

ALGUNOS SUPUESTOS DE LA TEOLOGÍA DE LA TEORÍA ECONÓMICA NEOCLÁSICA CONTEMPORÁNEA*

Peter J. Hammond

La economía no es sólo una rama de la teología
JOAN ROBINSON, 1962, p. 25.

La creencia en el mercado libre es una forma común
de idolatría que nace de una ideología que golpea más
duramente a los más pobres de la sociedad.
DAVID JENKINS, 1985.

“Pero entonces . . .” me atreví a observar, “usted está
todavía lejos de la solución . . .”

“Estoy cerca de una,” Dijo William, “pero no sé
cuál”.

“¿Entonces usted no tiene una sola respuesta para sus
preguntas?”

“Si así fuera estaría enseñando teología en París”.

“¿En París tienen siempre la respuesta correcta?”

“Nunca”, dijo William, “pero están seguros de sus
errores”.

“¿Y usted”, dije con una impertinencia infantil, “nunca
comete errores?”

“Frecuentemente,” respondió, “pero en vez de concebir sólo un error, me imagino varios, de esa manera
no soy esclavo de ninguno.”

UMBERTO ECO, *El nombre de la rosa*.

1. Los supuestos no deben compararse con la realidad

“Las dos preguntas que deberían hacerse sobre el conjunto de supuestos en economía son las siguientes:
¿son manejables? y ¿corresponden al mundo real?”

JOAN ROBINSON, 1932, p. 6.

Lista de supuestos

1. Los supuestos no deben compararse con la realidad.
2. Soberanía del consumidor.

* Este artículo fue publicado originalmente en inglés en el libro *Joan Robinson and Modern Economic Theory*, editado por George Faiwell, McMillan.

3. Racionalidad ilimitada.
4. Previsión ilimitada.
5. Cooperación ilimitada.
6. La eficiencia paretiana es suficiente para la aceptabilidad ética.
7. La distribución de la riqueza es aceptable desde un punto de vista ético.
8. Los consumidores pueden sobrevivir sin intercambio.
9. Los efectos ingreso son insignificantes.
10. La eficiencia paretiana es necesaria para la aceptabilidad ética.
11. Hay un consumidor representativo.
12. Los impuestos distorsionadores crean pérdidas que son peso muerto.
13. Los programas nacionales de gasto público son un desperdicio.
14. Las transferencias no entrañan beneficios.
15. Los mercados de capital son perfectos.
16. Las políticas monetaria y fiscal anticipadas no son efectivas.
17. La inflación es causada por el crecimiento de la oferta monetaria.
18. Hay un trabajador representativo.
19. El nivel actual de desempleo es aceptable éticamente.
20. Hay un bien de capital representativo.
21. Los mercados de productos son perfectamente competitivos o por lo menos contestables.
22. La economía neoclásica no necesita ser teológica.

En sus clases sobre teoría económica avanzada en la Universidad de Cambridge, Joan Robinson decía frecuentemente a sus estudiantes: “siempre presenten sus supuestos”. Siguiendo este modelo, el capítulo uno de su primer libro importante, *The Economics of Imperfect Competition*, se titula “Los supuestos”. Más aún, en sus últimos libros, *Economic Philosophy* y *Economic Heresies*, discutió los supuestos subyacentes a la teoría económica neoclásica, muchos de los cuales quedan frecuentemente implícitos; y explicó por qué tantos economistas parecen inclinarse a aceptar estos supuestos sin cuestionarlos. Por lo tanto propongo regresar a este tema y considerar los supuestos enumerados en el cuadro 4.1. Actualmente, muchas personas que discuten sobre política económica parecen tomar por dados muchos de estos supuestos, a pesar de que no están bien fundamentados ya sea empírica o éticamente.

El primer supuesto que debe discutirse es la afirmación de Friedman (1953) de que los supuestos de la teoría económica no deben ser comparados con la realidad. Este supuesto drástico parece negarle a Joan Robinson la libertad de hablar en contra de los supuestos de la economía neoclásica como lo hizo tan eficazmente a lo largo de su carrera. Friedman argumenta en favor de su enfoque del análisis económico positivo con las siguientes palabras:

Una confusión que ha sido especialmente dominante y que ha hecho mucho

daño es la que se refiere al rol de los “supuestos” en el análisis económico. Una hipótesis científica o una teoría relevante sostiene por lo general que ciertas fuerzas son o no importantes para entender cierto tipo de fenómenos. Con frecuencia conviene presentar tales hipótesis diciendo que los fenómenos que se desean predecir se comportan en el mundo de la observación *como si* ocurrieran en un mundo hipotético y altamente simplificado que contiene tan sólo a las fuerzas que la hipótesis sostiene que son importantes. . .

