían fundamentalmente entre los distintos economistas, sin embargo la validez de una u otra conclusión no puede ser certificada.

Lo que sí es evidente y unánimemente reconocido, es la continua y gradual adaptación de la economía hacia la conquista de un sentido social que le es inherente.



CAPITULO I

EVOLUCION DE LA IDEOLOGIA ECONOMICA

1.1 Del concepto de "economía" a través del tiempo

Los filósofos griegos tenían un concepto muy amplio de la palabra economía. Aristóteles entendía por administración o economía, también la del hogar, la mujer y los hijos. En su concepción el hogar era como un pequeño reino, de modo que su administración formaba parte de la Política.

Aún los economistas-filósofos ingleses de principios del siglo XVIII como Francis Hutcheson, maestro y modelo de Adam Smith, le daban el mismo significado. Este, en su "Short Introduction to Moral Philosophy" divide el tema entres capítulos: a) elementos de la ética b) nociones sobre las leyes de la naturaleza y c) principios de economía política. En el último capítulo estudia los principios de la economía en tres subcapítulos: "Sobre el matrimonio", "Los deberes de los padres y los hijos" y "Los derechos de los señores y sirvientes".

En ninguno de los capítulos de este libro, Hutcheson le da un sentido moderno a la palabra "economía" y hace suyos los conceptos griegos de la misma.

Pero ya a mediados del siglo XVIII la palabra "economía" se usó concretamente en el sentido de organización econó

mica.

En 1758 Quesnay, que había desechado su carrera médica para abrazar la de economista, escribió las "Maximes générales du gouvernement économique d'un royaume agricole" añadiéndoles el famoso "Tableau économique" en donde empleó la palabra "economía" en un sentido moderno.

Todos los autores comenzaron a utilizar la frase "economía política". Es evidente que no habían llegado a determinar el significado técnico de esta palabra o bien entendían que ésta era indivisible de la política.

En 1763 en Italia, el conde Pietro Verri comenzó el prólogo a sus "Memorias históricas sobre la economía pública del estado de Milán", con las siguientes palabras: "la ciencia de la economía política..." Ya en 1771 publicó su obra "Meditaciones sobre la economía política" lo que demuestra claramente la terminología empleada.

Stewart a su vez utiliza la expresión "economía política" en su libro publicado en 1767, donde dice: "La economía política es al Estado lo que la economía es a la familia, con las siguientes diferencias esenciales: en el estado no hay criados, todos son hijos. La familia puede formarse donde y cuando se quiere y puede establecerse para ella el plan económico que se desee, pero los estados ya están formados y su economía depende de un sin fin de circunstancias. El estadista, es un término general para designar la cabeza según la forma de gobierno, no es ni señor para establecer la forma de economía que le parezca, ni puede, en el ejercicio de su sublime autoridad, alterar a su capricho las leyes económicas establecidas, aunque sea el monarca más despótico del

mundo. Por consiguiente, el gran arte de la economía política consiste en primer lugar, en adaptar sus diferentes operaciones al espíritu, hábitos y costumbres del pueblo y, luego, en modelar estas circunstancias hasta poder introducir instituciones nuevas y más útiles". (1)

La expresión economía política luego fué reemplazada por la acepción "economía" referida a la ciencia económica. El primer autor que la utilizó fué, según E. Cannan, un escritor americano poco conocido de nombre J. M. Sturtevant en el año 1877 en una publicación titulada "Economics or the Science of Wealth".

Posteriormente en 1878, H. D. MacLeod y en 1879 Marshall se hicieron eco de este término, el último en su libro "Economics of Industry". En la pág. 2 de este tratado, Marshall dice que es preferible abandonar la expresión "política económica" porque la palabra política es inadecuada, ya que intereses políticos significan generalmente los intereses de una parte o partes de la nación. De esta aclaración se deduce que pensaba e vivientemente en partidos políticos.

Stanley Jevons en el prólogo de su segunda edición de "Theory of Political Economy", en mayo de 1879, descarta la expresión de dos palabras, basándose solamente en la conveniencia de así hacerlo, sin dar mayores explicaciones del porque lo entendía así.

A partir de ese momento siguieron su ejemplo todos los autores que aplicaron la expresión "economía" hasta nuestro

(1) Edwin Cannan "Repaso a la teoría económica" pág. 36 y 37

días.

Lo reseñado indica la evolución que ha tenido a través del tiempo la acepción "economía", transformada luego en "economía política" y finalmente otra vez "economía".

1.2 El individualismo económico

El hombre, frente a la gran cantidad de fenómenos sociales, frente a la variedad de las operaciones humanas que originan el conjunto de interrelaciones entre los seres en el seno de la sociedad, aspira a conocer un principio general que las regule. Este principio reconocido por todos los representantes de la ciencia económica en la práctica, es que todo el pueblo sea participe de la riqueza y el bienestar nacional.

Pero el camino y el género de organización económica social por los que se llega a este estado de cosas y especialmente el modo de regular la relación de cada particular con el todo social, en atención al bien común de la totalidad, es lo que se ha discutido y en lo que se ha disentido.

Carlos Diehl en su "Jahrbücher für Nationalökonomie" editado en 1902, distingue dos principales formas de organización de la economía totalmente divergentes: la individualista y la socialista.

También Philippovich en el quinto libro del Tomo I de sus "Fundamentos de Economía Política" editado en 1901, establece una triple corriente de ideas político-económicas: el individualismo, el socialismo y la reforma social.

A esta última concepción se adhieren Neumann (Anua-

rios de Economía Política, 1902) y Van der Borgth (1904), aunque estos dos últimos utilizan el término de política social en lugar de reforma social.

P. Heinrich Pesch entiende que se está en presencia de la corriente ideológica llamada individualismo cuando cada miembro de una nación puede obrar libremente y sin trabas como individuo o persona. Consecuentemente opina que la corriente socialista se traduce cuando una persona es considerada simplemente como miembro o socio en el ejercicio de su actividad económica. El criterio para distinguir estas dos corrientes, es el modo de regular el derecho de propiedad sobre los medios de producción.

Sin embargo manifiesta que estas dos ideologías son extremismos que no lo satisfacen. Busca un sistema intermedio y se adhiere a los economistas citados anteriormente, llamando a este sistema "solidarismo". (2)

El individualismo tiene su principal exponente en la escuela fisiocrática, bien definida y caracterizada por el famoso "laissez faire, laissez passer, le monde va de lui-même".

Francois Quesnay, médico de cámara de Luis XV, parte de la idea del derecho natural, de las leyes invariables e inmejorables que constituyen la base de todos los fenómenos sociales y afirma categóricamente que estas leyes dominan los hechos físicos.

Para prosperar y desarrollarse favorablemente, la sociedad no necesita más que obedecer esas leyes naturales y qu

(2) P. Heinrich Pesch "Economía Nacional" pág. 387 y stes

constituyen el orden natural, en contraposición al orden positivo que es promovido por leyes sancionadas por los hombres.

A este respecto dice: "El orden natural, que al mismo tiempo es el orden mejor, no es comprendido por via inductiva a base de hechos observados, sino deducido de las leyes del orden natural mediante la razón" (3) Este orden natural se extiende a todos los fenómenos sociales, incluso la producción de bienes y al abastecimiento de los mismos.

De estas concepciones teóricas se llega a consecuencias político-económicas, ya que el circuito económico sólo puede funcionar sin trabas; no se le debe perturbar con intervenciones humanas, especialmente con medidas legislativas. Consecuentemente se exigió libertad económica absoluta, pues la doctrina está inspirada en el derecho natural y fundamentalmente en la concepción del derecho de propiedad que cumple su finalidad únicamente si se le garantiza su libre e ilimitada ejecución.

Siguiendo con esta idea, llegan los fisiócratas a la conclusión que, por perseguir cada individuo su propia ventaja, realiza simultáneamente el máximo de beneficio social debido a la armonía natural existente entre los intereses de los miembros de la sociedad.

Gide y Rist sostienen que la existencia de leyes naturales, ha sido siempre la afirmación característica de la escuela clásica y, según ella, es el postulado sin el cual ningún conjunto de conocimientos puede aspirar al título de ciencia.(4)

Gerhard Stavenhagen "Historia de las teorías económicas, pág. 22 y stes

La escuela clásica entiende el "laissez faire" como una regladráctica y así lo afirmó J. Stuart Mill en su "Principios de economía política" explicando que es aplicable a todos los actos de la vida económica, pensamiento abandonadoposteriormente por este economista al exponer su programa social-individualista en la segunda etapa de su creación económica.

Se había predicado la doctrina de que "las cosas debían abandonarse a la naturaleza y que la paz, los impuestos moderados y la buena administración de justicia, eran los únicos requisitos para el progreso económico". (E. Cannan, op. cit. pág 30)

En consecuencia, el sistema promovido por el individualismo se cimentó en la libertad de discernir del individuo, que se ha practicado bajo distintas formas en la civilización occidental, hasta tal punto que pareció el sistema institucional propio de esta civilización.

Sin embargo, a la sombra de este individualismo fueron cometidos actos de verdadera injusticia social en los países líderes de esta corriente económica. Es suficientemente gráfica una cita del economista J. J. Guaresti (h) que dice: "En los comienzos del liberalismo, su reacción contra los gremios fué tan fuerte que el proletariado se halló plantado orgullosamente solo frente al mundo, viviendo una libertad que lo sacrificaba. Los niños de los distritos mineros trabajaban 16 horas diarias metidos en las galerías subterráneas, abriendo y cerrando puertas para

(4) Charles Gide y Charles Rist "Historia de las Doctrinas Económicas" Tomo I pág. 487

que pasaran las zorras y las pobres mujeres, con medio cuerpo desnudo, tiraban de aquellas en lugar de bestias, porque se adaptaban mejor al poco espacio disponible. Hubo hilanderías donde criaturas eran estimuladas a latigazos. Francia pagó el triunfo de la clase media con la cabeza de sus grupos socialmente privilegiados, pero Europa contribuyó al mismo con la sangre de las grandes masas anónimas". (5)

Cuando la industria gozaba de la plenitud de la libertad con la libre concurrencia y la neutralidad del Estado, la jornada alcanzó a 14, 16 y aún 18 horas.

En 1839, de los 419.560 trabajadores de la industria que existían en Inglaterra, sólo 96.562 eran hombres de más de 16 años, de modo que los adultos no llegaban al 25%. El número de operarios menores de 16 años alcanzaban a 192.887 o sea el doble del número de trabajadores adultos. La mayor parte del total o sea 242.296 eran mujeres.

Refiere Kautsky que los fabricantes llegaron al extremo de apoderarse de los expositos de Londres, de acuerdo con las autoridades, para mandarlos al norte de Inglaterra donde perecían en su mayoría en las fábricas.

Según este historiador, una información parlamentaria averiguó que en algunos talleres trabajaban niños de apenas 5 años. La clase obrera se degeneraba física y moralmente.

En Liverpool, hacia el año 1840, el término medio de vida era de 35 años y para los operarios aún inferior.

(5) Juan José Guaresti (h) "Las doctrinas económicas" (Economía Política) pág. 386

El alcoholismo y la criminalidad se sextuplicó en el término de 37 años, lo que da un índice de la situación social.

(6)

La libertad de los hombres se define como individualismo económico. Esta libertad abarca la libertad de iniciativa la libertad fiscal, la libertad política. Se entiende por libertad de iniciativa la libre disposición de la energía del trabajo elección del oficio y el derecho a gastar el producido de estas. La libertad fiscal es la relativa igualdad de sacrificios de todos los habitantes para contribuir al sostenimiento del Estado, mientras que la libertad política consiste en el derecho de intervenir en el gobierno por intermedio de los representantes elegidos y la accesibilidad al desempeño de los cargos públicos.

Este individualismo tuvo su apogeo entre los años 1830 y 1850 en que fué elevado a una jerarquía insospechada. Se lo igualó a la libertad de conciencia y se lo interpretó como una verdadera conquista ideológica de la civilización.

Suprimir o atenuar esta corriente pareció tan quimérico como pretender detener el crecimiento demográfico. Sin embargo era evidente que el grado de desigualdad era tan peligroso que constituía una íntima y violenta inestabilidad social e institucional.

Este proceso económico se llevó a cabo en una sociedad cuya estructura y orden fueron marcadamente individualistas y en la cual el bienestar de todos los integrantes de la sociedad

(6) Alfredo L. Palacios "Justicia social y liberalismo económico" pág. 341 y stes

dad, estaba garantizado exclusivamente por los efectos del bienestar propio y donde las funciones del Estado eran reducidas a un mínimo tal que se lo llegó a denominar "Estado gendarme".

Este individualismo económico asoló y dominó el pensamiento científico hasta fines del siglo XIX y caracterizó la formación de los economistas de esa época que por razones de concepto y vivencia lo interpretaron como la forma más perfecta del desenvolvimiento económico.

1.3 El concepto económico en el siglo XX

Las concepciones económicas del siglo XX han variado fundamentalmente con respecto a las anteriores, introduciendo una variante fundamental: el proceso social.

El primero que inaugura este pensamiento es Schumpeter que dice: " La designación de un hecho económico supone ya una abstracción, la primera de las muchas que nos imponen las condiciones técnicas de la copia mental de la realidad. La vida económica se halla representada por un grupo especial de hombre que deben actuar económicamente. Lo mismo que hablamos de los hechos económicos en general, lo hacemos del desenvolvimiento económico y explicarlo es el objeto de este libro". (7)

Siguiendo esta idea, se trata al sistema económico como un caudal más de los muchos que corren dentro de la sociedad y como éste está interrelacionado con todos los demás aspectos

(7) Joseph Schumpeter "Teoría del desenvolvimiento económico"
pág. 25 y 25

tos de la sociedad, se considera a ésta como una totalidad.

Otro de los presupuestos de las teorías modernas es algo que puede calificarse como voluntarismo, según una expresión de J. E. Miguens. (8)

Voluntarismo es la creencia de que el hombre, con sus decisiones y voluntad, puede alterar cualquier esquema y mecanismo de ajuste.

Siguen los fundamentos del pensamiento económico de presente siglo con el concepto de la causalidad. No hay causas constantes y efectos invariables, sino sólo tendencias y probabilidades. Anén de este indeterminismo en las acciones, se adopta también una posición relativa a la causalidad: el concepto de la causalidad funcionalmente interrelacionada.

Cada uno de los elementos se conjuga de tal modo que todos juntos son causa de una situación, de un sistema o de un complejo económico.

Actualmente la economía ha advertido que hay muchísimas causas de fenómenos, que todos están interrelacionados y que el complejo se explica por la totalidad de las causas. Es decir que las nuevas teorías basan su concepto en el desarrollo dinámico.

Como corolario de lo expuesto, se llega a la conclusión de que la teoría económica moderna niega la posibilidad de un arreglo automático del sistema económico. Toma en cuenta factores sociales que ya no pueden dejarse de lado. Algunos de ellos son el dinero, los grupos según la distribución del nivel

(8) José E. Miguens "Sociología económica" pág. 111 y stea

de ingresos y los grupos socioeconómicos.

El centro de toda discusión es ahora lo que puede denominarse la patología del sistema. Los clásicos jamás hablaron de los defectos sino como aberraciones. Hoy la teoría se concreta a estudiar estos aspectos patológicos del desenvolvimiento económico tal como lo hace, por ejemplo, Prebisch en su teoría sobre el desarrollo económico. (9)

Estos factores de patología del sistema son considerados no para ver si son buenos o malos, sino porque el planteamiento económico completo debe tomar en cuenta tanto lo normal como lo patológico, sobre todo cuando en algunos países esta última situación se torna permanente y crónica.

Entre los economistas se acentúan los rasgos nacionales y por consiguiente la fuerte tendencia a clasificarlos por nacionalidades y demostrar de que manera cada uno de ellos ha sido influido por las circunstancias propias de su país y las características de sus tradiciones científicas.

Existe en ellos un visible empeño por representar exactamente y hasta en detalle, los mecanismos mediante los cuales se efectúa, entre los elementos del sistema económico, la adaptación de unos a los cambios producidos por otros. La descripción de estos mecanismos, su presentación en forma de esquemas simplificados se hace mediante los llamados "modelos económicos" (10) Estas tendencias teóricas se hacen particularmente visible en el estudio de tres problemas: el de los cambios internacionales

(9) Raúl Prebisch "El falso dilema entre desarrollo económico y estabilidad monetaria" pág. 1 y stes

(10) Jan Tinbergen "Política económica" pág. 37 y stes

les, el de las crisis y el del dinero. Esto demuestra que la economía sufrió un proceso gradual, pues de ciencia normativa, hacia la cual tuvo demasiada tendencia desde sus comienzos, ha pasado a ser una ciencia explicativa, que es lo que constantemente ha querido ser.

1.4 La economía abstracta

La escuela económica más antigua, la escuela clásica, está caracterizada por una contemplación pronunciadamente estática de los fenómenos económicos. Este andamiaje se construyó en la idea de que los fenómenos económicos se desarrollan en un circuito invariable que tiende a un estado de equilibrio. Consecuentemente las proporciones son estáticas.

Según Stavenhagen (op. cit. pág. 408) "para las fuerzas económicas que se influyen mutuamente o que obran en forma conjunta, existe según esta idea, un punto en que gracias a su interdependencia se mantienen en equilibrio por compensación y adaptación; la economía permanece en este estado mientras las condiciones dadas no cambian, y al modificarse éstas, tiende a construir un nuevo equilibrio".

El carácter estático de la economía está bien delimitado tanto en el esquema fisiocrático del circuito económico, como así en la escuela clásica en su concepción sobre la cooperación armónica de las fuerzas económicas.

En suma, todo el proceso económico está librado al juego espontáneo de las fuerzas naturales y a una ley mecánica.

De acuerdo con el famoso "Tableau Economique" men-

cionado anteriormente, la economía tiende a un desarrollo progresivo que se lleva a cabo en forma continua y permanece estático en sus relaciones de fuerzas y magnitudes.

Fue Nassau Williams Senior, nacido en 1790, el más brillante de los expositores de las teorías de David Ricardo, el que trató de depurar la economía política de las preocupaciones morales y sentimentales. A él se debe la iniciación de la escuela que hoy se denomina con el nombre de "economía pura".

El núcleo del análisis económico es de carácter absolutamente estático y tiende en todas sus magnitudes hacia un equilibrio, determinado por un precio natural.

El mismo Ricardo analiza situaciones modificadas, pero partiendo siempre de la condición previa de que la modalidad de la economía y la totalidad de sus datos sigan invariados, tratando de demostrar posteriormente como la economía se adapta a dichas variaciones.

John Stuart Mill introdujo en la economía social, los conceptos de estática y dinámica refiriéndose a la influencia de las condiciones naturales sobre la economía, considerando en cambio como invariable al hombre y sus necesidades.

Una distinción significativa entre estática y dinámica la da el economista John Bates Clark diciendo que la dinámica es la perturbación del equilibrio estático. Estas perturbaciones pueden ser provocadas por el aumento de la población o del capital, así como por la modificación de los métodos de producción, de la organización industrial o de las necesidades de los consumidores.

La forma estática de contemplación de los clásicos

adquirió una especial claridad en el enfoque del problema de las crisis, cobrando actualidad a principios del siglo XIX debido a las perturbaciones económicas que se produjeron en todos los países europeos.

Realmente los clásicos admitieron la existencia de esas perturbaciones en forma de crisis, pero las consideraron sólo como estancamientos pasajeros de la venta. Asimismo, los períodos de auge no constituían un problema porque consideraban el pleno empleo de todos los factores de producción como un estado normal de equilibrio de una economía. Por otro lado, con referencia a los estancamientos de la venta, no investigaron las causas concretas de los mismos sino que examinaron según su orientación básica metódica, por vía deductiva, la posibilidad de que un estancamiento de la venta fuera compatible con el principio del equilibrio económico.

En opinión de Comte, la estática comprende los fenómenos económicos de la sociedad en coordinación simultánea con los principios de su interdependencia. Sus leyes reflejan una sociedad que se encuentra en un estado fijo y sin variaciones. La dinámica comprende las modificaciones progresivas y sus regularidades que se llevan a cabo en todos los tiempos en la situación económica de la humanidad, con lo que agrega a la teoría del equilibrio la del movimiento.

Mill explica la dinámica de la economía mediante factores extraeconómicos o sea por la modificación de los datos y efectos que ejercen sobre la economía, pero no por fuerzas inherentes a la misma. La contemplación de los fenómenos dinámicos de la economía de Mill sigue siendo en el fondo, como lo prueba

su método de trabajo, una contemplación estática.

En la teoría del equilibrio desarrollada por Walras se destacó más aún el carácter estático de la economía dentro de la escuela clásica. Aún cuando este autor distingue entre economía "estacionaria" y "progresiva", los principios básicos de su análisis se refieren al circuito de una economía estática en sus relaciones.

Un teórico norteamericano, Simón N. Patten, atribuyó el carácter estático de la escuela clásica a la uniteralidad de su deducción.

La economía abstracta parte de la suposición de que los sujetos económicos accionan en forma razonable o son simplemente tradicionalistas, dice Schumpeter.

De acuerdo con lo expuesto por Oppenheimer, la estática es un sistema en el cual los datos son dados o en donde no varían las fuerzas que sobre ellos influyen.

Streller concibió a la estática y a la dinámica como dos grados distintos de abstracción del mismo sujeto empírico, la economía. De manera que la economía abstracta comprende tanto a la dinámica como a la estática.

También Pigou explica el desarrollo dinámico como modificaciones del ánimo, pero sin poder derivar de semejantes momentos psicológicos a una estricta regularidad económica. Define a la estática como una economía en la cual se abstraen de posibles intervalos temporales las diferentes acciones económicas.

En la dinámica el intervalo de tiempo es de importancia decisiva, de modo que el transcurso del mismo constituye

una componente integrante de todos los conceptos dinámicos de la economía.

La teoría estática no explica, por lo tanto, un movimiento en el transcurso del tiempo, sino una determinada situación en un momento determinado. Puede tomar en cuenta variaciones económicas tan solo comparando como estática comparativa dos momentos sucesivos, debiendo estar dados los datos de cada uno de dichos momentos.

1.5 La economía de la realidad

Desde hace medio siglo, la ciencia económica se ha renovado grandemente. No se coloca ya en escena a un "homo oeconomicus" abstracto, determinado únicamente por la búsqueda de su interés personal sino a unidades económicas de diversos tipos, que obedecen a móviles diferentes, a veces irracionales. La psicología en que se apoya la teoría reciente no es imaginada, interpreta el comportamiento de grupos sociales vivientes y diversos.

Las unidades económicas ya no actúan dentro de un marco hipotético y mal definido de competencia perfecta, actúan en un marco bien determinado, casi siempre capitalista.

El marco mismo es distinto: comprende sectores perfectamente competitivos y otros entregados al monopolio o al oligopolio; la sujeción, privada o pública, no está excluida. Las unidades económicas no están despojadas de poder para modificar este marco, es plástico y no rígido.

Otro de los signos del realismo es aquél que muestra a los teóricos de hoy no conformes con afirmar que, después de

un período de trastornos más o menos prolongado, el equilibrio acaba siempre por restablecerse de por sí. Su atención recae preferentemente sobre los desequilibrios mismos. Los autores que quieren elaborar una dinámica, investigan como nacen los desequilibrios, las disparidades, las distorsiones y como esos trastornos tienden a veces a ampliarse.

La observación enseña que existen mecanismos equilibradores y otros desequilibradores, que el progreso económico procede por oscilaciones. Actualmente se elaboran premisas que descansan sobre bases estadísticas y han surgido nuevas especialidades como las de los econométricos.

La orientación de las investigaciones económicas tienden actualmente a orientarse sobre la base de estas cinco direcciones:

- a) estudio de la dinámica, sobre todo del crecimiento económico y las oscilaciones que la acompañan.
- b) el dominio de los móviles de la actividad económica
- c) estudio de la teoría de la empresa, con investigaciones sobre el funcionamiento de las microunidades
- d) estudio de los regímenes económicos, de su valor y de su destino; ya que el crecimiento económico exige modificaciones de estructura
- e) la noción del bienestar colectivo como norma económica, que da nacimiento justamente a la llamada Economía del Bienestar

Estas orientaciones dentro del estudio económico, dan la pauta del diferente enfoque de los actuales economistas en relación a los pensamientos económicos de los siglos anteriores, que principalmente basaron su teoría dentro del marco de la

economía clásica.

A todas luces la diferencia es evidente. La posición en que se ha tratado a la economía por parte del economista contemporáneo, dista enormemente de los tratadistas, que de una u otra forma, construyeron un esquema económico apoyado en la racionalidad del homo oeconomicus y en la competencia perfecta y atomizada.

Evidentemente, la libertad ya no asegura el mantenimiento de un estado de competencia perfecta y el comportamiento de las unidades económicas no es tan racional como se pensó anteriormente.

Tampoco la libertad asegura el máximo de bienestar social y los desequilibrios y desadaptaciones a veces permanentes y congénitas, han obligado a la concepción de teorías relativas a las fluctuaciones económicas, al estudio de los cambios internacionales, al análisis del funcionamiento a corto y largo plazo de la economía, al mercado y los precios, a la repartición, a la "dominación", problemas de desarrollo, del crecimiento equilibrado y a las reformas de estructura.

En realidad, los sujetos económicos pueden ser egoístas puros, altruistas puros o ascetas puros, pero es más probable que sea una mezcla de todos esos impulsos.

La renuencia en reconocer la primacía de estas valoraciones, es simplemente negarse a entender el significado de los últimos sesenta años de la ciencia económica.

Una exposición detallada sobre los criterios de la economía de la realidad, la da Lionel Robbins al decir: "Cuanto hay detrás del "homo oeconomicus" es el supuesto ocasional

de que en ciertas relaciones de cambio, todos los medios están de un lado y los fines del otro". "Si se comprendiera que el *homo oeconomicus* es sólo un artificio de la exposición, una primera aproximación usada con mucha cautela en una etapa de la argumentación, la cual, ya en pleno desarrollo ni se utiliza ni se requiere en modo alguno como justificación de su método, sería poco probable que existiera semejante espantajo universal". (11)

Las leyes de la oferta y la demanda, deberían ser llamadas mejor teorías de la estática comparativa. Es característico de las generalizaciones científicas que se refieren a la realidad. Si las premisas se refieren a ésta, las deducciones derivadas de ellas, deben tener un punto similar de referencia.

Esto demuestra por consiguiente que la creencia frecuentemente expuesta por los críticos de la economía, de que ésta es un mere sistema de interferencias sin relación con la realidad, se basa en un mal entendimiento.

La mayor parte de la tarea del economista se basa en un elaborado proceso de inferencia. La ocupación del economista es la de poder interpretar la realidad. El trabajo de descubrimientos consiste no en explicar premisas determinadas, sino en percibir los hechos que son su base.

Las valoraciones individuales constituyen el elemento irracional del análisis económico, pues no todos poseen la misma valoración.

(11) Lionel Robbins "Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica" pág. 132 y stes

Los resultados pueden ser en consecuencia no inuformes, si se pudiese o intentara establecer verdaderas escalas de valoración.

El profesor Richard Jones en su conferencia inaugural del King's College de Londres, hace ya más de 120 años, dió el grito de rebelión contra la abstracción formal de la economía ricardiana.

El tratar de interpretar los hechos tal como se presentan en la realidad, con las limitaciones del tiempo y el espacio, no significa desconocer las leyes económicas que son de carácter general. Reconocer estas últimas no equivale a negar la realidad de las necesidades que describen ni a quitarles su valor como medio de interpretación y predicción. Habiendo delimitado la naturaleza y los alcances de esas generalizaciones, deben reconocérseles su carácter necesario.

Por lo tanto es necesario encontrar una posición social y económica que enfoque la realidad tal como es.

Las últimas escuelas sostienen que solamente se puede encarar bien la realidad, es decir, encararla de manera apropiada a su propia entidad e integrar dicha realidad completa en un esquema teórico certero y realista que la cubra totalmente, dentro de lo que puede hacerlo un concepto, con una conceptualización que encare a la sociedad como una totalidad funcional.

1.6 Divergencias y puntos de contacto

El dogmatismo racionalista que informaba a la escuela clásica, le originó una enorme cantidad de perjuicios y

la visión equivocada de su posición como teoría científica. Porque cuando se es dogmático en una teoría científica como la clásica, se cree que la teoría debe explicar todo perfectamente bien que no puede haber lagunas en esa teoría que de por sí cubre absolutamente toda la realidad; de ahí el error racionalista de considerar que no hay nada que sea irreductible al juego de la razón científica puesta a investigar la realidad.

Creían los economistas que la teoría clásica explicaba perfectamente todos y cada uno de los fenómenos de la vida económica.

Para los economistas clásicos, lo social es lo que trae el factor perturbador dentro del sistema. Cuando aparece la desocupación, la pobreza, se dice que es pasajera, que es una falla del funcionamiento del sistema, de modo que, este mismo sistema con sus propios recursos, va a ir eliminando esos males sociales para llegar al estado de equilibrio.

En la actualidad todo este enfrentamiento dogmático de posiciones ha terminado su ciclo y ya nadie cree, en el campo de la ciencia, en los dogmatismos científicos. Hoy se considera que la ciencia está para explicar, lo mejor posible, la realidad. Por eso la economía no es más dogmática sino realista.

La labor a que se dedican los economistas, es la de criticar concretamente los resultados, éstos se analizan, se valoran, se critican y se expurgan. Realizada esta tarea, se reajustan los principios que se han demostrado falsos e inútiles.

Cuando un esquema científico no cubre bien un aspecto de la realidad, se reajusta el correspondiente concepto parcial de ese sistema para que se adhiera a esa realidad.

No interesa que el sistema sea bueno o malo, pero el concepto que no funciona, se ajusta.

Luego se forjan sobre esta realidad nuevos conceptos para explicar los resultados comprobados.

Como un final de todo esto, después de una labor de investigación, estudio y confrontación de resultados en verdadero diálogo científico, se llegará, quizás, a la formación de un sistema; pero el sistema se construye desde abajo, sobre la base de ir forjando nuevos conceptos para adecuarlos a cada una de las necesidades de reconocimiento y de conocimiento que nos presenta la realidad.

Las principales divergencias entre la economía abstracta y la de la realidad son las siguientes:

- a) en la primera el presupuesto teórico fundamental era la relación entre los individuos, que se manifestaba en la persecución racional que hacía cada uno de éstos de su propia utilidad, mientras que en la segunda se considera a la sociedad como una totalidad funcional. Estos criterios pueden ser denominados "atomismo individualista" y "totalidad funcional" respectivamente.
- b) La economía abstracta se basaba en el concepto de que las leyes económicas eran naturales e inmutables, mientras que la economía de la realidad entiende que estas leyes pueden cambiar constantemente, además de reconocer que la conducta de los individuos económicos no siempre es racional, pues está influenciada por distintos motivos. Según la última, esas decisiones económicas no responden a la concepción del "homo economicus" y a su racionalidad.
- c) Frente a las posiciones de la economía abstracta que se basaba en un equilibrio total y estático, las teorías realistas

tas ponen el concepto de la sociedad en desarrollo dinámico. Exponen el concepto de transformaciones que surgen del propio sistema, que desplazan en tal forma su punto de equilibrio que resulta imposible alcanzar el nuevo desde el antiguo por razones simplemente infinitesimales.

En contraposición a esto, las primeras entienden que la posición de equilibrio es natural y la economía siempre tiende a esta posición.

- d) La economía abstracta tenía como precepto la competencia perfecta, mientras que la economía de la realidad reconoce un mercado imperfecto con un liderazgo de precios y una concurrencia al mercado distinta entre los entes económicos productores.

Evidentemente las escuelas recientes, a diferencia de la clásica, se dedican a estudiar el problema con otros enfoques teóricos.

La escuela clásica insistía en el individualismo y la absoluta racionalidad de cada elemento del sistema. Vale decir que al individuo se lo considera únicamente como tal, prescindiendo de cualquier otra consideración y que cada individuo toma decisiones absolutamente racionales desde el punto de vista económico.

Las teorías modernas toman en cuenta factores sociales y por lógica completamente distintos.

Actualmente aparece claro, contra la pretendida racionalidad de la escuela clásica, que es muy grande el número de decisiones irracionales en el funcionamiento del sistema productivo. La gente se equivoca en sus decisiones y una teoría

económica realista debe tomar en cuenta esas equivocaciones y errores de cálculo.

Todo este cambio en la óptica de la teoría económica fundado no solamente en el concepto teórico, sino también en el verdadero y profundohurgar de la realidad, permite la aparición de teorías económicas que abarcan los resultados de las observaciones y explican los hechos de manera que comprendan verdaderos instrumentos de captación e interpretación de los hechos motivo de esta investigación.

1.7 Evolución del concepto de bienestar

La afanosa búsqueda del bienestar económico, no ha sido solamente una inquietud de los economistas de nuestra época.

Ya en los comienzos de la cristiandad la prédica de los apóstoles encerraban conceptos relativos a la igualdad en el bienestar.

San Pablo, en su "Epístola a los romanos" dice: "Por que así como tenemos varios miembros en un solo cuerpo y todos los miembros no cumplen la misma función, así también nosotros, aunque seamos varios, formamos un solo cuerpo en Cristo y cada uno en particular somos miembros los unos de los otros."

Con San Pablo se expresan en términos casi idénticos Manenio Agripa en su célebre apólogo y Marco Aurelio que textualmente dice: " La misma relación de unión que tienen entre ellos los miembros del cuerpo, la tienen también los seres humanos dotados de razón, porque aún cuando estén separados los unos de los otros, han sido creados para cooperar en su obra común."

Sin embargo, este incontrolado comunismo no tuvo el beneplácito de San Pablo, quien en su segunda epístola a los Te salonicenses, les advirtió que si alguno no quisiera trabajar, tampoco comería. Débese entender que refiriéndose al que no trabajara, se dirigía al que pudiendo hacerlo no lo hiciera, pero no al imposibilitado por alguna razón comprensible o ajena a su voluntad.

Los mismos Evangelios han hablado veladamente sobre el bienestar, la igualdad y la reciprocidad que debe existir entre los seres humanos al decir "... se les reclamará mucho a los que mucho han recibido (San Lucas XII, 48) y también "... ¿qué cosa tienes tú que no hayas recibido?" (San Pablo, Epístola primera a los Corintios).

Esta idea sobre la reciprocidad y la obligación moral de ayudar a los menos pudientes por parte de los más pudientes, evolucionó en forma bastante distinta a la mencionada anteriormente, hasta alcanzar un particular sentido durante el Medio-Evo.

En efecto, la cristiandad del período medieval, no exigió a la masa que siguiese el ejemplo de los comunistas de Jerusalén y era por supuesto mucho menos estricta que San Pablo. No se ocupaba en absoluto de la conducta de quienes solicitaban la limosna, más aún, admiraba ésta realizada en forma indiscriminada.

Dar todo lo que se podía al primermendigo que se encontrare era la verdadera forma de demostrar la fe y los sentimientos caritativos que poseía el donante. Era bueno para el alma de éste y no era menester en consecuencia preocuparse de la

conducta del mendigo.

Según Cannan "esta clase de caridad practicada directamente por los individuos e indirectamente por las instituciones religiosas que se fundaban, dió naturalmente por resultado la creación de un ejército de fuertes mendigos vagabundos, mientras seguía habiendo mucha miseria no aliviada (op. citado pág. 377)

Esta situación hizo necesaria una revisión a este sistema de beneficencia. En Inglaterra el resultado fué una ordenanza real: la ley de beneficencia de los Tudor.

Esta ley obligaba a las autoridades locales a mantener a los pobres que fueran incapaces de valerse por si mismos y a la vez establecía que aquellos que pudieran hacerlo, fueran recogidos y puestos a trabajar para lograr su propio sustento.

Obviamente eran necesarios muchos recursos para poner en práctica este plan realmente ambicioso, si se considera la época en que fué sustentado y puesto en práctica. La obtención de estos recursos tuvo tres etapas bien definidas y hasta cierto punto insólitas. En la primera de ellas se trató de conseguir las subvenciones mediante la colecta entre "los buenos cristianos", en la segunda mediante exhortaciones públicas y en la última mediante el encarcelamiento.

Al aplicarse ésta nació el impuesto a la beneficencia, llamado en su lengua de origen "poor rate". Otros países europeos siguieron caminos muy parecidos hasta casi generalizarse este impuesto.

Esta idea dió por resultado el taller parroquial y el sistema de completar salarios con el impuesto referido. Sin

embargo la consecuencia inmediata fué que dió motivo a la reacción de la opinión pública que solicitó mayor presión sobre los desocupados, al entender que éstos no realizaban todos los esfuerzos que se debía esperar de ellos.

Al mismo tiempo se notó una pronunciada tendencia a diferenciar los pobres que recibían ayuda en virtud de las leyes de beneficencia de aquellos que no la recibían. Esto produjo un nuevo status dentro de la escala social, el más bajo de todos que fué ocupado por los "paupers" o pobres receptores de la asistencia pública.

Con el paso de los años cambiaron las formas de asistencia y llegando a fines del siglo XIX, Charles Booth concibe el plan de pensiones de la vejez. Se basa en el entendimiento de la existencia de una clase que no está calificada para el auxilio por miseria, pero que en la realidad tienen generalmente probabilidades de encontrarse en estado de indigencia y cuyo número no puede crecer en forma desmesurada.

Evidentemente el plan era perfectamente practicable y llevaba la solución a un agudo problema.

En la práctica sin embargo se hizo ineficaz por la forma en que fué legislado, pues se lo convirtió simplemente en un anexo de la ley de beneficencia al limitar las distintas posibles entradas de los beneficiarios hasta un máximo de 8 chelines. Por cada chelín de ingresos mayor a la cantidad de 8 se rebajaría un chelín de la pensión que era uniforme en la suma de 5 chelines. De esta forma crearon una zona de indiferencia, pues a nadie le interesaba obtener más de 8 chelines de otras fuentes si no estaba seguro de obtener como mínimo más de 13 chelines en

total.

El concepto de bienestar evolucionó y tomó otra dirección entre los economistas del siglo XX.

Heinrich Pesch (op. cit. pág. 391) define al bienestar como el fin de la economía nacional. Señalar como fin de la economía nacional el bienestar de todo el pueblo, no es plantear una teología en la cual el principio de conveniencia y finalidad domine sólo como un principio formal general, sino un contenido determinado y preciso.

CAPITULO II

EL SOLIDARISMO

2.1 Concepto

Etimológicamente, la palabra solidaridad es una deformación de la palabra "solidum", utilizada por los juriscónsultos romanos para designar la obligación que pesaba sobre los deudores cuando uno de ellos era responsable por el todo ("in solidum") Actualmente este concepto ha sido reemplazado por la palabra solidario.

La expresión "solidaridad", tal como se la ha usado en términos económicos, recién fué empleada por los redactores del Código Civil francés y desde entonces ha mantenido su uso y tradición.

La idea expresada por este vocablo no es nueva, ya que no pasó inadvertida en la antigüedad por hombres como Menenio Agripa, Marco Aurelio y el mismo San Pablo. Estos se referían al concepto de solidaridad refiriéndose a la solidaridad en el espacio.

Existe otro tipo y es la solidaridad en el tiempo, que se manifiesta por la transmisión hereditaria de virtudes y defectos.

Dice Gide refiriéndose a esta forma de solidaridad:

"El dogma del pecado original es el ejemplo más terrible de solidaridad que haya registrado jamás la historia de las ideas".
(op. cit. pág. 758)

La solidaridad se ha expresado en el curso de la historia bajo distintos aspectos como el biológico, el sociológico, el moral, el religioso, el jurídico y el económico, pero hasta fines del siglo XIX cada uno de estos aspectos se ha mantenido totalmente dissociado con los otros y por consiguiente carecía de la relación necesaria con los demás que le diera forma y posibilitara la unidad bajo la forma de una gran ley.

El aspecto que más influyó sobre la atención de la opinión pública fué el biológico. Impresionó intensamente los espíritus y proporcionó el motivo de una publicidad con matices de terror.

Las enfermedades contagiosas, aquellas que se transmitían de hombre a hombre por medio de los invisibles bacilos, fueron utilizadas ingeniosamente por los escritores y conferencistas para forjar los fundamentos de su doctrina.

Según Gide y Rist (op. cit. pág. 761) los fundamentos de los solidaristas son:

- a) la solidaridad, considerada como la dependencia recíproca de todas las partes de un mismo cuerpo.
- b) la solidaridad es tanto más perfecta e intensa cuando superior es el nivel en que el ser está colocado en la escala biológica.
- c) la solidaridad existe en razón de la diferenciación de las partes.

Se ha observado que en las sociedades primitivas, 1

separación del individuo del conjunto social no ocasiona un perjuicio ni remotamente similar al "boycoteo", nueva forma de excomunicación que la sociedad inflige a uno de sus miembros.

El mismo "yo" es un producto social, consecuentemente el bien o el mal ajeno es, más o menos, nuestro propio bien o mal.

Con estos aportes y aquellos derivados del acercamiento físico de los hombres por la mayor posibilidad de movilidad, el mundo ha formado la gran corriente del solidarismo.

Quizás su mayor aporte a la ideología económica, ha sido la de terciar oportunamente entre el liberalismo o individualismo y el colectivismo o estatismo.

Encontró la solución intermedia entre estos dos extremismos económicos, satisfaciendo a todos aquellos que renunciaron a estas dos últimas corrientes ideológicas. Esta palabra, solidaridad, prestó a la democracia un servicio impagable: permitió prescindir de la palabra "caridad" que no se quería utilizar para evitar el sentido religioso que encierra.

En cambio, solidaridad, tiene un aspecto científico que descarta toda ideología política aparente y los sacrificios impuestos al prójimo, tales como subvenciones, jubilaciones obreras, viviendas económicas y otras, no son impuestos en función de caridad sino como obligación y en respuesta al principio de solidaridad.

De manera que la evolución del concepto de solidarismo pasó por dos etapas completamente distintas, una que se superponía o asimilaba con el concepto de caridad o beneficencia y la otra que tomó un espíritu independiente para llegar a ser

solamente solidaridad entre los hombres o naciones en busca de un mayor bienestar común o social.

3.2 Las tesis solidaristas y sus principales exponentes

Recién en 1889 la solidaridad fue propuesta como divisa de una nueva escuela económica en una conferencia pronunciada en Ginebra bajo el título de "L'école nouvelle".

Esta conferencia fue publicada en un volumen denominado "Quatre école d'économie sociales" en 1890 con el siguiente sumario: a) L'école liberale por Frédéric Passy b) L'école catholique por Claudio Jannet c) L'école socialiste por Stiegler y d) L'école nouvelle por Ch. Gide.