Tal teoría no puede ser probada comparando sus “supuestos” directamente con la “realidad”. De hecho no hay una forma apropiada en que esto pueda hacerse. Un “realismo” completo es claramente inalcanzable, y la pregunta de si una teoría es “suficientemente” realista sólo puede resolverse observando si produce predicciones suficientemente buenas para el propósito que se persigue o mejores que las predicciones que surgen de teorías alternativas. (Friedman, 1953, pp. 40-41.)

He escuchado decir que esto significa que uno no debería comparar supuestos *simplificadores* con la realidad. Esto hace más aceptable la afirmación de Friedman, si se aprueba su punto de vista sobre lo que la teoría económica debería ser. En realidad, el error fundamental del enfoque de Friedman sobre la economía positiva, a mi juicio, es su fracaso práctico para atender una información que no sea más que una selección estrecha de la información económica empírica. Porque, especialmente en relación con tópicos como la teoría de precios y la teoría cuantitativa del dinero, la única información económica considerada comprende únicamente cantidades agregadas o demanda agregada de mercancías, pero casi no presta atención a la manera como se distribuyen los activos monetarios o los bienes. A menos de que uno sea muy cuidadoso, un modelo de la economía que sólo predice precios y cantidades agregadas se convierte por lo tanto, en más aceptable que uno que señala la posibilidad de que las desigualdades en la distribución del ingreso y la pobreza orillen a que la gente muera de hambre, a cometer suicidio debido a la depresión provocada por un largo periodo de desempleo u otros fenómenos humanos que no siempre son bien captados por las estadísticas económicas. Una teoría económica positiva que desatiende por completo las estadísticas sociales es una teoría pobre e inhumana, demasiado peligrosa para ser utilizada en el análisis de políticas. Como escribió Joan Robinson en su nota sobre economía del bienestar, al final de *Accumulation of Capital*:

Si queremos formarnos una opinión sobre el bienestar económico de una comunidad, observamos cosas como el tipo de alimentos consumidos, las condiciones de vivienda y trabajo, la variedad de bienes consumidos (porque sabemos que al aumentar su riqueza, las familias compran más variedad que cantidad de bienes). Consideramos fenómenos como la tasa de mortalidad infantil como indicadores del efecto del nivel de consumo sobre la salud de la comunidad, y fenómenos como la extensión del alcoholismo y la neurosis para

juzgar cuán grande es la presión que las reglas del juego que se está jugando ejerce sobre la naturaleza humana. (Robinson, 1956, p. 390.)

En cierta forma no desacataré la afirmación de Friedman de que, en la economía positiva, uno no debe discutir *a priori* los supuestos (simplificadores). Esto se debe a que mi preocupación principal tiene que ver con la economía normativa más que con la positiva. Sin embargo, en otro sentido, discutiré en forma más bien rigurosa su reclamo, argumentando que gran parte de la economía positiva está basada en supuestos tan irreales que hacen que un análisis normativo coherente de la política económica sea, en el mejor de los casos, imposible; y en el peor, falso.

El hecho de que tantos supuestos completamente irreales o carentes de ética parezcan respaldar gran parte del análisis contemporáneo de política económica, provoca dos interrogantes. La primera es ¿por qué tales afirmaciones absurdas, enmascaradas como supuestos, continúan gozando de una aceptación tan extendida? La segunda es ¿qué puede hacerse para relajar los supuestos más molestos? De estas dos interrogantes, la primera recibió respuesta de la propia Joan Robinson; en realidad ésta fue precisamente la interrogante que ella respondió en *Economic Philosophy*, de donde cito el siguiente párrafo:

Es precisamente la búsqueda de utilidades lo que destruye el prestigio del empresario.

Aunque la riqueza puede comprar todas las formas de respeto, éstas nunca se obtienen sin costo.

La tarea del economista fue superar estos sentimientos y justificar ante el hombre las formas de Mammon. . . Es tarea de los economistas no indicarnos qué hacer, sino demostrar que lo que estamos haciendo está de acuerdo con principios adecuados.

A continuación se ilustra este tema. . . en un intento por resolver la forma misteriosa en que las proposiciones metafísicas, sin ningún contenido lógico, pueden, sin embargo, ejercer una influencia poderosa sobre el pensamiento y la acción. (Robinson, 1962, pp. 24-25.)

Ésta es una explicación tan buena como cualquier otra que yo conozca y que podemos ignorar a riesgo nuestro. De esta manera consideraré también cómo muchos de los resultados del análisis económico neoclásico parecen apoyar las políticas de *laissez-faire*, sin querer necesariamente sugerir que la economía neoclásica ha trabajado en sentido inverso desde las políticas del *laissez-faire* a los supuestos que las sostienen. En algunos casos también discutiré cómo se podría proceder para mejorar la calidad del análisis de política económica al remplazar los supuestos más objetables por algunos más aceptables, tanto desde el punto de vista ético como empírico, y que podrían no ser imposibles de llevar a la práctica cuando se analizaran cuestiones políticas.