El autor de este último volumen define las tres escuelas precedentes diciendo que son respectivamente las de la libertad, de la autoridad y de la igualdad y que les oponía a ella una nueva tendencia que la expuso en los siguientes términos: "Si pedís que defina esta nueva escuela, como las precedentes con una sola palabra, diré que es esencialmente la escuela de la solidaridad. La solidaridad no es, como la libertad, la igualdad o también la fraternidad una palabra sonora o un puro ideal, es un hecho, uno de los hechos mejor establecidos por la ciencia y la historia, el descubrimiento más notable de nuestro tiempo. Y ese hecho de la solidaridad va acentuándose cada día más."

Opinan Gide y Rist (op. cit. pág. 765) que hubiera sido más exacto decir "un nuevo movimiento" en lugar de "una nueva escuela", pues gran cantidad de escuelas distintas y contrarias han invocado el término de solidaridad.

Sin embargo el mérito de haber intentado darle a esta tendencia una unidad que pudiera llevarla a la calidad de doctrina le corresponde a León Bourgeois, que publicó su libro en el año 1896, al encerrar en él la idea quizás algo nebulosa y metafísica de la solidaridad.

Es de hacer notar que este autor toma como punto de partida el hecho de que la solidaridad natural es injusta, porque hace beneficiar a unos con ventajas que no merecen y sufrir perjuicios a otros que tampoco lo merecen. La solidaridad natural entiende que, como consecuencia de la división del trabajo, la herencia y otras causas sociales, el hombre debe a sus antecesores o contemporáneos la mejor parte de lo que tiene o es.

Hace una división entre la solidaridad-hecho y la solidaridad-deber, diciendo que están en contradicción y que es indispensable comprobar la primera para descubrir la necesidad moral de la segunda. Por esta razón entiende Bourgeois que es injusta.

La forma con que trató de expresar esta idea metafísica e ideológica de la solidaridad, fué mediante la fórmula jurídica del cuasi-contrato. Este título legal reconoce la existencia de deudas propiamente dichas que nacen sin contrato, es decir, sin voluntad de las partes. Es un concepto jurídico que abarca distintos casos de obligaciones nacidas sin convenio alguno.

Estas circunstancias, características del cuasi-contrato, se ubican en la sociedad humana y establecen entre los hombres deudas a cancelar. Las personas que han obtenido beneficios de la solidaridad natural, como en el caso de las

clases pudientes cuyo patrimonio se formó por el trabajo de obreros anteriores y actuales, que recibieron más de los beneficios que les correspondía y por consiguiente deben liquidar esta diferencia como si fuera un saldo deudor.

Toma como punto de partida a los Evangelios, cuyas frases pertinentes fueron ya citadas en la página 29.

Por consiguiente, toda propiedad debe pagar sus deudas sociales a aquellos que por causas de la solidaridad natural han sido perjudicados, cosa que se llevará a cabo mediante contribuciones voluntarias a obras de solidaridad o mediante impuestos obligatorios, incluyendo al impuesto progresivo que se presenta con un carácter casi sagrado en el pago de la deuda social.

Esto no es estatismo, según este autor, pues no significa exagerar los poderes del Estado el obligar a quien debe a pagar su deuda.

En la página 81 de su tratado "Essai d'une philosophie de la solidarité" y refiriéndose a la cantidad que se ha de pagar, sólo establece un crédito mínimo para los desheredados: la garantía contra los riesgos de la vida.

Por otra parte la idea de la solidaridad se convierte en un sistema sociológico, en una base del orden moral, en otro gran exponente de esta escuela: Emile Durkheim.

En su "De la división du travail sociale" editado en París en 1893 distingue dos clases de solidaridades: a) una de grado inferior, que resulta de las semejanzas y b) la otra, que resulta de las diferencias y está ligada a la división del trabajo.

A esta última es a la que concede Durkheim un valor incomparable, no tanto en sus consecuencias económicas como en las morales. Esta es la que se convierte en la base del orden moral.

Explicando el porque, establece que la lucha por la vida es tanto menos áspera a medida que cada cual persigue fines más divergentes. De allí que asigna a la asociación profesional, el sindicato, la misión fundamental para la elaboración del nuevo derecho.

Dice este autor que, gracias a la solidaridad por diferencias, los rivales no están obligados a eliminarse recíprocamente sino que unos pueden coexistir al lado de los otros.

Otro gran solidarista, el padre jesuita Heinrich Pesch, basa sus ideas en el derecho natural. Reconoce como precursor a Adam Müller que creyó encontrar el camino hacia la "economía acertada", en base a la revelación divina de las Sagradas Escrituras. También admitió haber sido influenciado por Roscher, el obispo Ketteler y Todt.

Para Pesch, el derecho natural es la última fuente de toda autoridad humana y el principio interno del orden social y de la aspiración social finalista. El solidarismo no es una componenda entre las ideas del individualismo y las del socialismo; representa en sí un principio independiente, válido como hecho natural y como deber y exigencia ética.

El hecho de la solidaridad ha sido tenido en cuenta como lo demuestra Pesch, en varios sistemas de la economía política, en la división del trabajo de Adam Smith, en la teoría de las salidas de Say, en la comunidad de intereses de Bastiat y e

el mismo Sismondi en su idea de la solidaridad natural entre empresarios y obreros.

En diferentes sistemas económicos de autores católicos, el concepto de solidaridad se deduce del orden ético y se concibe como efecto de un principio ético. Menciona Pesch, la teoría de las asociaciones de Gierke y los conceptos socialistas-estatales de su maestro Adolf Wagner, cuya fuerte acentuación del principio social es más antiindividualista que socialista estatal.

Dice Pesch: "...en la vida social, debe serlo todo el individualismo o debe serlo todo el socialismo? O bien, por el contrario, es la conciliación y equilibrio entre los intereses individuales, la armonía entre el bien individual y el bien común, la libertad dentro del orden, la sujeción jurídico-social de las economías particulares encaminadas al bienestar del pueblo como fin, solidarismo, el sistema justo y legítimo?" (op. cit. pág. 401)

Siguiendo el pensamiento del autor, la solidaridad es un principio moral orgánico como corresponde a la naturaleza de las asociaciones humanas, principalmente el Estado.

El solidarismo económico, como concepción moral-orgánica de la vida social en aplicación sistemática a la economía, constituye un sistema social y exige una organización de la economía que corresponda al principio de la solidaridad.

Pesch hace resaltar el elemento orgánico y lo contrapone tanto al sistema individualista como al colectivista. Cada una de las partes de la sociedad es condicionada en su evolución y en su bienestar, tanto por las demás como por la totalidad y

por el bienestar de la totalidad.

Cada individuo entra a la sociedad revestido con derechos naturales que no se derivan de la sociedad pero que ésta tiene que reconocer y proteger. Es miembro de la sociedad, pero no exclusivamente "un" miembro de esa sociedad. Le corresponde una medida limitada de independencia y autoresponsabilidad, pero el vínculo que todo lo une es la responsabilidad ética.

De acuerdo con este pensamiento, la sociedad como portadora del proceso económico, no es una coordinación floja de economías individuales independientes, pero tampoco una asociación social estatal colectivista ni una cooperativa económica universal en el sentido del socialismo democrático de carácter marxista o de un comunismo centralizador.

El solidarismo representa más bien una unidad orgánica derivada de la pertenencia de la sociedad estatal, así como derivada de esta misma sociedad, sin supresión de la independencia y la autoresponsabilidad de las economías individuales en la cual existe para éstas, la obligación de incorporar sus aspiraciones al orden dominado por la finalidad estatal.

Consecuentemente considera Pesch, la competencia económica como algo imprescindible, pero exige una regulación mucho más provechosa que el sistema de libre competencia.

El objetivo de esta economía es la del bienestar social y material, hacia el cual está orientado el sistema social del trabajo derivado del solidarismo. De acuerdo a este sistema, el trabajo humano es la causa principal de la riqueza.

za nacional. Tal sistema de trabajo es social, por estar inspi-
rado por la idea de la comunidad de que posee el principio de
solidaridad. El obrero es un ayudante del empresario, nunca un
mero medio de producción.

El sistema de trabajo de una economía comunista es
rechazado de plano por Pesch porque considera que el obrero se
socializa conjuntamente con los medios de producción.

El solidarismo implica una búsqueda de contrapesos
entre las clases y profesiones, en un intento de reducción de
sus diferencias.

La tesis de Pesch encontró muchos partidarios, so-
bre todo en los círculos católicos como August Pieper, Eberhard
Welty y Oswald von Nell-Breuning.

Se desprende de lo expuesto, que la cuna del soli-
darismo fué Francia, pero luego cedió su primacía a una direc-
ción ético-religiosa de procedencia alemana.

2.3 El promotor del solidarismo en la Argentina

El solidarismo se expresó en la Argentina al mismo
tiempo que lo hacía en el país que fué su cuna, a través de un
hombre excepcional: Esteban Echeverría.

Todo lo que dió el pensamiento francés de esa épo-
ca, es recogido en sus laboriosos escritos que suponen una lec-
tura constante y una identificación conceptual.

Sin embargo son muy escasos los textos de Echever-
ría en que relata las impresiones que trajo de Europa, donde
la inhumana explotación de los débiles, que se efectuaba en

gran escala en Francia e Inglaterra, ya industrializadas, lo conmovió profundamente.

Como consecuencia de esta conmoción espiritual, se abraza al movimiento romántico, introducido en esa época en Francia por intermedio de Madame de Staël desde Alemania y no oculta su admiración por los escritos llenos de humanitarismo de los llamados "socialistas utópicos" de la época.

Merced al curso de sus obras literarias, especialmente escritas durante los años 1830 a 1837, puede observarse la evolución de sus ideas casi siempre impregnadas de un profundo escepticismo que lo dominó por muchos años desde su regreso de Francia.

Dice Oreste Popescu que: "... según la versión corriente, que domina no solamente la mente del hombre de la calle sino desgraciadamente a unos destacados hombres de letras, Echeverría fué socialista. Lanzada por De Angelis, encontró ferviente apoyo en los escritos de José Ingenieros y por su intermedio descendió a la gran masa del pueblo. En conformidad con los calificativos que los críticos han creído poder otorgar a Echeverría, el sistema propuesto por él sería democrata, liberal, social-liberal, carbonario, logista, saintsimoniano, fourrierista, lerrouxista, social-nacionalista, romanticista, socialista-reformista, etc..." (12)

Por su parte A. Palacios en su libro "Estevan Echeverría" lo síndica como socialista jurídico.

Oreste Popescu (12) "El pensamiento social y económico de Echeverría" pág. 67 y stes

Se ha insistido sobre la influencia del socialismo francés en su pensamiento y esta influencia evidentemente no puede negarse porque ha contribuido a modelar la estructura espiritual de Echeverría.

Los socialistas utópicos franceses que más influyeron sobre él fueron Saint Simón, Leroux, Considérant y Sismondi, a pesar de que en varias oportunidades se aparta del pensamiento de uno de ellos para inclinarse decididamente hacia otro, pero siempre hacia el que expresara más fervorosamente las ideas solidaristas.

Echeverría acepta como norma suprema de su doctrina la enseñanza de Cristo, que es a la vez, según él, ley del orden y del amor.

Para construir sobre esta norma el andamiaje científico adecuado, toma como punto de apoyo suplementario, la ley de progreso indefinido de Condorcet extraído de Leroux.

De conformidad con este credo filosófico, construye una sociedad eminentemente universalista, en la que el individuo posee no solamente derechos sino también obligaciones.

La norma suprema de este tipo de sociedad es la ley de la solidaridad, ya que el individuo no constituye solo un cosmos en sí, sino que es además un eslabón de un sistema de organismos superiores y sucesivamente, aunque no siempre, jerárquicos: familia, nación, comunidad de naciones; todas sometidas a la ley del orden divino.

El dilema "individuo-sociedad" es pues solucionado por Echeverría conforme a la ley de la solidaridad, por una fusión y fusión armónica de los intereses.

La misión de la sociedad consiste en salvaguardar los intereses individuales y contribuir al desarrollo y progreso de la personalidad.

A la vez el individuo tiene, en virtud del principio de la fraternidad cristiana, una libertad limitada por los derechos de sus semejantes y los intereses superiores de la sociedad.

Sostiene un principio de igualdad entre los individuos que forman esa sociedad, reconociendo como únicos títulos jerárquicos a la inteligencia, la virtud, la capacidad y el mérito probado. Aún entendiendo que la libre iniciativa privada posee insuperables ventajas, observa que este principio no tiene validez absoluta, refiriéndose especialmente al organismo social-económico argentino.

Expone que en los casos donde la iniciativa privada no existe o es insuficiente, la libertad económica transforma sus ventajas en abiertas desventajas, aún para el caso de relaciones internacionales.

Es aquí donde debe aclararse que si bien rechaza la doctrina liberal, su oposición es firme también por el lado de las doctrinas socialistas, porque es partidario incondicional del principio de la propiedad privada, por considerar inaceptable al individuo sin familia, sin Patria y sin propiedad. Aclara sin embargo que la propiedad no es en sí un fin y tampoco lo es la libertad.

Declara que ser partidario del principio de propiedad privada no significa dar un voto a un orden distributivo de la propiedad en flagrante contradicción con el principio de

justicia y armonía social, rechazando de plano la concentración de la riqueza en pocas manos ya que entiende que la función de ésta, inclusive de la propiedad, es eminentemente social.

Donde demuestra su poca convicción socialista es al condenar a los propietarios explotadores y no a la propiedad tal como lo hacen los socialistas, sosteniendo que ésta no involucra en sí ningún vicio y lógicamente no se adhiere a la tesis de la colectivización de los medios de producción.

Su sentido revolucionario es eminentemente espiritual, tal como lo demuestra al decir que se deben cambiar primeramente las costumbres y luego tratar de aplicar los principios deseados.

Echeverría adopta las leyes económicas universales desarrolladas principalmente por los economistas europeos, pero al mismo tiempo se propone estudiar, por medio de observaciones sociológicas y estadísticas, las leyes locales de la economía. Como consecuencia de esta composición de lugar, llega inevitablemente a otro fundamental problema económico: la construcción de una ciencia económica nacional.

No sólo enuncia el principio, sino que se aboca decididamente a la empresa de estudiar la estructura social y económica local. Guiado por el método histórico, enuncia independientemente de von Thünen, la teoría de los círculos agrarios y la renta de posición, esbozando al mismo tiempo un cuadro de la economía argentina y pregonando el fomento de la ganadería y la agricultura, la construcción de caminos, la inmigración europea, la libre navegación de los ríos, la institución del impuesto territorial, el desenvolvimiento de las ins-

tituciones del crédito agrario y la estrecha colaboración entre la investigación y la actividad económica.

Trata de cimentar las bases de la política social y económica de la Argentina abogando por la asistencia social, el impuesto proporcional, las reformas agrarias en favor de los labradores de la tierra y por el salario familiar complementado con el principio de eficiencia.

Juzgado bajo el espíritu de su época, cuyo rasgo característico consistía justamente en un entusiasmo ilimitado por los principios de libertad económica y la iniciativa individual y donde una desviación de ese espíritu liberal era considerado como un delito cultural, Echeverría apareció como un socialista de avanzada.

Sin embargo su fuerte inspiración en la doctrina social cristiana, su crítica y rechazo tanto a la doctrina socialista como a la doctrina liberal, lo define categóricamente como un verdadero solidarista.

El primero en la Argentina y uno de los primeros dentro de esa nueva escuela.

Dice Popescu: "...siempre que se hable del principio orgánico, de la ley de solidaridad, que también para él significaba un principio que concreta el bien de todos en el de cada uno y el de cada uno en el de todos, de la disputa de los todos, del principio de justicia social, del intervencionismo de ideas de recto equilibrio entre la esfera individual y la esfera nacional, habrá que recordar y reconocer que todos estos principios forman el fundamento del pensamiento echeverriano." (op. cit. pág. 230)

2.4 Aplicaciones prácticas y críticas a las doctrinas solidaristas

El efecto práctico del solidarismo no fué muy grande. Se trató de realizar la idea solidarista mediante los siguientes tres artículos:

- 1) Seguro contra los riesgos de la vida. Siendo éstos por naturaleza casos fortuitos, son comunes a todos y consiguientemente la nación debe ser una vasta sociedad de socorros mutuos.
- 2) Mínimo de existencia. Debe garantizarse a cada persona el derecho a la vida.
- 3) Enseñanza gratuita. Esta enseñanza debe impartirse a todos los individuos en una obra colectiva como un bien común.

La mayor parte de estas aplicaciones se realizaron por dos caminos divergentes: uno que acerca el solidarismo al socialismo de estado y otro que continúa el viejo asociacionismo francés.

Estas realizaciones se lograron también por dos caminos: el legislativo y mediante la asociación.

El primero contiene las denominadas leyes de solidaridad social, como ser las reglamentaciones de trabajo, higiene de talleres, seguros obreros contra accidentes, comedores escolares para niños, etc. El doble carácter del impuesto progresivo en las nuevas reformas fiscales, invocado también por el principio de solidaridad, constituye otra muestra de la realización del solidarismo por vía legislativa.

En lo referente a la asociación, los sindicalistas

cooperativistas, mutualistas, todos invocan la solidaridad, pero la libre y no la impuesta por los socialistas de estado. Para ellos ésta es un medio y no un fin, este último es la emancipación de la clase trabajadora.

Sin embargo los sindicalistas se colocan en antagonistas del patronato imponiendo solidaridad no sólo a sus miembros, sino también a aquellos obreros que no desean incorporarse, constituyendo uno de los más interesantes aspectos de un movimiento social que adquiere a su vez el carácter de disciplina.

Es posible que en materia legislativa no estén agotadas todas las posibilidades en las repercusiones de la idea solidarista.

La influencia del solidarismo sobre la copropiedad social ha dado origen a todo un movimiento bautizado por algunos con el nombre de socialismo jurídico.

El derecho actual, constantemente modificado por los juristas, al igual que el solidarismo, tampoco admite el derecho de propiedad absoluto, sino que lo subordina al derecho colectivo, en virtud de la nueva teoría llamada "abuso de derecho".

2.5 Críticas y defensas al solidarismo

A pesar del crédito de que goza la palabra "solidaridad" y a todos los ensayos de realización comentados, no encontraron las teorías solidaristas en todas partes una favorable acogida; al contrario, suscitaron críticas ardorosas es

pecialmente por parte de la escuela económica liberal.

Esta solamente se atiene a la solidaridad económica porque le parece suficiente, aunque estuviese facultada para organizar otra distinta. Para dar un ejemplo, demuestra que la solidaridad existe entre las naciones, pues cada una tendrá mayor posibilidad de hallar mercado para sus productos, cuanto más ricos sean los demás países. Además explica que todas las solidaridades se conforman a la justicia, ya que cada uno recibe el equivalente de lo que entrega.

Pregunta entonces qué pretende agregar el solidarismo como escuela o idea a la organización natural. La respuesta que ofrece es tajante: el parasitismo.

"La solidaridad sirve de pretexto a las personas que quieren gozar del fruto del trabajo ajeno, a los políticos que necesitan reunir adherentes a costa de los contribuyentes; no es más que una nueva denominación atribuida a uno de los más perniciosos tipos de egoísmo". Tal es la expresión de Vilfredo Pareto en un artículo titulado "Le perfil socialiste" publicado en la revista Journal des Economistes del 15 de Mayo de 1900.

Otra crítica extensa y vigorosa del solidarismo de de el punto de vista moral, la realizó Paul Bureau y Demolins que textualmente dice: "Las teorías solidaristas desarrollan progresiva e indefinidamente el número de incapaces."

Es decir que, de acuerdo a Pareto, el solidarismo sostiene que todos aquellos que han triunfado en la sociedad gracias a determinada superioridad, se encuentran con las posiciones invertidas, puesto que se han transformado en deudores

de aquellos que han fracasado, quienes pueden reclamar el derecho de vivir a expensas de los primeros.

En base a este criterio, en toda sociedad tienden a constituirse categorías de personas cada vez más numerosas que viven de la solidaridad, tal como existían antes las que vivían de la mendicidad, pero transformando la situación, ya que no las detiene la humillación de pedir limosna. Reclaman lo que se les adeuda no en nombre de la caridad sino en nombre del pretendido cuasi-contrato.

Otra de las críticas al solidarismo es la que sostiene que resulta en contra de la evolución y por consiguiente es retrógrado. El solidarismo en el derecho penal resulta aberrante y se advierte aún en el campo biológico una tendencia hacia la independencia.

A su vez los moralistas han presentado muchas objeciones contra la solidaridad.

No obstante, según Rist y Gide "...estas críticas no parecen muy convincentes. Bastan para descartar la idea de una deuda social de carácter jurídico y coercitivo, pero no privan al solidarismo del mérito de haber efectuado valiosos aportes a la economía social y aún a la moral". (op. cit. pág. 785)

Siempre según este autor, el solidarismo ofrece tres grandes lecciones prácticas: a) enseña que todo lo bueno acontecido al prójimo contribuye a nuestro propio bien y viceversa con el mal; b) enseña que los actos repercuten alrededor de los que los producen y c) desde el punto de vista moral enseña a ser más indulgentes para con el prójimo.

En cuanto al argumento de algunos economistas de

que el cambismo ya representa la solidaridad suficiente y deseable y la única compatible con la justicia, todas las escuelas impugnan como falsa dicha afirmación.

Dicen Rist y Gide: "El régimen de la solidaridad se distingue a su vez del régimen del cambismo y del de la caridad. El cambismo es una prestación para obtener una contraprestación exactamente equivalente; la caridad es una prestación sin esperar reciprocidad alguna, es decir lo que se llama un sacrificio. En cuanto a la solidaridad, si bien es cierto que toda invocación a ella suscita la idea de determinado sacrificio, en cambio no se trata de un sacrificio absolutamente desinteresado: es el sacrificio de una parte de nuestro yo individual para adquirir una parte del yo colectivo." (op. cit. pág. 789)

CAPITULO III

LA ECONOMIA DEL BIENESTAR

3.1 Introducción

Los viejos autores clásicos habían creído demostrar que en estado de competencia hay armonía preestablecida entre el interés general y el interés particular de los productores; que cada uno, para ganar más, debía producir más; que, en suma productivdad y utilidad aumentaban o disminuían paralelamente

A causa de este razonamiento, los grandes autores de esta escuela, sobre todo los ingleses, se interesaron más por la acumulación de las riquezas y las leyes de cambio que por la naturaleza de las riquezas producidas. Construyeron así una "economía de riqueza" que ya había recibido la crítica de Sismondi a principios del siglo XIX.

Por esta concepción Ruskin llamó a la economía política, ciencia nefasta.

Pero a principios del siglo XX, bajo la influencia de Marshall y de los fabianos, algunos autores británicos se preguntaron si la economía de su tiempo, obedeciendo al móvil de la búsqueda del provecho, estaba bien orientada. Si ya no era seguro, que buscando el provecho personal, se aseguraba el

bienestar de todos, este móvil perdía su justificación.

Introdujeron en oposición a la "economía de la riqueza" la "economía del bienestar" tendiente al enriquecimiento y al bienestar colectivo. Buscaron de qué dependía el bienestar y desearon el florecimiento de una ciencia económica preocupada por los medios de realizar el máximo de bienestar social.

Esperaban poder definir un ideal de política económica aceptable para todas las escuelas, por ser impuesto por la propia ciencia económica y de esta manera podrían atenuarse las diferencias doctrinarias.

La economía del bienestar es una materia que aparentemente interesa por un tiempo, se deja y se vuelve a ella más tarde, en respuesta a una conciencia atribulada, confundida, que lleva a explicar porque, más que en otras ramas de la economía, sufre irregularidades en su desenvolvimiento, acusa falta de homogeneidad en su trato y hasta muy recientemente, una triste desconexión entre sus partes.

Esta rama ha sido interpretada algunas veces como análisis, llamada en este caso "economía del bienestar teórica" y otras como aplicación de proporciones del bienestar a las situaciones económicas, con los índices que indican los cambios de bienestar. Sin embargo, en esencia, los problemas asociados con éstos son los mismos que aquellos descubiertos en las controversias sobre compensaciones hipotéticas.

Inevitablemente, el acento en lo que al formal de desenvolvimiento del bienestar económico se refiere, recae sobre los aspectos estáticos, recibiendo los dinámicos menor atención.

Dentro de este criterio, es decir, dentro de la concepción de la economía del bienestar teórica, los elementos permanecen estáticos, no hay crecimiento, no hay incertidumbres y los gustos de los individuos permanecen inalterables. Además la población trabajadora es fija en cuanto a su porcentaje y está, en cierto sentido, totalmente empleada.

Dentro de este esquema, la conducta del individuo es consistente y él es el mejor juez de sus propios deseos.

Los autores que se abocaron al estudio de esta teoría sostuvieron que cada uno de los individuos que consumen algo y a su vez aportan también algo, por pequeño que sea, influyen sobre los factores de la economía. Que todas las mercancías y factores son suficientemente divisibles para garantizar el concepto de un ajuste marginal. Que cada clase de mercancía o factor es un grupo homogéneo; que cada una de las unidades de este grupo es perfectamente sustituible por las otras. Y finalmente que todas las funciones relevantes son diferenciables y tienen la suficiente elasticidad como para soportar soluciones tangenciales.

Varios autores aventuraron una definición de la economía del bienestar teórica. Quizás la más simple y acertada de ellas es la que establece que es la rama del estudio que encara la formulación de proposiciones por las cuales se puede jerarquizar en escalas favorables o desfavorables, situaciones de alternativas económicas abiertas a la sociedad.

Éticamente, cuando un individuo se expande dentro de un área efectiva de su elección, acrecienta su bienestar.

Cada individuo y ningún otro, es el mejor juez de

su bienestar.

Desde que la economía del bienestar está relacionada principalmente con el bienestar de la comunidad, se requieren juicios éticos adicionales.

El concepto más ampliamente aceptado por todos los economistas que se dedicaron al estudio de esta rama de la economía, es que el bienestar de la comunidad depende del bienestar de los individuos que la componen y en ninguna otra cosa.

La matemática expresión de este juicio es la función del bienestar social de Bergson, en la que se determina que si en una comunidad un individuo mejora en su bienestar y ningún otro lo empeora, la comunidad como un todo, mejora.

En estos casos, Graaff dice que la función del bienestar social es de un tipo paretiano.

Las grandes preocupaciones de algunos autores durante los últimos veinte años, ha sido investigar qué significado el ideal de la "economía del bienestar colectivo" y que iniciativa las autoridades públicas pueden tomar en su nombre.

La riqueza de una economía, según estos estudiosos no depende tan solo de la producción y del aumento de los bienes sino también de su distribución, siendo por lo tanto no sólo un problema de la producción sino al mismo tiempo de la distribución de los ingresos.

Según J. R. Hicks, un mayor bienestar económico debe considerarse en función de un aumento en la productividad y en la reducción de la desocupación, en la expansión del total de los ingresos reales y no en la redistribución del total ya existente.

La redistribución puede atenuar y ayudar a la consecución de este objetivo, en particular mitigar los efectos de la pobreza, pero sus efectos sobre los incentivos económicos son inconvenientes. La decisión de hasta donde deben impulsarse medidas de esta clase, es de las más importantes y delicadas con las que se han enfrentado las sociedades democráticas.

Es utópico pensar en la eliminación total de la desigualdad. La desigualdad de los ingresos es una de las formas principales que adquiere en la sociedad una desigualdad aún más fundamental: la del poder. Esta desigualdad persiste en todas las sociedades; es más, sostiene que es difícil concebir como puede organizarse una sociedad sin ella.

Esta ha tomado muchas formas a lo largo de su historia: el control de amo sobre el esclavo, del señor feudal sobre su siervo, del latifundista sobre el arrendatario, del patrón sobre el trabajador, del organizador sobre los miembros de un partido u organización del trabajador, del Estado sobre el ciudadano privado.

Sostiene que la desigualdad actual de los ingresos es una forma relativamente inofensiva; el hecho de que sea tan fácil su clasificación y la estimación de su monto, indica que existen medios de mantenerla bajo control. (13)

A pesar de lo expuesto por Hicks, principalmente el concepto de economía del bienestar se refiere a los medios tendientes a conseguir una mejor distribución.

(13) J. R. Hicks "Estructura de la economía" páginas 229 y siguientes

3.2 Las condiciones óptimas

La función del bienestar social ha sido introducida por Bergson y posteriormente desarrollada por Arrow y otros.

Los principales expositores de esta teoría fueron Bergson, Kaldor, Hicks, Scitovsky, Samuelson, Little, Arrow, Pigou, Graaff y Lerner, viéndose excitada aún actualmente entre los economistas la curiosidad sobre estos temas a raíz de su "promocionada" ambigüedad.

Durante el período en el cual estos criterios del bienestar fueron expuestos, el trato de las condiciones óptimas fué uno de los materiales principales en los libros de texto. Ejemplos de su aplicación continuaron vertiéndose dentro de las publicaciones científicas de la época.

El alcance de las posibilidades del bienestar abierto a la sociedad debe desarrollarse antes de la fabricación de engranaje de un aparato de elección social, involucrando juicios éticos.

Los primeros estudios se realizaron tendiendo al examen de las condiciones óptimas del bienestar social, dejando las funciones del bienestar social y sus criterios, que fueron considerados como propiedades del bienestar social.

La posición óptima se expuso en una gran variedad de formas y discrepancias sobre el número adecuado de las condiciones necesarias para identificarlas.

Los comienzos del desarrollo de este campo, pueden ser ilustrados destacando algunos de los principales rasgos de tres renombradas contribuciones durante la década del treinta.

En orden cronológico son Lerner, Kahn y Hotelling.

En su artículo sobre monopolio, Lerner adopta como definición de óptimo, una situación en la cual todo individuo puede acrecentar su bienestar sin hacer que otro empeore en la misma. (14) Esto se da cuando los valores de sustitución entre mercadería homogéneas para todos los individuos, son iguales al valor técnico de sustitución.

De acuerdo con Lerner, esto ocurre bajo la condición de que las relaciones del precio del producto sean proporcionales al desplazamiento marginal de los costos. Esta condición es satisfactoria si los precios igualan a los costos marginales; cualquier divergencia entre el precio y el costo marginal es una medida de pérdida impuesta por el poder de monopolio.

En su último trabajo sobre socialismo, sin aclarar otra cosa acerca del óptimo, introduce la condición de que "si el valor del producto físico marginal de un factor es superior al precio de ese factor, hay que aumentar la producción". (15) Consecuentemente si es inferior hay que disminuirla. Si este valor es igual al precio del factor debe continuarse produciendo a la misma tasa.

En resumen, el óptimo de producción alcanzará cuando el precio es igual al costo marginal.

(14) A. P. Lerner "El concepto de monopolio y la dimensión del poder de monopolio"

(15) A. P. Lerner "Teoría económica y economía socialista" y Emile James (op. cit. pág. 566)

Lerner se dice socialista y declara que su objeto es presentar una teoría del mecanismo de los precios en una ciudad socialista. Pero da al socialismo una definición muy particular: el socialismo, dice, debe ser definido por el fin positivo que persigue, el mantenimiento y desarrollo de una forma democrática de vida, mucho más que por el procedimiento mediante el cual se cree poder llegar a este fin: la abolición de la propiedad privada de los medios de producción.

Tratando de definir el fin de una organización socialista, Abba Lerner piensa que en el camino se encuentra la idea de bienestar.

Al definir el principio de bienestar, evita apelar a las nociones principalmente sociológicas que se encuentran en Hobson y se refiere a nociones puramente económicas.

En su opinión, el ideal de bienestar implica la realización de tres condiciones básicas. En primer lugar, en lo referente a la producción, es necesario que se realice una aplicación óptima de los recursos disponibles en los factores de producción. En segundo lugar, el bienestar implica que se realice cierto ideal en materia de distribución de ingresos; el ideal sería la maximización de la satisfacción total por la igualación de la utilidad marginal de los ingresos, pero no siendo accesible este ideal, debe contentarse con una repartición lo más igualitaria posible del ingreso mismo. Finalmente y en tercer lugar, es necesario que la ocupación sea lo más abundante posible y que la actividad económica sea lo menos variable posible en el tiempo.

Sin embargo, Lerner entiende que el ideal no se puede

de concretar en un mundo capitalista de "libre empresa"; se podría concretar en un estado de competencia perfecta, pero al analizar el capitalismo concluye que éste no es un sistema de competencia perfecta.

Irónicamente se refiere a la libre empresa y sostiene que ésta ha sido desviada del sentido natural y verdadero que debería tener.

Esto indica que Lerner sostiene que se oponen a la realización del bienestar económico, tres condiciones naturales dentro del mundo capitalista, a saber: la sobocupación, el monopolio y la mala distribución de los ingresos.

A causa del monopolio, en la mayoría de los casos, no coinciden el precio y el costo marginal. El monopolista de la oferta se siente tentado demasiadas veces a reducir su producción con el objeto de provocar un alza en los precios de los productos y en última instancia de su utilidad. Por su parte, el monopolista de la demanda, reduce la misma por debajo del monto deseable con la misma esperanza de ver aumentada su ventaja.

A su vez, la mala distribución de los ingresos es productora de explotaciones y expoliaciones. En cuanto a la sobocupación, considera que es la más grande de las calamidades de nuestra época y una de las más agravables.

A pesar de su pensamiento que podría encuadrarse dentro de una línea marxista, Lerner es más keynesiano que otra cosa. Piensa más en una economía estrictamente controlada, dentro de la cual la iniciativa privada mantendría su preponderante papel, que en la socialización de los medios de producción.

Este control, según él, puede tener tres formas principales: a) una contra-especulación por parte del Estado; b) determinadas nacionalizaciones y c) finanzas funcionales.

La contra-especulación la presenta como un remedio a los defectos que nacen del desarrollo de los monopolios, debiendo investigar los organismos públicos en que nivel de precios se igualan la oferta y la demanda de determinada mercadería. Presupone Lerner que ningún monopolista tendrá la fuerza necesaria para oponerse a esta acción del Estado, no pudiendo, por lógica, determinar a su gusto el nivel de los precios.

Deberían nacionalizarse los sectores de la economía donde a causa de las ventas a costos marginales, se desembogue en la quiebra de las empresas particulares; las empresas estatales podrían vender a pérdida, pues estarían subvencionadas por impuestos especiales.

Las finanzas funcionales tienen por objeto la lucha contra la desocupación y las fluctuaciones de la actividad económica, sintetizando el pensamiento keynesiano en lo referente a este punto, al adherirse a la política fiscal rigurosa en momentos de expansión, reduciendo la presión en momentos de retracción económica.

Evidentemente, Abba Lerner, es el economista que mejor ha utilizado los temas del bienestar para la justificación de la política preconizada por los keynesianos.

Su formulación es casi idéntica a las proposiciones de Pareto-Barone relativas a la producción.

El trabajo de R. F. Kahn es recordado principalmente por su contribución en la determinación de dos corolarios

del sistema pigouviano.

Propone que la regla sería cambiar los recursos de las industrias cuyas economías externas estén por debajo del término medio, a aquellas industrias donde esas economías externas estén por encima de ese término medio.

Como segundo corolario sostiene que en ausencia de efectos externos, las industrias a expandirse son aquellas cuyas relaciones de precios a costos marginales, estén por encima del término medio y las industrias para contraerse son aquellas cuyas relaciones estén por debajo de ese término medio.

La producción ideal requiere no más que un igual grado de monopolio en todos los sectores de la economía.

El famoso ensayo de Hotelling fué uno de los primeros intentos de reivindicar el bienestar parcial relacionado con el superávit de productores y consumidores, con respecto al análisis del bienestar general. (16)

Su teorema fundamental intentó demostrar que la sustitución de los impuestos indirectos por los impuestos directos, produciendo la misma renta, coloca a los individuos en una situación de menor preferencia.

Considera que una medida político-económica aumenta la riqueza si favorece a un sujeto económico sin perjudicar la riqueza de otro. Una obra de utilidad pública en la cual el precio es establecido por sobre el costo marginal, con el

H. Hotelling "El bienestar general en relación a los problemas de tasación y valores de utilidad y ferrocarriles"

fin de que los ingresos totales cubran los costos totales en los proyectos de costos mermanes, es un ejemplo de un impuesto indirecto sobre un producto o servicio, en contraste con la alternativa de elevar la renta requerida por un impuesto directo, dejando el precio igualar al costo marginal en la utilidad pública.

Un argumento algo diferente usó más tarde en un ensayo para defender la noción del superávit de consumidores, que anticipó por unos pocos meses la fórmula de Kaldor. Al respecto dice que si introduciendo alguna inversión, la carga se distribuyere para que cada uno de los interesados en ella estuviera en mejor posición, habría prima-facie necesidad de introducirla. Admite que esto deja de lado la cuestión de si la distribución necesaria es practicable, entendiéndose sin embargo que los beneficios son grandes y extensos y por consiguiente debe ser introducida aún cuando algunos sujetos empeoren.

Una breve exposición sobre las principales figuras de cuyos razonamientos provienen los antecedentes necesarios para el desenvolvimiento, lleva inevitablemente al trabajo tipo o modelo en el período de interguerra, de C. Pigou.

En extensión, en erudición, en sistematización, en exposición lúcida, este trabajo es un clásico. En él la mención de temas que están en el eje de la corriente de controversias, pueden ser descubiertos escondidos en medio de un párrafo de apariencia inocente o tocados modestamente en alguna llamada al pasar.

Dejando de lado los obstáculos de algunas generalizaciones propias de este campo, Pigou se mueve cautelosamente

te. Solamente el bienestar que puede ser medido con la vara del dinero cae dentro de su esfera, dejando de lado en su mayor parte los servicios de la técnica parcial del superávit de los consumidores, inicialmente favorecida por Marshall, al preferir un mayor y general acercamiento y adoptando un criterio doble para la declaración de mejoras o incrementos en el bienestar social: a) un incremento en el dividendo nacional sin ningún aumento en el suministro de factores y b) una transferencia de riqueza.

Con respecto al primer criterio, mientras hay dificultades insuperables en medir el dividendo nacional como una figura total, un incremento en su valor, aumentando algunas mercancías sin disminuir otras o transfiriendo factores a actividades en las cuales su valor social sea mayor, supone un incremento en el bienestar, siempre que la parte del menos pudiente no sea por esa reducida.

Con respecto al segundo, cualquier reorganización de la economía que incremente la parte del proletariado sin perjudicar al dividendo nacional, debe ser aceptada como un provecho para el bienestar social, considerando cualquier otra consecuencia de reorganización económica, ambigua.

Con el fin de que el rendimiento sea verdaderamente ideal, mide en términos de valor social y no privado y de allí su clara distinción entre: a) el valor del producto neto marginal, el que no es más que el producto físico marginal del factor del productor que adopta el precio del mercado de aquél producto y b) el valor del producto neto social marginal, el cual es el total de los productos y servicios obtenidos del empleo del factor adicional, no importando a quien esos servicios puedan acre-

centar; cada producto o servicio es multiplicado por el precio relativo del mercado.

Una gran parte de su libro (17) está dedicado a señalar situaciones en las cuales a) y b) divergen.

En el caso que b) excede a a) en cualquier industria, ésta debe ser expandida, si lo inverso ocurre, debe ser contraída.

Pigou establece con respecto al bienestar dos proposiciones: 1) que los elementos del bienestar son estados de conciencia y acaso sus mismas relaciones y 2) que el bienestar puede colocarse bajo la categoría del más y del menos.

Según él, el único instrumento aprovechable en la vida social es el dinero, por consiguiente el alcance de su investigación se restringe a la parte del bienestar social que se relaciona directa o indirectamente con el patrón monetario de medida, denominándolo bienestar económico.

Sostiene que el bienestar económico es el núcleo central de la ciencia económica a la vez que no puede ser utilizado como barómetro o índice del bienestar total. Sin embargo el fracaso del bienestar económico, como índice del bienestar total, no autoriza a creer que su estudio no puede facilitar esta última información, porque si un todo consiste de muchas partes distintas, no cabe duda de que un cambio en una de las partes afectará siempre al total en su cifra absoluta.

Si esta condición es satisfactoria, queda con ello plenamente demostrado la importancia práctica de estos estudios económicos.

De acuerdo con este economista, la relación entre

satisfacción y medida monetaria no es directa sino que se establece a través de los deseos cuya intensidad no siempre guarda relación proporcional con la satisfacción que aporta a su cumplimiento. Este hecho tiene importancia para establecer el orden de elección en que se han de utilizar los recursos disponibles en el presente y el futuro.

Por regla general, las causas económicas no actúan de un modo directo sobre el bienestar económico sino a través del dividendo nacional. Aunque parezca una paradoja, según Pigou, es el mejor medio de abarcar únicamente aquellas cosas que se compran con renta monetaria así como, por ejemplo, los servicios que obtiene una persona al habitar una casa de su propiedad.

Las modificaciones operadas en la distribución del dividendo nacional en favor de los pobres, pueden efectuarse de varias formas, pero la más importante tiene lugar mediante la transferencia del poder de compra de los ricos a los pobres.

Salvo en circunstancias extremadamente especiales, dichas transferencias incrementarán el bienestar económico, especialmente en un país en el que, como en Inglaterra, la renta está distribuida tan desigualmente. Esto es lo mismo que decir que una disminución en la desigualdad distributiva, debe aumentar el bienestar económico.

Menciona Pigou, que algunos continuadores optimistas de los economistas clásicos, han manifestado que el libre juego del interés personal, sin intervención del Estado, logrará que la tierra, el capital y el trabajo de cualquier país, se distribuyan de modo más racional tendiendo con ello a la ma

por producción posible y por consiguiente al mayor bienestar económico, que el que podría obtenerse con otro sistema menos natural. Sin embargo el propio A. Smith que hacía ciertas excepciones en favor del Estado para emprender y sostener algunas obras e instituciones públicas que jamás serían emprendidas por la iniciativa privada, prosigue diciendo que todo sistema que se proponga mediante estímulos extraordinarios, encaminar hacia una industria determinada una mayor proporción del capital disponible de la sociedad, que el que acudiría espontáneamente o bien aún por medios coercitivos disponer de parte del capital que debe ser empleado en una industria determinada, retrasa en lugar de acelerar el progreso de la sociedad hacia una mayor opulencia y grandeza, disminuyendo en vez de aumentar el valor de la producción anual de la tierra y el trabajo.

Naturalmente sería poco razonable interpretar este pasaje en un sentido natural y abstracto. Adam Smith piensa en el mundo que conoció, dotado de un sistema organizado de gobierno y en el que rige la ley contractual; seguramente no hubiera discrepado de la posición de un economista posterior como Wilfredo Pareto, que dijo que las actividades del hombre tienden hacia dos direcciones: hacia la producción o transformación de bienes económicos y a la apropiación de los bienes producidos por otros. (18)

El problema general de esta parte consistirá en determinar hasta que punto el libre juego de los intereses perso

(18) Wilfredo Pareto "Manual de economía política" páginas 444 y 445

nales, actuando dentro del sistema legal existente, tiende a disminuir las desigualdades y distribuir los recursos del país del modo más favorable para obtener un gran dividendo nacional y hasta que punto la acción del Estado perfeccionará esas tendencias naturales.