La primera parte de este ensayo se concentrará en la microeconomía, y especialmente en los dos teoremas fundamentales de la eficiencia de la economía del bienestar que frecuentemente son utilizados para justificar las políticas de *laissez-faire*. Los últimos supuestos se refieren a temas que se asocian más estrechamente con la macroeconomía, tales como dinero y desempleo, aunque yo los discutiré desde un punto de vista microeconómico.

Los supuestos del dos al seis se refieren al primero de los dos teoremas fundamentales de la eficiencia de la economía del bienestar, que dice que los mercados completos, perfectamente competitivos o en equilibrio walrasiano producen una asignación que es pareto-eficiente. El supuesto dos es el juicio de valor ético sobre la soberanía del consumidor, absolutamente esencial para darle a este teorema cualquier significado ético. Lo mismo ocurre con la "racionalidad ilimitada", incluida como tercer supuesto, el cual niega que los consumidores sean "limitadamente" racionales en el sentido de Simon (1982). Una extensión del concepto de racionalidad limitada para tratar una economía dinámica se considerará más adelante. El supuesto cuatro se refiere a la previsión ilimitada, que sirve para remplazar el viejo supuesto de previsión perfecta por el más reciente de las expectativas racionales. En realidad, la previsión ilimitada es en cierto sentido una generalización de las expectativas racionales que admite la posibilidad de que los agentes económicos puedan no recibir nunca información suficiente para conocer la verdad completa.

Un supuesto crucial del primer teorema de la eficiencia es la ausencia de externalidades o, por lo menos, que éstas hayan sido internalizadas a través de un sistema de derechos de propiedad. Esto está considerado en el supuesto cinco, que trata sobre cooperación ilimitada. También se dice que estos tres supuestos de racionalidad, previsión y cooperación ilimitadas son totalmente innecesarios a menos que uno esté decidido a darle al *laissez-faire* una justificación ética. Pero esto sólo puede hacerse, en general, si se acepta que la eficiencia de Pareto es suficiente para lograr la aceptabilidad ética, lo cual se expresa en el supuesto seis. Sin embargo, no es raro que la eficiencia paretiana sea considerada insuficiente debido a que no toma en cuenta la distribución del ingreso o la riqueza.

Esto nos lleva al segundo teorema fundamental sobre la eficiencia en la economía del bienestar. Este teorema caracteriza a todas las asignaciones pareto-eficientes en una economía; excepto a aquellas que presentan problemas, como en el "caso excepcional" de Arrow (1951). Con convexidad y continuidad suficientes en la economía para asegurar que existe un equilibrio walrasiano, el segundo teorema sobre la eficiencia nos dice que cualquier asignación pareto-eficiente puede ser alcanzada estableciendo mercados completos y perfectamente competitivos y permitiéndoles que alcancen un equilibrio walrasiano apropiado. Esto descansa en el supuesto siete, que requiere que la distribución inicial de la riqueza sea estrictamente correcta de manera que cada consumidor pueda comprar lo que se supone

que debe comprar en la asignación pareto-eficiente dada. De manera que para asegurar que una asignación éticamente aceptable sea alcanzada en mercados perfectamente competitivos, se debe, efectivamente, asumir que la distribución inicial de la riqueza es, si no óptima, por lo menos éticamente aceptable.

Confío en que se aceptará que la distribución inicial de la riqueza es éticamente inaceptable cuando algunos consumidores son tan pobres que se encuentran en el nivel de subsistencia o debajo de él. En la teoría económica este problema se elude normalmente por medio del supuesto ocho, que dice que todos los consumidores pueden sobrevivir sin el intercambio, en cuyo caso, el intercambio libre no los puede llevar por debajo del nivel de subsistencia. El supuesto nueve, entonces, recurre al procedimiento común en economía aplicada de ignorar todos los efectos ingreso. Aparte de la simple desidia o el descuido, esto puede tener el propósito de evitar que se reconozca la importancia de la distribución del ingreso, que debilita el atractivo ético de las políticas de *laissez-faire*.