Para Pigou, el producto neto marginal de cualquier volumen de recursos empleados en un lugar o actividad, es igual a la diferencia entre el volumen adicional de productos, obtenidos de aquél volumen de recursos, siempre que se organicen adecuadamente y el volumen adicional de productos que se obtendrán de un volumen de recursos distinto del anterior, con un pequeño incremento, marginal, siempre que se organicen adecuadamente.

La frase "siempre que se organicen adecuadamente" es esencial para este autor.

El producto neto marginal de un factor de la producción es la diferencia que se produciría en el producto total si se retirase cualquier pequeña unidad del mismo.

La unidad marginal no es por lo tanto una unidad determinada; aunque es una unidad cualquiera no es la que está situada en cualquier lugar, por el contrario, se la considera situada en el margen.

El producto neto marginal privado es aquella parte del producto neto total de las cosas físicas o servicios objetivos debido al incremento marginal de los recursos operados en todo empleo o lugar dados, que revierte en primera instancia, antes de la venta, la persona que ha invertido dichos recursos.

En ciertos casos puede ser mayor o menor que el producto neto marginal social.

El valor del producto neto marginal social de toda cantidad de recursos empleados en cualquier lugar o tarea, es simplemente la suma monetaria de lo que valen en el mercado. Por la misma razón también lo es el valor del producto neto marginal social.

Dice Pigou que a falta de costes de desplazamiento puede observarse que, siempre que se de una disposición de los recursos que consiga que los valores de los productos netos marginales sociales sean iguales en todos los empleos, el dividendo nacional alcanzará el máximo. Existen evidentemente algunas dificultades para extender este análisis a las diferencias existentes en los grados de desigualdad. En la medida que se den dichos costes, la disposición óptima que naturalmente no es tan buena como lo que se produce cuando aquellos no existen, es distinta y dentro de ciertos límites indeterminada.

Debe hacerse una distinción entre producto neto marginal social y producto neto marginal privado: mientras el interés individual tienda a nivelar los valores de los productos privados en todas las esferas, allí donde difieran los productos netos marginales sociales y privados, se dificulta la nivelación de los valores de los productos netos marginales sociales. En régimen de competencia surge un tipo de divergencia, otro bajo la competencia monopolística y otro más en el régimen de monopolio bilateral.

La transferencia de recursos de los ricos a los

pobres beneficiará forzosamente al dividendo nacional, si el dinero invertido en los pobres rinde más que el tipo normal de interés. Las transferencias que adopten la forma de educación profesional o asistencia médica a los obreros, producirán gran rendimiento; lo mismo ocurrirá con las transferencias que se dediquen a la nutrición y educación de los niños.

Es recomendable que se ejerza cierta fiscalización sobre el uso que se dan a este tipo de transferencias.

La deducción práctica que se desprende de este análisis, refleja que las transferencias a los pobres en forma de aumento en el poder adquisitivo tiene muchas probabilidades de mejorar los dividendos futuros, siempre que vayan asociadas con cierta intervención sobre las personas favorecidas con las mismas. Naturalmente será preciso que esta intervención o cualquier otra forma de control, se apliquen con mucha frecuencia.

La fijación de un tipo nacional mínimo de renta real, puede afectar a la totalidad del dividendo desventajosamente, a la par que beneficia a los pobres. Si se desea determinar si la realización de una transferencia de recursos de los ricos a los pobres y su expectativa, tomadas en conjunto, probablemente mejorarán el dividendo nacional, será preciso tener en cuenta todo cuanto se ha dicho anteriormente.

No cabe duda de que se pueden trazar planes que permitan la realización de transferencias que representen un gran volumen de recursos con resultados beneficiosos para la producción, puesto que la mayoría de las mismas incrementarán las rentas reales de los relativamente pobres, pudiendo afirmar entonces sin vacilación alguna, que redundarán en beneficio

del bienestar económico.

Las que reduzcan el dividendo nacional, por otra parte, están sujetas, a causa de las reducciones y reacciones que se han indicado anteriormente, a disminuir los ingresos reales de los relativamente pobres y si la cuantía de esta reducción se mantiene de un modo constante, la diferencia será tan grande, que los ingresos anuales de los relativamente pobres más las transferencias efectuadas a su favor, serán en última instancia inferiores a los ingresos que se hubieren percibido de no mediar aquella.

Cuando así sucede, estas transferencias afectan al bienestar económico de una forma que no deja dudas, empeorándolo.

Sostiene Pigou que queda sin embargo otra clase de transferencia cuyos resultados no pueden ser medidos con la misma exactitud. Se refiere a un sistema que varía anualmente, de manera que se compense toda deducción que sufra la parte de la renta de los pobres, que se denominan salarios. Se adopta implícitamente un proyecto de este género, cuando un gobierno establece un tipo mínimo de renta real por debajo del cual ningún ciudadano deberá hallarse.

La fijación de dichos mínimo implica en efecto, transferencias que discriminan en favor de la pobreza, razón por la cual probablemente disminuirá el dividendo nacional, mientras que al mismo tiempo y durante un largo período aumentará la totalidad de la renta real de los pobres.

Para determinar la influencia que ejercerá este tipo mínimo sobre el bienestar económico, es preciso que se estu-

dien las fuerzas que intervienen.

Existe el convencimiento entre las personas dotadas de sentimientos filantrópicos, de que sería imprescindible establecer un cierto tipo de condiciones mínimas que asegurase a toda persona carente de medios, un nivel necesario para disfrutar, cuando menos, de lo esencial. De este modo toda transferencia de recursos de los relativamente ricos a los relativamente pobres, se considera como indispensable, incluso teniendo en cuenta las posibles reducciones que se derivarían para el dividendo nacional.

Marshall señala que la determinación de la elasticidad de la demanda de cualquier mercancía en un mercado, comparando al efecto directamente los precios y las cantidades consumidas en tiempos distintos, presenta serias dificultades.

Admitiendo que las reacciones ejercidas por las fluctuaciones de los precios sobre las cantidades demandadas se produzcan inmediatamente; que es posible eliminar las relaciones existentes entre los cambios de los precios actuales y las expectativas de las personas; que se desestimen las variaciones que sufrirán en el futuro los precios, ya sea en la misma dirección o en la opuesta; y si tenemos en cuenta las fluctuaciones de la curva de la demanda que depende de la confianza y los cambios de la oferta monetaria del poder de compra, la comparación de los porcentajes de variación de los precios de años sucesivos con los porcentajes de cambio en el consumo durante dichos años, dará, para la mercancía con suficiente elasticidad, una medida numérica aproximada de la elasticidad para las cantidades consumidas, poco más o menos iguales al prome-

dio del consumo actual.

Dice Pigou (op. cit. pág. 70) "es evidente que siempre que no disminuya el volumen que va a parar a manos de los pobres, los aumentos en el volumen del dividendo total de la nación, aislado de toda otra causa, supondrá también incrementos en el bienestar económico."

Puede alegarse que el bienestar económico medido en dinero y por lo tanto el dividendo nacional, tal como lo ha definido este economista, podría aumentar a la vez que el bienestar no medible en dinero disminuir. Bastaría para ello que se incrementase la demanda de bienes hechos para los ricos, mientras se contraiga la de los pobres.

Los cambios en el consumo producidos a consecuencia de la mayor facilidad de adquirir algunas de las mercancías comprendidas en el dividendo, seguramente originarán modificaciones en los gustos; está demostrado que la intensificación del gusto por una cosa, generalmente va asociada con el debilitamiento por otra que cumplía el mismo propósito o u no similar.

Pigou duda que una reducción sustancial de la renta real que los ricos distraigan al consumo, siempre que sea general y después de un período de adaptación, supone un descenso apreciable de su bienestar económico. Trata este tema como un punto de vital importancia. Sostiene, al mismo tiempo, que un incremento en el dividendo trae aparejado, no inmediatamente sino en última instancia, un aumento del bienestar del bienestar económico. Acepta el criterio de que el bienestar económico de una comunidad consiste en el equilibrio que

deben establecerse entre las satisfacciones que se obtienen del uso del dividendo nacional y los esfuerzos que cuesta producirlo. En consecuencia cuando se origina un incremento en el dividendo nacional asociado con un aumento en la cantidad de trabajo necesario para producirlo, surge la cuestión de si la satisfacción que proporciona su disfrute es menor que la insatisfacción que produce ese trabajo adicional.

Se está en presencia, en este caso, de una causa que disminuye el bienestar cuando para aumentar el volumen del dividendo nacional, la insatisfacción de ese trabajo adicional es mayor que la satisfacción proporcionada por los productos adicionales.

Según Pigou esta causa se da solamente en el caso de guerra, donde el trabajo es obligatorio, no produciéndose en el mundo moderno por cuanto el mismo es voluntario.

Puede producirse una variación en la distribución del dividendo nacional, haciendo que los pobres salgan beneficiados y los ricos perjudicados, aún cuando el volumen del poder de compra, es decir la capacidad de adquirir recursos productivos, permanezca para ambos invariable; sucede así cuando se da el caso de que se perfeccionan los métodos técnicos de la producción de bienes de evidente consumo de los pobres, mientras ocurre lo contrario con respecto a los bienes consumidos por los ricos, de donde vendría a resultar que el volumen del dividendo, tal como se ha definido, permanece invariable.

También puede ocurrir esto mediante una medida que obligue a los ricos a transferir demanda hacia cosas que no son vitales para los pobres, de forma que al disminuir la demanda

de los artículos necesarios, éstos bajen de precio. Así un cambio de distribución favorable a los pobres, puede realizarse de otra manera distinta a transferir poder de compra o capacidad de adquisición de los ricos a los pobres, siendo el medio típico y más importante para que los cambios en la distribución favorezcan a los menos pudientes.

Aclara Pigou que el bienestar económico que disfruta un individuo en un período cualquiera, depende de la renta que consume y no de la que percibe.

Según él, la vieja ley de utilidad decreciente, conduce a la afirmación que, toda causa que incremente la participación absoluta de los pobres en la renta real, siempre que no motive desde cualquier punto de vista una reducción del volumen del dividendo nacional, incrementará por lo general el bienestar económico. Establece que es imposible definir las variaciones en el volumen del dividendo nacional en términos físicos sin tener que referirse a los gustos de las personas; una medida que se base tan sólo en las cantidades y los precios, no responde a este fin.

Referente a la medición de las variaciones en el volumen del dividendo nacional, dice que, dándose el caso de que el precio y las cantidades sean los únicos datos de que se disponen, es necesario construir un patrón medida de las variaciones del dividendo nacional que se aproxime lo más posible a su definición de estas modificaciones. Esto supone: a) habilitar un sistema de medida que bien podría aplicarse si los datos acerca de los precios y cantidades fuesen valederos para toda clase de productos 2) adoptar para esta medición, dado lo limitado de los

datos de que se disponen, un sistema de aproximación que pueda aplicarse en la práctica y 3) determinar el grado de exactitud de esta última aproximación.

La economía del bienestar está frecuentemente asociada con las controversias sobre comparaciones interpersonales de utilidad. Pero su paciente contribución debe ser encontrada en el continuado énfasis sobre la distinción vital entre valuaciones sociales y privadas de la actividad económica; una distinción conocida mejor actualmente por "efectos externos" o "economía externa" y "antieconomía" de producción y consumo.

El ensayo de Bergson apareció en 1938 y su influencia sobre varios de los posteriores escritores fué muy marcada.

(19)

En particular Lange, Samuelson, Arrow y Graaff se inspiraron en su acceso y técnica. El acceso usado fué el de construir un modelo general bajo el cual las contribuciones de los escritores anteriores al ensayo, pudieron convenientemente ser agrupadas. En esencia, el pensamiento fué el de construir y concebir el bienestar social como una función de las mercancías compradas y de los factores suministrados por cada uno de los individuos de la comunidad y algunas otras variables relevantes.

Sin darle alguna forma específica, esta función social del bienestar estuvo sujeta a las restricciones de la producción.

(19) Bergson "Una reformulación de ciertos aspectos de la economía del bienestar"

Bergson selecciona cuatro condiciones de primer orden, las cuales conducen a la siguiente interpretación:

- 1) El bienestar social marginal "per dollar" de cada commodity es el mismo para todos los individuos
- 2) El "diswelfare" per dollar de cada clase de trabajo es el mismo para todos los individuos
- 3) El valor marginal de la productividad de cada tipo de labor es igual al salario de aquél tipo de labor.
- 4) El incremento del valor mediante la variación de una unidad marginal de algún factor no laborable de una mercadería a otra mercadería, es igual a los costos involucrados en esta variación.

La última condición requiere que el valor del producto marginal sea el mismo en todos los usos.

Las condiciones 1) y 2) no son más que correlarios formales de una posición máxima de bienestar para la sociedad. Ellas no tienen más significación operacional, que las utilidades marginales iguales "per dollar", por lo que los consumidores claman. Si por consentimiento unánime, la distribución del trabajo y del producto es ideal, estas dos condiciones se suponen que están completas: ninguna otra prueba es posible.

El método de Bergson tiene la virtud de reconocer que las últimas dos condiciones, que contienen las reglas para un ideal rendimiento, son separables de cualquier posición anterior acerca de la distribución del bienestar, que está reflejada en las primeras dos condiciones. Una inferencia que estaba en contra de las impresiones trasladadas por ciertos escritores de Cambridge, que sostenían que estas dos condiciones podían

ser aceptadas solamente en conjunción con una distribución particular del bienestar: la igualdad.

Por otro lado Bergson entiende que solamente la escuela de Cambridge tiene una clara y terminante noción de la función social del bienestar. Si el bienestar social es la suma de las utilidades sociales individuales, dice, la utilidad marginal decreciente implica que el máximo de bienestar social es consistente solamente con la igualdad de la utilidad marginal de los ingresos entre todos los individuos.

Si todos tienen igual capacidad para disfrutar, la condición de primer orden para que ese máximo pueda ser llevado a cabo, es que todos los ingresos deben ser los mismos.

Aunque continuamente expuestas bajo distintos ángulos, poco considerados por varios escritores, las condiciones óptimas recién después del año 1939 comenzaron a aparecer claramente nombradas. Una lectura cronológica muestra más un sentido de repetición que de evolución.

En sus varias formulaciones, casi todas las condiciones óptimas son derivables de lo que comúnmente se llama el óptimo de Pareto.

Este óptimo está definido como una posición en la cual es posible por alguna añadidura de factores, conseguir un mejoramiento para un individuo sin hacer empeorar a otro, o más brevemente, hacer que todos y cada uno mejoren.

Esta tesis se apoya en una prueba inductiva, sobre algunas investigaciones económicas interesantes, realizada con datos estadísticos de la renta de cierto número de países, en especial durante el siglo XIX.

Demuestra que si se toma en cuenta una determinada renta en combinación con un número de personas cuyas rentas son mayores, al trazarse una curva cuyas ordenadas son los logaritmos de la renta y las abscisas los logaritmos del número de personas, esta curva estará representada por una línea recta, inclinándose con respecto al eje vertical en un ángulo que en ningún país difiere en más de tres o cuatro grados de 56° .

Esto indica que la distribución de las rentas es igual en todas partes dentro de los países estudiados.

Las conclusiones que desarrolló Pareto constan de dos partes.

Sostiene que la disminución de la desigualdad de las rentas se puede lograr por métodos completamente distintos: por la reducción de las rentas superiores o por el aumento de las inferiores.

Establece asimismo que para que se eleve el nivel de renta mínima o disminuya la desigualdad de las rentas, es im prescindible que la riqueza crezca más rápidamente que la pobla ción, con lo que encierra el problema central en el incremento de la producción de riqueza.

La disminución de la desigualdad o el aumento de la renta mínima, equivale para Pareto a incrementar la participa ción absoluta de los pobres en la distribución del dividendo na cional.

De acuerdo con sus investigaciones, Pareto establece la cifra más baja de la tangente del ángulo que se forma con el eje vertical, en Basilea en el año 1882 y el más alto en Pru sia en el año 1852. Estos valores son de 1,24 y 1,89 respectivamente.

mente.

A su vez Bowley también efectuó un estudio similar llegando a conclusiones que difieren muy ligeramente de las cifras establecidas por Pareto.

Sobre este punto Pigou objeta las conclusiones parietanas, introduciendo una variante que considera, según su criterio, vital, y que no fué tratada por aquél: la capacidad para ganar renta. Capacidad que puede traducirse en capacidad intelectual o manual y que está unida a los medios de fortuna, ya que éstos no se distribuyen en relación a la capacidad sino que se concentran en torno a un reducido número de personas. Sostiene que la base estadística de Pareto es endeble y que no se puede demostrar estadísticamente que sea imposible la existencia del desequilibrio entre los movimientos del dividendo nacional en su conjunto y la participación absoluta de los pobres en su distribución.

Pareto reconoce que puede variar la forma de la curva de la distribución de la renta, si la constitución social cambia radicalmente, por ejemplo, si el colectivismo llega a ocupar el lugar que actualmente ocupa la propiedad privada y se modifican las leyes sobre la herencia.

La experiencia indica, según Pareto, que las rentas procedentes de la propiedad se distribuyen mucho más desigualmente que las que se obtienen del trabajo manual o intelectual.

Asume una posición firme al decir que la competencia produce un máximo de utilidad colectiva, independientemente de la distribución del ingreso, si no se consideran compa-

82

rables las utilidades de diferentes individuos. Una posición óptima en ese sentido, se define por el requisito de que no debería existir ninguna variación o movimiento susceptible de mejorar la situación de cada uno.

Fué uno de los primeros en indagar los criterios de la planificación colectiva y demostró que siempre hay un movimiento mejor: el que, para la misma cantidad ordinal de perjuicio causado a los que deben ser dañados, se producirá mayor beneficio para los que han de ser beneficiados.

La objeción más importante que Samuelson le hace a la exposición de Pareto, es la ausencia de énfasis al afirmar que un punto óptimo, en un sentido, no es el punto único. Si se imponen arbitrariamente transferencias de ingresos de un individuo a otro, habrá un nuevo punto óptimo y no existe ninguna manera de determinar si el nuevo punto óptimo es mejor o peor que el primitivo. Los puntos óptimos de Pareto constituyen una infinidad múltiple de valores.

En su artículo publicado en 1908, E. Barone, desarrolló las condiciones paretianas de óptimo, especialmente en sus relaciones con la planificación de la producción en colectivismo, evitando toda alusión a la utilidad y sin introducir ni siquiera el concepto de curvas de indiferencia.

Barone se muestra insatisfecho con la afirmación de que la libre competencia eleva el producto o la suma de los productos al máximo y que tales productos se pueden distribuir entonces de un modo cualquiera.

Productos heterogéneos, dice, no pueden ser sumados, pudiéndose preferir además el ocio a la elevación de la

producción al máximo.

A diferencia de Pareto, Barone se satisface con la deducción de las condiciones de producción óptima, sin entrar a considerar que en competencia, ningún cambio individual adicional de cantidades fijas de bienes puede ser ventajoso mutuamente. Esta forma de exposición carece del empleo de las curvas de indiferencia y utilidad.

Hotelling insistió en el hecho de que son los costos marginales y no los medios, los que suministran la base apropiada a la formación de los precios y ofreció aplicaciones notables al problema de las tarifas de los ferrocarriles y de los costos decrecientes de los servicios públicos en general.

Generaliza la construcción del desequilibrio parcial de Dupuit-Marshall, a numerosas industrias interdependientes, considerando asimismo separadamente a los consumidores cuando trata el problema de los impuestos.

En el nivel de abstracción de los óptimos paretianos, no hay restricciones institucionales colocadas en el grado del movimiento del factor, grande o pequeño, por consiguiente está implicada una verdadera posición elevada.

En general hay muchas de estas posiciones elevadas, cada una caracterizada por una distribución diferente del bienestar. Solamente una forma particular de la función social del bienestar capacita para seleccionar entre todas estas posiciones elevadas, la que ofrece el más alto bienestar social.

El concepto de Cambridge sobre el desarrollo ideal o distribución ideal de factores, expresa esencialmente la misma idea que la posición óptima paretiana.

En la regla de Lerner para la economía controlada, seis condiciones enlazadas por signos de igualdad, equivalen a la condición de Pigou de que el valor del producto neto social marginal es el mismo en todos los usos, más aquellas condiciones bajo las cuales en una economía descentralizada se realizarán las condiciones generales de Pigou en donde se atribuyen una coincidencia de productos netos sociales y privados.

Sin embargo su logro es contingente sobre el cumplimiento de una simple regla, la que se designa comúnmente como "regla distributiva", que requiere que el valor, al margen de cualquier clase de factor, sea el mismo en todas las ocupaciones en las cuales es usado. En consecuencia, como se debe esperar, la regla distributiva es equivalente a cualquiera de los enunciados o declaraciones alternativas de las condiciones óptimas.

Ignorando momentáneamente la distinción entre valoración social y privada, la escuela de Cambridge, asumiendo tal como lo hace Pigou la idea de que los suministros del factor son perfectamente inelásticos, descompone la regla distributiva en tres condiciones óptimas, no dando sin embargo la forma más compacta de esas condiciones.

Pero esta forma limitada que aparece frecuentemente en los análisis del bienestar, generalmente basta, según esta escuela, cuando los resultados de los análisis en cuestión son negativos.

Las condiciones óptimas nombradas son: 1) el óptimo de cambio requiere que por cada individuo, la tasa o impuesto de sustitución sea el mismo para todos los pares de mercados

rías en la economía; 2) el óptimo de producción requiere que por cada producto, la tasa de sustitución entre cualquier par de factores sea el mismo; una vez determinada esta condición no es posible incrementar un determinado tipo de mercadería sin disminuir otra. 3) el óptimo de alto nivel está construido sobre estos dos óptimos de bajo nivel enumerados precedentemente, llamados "locus" de puntos eficientes. Esto requiere que la tasa subjetiva de sustitución común a todos los individuos, sea igual a la tasa de transformación o sustitución objetiva para todos los pares de mercaderías en la economía.

Toda vez que el óptimo de alto nivel se ha logrado, no es posible describir un más alto nivel de bienestar para todos, estando ya dadas las posibilidades de la provisión existente de factores.

Comunmente se alega que una condición suficiente para la regla distributiva, es que todos los precios de los productos en un mercado, deben ser iguales a sus costos marginales, ya que multiplicando cada lado de la igualdad por el producto físico marginal de cualquiera de los factores, da la igualdad entre el valor del producto marginal y el precio del factor. Además, en el factor garantizado de los mercados competidores, ignorando las provisiones no pecuniarias, el precio de cualquier clase de factor es el mismo en cualquier parte, así como también lo es el valor del producto marginal.

De acuerdo con Kahn, en algunas notas sobre desarrollo ideal, esta regla no es violada si los precios del producto no son iguales a sus correspondientes costos marginales, siempre que los primeros sean proporcionales a los segundos.

Esta tesis de proporcionalidad requiere no solamente una inelasticidad absoluta de los suministros de todo factor, explícitamente asumido por Kahn, sino también que ninguna mercadería sea ambas cosas: un producto final y una mercadería intermedia.

Sobre este particular Little, da como ejemplo el hecho de que el carbón, aún siendo una mercadería terminada, es valuada como una mercancía intermedia en su costo marginal. La electricidad por su parte, es valuada como una mercadería terminada por sobre su costo marginal. La tasa de sustitución de estas dos mercaderías, no es por esa razón igual a sus tasas de transformación, lo que demuestra que, desde que los precios de todas las mercancías terminadas requieren que sean de una proporción dada sobre el valor marginal agregado por cualquiera de los factores; si una mercadería intermedia es usada como una mercadería terminada, en su último uso el precio debe ser de proporción apropiada a su costo marginal, en razón de que, vendidas como una mercadería intermedia, su precio debe establecerse al mismo nivel de su costo marginal. Si es posible mantener siempre dos precios diferentes para un mismo producto, cambian las posibilidades.

Si se traslada la suposición de un cero de elasticidad en la provisión de factores, una elevada posición no es coherente con la tesis de proporcionalidad.

Si los precios del producto en cualquier parte, exceden sus correspondientes costos marginales para una proporción dada, el valor del producto marginal de cada factor excede su precio de suministro por la misma proporción.

Los propietarios del factor pueden beneficiarse extendiendo sus suministros a precios menores que los valores de sus correspondientes productos marginales, mientras que los consumidores pueden hacerlo mediante compras adicionales sobre los varios productos.

La regla distributiva es, por esta razón, interpretada como incluyendo actividades no pecuniarias entre las ocupaciones alternativas abiertas sin restricciones al propietario del factor.

Al grupo de condiciones óptimas ya mencionadas, se agrega otra condición óptima de bajo nivel que requiere que la tasa de transformación entre el factor y el producto, sea la misma que la tasa subjetiva de sustitución entre factor y producto para cada individuo.

A esta condición se la conoce por "condición factor-producto".

Existe una preferencia desarrollada por muchos escritores que han tratado la economía del bienestar: la preferencia ocupacional.

La esencia es que, si las ocupaciones X e Y producen los mismos beneficios, la preferencia de X inducirá al individuo a colocar la mayor parte de los factores allí. En algunos casos colocará todos sus factores en X, aún cuando Y pague una tasa más alta que X y por esa razón el valor del mercado del factor marginal sea mayor en Y que en X.

La regla distributiva, por este motivo, debe ser modificada para que los factores sean tan distributivos que, para cada propietario de factor individual, el valor de cual-

quier preferencia restante de X por sobre Y sea igual, al menos para el valor del mercado adicional, al de su factor marginal en Y.

Un enunciado alternativo es que un óptimo de Pareto no ha sido llevado a cabo si un trabajador puede acrecentar su bienestar trasladándose a una ocupación de menor paga.

Estas oportunidades para el mejoramiento del individuo, se ven sin embargo desvanecidas por la condición factor-producto ya enunciada, porque dadas las tasas de transformación entre factor y producto de las dos ocupaciones, un trabajador que prefiere la ocupación 1 a la 2, colocará sus mayores factores en 1 que el que no la prefiere.

Otro esquema más compacto de las condiciones óptimas es adoptado por varios economistas renombrados, recopilado en una simple regla en la que se enuncia que la tasa de sustitución entre un par de mercaderías para un individuo, es igual a sus correspondientes tasas de transformación.

Este enunciado comprende seis condiciones:

- a) que la tasa de sustitución sea igual para todos los individuos entre pares de productos, pares de factores y cualquier producto y cualquier factor.
- b) que la tasa común de sustitución sea igual a la tasa técnica de transformación en cada uno de los pares mencionados en a). Es observado que el caso a) está implicado en b) ya que si cada individuo iguala la tasa de sustitución a la tasa de transformación, una tasa común de sustitución entre los individuos emerge para cada par de mercaderías. La sustitución inter-temporal se permite en a) y b) considerando pro-

ductos y factores en diferentes fechas como en diferentes mercaderías.

Esta consideración es encontrada en Hicks y en las "Críticas" de Little.

Tratando las condiciones inter-temporales, Little, dice que la tasa de sustitución del tiempo suplementario entre mercaderías, debe ser la misma para cada individuo y al mismo tiempo igual a la tasa de transformación del tiempo suplementario, tratando el tema como una sola condición en lugar de dos.

En cuanto al resto, ignora la transformación y sustitución entre los factores mismos, así como entre factores y productos; en su lugar establece dos condiciones requeridas: a) una tasa común de sustitución entre mercaderías y dinero y b) una tasa común de sustitución entre participaciones y dinero.

Fischer supone que la tasa de interés, la que iguala la preferencia del tiempo marginal de todos los individuos con la tasa de utilidad por sobre el costo, satisface las necesidades inter-temporales de una posición óptima.

Little, habiendo enmendado la regla sustitutiva teniendo en cuenta el ajuste factor-producto y la preferencia ocupacional o alternativamente habiendo completado uno y otro esquema de las condiciones óptimas, reconoce que la perfecta competencia no es ni necesaria ni es condición suficiente para encontrar la regla distributiva o las condiciones óptimas, aún bajo la suposición provisional de coincidencia de valuación social y privada. No es necesaria, ya que sin una competencia perfecta, la regla distributiva puede ser empleada para guiar a la economía controlada dentro de precios de igualdad, a los

costos marginales. No es suficiente, simplemente porque en una situación en la cual el precio iguala a los costos marginales en todas las líneas, necesariamente no vincula el ajuste apropiado a la condición factor-producto.

La verdad es que todos los factores se pagan en el valor total del producto marginal, pero para introducir una inevitable indivisibilidad en este aspecto, la competencia perfecta universal es consistente con horas fijas de trabajo en la producción. Cada trabajador está sujeto a una restricción, que en general evita que se ajuste la provisión de su labor a la tasa salarial. Consecuentemente, su propia valuación del factor marginal puede decrecer o exceder aquella del mercado.

Aún cuando la valuación marginal exceda el precio del mercado en su unidad de trabajo, aceptando la variación de la oferta, puede producir un superávit en la ocupación; además aún si la competencia perfecta encuentra las condiciones óptimas en un estado deplorable, estas condiciones mismas son solamente condiciones necesarias para un óptimo paretiano.

Desde que ellas son de hecho condiciones de primer orden, son compatibles con la posición mínima restringida.

Condiciones de segundo orden requieren, las que si se dan, no son otras que las condiciones de estabilidad para las posiciones de equilibrio, de acuerdo a lo expresado por Hicks.(20)

Expresa también que las condiciones totales inclu

(20) J. R. Hicks "Los fundamentos de la economía del bienestar"
página 696

yen la posibilidad de introducir una nueva mercadería o cesar la producción de una existente. Aparentemente, reglas difícilmente observables pueden ser enunciadas para las condiciones totales (op. cit. pág. 704)

M. W. Reder añade que el logro del equilibrio estático bajo condiciones de competencia perfecta, satisface condiciones de segundo orden.

Condiciones suficientemente verdaderas, algunas veces referidas como condiciones totales, son necesarias para una posición elevada genuina. Tales condiciones establecen que, para todos los movimientos grandes o pequeños del óptimo en cuestión, ninguna otra posición puede ser alcanzada en la cual todos y cada uno puedan mejorar.

Finalmente débese recordar que el óptimo de Pareto o desarrollo ideal, no es más que un gran número de posiciones elevadas concebibles, cadauna distinguible de las otras por un molde diferente de distribución del bienestar.

Esto es claramente reconocido por Hicks (op. cit. pág. 701) y más tarde por Reder y Samuelson.

De hecho, la propuesta general de que no se puede identificar una distribución ideal de recursos a menos que se comprometa a una función específica del bienestar, fué argumentada en términos informales de utilidad implicada, en 1936 por R. F. Harrod. (21)

Por otro lado, Mynt en su "Teorías del Bienestar E

(21) R. F. Harrod "Otras fundamentales objeciones al laissez-faire" pág. 468

conómico" donde desarrolló teorías del bienestar científico, parece haber puesto el asunto en consideración, al establecer que las condiciones óptimas permiten estudiar la eficiencia puramente mecánica del sistema económico y satisfacer las necesidades del individuo sin implicar juicios valederos normativos. Este lenguaje fácilmente lleva a la impresión de que, la eficiencia distributiva es algo para una mercadería determinada que puede ser fácilmente procurada independientemente de cualquier acuerdo de una distribución deseada del bienestar; sin embargo una combinación de desarrollo eficiente con respecto a la distribución del bienestar existente, puede ser ineficiente y por esa razón, no óptima con respecto a otra, posiblemente más deseable en la distribución del bienestar.

Aunque hay posiciones óptimas particulares correspondientes a cualquier posición dada, las que hacen que todos y cada uno en la más baja posición mejoren, un movimiento dentro de esta posición no óptima dada, hacia cualquier posición óptima, no es necesariamente un incremento para todos y cada uno.

Las aplicaciones más salientes de las condiciones óptimas, para la mayor parte de los economistas de la materia, son aplicaciones formales que implican poco más que una inspección de las condiciones óptimas bajo organizaciones económicas alternativas. Una dificultad práctica en todos los casos considerados, es que las reglas óptimas corregidas para situaciones donde existen diferencias entre valuaciones sociales y privadas, deben ser encontradas en todos los sectores, para que cualquier inferencia del bienestar sea válida. Sin este estricto requerimiento no puede ser encontrada la regla general sobre la

cual inferir; particularizando, no se puede suponer que las mayores cantidades de guías sobre las consiciones inferidas, son mejores que la minoría. Se ha ignorado las consecuencias que ejercen para las condiciones óptimas, la influencia del bienestar de un individuo sobre el bienestar de otros.

Con posteridad se ha tratado a las proposiciones del bienestar familiar.

Las objeciones al monopolio en una economía distributiva, restan restricciones al desarrollo. En la actualidad, las cuestiones de estabilidad, eficiencia técnica, innovación en la distribución de riqueza y poder, atraen el interés de los economistas más que las cuestiones concernientes al desarrollo óptimo.

Este panorama parcial de las cosas, fué corregido por el desarrollo ádeal de Kahn, estableciendo una equidad-proporcional de grados de monopolio en todas las líneas de producción.

Mientras Lerner, Reder y Little rechazan esta solución, diciendo que la condición factor-producto no es encontrada, examinan dos puntos. Primero, si la suposición explícita de Kahn de una elasticidad cero en la provisión de todos los factores es aceptada, elasticidad cero tomada como resultado de una combinación de un efecto de sustitución cero más un efecto de riqueza cero en la provisión de factores, la condición factor-producto es en efecto llenada. Segundo, si se toma en cuenta el punto de vista que el supuesto de Kahn va demasiado lejos para que los hechos sean aceptados, la perfecta competencia de los precios no es mejor que la competencia imperfecta proporcio

nal.

En la creencia de que el precio iguala al costo marginal, la regla correcta para la industria, es que el gobierno interviniendo con tasas y subvenciones con el fin de corregir los efectos externos, se desliza fácilmente dentro de la controversia sobre los precios y costos marginales, problemas de administración, política monetaria y fiscal, poder político y demás.

Un antiguo elemento en la controversia, se encuentra en Pigou, en el que el autor buscó demostrar que el desarrollo bajo competencia era excesivo en relación con las rentas, las que deberían entrar dentro de los costos marginales en lugar de ser exparcidas sobre los costos medios.(22)

La discusión que siguió a esta propuesta fué que, garantizada la prevalencia de las condiciones óptimas en todos los otros sectores y la coincidencia de beneficios sociales y privados, en el total incremento de la renta ricardiana, en razón de que las rentas son transferidas sobre factores intramarginales, no entran los costos marginales. Tales rentas no son costos reales sino pagos transferidos y no hay divergencias, en este campo, entre desarrollo ideal y competitivo.

Un excelente ensayo sobre esta controversia se puede encontrar en el curso del año 1943, escrito por H. S. Ellis y W. Fellner (23)

(22) A. C. Pigou "Riqueza y Bienestar"

Sin embargo, se debe recordar nuevamente que el precio igual al costo marginal en todos los sectores, no es por sí mismo suficiente para encontrar las condiciones necesarias para un óptimo. Además, aún si estas condiciones necesarias fueran encontradas y consideradas suficientes, no hay garantía para la suposición de que tal posición elevada es en cierto sentido aceptablemente superior a todas las posiciones no elevadas. La regla de precio del costo marginal es aún menos satisfactoria cuando los precios establecidos son solamente para una o varias industrias, mientras deben allanarse en una diversidad de relaciones entre los precios y costos marginales en otros sectores de la economía.

Finalmente, si se decidiera, por falta de una mejor regla, igualar el precio al costo marginal, en cualquier caso los métodos particulares usados para cubrir costos en las industrias de costos decrecientes, no tienen implicancias distributivas directas. Ellas tienen efectos de bienestar, solamente cuando afectan la real distribución de la renta en la economía. Tal es lo expresado por C. J. Cort en un trabajo publicado en Amsterdam en el año 1958.

Little, repudiando el alegato de Henderson, sobre un exceso de carga de la tributación indirecta, argumentó que la alegada superioridad del bienestar de la tributación directa, se ve restada por las relaciones existentes de precios a costos marginales. (24)

(23) H.S. Ellis y W. Fellner "Economía externa y antieconomía" pág. 493 y siguientes

Fué más adelante requerido sin embargo, que los su-
 ministros de factor fueran invariables, de otra manera si las
 tasas son directas o indirectas, la condición factor-producto
 no es encontrada. Referente a las tasas sobre mercaderías para
 las cuales un individuo tiene menor posibilidad de adquisición,
 Little arriesga una declaración general familiar para el aná-
 lisis del superávit de los consumidores, diciendo que las ta-
 sas mínimas objetables son aquellas que gravan mercaderías pa-
 ra las cuales las demandas del individuo son menos elásticas.
 Si hay alguna debilidad en este análisis, es la restricción a
 un simple individuo, evadiendo consecuentemente las complica-
 ciones distribucionales.

En esencia el mismo argumento es expuesto en la
 misma época por M. Friedman en el año 1952. Justifica la res-
 tricción del análisis a un simple individuo, asegurando que a
 él le concierne con problemas de asignación y no de distribu-
 ción. Aun la tasa al voto, impuesta en una economía ya optima-
 mente organizada, no es neutral si sus rentas son redistribui-
 das entre la comunidad. (25)

Ello desvía a la economía a una posición óptima di-
 ferente, en la cual algunos individuos mejoran y otros empeo-
 ran. Con la creciente popularidad de la técnica de la curva de
 indiferencia, el caso original de Bickerdike para las tarifas

(24) Little "Impuestos directos versus indirectos" página 577
 y siguientes

(25) M. Friedman "Los efectos del bienestar de un impuesto di-
 recto y un indirecto" pag. 25

incipientes,(26) fué revisado primero por Kaldor en 1940, luego por Scitovsky, Kahn, Meade, Johnson y Graaff, para mencionar solamente los más renombrados contribuyentes.

La idea básica es que, aunque en un mundo de economías perfectamente competitivas, el comercio libre consigue resultados solamente en un mundo utópico. Un país, pensando únicamente en su bienestar nacional, puede incrementarlo a costa de otros actuando como un monopolista, vendiendo a países extranjeros menor cantidad de mercancías, pero en mejores condiciones.

La simple demostración de que esto es posible, se nota en las rentas modelo, usando la técnica de la curva de la oferta de Marshall más las curvas de indiferencia de la comunidad correspondientes a la tarifa del país.

Graaff ha demostrado que su fórmula puede ser fácilmente extensible para estudiar cualquier número de mercados involucrados en el comercio entre dos naciones.

Las suposiciones de comercio equilibrado mantenidas a través de cambios en las tarifas de salarios relativas de los dos países, de un nivel invariable de empleo en A de competencia universal y en ausencia de factores externos, son exactamente suficientes para tornar insignificante el problema de distribución.

Aún garantizando estos supuestos, la fórmula, tal como Graaff lo señala, no hace más que revelar las relaciones

(26) Bickerdike "Las teorías de las tasas incipientes"

que deben obtenerse en una situación óptima, conjeturar con elevaciones de tarifas usando las elasticidades existentes, siempre que ellas puedan ser obtenidas y dilatadas de la marca, ya que las elasticidades en cuestión varían con la altura de la tarifa.

En conclusión, es evidente que existen países que están en una posición de incrementar sus términos de comercio con el mundo exterior con algún pequeño sacrificio en las importaciones, lo que acrecienta la idea de una tarifa óptima calculable; en ausencia de compensaciones, es mejor para esos Estados.

Sin embargo aún en el caso de que todas las condiciones óptimas sean llenadas, incluyendo la condición óptima del comercio exterior en todos los sectores, lo mejor que se puede esperar es solamente el óptimo de Pareto, una de las condiciones necesarias para un máximo de bienestar social.

Desde que hay actualmente un número indefinido de tales posiciones elevadas, cada una correspondiendo a un molde inicial diferente de distribución del bienestar, hay en principio un número indefinido de tarifas óptimas.

Según E. J. Mishan, hasta que se posea una regla desarrollada de consideraciones éticas mediante la cual se pueda elegir entre las posiciones elevadas alternativas abiertas a los individuos, no hay garantía para elegir a una de ellas guiados por una serie de tarifas óptimas, calculadas sobre la base de una situación existente de bienestar, en la presunción de que tal cálculo sea practicable, ya que no hay una definición aceptable del bienestar por la cual una posición no

elevada existente pueda ser juzgada inferior a todas las posiciones elevadas alcanzables.

3.3 La elección de los criterios del bienestar

Está muy en boga entre los economistas contemporáneos, insistir en que los juicios de valor éticos, están fuera de lugar en el análisis científico.

El que más se ha destacado en este aspecto es Lionel Robbins.

Los neoclásicos suponen que la función del bienestar es completamente simétrica con respecto al consumo de todos los individuos, supuesto incompatible con el hecho manifiesto de las diferencias notables en las escalas de preferencias individuales.

Un supuesto característico particular de la última generación de economistas, es el de suponer que la función del bienestar es la de elevar al máximo la suma de las utilidades cardinales experimentadas por cada individuo.

Los autores anteriores a Bergson utilizaron el supuesto, en el dominio de las finanzas públicas, de las utilidades individuales aditivas, juntamente con la ley de la utilidad decreciente, para justificar la introducción de los impuestos progresivos.

Tal es la idea de F. Y. Elgeworth en su exposición del año 1897 donde fija como fin adecuado de acción, un sacrificio agregado mínimo o una utilidad total máxima, fines que pueden conseguirse sólo si la utilidad marginal de los ingresos,

deducidos los impuestos, es igual para todos los individuos.

A. Bergson fué el primero que comprendió las contribuciones de todos los sectores y autores anteriores y fué capaz de formar una síntesis con ellas, además de ser también el primero que desarrolló explícitamente el concepto de función del bienestar social ordinal, aún cuando su exposición presenta dificultades debido al carácter matemático y al empleo permanente de la notación diferencial.

Con el advenimiento de la nueva economía del bienestar en el año 1939, comenzó un período de optimismo cauto.

Dos años más tarde, en un ingenioso trabajo, T. Scitovsky, demostró que el plan de compensaciones hipotéticas, adelantado por Kaldor y promovido por Hicks, tendía a lograr resultados contradictorios y aunque el plan fué prontamente arreglado, con el objeto de evitar las críticas de Scitovsky, el daño comenzó a expandirse. (27)

El minucioso examen de Little en 1949, dejó la idea de la compensación hipotética como un criterio de bienestar en un estado incierto. Quedó para Samuelson empujar la lógica del descubrimiento inicial de Scitovsky hacia su conclusión, excluyendo comparaciones entre situaciones en una de las cuales hay mayores cantidades de mercaderías, de que no es posible jerarquizar organizaciones económicas alternativas sobre la base de pruebas de compensación.

El ensayo de Arrow sobre elección social, agregó

(27) T. Scitovsky "Una nota sobre proposiciones del bienestar en economía" pág. 77

un mayor escepticismo que cobró fuerza en los años 1950 y siguientes, de suerte que cuando la tesis de Graaff apareció en 1957, su elegante exposición hizo nada menos que aumentar el descrédito prevaleciente.

La controversia sobre criterios del bienestar fué señalada por el conocimiento científico profundo, mientras que las implicancias éticas, la aplicabilidad de las proposiciones deducibles y las condiciones óptimas, dieron motivo a las mayores disertaciones abstractas.

El interés sobre los criterios del bienestar, fué fácilmente sustentado por dos razones: debido al contenido más explícitamente ético y por virtud de una clara evolución del plan de compensación; una evolución que se enlaza eventualmente con el concepto del óptimo de Pareto, recordado como una condición necesaria para una posición de máximo bienestar social.

La formulación del principio de compensación hipotética, surgió de las controversias de los años 1938 y 1939, publicadas principalmente por el *Economic Journal*.

Harrod, ilustrando la tradicional aceptación de comparaciones interpersonales de utilidad, con referencia a la abolición de la ley de Granos de 1846, argumentó que la ganancia para la comunidad como un todo, puede ser considerada mayor que la pérdida de los terratenientes, solamente si los individuos afectados fueran tratados como iguales en todo sentido. (28)

(28) Harrod "Dimensión y método de la economía"

Al mismo tiempo que se desarrollaba esta idea, L. Robbins se opuso en un artículo publicado en 1938, al decir que este supuesto de capacidades iguales para satisfacciones, no es garantizable. (29)

Apoyando el punto de vista de Robbins sobre estatutos científicos de comparaciones interpersonales, Kaldor negó su relevancia en un artículo aparecido en 1939. (30)

De acuerdo con este economista, el argumento clásico para el comercio libre, involucra un elemento arbitrario; la esencia de ese argumento es que el gobierno puede tanto compensar a los perdedores como hacer que todos y cada uno mejoren.

La prueba de compensación implicada en este punto de vista, debe ser interpretada como una prueba objetiva de eficiencia económica y de acuerdo a Kaldor, prescripciones basadas en ella, tienen status científico separado de un juicio de valor. Así, si se compensa o no, es una cuestión política sobre la cual el economista puede simplemente pronunciar una opinión.

G. J. Stigler objeta al principio de compensación así como su adopción, porque aparentemente sanciona una compensación para "exitosos ladrones".

En general argumenta que no solamente los ladrones y las industrias protegidas, sino también cualquiera que contemple el daño social, es por este principio disuadido de tomar acción por una compensación adecuada.

(29) Robbins L. "Comparaciones interpersonales de utilidad"

(30) N. Kaldor "Las proposiciones del bienestar en la economía"
pág. 549 y stes

Como un principio y por esa razón, dice que es repugnante para el código moral.

Consecuentemente de la aplicación exitosa del principio de compensación al hurto o tarifa de protección, surge que solamente su remoción puede lograr incrementar la eficiencia. Si tiene lugar y en que forma la compensación, puede aplicarse a todo, es una cuestión de distribución sobre la cual el principio moral debe ser consultado.

El propósito declarado de la prueba de compensación, tal como Kaldor lo subraya, es separar la cuestión de la eficiencia del de la distribución. Sobre este particular, Samuelson escribió diversos comentarios en el año 1943.

Hicks, encontró mucho para admirar en la estructura del bienestar tradicional y mientras utilizó sus fundamentos vehementemente, se apoderó de esta noción para examinar la eficiencia de organizaciones económicas alternativas, sin hacer referencia a la cuestión de distribución y a las comparaciones de satisfacciones entre los individuos.(31)

Esta idea no es considerada por Pigou, lo que constituye uno de los tres débiles escalones de su valuación de la renta social, dice Hicks. Las otras dos fueron:

- a) La distinción entre bienestar y bienestar económico
- b) La medida del valor real del dividendo nacional.

Sin embargo, como Hicks lo señala, las proposiciones del bienestar de Pigou, se refieren a cambios en el divi-

(31) J. R. Hicks "Los fundamentos del bienestar económico" página 696 y siguientes

dendo nacional y por esa razón no miden ese dividendo nacional como un todo.

Definiendo una posición óptima de acuerdo a los lineamientos paretianos, señala que no hay una, sino un número infinito de tales óptimos, cada uno difiriendo de los otros por una distribución particular del bienestar, por lo que se puede dejar de lado las condiciones universalmente válidas para tal óptimo.

Implícita en la definición del óptimo de Pareto, está el criterio paretiano de que una posición X es superior a Y si trasladándose a X, todos y cada uno son realmente mejorados; sin embargo su alcance de aplicación es probablemente limitado.

Kaldor utiliza el criterio paretiano para lograr la transformación de una situación actual a una situación potencial. Siguió el proceder de Pigou en dividir la economía del bienestar en proposiciones acerca del valor del producto y aquellas acerca de su distribución. El indicador de Pigou para un incremento del dividendo nacional fue, de hecho, justamente una prueba de compensación en la economía del bienestar.

Las condiciones marginales de Hicks requieren que la tasa de sustitución entre dos mercaderías incluyendo factores, sean las mismas para cada individuo y cada unidad productora. Estas condiciones de estabilidad aseguran que la posición sea una de máximo y no de mínimo.

Sus condiciones totales, las cuales de hecho comprenden las condiciones de estabilidad, aseguran la imposibilidad de acrecentar producción o abandonarla de cualquier producto o factor.

Si estas condiciones no fueran encontradas, la posición no es de óptimo y entonces todos y cada uno pueden ser mejorados trasladándose a algún otro óptimo.

Mientras Hicks siguió a Kaldor, al usar la noción de compensación como una cuña entre eficiencia y distribución, fué más cauto en la cuestión de prescripción y jugó con la idea de enlazar la reforma económica, basada en la sola eficiencia, con alguna medida de compensación actual designada para hacerla más aceptable desde el punto de vista de la distribución, aunque recordando que la transferencia de riqueza puede bien reducir la eficiencia.

El trabajo de Scitovsky, dos años más tarde, es memorable principalmente por su aparente paradójica demostración. Según él, habiendo mesurado una posición A ser más eficiente que una posición B en los criterios de Kaldor-Hicks, el mismo criterio puede bien revelar, en un momento dado, siguiendo la adopción en la comunidad de la posición A, que B se puede transformar en una posición más eficiente que A.

Es de aclarar que en estas demostraciones, Scitovsky parte del supuesto de que las posiciones no son óptimas completas sino que prevalece el óptimo de cambio. De acuerdo a lo expuesto, este criterio, según el economista, es el que requiere el resultado de la tesis original de Kaldor.

Scitovsky considera dos posibilidades: una posición A en la cual la redistribución del producto A hace a cada uno mejorar más que si estuviera en B y la otra en la posición B en la cual la redistribución del producto B hace a cada uno mejorar más que si estuviera en A; si B fuera posible

y A imposible, entonces considera que la posición B es la más eficiente y viceversa.

Para captar la naturaleza de la paradoja de Scitovsky, actitud menos vulnerable de lo que puede parecer de la lectura de sus últimas críticas, y algunos de los puntos que emergen del posterior desarrollo del criterio del bienestar expuesto por Samuelson y otros, es imprescindible el conocimiento de las dos populares construcciones de la economía del bienestar: el mapa de indiferencia de la comunidad y la curva de utilidad posible. La primera fué elaborada anteriormente y luego empleada por Scitovsky para su demostración inicial y algo paradójica.

Este autor acepta las pruebas de compensación como pruebas de eficiencia, al decir que el criterio paretiano es satisfecho solamente en muy raras oportunidades y al sostener que en cualquier caso el principio de ajuste compensativo y el cumplimiento de las pruebas de Kaldor-Hicks sumadas a la compensación actual, con el fin de hacer a todos y cada uno nejo- rar, obviamente favorece el statu-quo.

Sin embargo no prescribió reglas solamente sobre las bases de estas pruebas y no hizo referencia a justicia social, sosteniendo que solamente dos distribuciones realmente importan: la anterior al cambio y la posterior. Esta posición fué posteriormente tomada y desarrollada por Little, en la misma forma.

Con respecto al criterio del bienestar, en el trabajo "Fundamentos" del año 1949, Little desarrolló más sistemáticamente las ideas puestas en consideración por Scitovsky en

sus notas de 1942, representando la posición más crítica a la original dicotomía de Kaldor entre eficiencia y distribución. Little no es menos crítico del purista Robbins al establecer que la imposibilidad de las compensaciones científico-interpersonales del bienestar, no es aplicable a las proposiciones acerca del bienestar del grupo, aunque no por las razones expuestas por Kaldor, pues entiende que éstas pueden ser corregidas por el recurso de compensación hipotético.

Esta imposibilidad no es apropiada simplemente por que entiende que no se puede creer durante mucho tiempo que proposiciones acerca del bienestar del grupo, requieran la adición de las utilidades de los distintos individuos. Las comparaciones interpersonales por sí mismas, no son juicios de valor sino juicios de hecho, descansando sobre la observación y la introspección. Una deseable distribución de la renta real es por otro lado, obviamente un juicio de valor.

Así, mientras se puede estar de acuerdo sobre lo que constituye una distribución ideal de renta real, diferencias en los juicios sobre los hechos, pueden excluir el acuerdo sobre la distribución específica del dinero o mercaderías en la comunidad.

Hay una infinidad de posiciones, que se extienden desde la situación en que un individuo goza de todas las ventajas, hasta otra donde otro individuo goza de todas esas ventajas, pasando a través de una especie de posición de compromiso.

Si una función bien definida o sea en ausencia de los supuestos relativos a las comparaciones personales de uti

lidad, no es posible determinar cual de estos puntos es el mejor.

Este punto no se puede determinar sino en términos de un conjunto dado de conceptos éticos, que definen una función del bienestar.

Pigou no vacila desde el comienzo, a proceder a efectuar comparaciones interpersonales de utilidad, yendo a través de su elevación al máximo, al mismo equilibrio que Pareto, Barone y Lerner logran alcanzar.

Se desprende del análisis de estos últimos, que todas las acciones necesarias para el logro de un determinado de sideratum ético, pueden tomar la forma de impuestos globales o subsidios.

Pero no es fácil en la práctica idear un impuesto o subsidio que presente el carácter global puro. Un impuesto a la renta, afecta las decisiones marginales al esfuerzo y la a sunción del riesgo.

Si se decidiera que cada individuo debe por lo menos disponer de un ingreso mínimo y que la sociedad ha de cubrir la diferencia entre ese mínimo y lo que puedan ganar los menos afortunados, a estos individuos les desaparece el estímulo de su trabajo marginal, por lo menos en el sentido material pecuniario.

Este defecto reside, según Samuelson, en que la a signación individual no es global, sino que varía de modo inverso con el esfuerzo y por lo tanto sanciona ese esfuerzo. A raíz de esto sostiene la conveniencia y posibilidad de cambiar los tipos convencionales de motivaciones.

Los juicios de valor, afirma Little, en particular aquellos sobre distribución, no pueden ser evitados en la economía del bienestar. Se deben hacerlos explícitos y ampliamente aceptables. Decir que una política que sigue el criterio de Kaldor-Hicks, aumenta la eficiencia de la sociedad, es en efecto recomendarla. Las compensaciones son, después de todo, solamente hipotéticas. Son consistentes cuando hacen al pobre aún más pobre.

Según Little, el anunciar tal como lo hicieron Kaldor, Hicks y otros economistas de esa época, que un método objetivo de detectar incrementos en la riqueza o eficiencia había sido descubierto, es tergiversar la opinión por el uso de palabras persuasivas.

Kaldor había simplemente elaborado, según el primero, una definición sobre eficiencia, cuyas implicaciones éticas, como en este caso ocurre, son apenas aceptables.

Volviendo a la parte más positiva de su análisis, Little explícitamente favorece lo que él llama "el acercamiento todo o nada" de Bergson, Samuelson y otros.

Las premisas de valor sobre las cuales su criterio descansa, son:

- a) supone que el individuo está mejor en una posición elegida por él que en cualquier otra posición
- b) que la búsqueda de la posición en la cual cada uno está mejor es algo deseable.

El criterio que expone, trae reminiscencias de la exposición dual de Pigou, en el que el bienestar está afectado solamente por las variables de la economía y el cambio a una

nueva situación debe estar hecho: a) si la nueva distribución no es peor que la vieja y b) si es imposible hacer que cada uno, en la original posición, esté igual como estaría después del cambio.

Tres cosas valen la pena ser notadas:

- 1) Que Little no se extiende como Pigou lo hace, en materia de distribución, aunque da la impresión de que al igual que él te considera una reducción general de la desigualdad un logro beneficioso.
- 2) La parte b) del criterio se suma al cumplimiento de la prueba de revocación de Kaldor-Hicks para un movimiento de X a Y, ya propuesta por Scitovsky, para dar mayor consistencia a la prueba original. Denomina a esta prueba de revocación "criterio de Scitovsky".
- 3) Una implicancia en la primera edición de "Una crítica al bienestar económico" de 1950, en la que comparaciones de distribución del bienestar relativas, podían ser realizadas. Tales comparaciones requerían, tal como Arrow lo remarcó, en la revisión de esta edición, la posibilidad de comparaciones interpersonales y la medición de la utilidad cardinal.

Estas comparaciones pueden ser realizadas utilizando la noción de distribuciones de comparabilidad. El método particular utilizado por Little, en juzgar así un movimiento de la situación inicial X a una situación alternativa Y, estableciendo un incremento para la comunidad, lo lleva a tres preguntas fundamentales: a) es el criterio de Kaldor-Hicks satisfecho? b) es el criterio de Scitovsky satisfecho? y c) tiene X una mejor distribución que Y?

Desde que la respuesta a cada una de estas tres preguntas es un sí o un no, sostiene que ocho diferentes combinaciones de respuestas a a) b) y c) son posibles.

En la segunda edición, con el fin de aplacar las críticas efectuadas a la primera, particularmente por Arrow y Baldwin, Little considera las ocho posibles combinaciones bajo el supuesto de que cambios puramente distribucionales no son posibles.

En su exposición original, hizo la suposición arbitraria de que una redistribución del bienestar es posible antes del cambio a la nueva posición pero no después, dando esto como resultado la crítica antes mencionada de Arrow y Baldwin. Su posterior investigación en el criterio del bienestar la realizó a lo largo de una ruta algo diferente, comenzando con pruebas posteriores de consistencia que lo llevaron inexorablemente a un concepto de dimensiones bergsonianas, en la cual todas las potencialidades del bienestar inherentes a los recursos de una economía, son desplegadas antes de deducir alguna función de bienestar social aceptable, seleccionando un molde ideal de bienestar.

Esta nueva concepción en su teoría, fué facilitada por el empleo de la curva de utilidad-posibilidad de Samuelson, la que actualmente es considerada con gran atención por parte de los especialistas en esta rama.

Indicó de una manera análoga que, con la imposición de una función ordinal del bienestar individual sobre el constreñimiento del presupuesto del Estado para otorgar una posición máxima, se puede lograr una función del bienestar so

cial de tipo paretiano.

Actualmente la función del bienestar de Bergson, no es utilizada para jerarquizar las combinaciones variables sobre las cuales el bienestar de un individuo depende, en particular sobre las mercaderías consumidas y los servicios rendidos por cada uno en la vida social y categóricamente es desechada por Arrow. Este economista fué el primero en abandonarla, aunque ya la función del bienestar social, desde la formulación de Bergson en el año 1938, había sido criticada continuamente y por ello había dado paso a nuevas concepciones sobre el particular.

Esta función había sido invocada en la gran exposición de Samuelson para corolar la formal elegancia del equilibrio general del bienestar.

La tarea que se impuso Arrow fué la de sembrar la duda sobre si la función del bienestar de Bergson podía en principio ser utilizada para manifestar aspiraciones de una sociedad libre.

Débase imaginar, dice, que cada individuo tiene su propia noción precisa de una función del bienestar apropiado para la sociedad o que cada individuo tiene un orden o "ranking" particular de todos los estados sociales concebibles y cada estado social referido a una combinación distinta de todas las variables relevantes de la economía que entran dentro del bienestar de ese individuo.

Aunque permite que el bienestar de cada individuo pueda depender de otros, puesto que las mercaderías recibidas y los servicios rendidos particularmente entran dentro de estos estados sociales para poder ser jerarquizados, en el formal trato

esto no ocasiona ninguna complicación.

Suponiendo que existen "m" distintos estados sociales concebibles y que existen además "n" diferentes formas de ordenar estos "m" estados sociales, sostiene que la pregunta para ser contestada es la siguiente: haciendo caso omiso de cual de estas "n" formas diferentes ocurra que sea elegida por cada uno de los individuos, será posible siempre por intermedio de algunas reglas que son éticamente aceptables para una sociedad libre, construir un orden social correspondiente a los "m" estados sociales?

Si se admite solamente un orden "fuerte", ninguna provisión para la indiferencia es realizada; "m" estados sociales alternativos pueden ser clasificados en "m" diferentes formas o modos factoriales. La introducción de un orden "débil", donde la indiferencia es permitida, multiplica ese número.

Con el fin de ser éticamente aceptable, Arrow propone que el orden social sea deducido de las órdenes individuales que encuentran ciertas condiciones razonables, a saber:

- a) debe ser positivamente asociado con las órdenes del individuo o individuales, excluyendo esta condición las comparaciones interpersonales de utilidad
- b) si algún estado social es removido y por poco tiempo relevado, el ranking en la sociedad de los estados sociales restantes no debe ser cambiado
- c) el orden social no debe ser impuesto por costumbre o dictadura.

Arrow llega a la conclusión que en general, una regla para pasar de órdenes individuales a un orden social con-

sistente y con condiciones "razonables", no puede ser lograda. La consistencia requeriría una función del bienestar social impuesta o dictada y mientras el argumento formal delineado por Arrow es imponente, las conclusiones a que llega son realmente decepcionantes.

Esta tesis causó cierta agitación en los círculos académicos donde varios trabajos fueron publicados, más formales que de fondo, en los que se argumentó modificaciones sobre las condiciones de Arrow, en un intento de evitar la explicación de la función social del bienestar.

Hildres sostiene que si algún individuo prefiere X a Y, mientras otro desesperadamente prefiere Y a X, la dirección social debe clasificar a Y por sobre X.

J. C. Hueldon lo apoya sobre la base de las comparaciones interpersonales del bienestar, en la misma forma como lo hace Kem, quien además propone una consistencia que vincule la utilidad mensurable.

K. Inada, en un trabajo publicado en el año 1955, propone un conjunto de condiciones menos severas que Arrow, pero que lo llevan también a los mismos resultados. (32)

Otras contribuciones, tales como las de Little, Rosenberg y Buchanan, son de una naturaleza más filosófica y por consiguiente de una utilidad científica menor.

Aún habiendo aprobado Arrow que en principio, una transición completamente satisfactoria de algún conjunto de

(32) K. Inada "Condiciones incompatibles y alternativas para la función social del bienestar" pág. 396 y stes

órdenes individuales a una orden para la sociedad es posible, entiende que la tarea necesaria para conducir a una cambiante y continua posición de máximo bienestar social, fué demasiado ardua para la mayoría de los meritorios economistas involucrados.

Según él hay tres formas importantes de considerar las pruebas de compensación:

- 1) como condición suficiente para prescribir un cambio a una nueva posición, definiendo tales pruebas como de "eficiencia". Es dudoso saber si alguno sostiene este punto de vista en la actualidad o si lo estuvo alguna vez sin ninguna calificación. Si esta condición fuera adoptada y se encarara como una prueba separada de las distribuciones particulares, la contradicción puede ser evitada solamente utilizando el criterio de Samuelson. En vista de que existe un número infinito de distribuciones del bienestar, tal criterio no es una proposición práctica, menos aún para una situación en la cual este criterio está siempre satisfecho, o sea en la cual uno de los grupos tiene mayor cantidad de cada mercadería que otro, en donde virtualmente tal prueba no es necesaria
- 2) utilizando el criterio de Samuelson que requiere que la curva de utilidad posible de un grupo sea igual en todos los puntos exteriores; esto conduce inevitablemente a la idea de una envoltura de tales curvas o fronteras de utilidad, que acompaña las posibilidades de todo bienestar latentes en los recursos a disposición de la comunidad. Cada una de las combinaciones de bienestar en la frontera, corresponde

a una posición del óptimo de Pareto, pero si se produce alguna parcialidad expresada por una diferente distribución de un bienestar sobre otro, no hay forma aceptable en economía del bienestar que pueda prescribir un movimiento de una posición óptima a una menos óptima. Subraya sin embargo que si la sociedad no está aún en una posición óptima, hay fundamentos para suponer que se puede hacer a cada uno mejorar. Por otro lado, la formación de una función del bienestar social satisfactoria, con el fin de determinar una posición única de máximo bienestar social, no es solamente una utopía sino que la considera un principio imposible

- 3) se pueden aceptar las pruebas de compensación solamente como condiciones necesarias para prescripción política, tal como se cumple en la tesis de Little, siempre y cuando el criterio de Kaldor-Hicks o de Scitovsky sean llenados. En ese caso, un movimiento a la nueva posición se debe recomendar, siempre que, la redistribución sea acelerable.

3.4 Superávit de consumidores

Se puede fácilmente simpatizar con las altas esperanzas originalmente acariciadas por Marshall para su doctrina de superávit de consumidores, como un instrumento de mejoramiento social.

Su definición del superávit individual del consumidor, o sea la diferencia entre la cantidad que un individuo está dispuesto a pagar antes de comprar una mercadería y la

cantidad que debe efectivamente pagar, tenía un recurso tan inmediato y experiencias tan subjetivas que, a pesar de las severas críticas a su doctrina y la propia eventual pérdida de su fe en ella por parte de Marshall, la perspectiva de su extensión como herramienta práctica del análisis del bienestar, ha tentado a varios eminentes economistas, entre los cuales el más conocido es el profesor R. J. Hicks.

K. Wicksell entiende que cuando la distribución del ingreso no es óptima, la introducción de un elemento de competencia imperfecta puede mejorar la situación aún cuando tal solución no estaría libre de inconvenientes, puesto que la competencia perfecta constituye una condición necesaria para la "producción máxima".

A su vez Marshall pone importantes reparos a la posición de equilibrio que se alcanza en competencia perfecta, siendo estas objeciones el resultado de su análisis del excedente de los consumidores, que fué considerado como la contribución más significativa de sus "Principios".

Recurriendo a la comparación de áreas geométricas, llega a la conclusión de que las industrias que trabajan a costos crecientes ampliarán excesivamente su producción en competencia, mientras que la producción de las industrias que trabajan a costos decrecientes será insuficiente en la misma forma de mercado. El resultado de estas consideraciones es que las industrias a costos crecientes deben en muchos casos reducir su producción, aún si no existieran industrias a costos crecientes a desarrollar.

La crítica más coherente a estos principios marshall

lianos fué efectuada por D. H. Robertson en 1924. (33)

En su "Valor y Capital", Hicks, considera al superávit del consumidor como un "by-product", dentro del trato ordinal de la teoría de la conducta del consumidor. Esta forma ordinal más aceptable, fué posteriormente refinada y desarrollada en un serie de trabajos aparecidos en la revista de Estudios Económicos, en los comienzos de los años cuarenta.

La sustancia de estos trabajos, junto con algunas posteriores reflexiones, puede ser encontrada en su reciente revisión de la teoría de la demanda.

Mynt en su libro aparecido en 1948, define esta técnica del superávit del consumidor en contra del marginalismo de Pigou. Las condiciones marginales que expresa éste, permiten solamente pequeños ajustes dentro de un molde existente de desarrollo total.

En su opinión, el excedente de consumidores posibilita encontrar las condiciones totales e hicksianas, las cuales acompañan toda clase de desarrollo total y ciertamente posibilita determinar si alguna mercadería particular debe ser abandonada o, por el contrario, una nueva introducida.

En contraposición a Marshall, Pigou no hace uso esencial del concepto de excedente de consumidores. Originariamente enunció las condiciones marshallianas relativas a las industrias a costos crecientes y decrecientes, pero a consecuencia de las críticas de Allyn Young, Knight y D. H. Robert

(33) D. H. Robertson "Esas áreas vacías" página 16 y siguientes

son, las modificó notablemente.

Finalmente, la doctrina de Pigou sostiene que el equilibrio en una economía cerrada bajo competencia es correcto, excepto si existen economías y antieconomías externas de orden técnico.

Debe tenerse en cuenta que la acción de cada individuo repercute en la de los otros y que éste no las toma en cuenta al formar sus decisiones.

Es con frecuencia señalado, que las condiciones marginales son inapropiadas para mercaderías que son insuficientemente divisibles, porque no permite darle al consumidor la posibilidad de igualar el valor que está dispuesto a abonar, con el precio del mercado. En tales casos, el valor de la unidad marginal, que puede perfectamente ser la única unidad adquirida, puede a su vez exceder enormemente el precio. Tanto o menos puede decirse en favor de la técnica del superávit de consumidores.

Antes de considerar las críticas y el intento de Hicks de encontrarlas, se deben considerar las varias definiciones propuestas.

En la definición del excedente de consumidores, en términos de entradas monetarias (Valor y Capital) Hicks sugirió la idea de que esta noción es semejante a una variación compensada de rentas. La definición propuesta por él, fué poco tiempo después utilizada por Henderson para señalar la divergencia de ésta con la definición original marshalliana. La diferencia fundamental está dada en la consideración de la cantidad de mercadería adquirida.

Hace apenas dos décadas H. R. Hicks prestó el apoyo de su autoridad a la concepción de que la doctrina del excedente de los consumidores debe desempeñar un papel importante en la economía del bienestar. (34)

Sin embargo Samuelson está convencido de que es mejor que el economista (matemático, literario, principiante, experto) renuncie a la concepción enunciada, diciendo que es un instrumento que puede ser útil tan sólo a quien puede prescindir de su empleo, pues no presta ninguna utilidad en la exposición de las condiciones de "equilibrio" o de "óptimo". (35)

La principal conclusión de Hicks al respecto, es que el cambio en la utilidad que resulta de una desviación en la cantidad de un bien, estando los otros bienes ajustados óptimamente, depende de la cantidad de la discrepancia en ese bien multiplicado por la discrepancia en las condiciones de equilibrio.

Cuando existe competencia monopolística y en presencia de muchos individuos, la toma de decisiones correctas, imponen la necesidad de referirse a las curvas de indiferencia ordinal.

Los fundadores de la escuela neoclásica sostienen que la competencia perfecta conduce a un óptimo en el cambio y en la producción, a condición de que sea apropiada la dis-

(34) J. R. Hicks "La rehabilitación del excedente de los consumidores" pág. 108 y stes

(35) P. A. Samuelson "Fundamentos del análisis económico" pág. 214 y stes

tribución del ingreso.

La definición de Marshall se refería a la suma de dinero que el consumidor está preparado para pagar por el privilegio de poder comprar al precio existente; valor por el que él estaba ya comprando en una cantidad ya determinada.

Por otro lado la definición de Hicks, entendía como superávit de consumidor a la suma que un individuo estaba preparado a pagar por el privilegio de poder comprar la mercadería al precio existente, en cualquiera de las cantidades que él deseara.

Por lo tanto, como la definición de Marshall involucraba una cantidad restringida ausente en la definición de Hicks, la máxima suma de dinero que el consumidor estaría preparado a pagar, sería más pequeña bajo la primera definición que bajo la última.

En el trabajo ya citado, Henderson señaló que la medida de variación compensada propuesta por Hicks, diferiría de acuerdo a: 1) si el consumidor debía pagar por la oportunidad de comprar la nueva mercadería X o si él debía ser pagado para abandonar la compra de X. La misma distinción claramente sostenida, se produce si la elección entre comprar X a un bajo precio o a un alto precio debe realizarse inevitablemente; al menos se produce esto si todas las ganancias y pérdidas para la comunidad de la producción de esta mercadería, son resumidas en un cuadro parcial dado por el mercado de demanda y la curva de la oferta.

Los problemas surgen, a su criterio, cuando se trazan los efectos en el resto de la economía y es a tales proble

mas que Hicks se dirige en su ensayo rehabilitación del año 1943. Si toda la competencia económica es perfecta y hay ausencia completa de economías externas y "antieconomías", ninguna dificultad aparente surge.

Los precios de los factores atraídos al nuevo producto reflejarán sus valores en el margen de todos los otros usos.

Casi todas las industrias producen a un costo marginal social menor que el precio, a causa del monopolio o de las economías externas y no es deseable que las restantes extiendan su producción hasta el punto en que el costo marginal iguale al precio.

Si la elasticidad de las ofertas de los factores de producción fuera cero, la proporcionalidad de los precios al costo marginal podría llegar a la igualdad exacta (Samuelson, op. cit. pág. 260)

Según Samuelson, si la distribución del ingreso es deficiente, la aplicación del método de ventas deliberadas por debajo de los costos marginales a los grupos con una elevada utilidad social marginal del ingreso, proporciona la posibilidad de alcanzar un bienestar mayor y mejorar la situación, aún cuando hubiera sido mejor que la totalidad de las condiciones de óptimo fuera realizada.

De acuerdo a este economista, apreciados en el marco de las condiciones estáticas, los monopolios y el sistema de patentes, pueden aparecer como males absolutos y ciertamente como inferiores a la competencia atomística y libre.

Pero en el mundo dinámico puede ocurrir que se pre

sente el caso en que estos juicios se inviertan, como sucede en el argumento de las industrias nacientes, en favor de la protección, al aliciente a las investigaciones de gran alcance para las cuales sólo el monopolista tiene recursos suficientes, la pretendida necesidad de ofrecer aliciente a los inventores, etc.

Muchos de los modernos escritores sobre economía del bienestar, tienen una descorazonada visión de su perspectiva.

Little advierte en más de una oportunidad en contra de las impresiones de rigor y refinamientos en los análisis, los que sostiene deberían ser empleados solamente como una guía de la política, aunque dice también que el sentido común puede suplirlos.

Duesenberry señala que en un mundo en el cual las ganancias de grupos de entradas mayores, están resentidas por los grupos de entradas menores, un impuesto a la renta tiende a corregir el factor producto de condición óptima convencional, reduciendo las ganancias marginales disponibles del factor debajo de sus valores en el mercado.

El costo de ciertos efectos externos, tales como el humo de las fábricas, puede ser medido aproximadamente mediante exámenes. Pero donde falta el confort de manera inapreciable, puede ser tan difícil para la persona afectada estimar la compensación monetaria apropiada, como es para otros aceptar su estimación.

En los casos más importantes en los cuales la introducción de nuevos tipos de mercaderías y condiciones de pro

ducción cambian para mejorar o empeorar todas las formas de vida para la comunidad, no hay esperanzas de estimar el costo de los efectos externos.

Mientras se acepta por esa razón una expansión del área de elección, como sinónimo, como un incremento del bienestar para el individuo y como una plausible norma de política, ello requiere un alto grado de complacencia para creer que el "standard" elevado de vida, como comunmente se entiende, es un cierto instrumento para un gran horizonte de oportunidades.

Obviamente, el crecimiento de la prosperidad material y su dispersión entre el pueblo vincula, por definición, más mercaderías y nuevas clases entre la masa del pueblo.

Según E. J. Mishan, si la economía del bienestar debe ser repudiada como una rama seria de estudio, no es por las dificultades lógicas, que inevitablemente aparecen, cuando se generaliza el trato al buscar acompañar todas las relaciones imaginables, sino porque estas dificultades y otras sugeridas por distintos autores, pueden ir más allá de lo superable.

El estudio del bienestar que se concentra en la medición de cantidades de mercaderías y su distribución sin limitaciones, es en aquellos países donde la masa del pueblo ha avanzado más allá de los standards subsistentes, positivamente errónea.

Las cosas en las cuales la felicidad depende de la amistad, la fe y la percepción de la belleza, están fuera de su jurisdicción y solamente la persecución más obstinada del formalismo, logrará medirlas con la vara del dinero y entonces

con ningún efecto práctico.

3.5 Diferencias entre la antigua y nueva economía del bienestar

Mientras no hay más que una sola economía del bienestar comprensiva, la que alcanza su expresión más completa en los escritos de Bergson, se puede trazar una distinción entre la nueva economía del bienestar, que encierra el contenido de las secciones sobre la producción y el cambio y no acepta ninguna premisa acerca de la comparabilidad interpersonal de la utilidad y la economía del bienestar antigua, que parte de tales supuestos.

Es la misma distinción que se nota entre Pareto y Pigou.

La nueva economía del bienestar considera que los resultados alcanzados tienen significación aún en ausencia de supuestos éticos.

La antigua economía del bienestar emanaba preceptos políticos, evadiendo los juicios interpersonales, por lo que Robbins no admitió a la economía del bienestar dentro del cuerpo de la teoría económica.

Sin embargo la nueva economía del bienestar no está desprovista de toda premisa ética, aún cuando sus supuestos son de todas maneras más generales y menos discutibles.

La función del bienestar es evidentemente definible pero indefinida; no puede decir cual de dos situaciones cualquiera es mejor, pero puede ocasionalmente excluir una

situación dada como peor que otra, en el sentido que cada uno se encuentre posteriormente en una situación peor.

Scitovsky procuró corregir ciertas deficiencias en la formulación usual de la nueva economía del bienestar, concibiendo un doble criterio en la deseabilidad de dos situaciones en la que la distribución del ingreso en una nueva situación se trata simétricamente con la de la situación antigua, delimitando entonces el alcance de la nueva economía del bienestar.

C O N C L U S I O N E S

Tal como lo expresa E. James, quizás sería mejor no presentar ninguna conclusión, ya que un tratado de historia no implica conclusiones; concluir es sencillamente hacer un inventario al final de una experiencia.

Puede decirse con certeza qué tendencia tendrá mayor influencia sobre el pensamiento económico en el futuro? Este es un vaticinio evidentemente muy difícil.

Lo que quizás es seguro es que la economía tratará de ahondar en los problemas de los factores sociales, dirigiendo sus esfuerzos a estudiar a la sociedad como un todo, lo que llevará inevitablemente a un mayor conocimiento del bienestar social, tema éste que hoy es abordado por la economía del bienestar.

Esta consideración demuestra que si bien la economía del bienestar actualmente no cuenta con un número significativo de adeptos y expositores, como en un principio se esperó, la temática de esta escuela se irá organizando dentro de un cuerpo orgánico y su trato será efectuado con mayor respeto y comprensión por parte de todos los economistas, porque sin ninguna duda es la escuela del futuro.

La economía del bienestar es una materia que aparentemente interesa por un tiempo, se deja y se vuelve a ella

más tarde en respuesta a una conciencia atribulada, confundida, lo que lleva a explicar porque, más que otras ramas de la economía, sufre irregularidades en su desenvolvimiento, acusa una falta de homogeneidad en su trato y hasta muy recientemente, una triste desconexión entre sus partes.

El mérito es entonces aún mayor, pues a pesar de esto ha cimentado las bases de un verdadero y social trato económico.

Es conveniente aquí expresar las conclusiones de algunos economistas que han descollado en el trato de esta materia.

Según E. J. Mishan, parece que las perspectivas de la economía del bienestar son casi decepcionantes, al decir que por un lado hay diversos hechos respecto a los cuales el economista del bienestar sólo puede discutir en términos generales y por otro lado, el hecho de que existe aún una confusión entre beneficio social y privado que revela grandes dificultades, quitando a la economía del bienestar el carácter de ciencia.

No varía mucho, aunque es más pesimista todavía, la opinión de sir Robertson que textualmente dice: "mi sentimiento personal es que, aunque una buena dosis de energía intelectual de primer orden ha sido gastada en este campo en los últimos quince años, nada de verdadera importancia se ha producido."

Sin embargo otros eminentes tratadistas, si bien no se abrazaron fervorosamente, han defendido a la economía del bienestar por las posibilidades que vislumbra. Tal es el caso de E. James que sostiene que, si se admite que los fines de la actividad económica no pueden ser definidos por la ciencia económica

misma y que es necesario para ello recurrir a ciertas nociones éticas, se debe volver a la esperanza más amplia de la realización de una economía del bienestar, tal como se vino preconizando durante el último cuarto de siglo.

Por último, el optimismo es verdaderamente innegable en la opinión de los paladines de esta escuela.

Mynt, Pigou y Samuelson sostienen que deben seguir desarrollándose los conceptos expuestos, en razón de su evidente importancia, ya que la ciencia económica está compuesta por muchas especialidades y ésta es una de ellas, quizás la más importante, porque estudia y juzga en función del bienestar social.

Se ha resumido la diversa gama de opiniones que notables economistas vertieron al defender o criticar a la economía del bienestar. Desde juicios pesimistas que le niegan la más remota posibilidad, pasando por juicios un tanto indulgentes, para llegar finalmente a la opinión francamente optimista de los últimos, que la consideran una rama importante de la economía.

En rigor a la verdad, es necesario tratar de encontrar la razón por la que algunos expertos consideran imposibles realizaciones por parte de esta escuela. Quizás ella se encuentre en el hecho de que todavía se hallan imbuidos de criterios hereditarios en el campo económico. Debe tenerse en cuenta que la ciencia económica ha venido cimentando sus principios sobre la base del individualismo durante un lapso mayor de tres siglos. y el cambio de axiomas y supuestos de toda ciencia no pue

de realizarse imprevistamente sino a la luz de nuevos e irrefu-
tables hechos económicos y humanos.

Por lo menos en algo, casi todos los economistas se han puesto de acuerdo. La progresiva y evidente socialización que ha llegado a cambiar las ideas económicas aún en los países líderes del movimiento individualista.

Y es que ya no puede descartarse, al hacer un plan económico o al estudiar los efectos que se producen en toda so-
ciedad organizada, la noción de concebir a la sociedad no como un conglomerado de individuos cuyas reacciones son imprevisi-
bles y egoistas, sino como un todo indivisible.

El impresionante "boom" demográfico de este siglo y la constante expansión humana que habrá de sobrevenir por el aumento geométrico de la población, estimada por la F.A.O. en cinco mil millones de habitantes para el año 2000, obligan a planificar bajo un punto de vista eminentemente social, pa-
ra tratar de atenuar los efectos imprevisibles de esta nueva situación que puede, sin ninguna duda, convertirse en un peli-
gro para la supervivencia de las instituciones occidentales que forman nuestro modo de vida.

Al tener en cuenta este problema, deben tratarse de suavizar los picos tan pronunciados de la pirámide de los ingresos individuales y coordinar al mismo tiempo el aumento de producción con la redistribución más equitativa de los in-
gresos totales, mediante una reforma fiscal, un mayor ordena-
miento de los factores productivos, subsidios y otras inter-
venciones estatales que tiendan al logro de un bienestar so-
cial.

Aunque estas medidas no son privativas de la economía del bienestar, en lo referente a la aplicación y estudio, si forman el andamiaje principal de ella y si se admite la validez de estas medidas, implícitamente se da validez a su creación y desarrollo.

Que es la rama de la economía que cuenta con mayores posibilidades en el futuro y cuyos temas serán los principales a tratarse, es evidente y es lo reconocido por eminentes tratadistas.

Esto obliga a pensar que tal vez este siglo, cuente con la presencia de la tendencia económica más importante de todos los tiempos y aunque solamente el futuro puede confirmarlo, actualmente existen suficientes razones para así suponerlo.

B I B L I O G R A F I A

- (1) EDWIN CANNAN, Repaso a la teoría económica, Fondo de Cultura económica, 1940
- (2) P. HEINRICH PESCH, Economía nacional, Ciencia y Acción, Tomo I
- (3) GERHARD STAVENHAGEN, Historia de las teorías económicas, El Ateneo, 1960
- (4) CHARLES GIDE Y CHARLES RIST, Historia de las doctrinas económicas, Arayú, 1949
- (5) JUAN J. GUARESTI, Las doctrinas económicas, El Ateneo, 1963
- (6) ALFREDO L. PALACIOS, Justicia social y liberalismo económico, Revista de Ciencias Económicas,
- (7) JOSEPH SCHUMPETER, Teoría del desenvolvimiento económico, Fondo de Cultura económica, 1952
- (8) JOSE E. MIGUENS, Sociología económica, El Ateneo, 1959
- (9) RAUL PREBISCH, El falso dilema entre desarrollo económico y estabilidad monetaria, CEPAL, 1964
- (10) JAN TINBERGEN, Política económica, Fondo de Cultura económica, 1961
- (11) LIONEL ROBBINS, Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica, Fondo de Cultura económica, 1944

- (12) ORESTE POPESCU, El pensamiento social y económico de Echeverría, Editorial Americana, 1954
- (13) J. R. HICKS, Estructura de la economía, Fondo de Cultura económica, 1939
- (14) A. P. LERNER, El concepto del monopolio y la dimensión del poder de monopolio, Revista de Estudios Económicos, 1934
- (15) A. P. LERNER, Teoría económica y economía socialista, Revista de Estudios Económicos, 1934
- (16) H. HOTELLING, El bienestar general en relación a los problemas de tasación y valores de utilidad y ferrocarriles, Revista Econométrica, 1938
- (17) A. C. FIGOU, Economía del bienestar, Editorial Aguilar, 1946
- (18) WILFREDO PARETO, Manual de economía política, Editorial Atalaya, 1945
- (19) BERGSON, Una reformulación de ciertos aspectos de la economía del bienestar, Revista Diario Trimestar de economía, 1938
- (20) J. R. HICKS, Los fundamentos de la economía del bienestar, Economic Journal, 1939
- (21) R. F. HARROD, Otras fundamentales objeciones al laissez-faire, Economic Journal, 1936
- (22) A. C. FIGOU, Riqueza y Bienestar, Editorial Aguilar, 1912
- (23) H. S. ELLIS Y W. FELLNER, Economía externa y antieconomía, American Economic Review, 1943
- (24) LITTLE?, Impuestos directos versus indirectos, Economic Journal, 1951

- (25) M. FRIEDMAN, Los efectos del bienestar de un impuesto directo y un indirecto, Journal of Political Economy, Volumen XL, 1952
- (26) BICKERDIKE, La teoría de las tasas incipientes, Economic Journal, 1906
- (27) T. SCITOVSKY, Una nota sobre proposiciones del bienestar en economía, Review of Economic Studies, Volumen IX, 1939
- (28) R. F. HARROD, Dimensión y método de la economía, Economic Journal, 1938
- (29) L. ROBBINS, Comparaciones interpersonales de utilidad, Economic Journal, 1938
- (30) N. KALDOR, Las proposiciones del bienestar en la economía, Economic Journal, 1939
- (31) J. R. HICKS, Los fundamentos del bienestar económico, Economic Journal, 1939
- (32) K. INADA, Condiciones incompatibles y alternativas para la función social del bienestar, Revista Económica, 1955
- (33) D. H. ROBERTSON, Esas áreas vacías, Economic Journal, 1924
- (34) J. R. HICKS, La rehabilitación del excedente de los consumidores, Estudios Económicos, 1941
- (35) P. A. SAMUELSON, Fundamentos del análisis económico, El Ateneo, 1957
- (36) EMILE JAMES, Historia del pensamiento económico en el siglo XX, Fondo de Cultura económica, 1957
- (37) N. KALDOR, Ensayos sobre el desarrollo económico, Centro de estudios monetarios latinoamericanos, 1961
- 