Las restricciones de factibilidad física de la economía requieren que ningún agente ofrezca más de lo que es capaz de ofrecer, dada la medida en que sus demandas son satisfechas y que se satisfagan también las restricciones obvias de recursos. El segundo teorema de la eficiencia caracteriza (virtualmente todas) las asignaciones que son pareto-eficientes entre el conjunto de asignaciones que son físicamente factibles. Sin embargo, los esquemas apropiados de redistribución global de riqueza que se necesitan para darle al segundo teorema de la eficiencia su significado ético, requieren de una gran cantidad de información sobre las necesidades de los individuos, sus habilidades y otras características personales relevantes. Mucha de esta información es, inicialmente, conocida sólo por el individuo. El "principio de la revelación" de la literatura reciente sobre la compatibilidad de incentivos dice entonces que, debido a que los individuos tienen que ser inducidos a revelar cualquier información privada que el mecanismo utilice, los verdaderos mecanismos de asignación tienen que satisfacer "restricciones de incentivos" adicionales así como las restricciones de factibilidad física. Cuando no se puede prohibir efectivamente la actividad en una "economía subterránea" se agregan nuevas restricciones de incentivos, lo cual puede implicar que sólo las asignaciones walrasianas son realmente factibles, de manera que los mercados deben ser vistos más como restricciones que como instrumentos de una buena política económica. El significado ético del segundo teorema de la eficiencia descansa en el supuesto 10, que dice que la eficiencia paretiana, en ese sentido usual del óptimo perfecto,* es necesaria para tener aceptabilidad ética. Este supuesto descuida las restricciones de incentivos.

Este importante problema se elude, especialmente en macroeconomía,

* Se tradujo la expresión *first best* como óptimo perfecto. (N. del T.)

por medio del supuesto 11, que dice que hay un consumidor típico. De ahí en adelante, el supuesto 12 niega una implicación de las restricciones de incentivos que normalmente se ignora y que consiste en que las pérdidas de “peso muerto” creadas por impuestos “distorsionantes” son ilusorias, puesto que no hay manera de eliminarlas. En realidad, los impuestos óptimos pueden ser distorsionantes, como se ilustra en Diamond y Mirrlees (1971). Los supuestos 13 y 14 incorporan entonces los reclamos más bien extremos que a veces oímos respecto a que los programas nacionales de gasto público son improductivos y que los programas de transferencias no otorgan beneficios. Uno de los argumentos que apoyan tales reclamos es el que consiste en señalar que aun cuando dichos programas no son inherentemente distorsionantes, los impuestos que los financian sí lo son. Una vez que aceptamos que las distorsiones son inevitables, la fuerza de tales argumentos se reduce significativamente.

El supuesto 15 consiste en que los mercados de capital son perfectos; uno de los supuestos más comunes en gran parte del análisis neoclásico contemporáneo. Sin embargo, argumentaremos que los prestamistas siempre enfrentan el problema del “riesgo moral” en los mercados de capitales porque algunos deudores tienen el incentivo de obtener préstamos por montos mayores a los que pueden pagar. Por lo tanto, los mercados de capital perfectos son imposibles y siempre se requiere de algunas formas de racionamiento mediante mecanismos distintos al precio para limitar la máxima deuda permisible de cada deudor. Esto le presta apoyo teórico a la restricción “Clower” o “avance de efectivo”, que ha jugado un rol relevante en algunos de los mejores trabajos recientes en el campo macroeconómico. El supuesto 16 se refiere a lo que subyace en el fondo de la opinión reciente de algunos macroeconomistas de que ninguna política puede ser efectiva —o por lo menos eficiente— si no toma al público por sorpresa. Esta opinión está estrechamente ligada al supuesto 17, que se refiere a la neutralidad del dinero, la teoría cuantitativa y la creencia de los monetaristas de que la inflación sólo puede ser causada por la expansión de la oferta monetaria.

Después del dinero, el siguiente tema macroeconómico es el desempleo y el supuesto 18 de que existe un trabajador típico. Se ha sugerido que este supuesto hace virtualmente imposible para gran parte de la teoría macroeconómica explicar el desempleo. Por otro lado, mientras que el concepto keynesiano de desempleo involuntario es difícil de explicar a menos que uno siga a Kalecki y otros en introducir el supuesto de competencia imperfecta y precios y salarios nominales administrados, debe existir un concepto útil de “dificultades involuntarias”, es decir, una situación en la que mucha gente puede encontrarse con muy limitadas oportunidades de empleo aun cuando exista un equilibrio walrasiano. El supuesto 19, que dice que el nivel de desempleo es éticamente aceptable o que hay muy poco que pueda hacerse al respecto, lleva a una breve discusión de la “sin-

tesis neoclásica” (comenzando con la sugerencia del propio Keynes) y de los “keynesianos bastardos” que sólo consideran economías en las cuales los gobiernos han sido capaces de encontrar y poner en práctica una política macroeconómica que ha resultado en un continuo pleno empleo.

Parece que muchos economistas jóvenes piensan en Joan Robinson básicamente como una teórica del capital, que también escribió extensamente sobre economía marxista y desarrollo, y que escribió un libro temprano sobre la competencia imperfecta. No se alude a ninguno de estos tópicos en los 19 primeros supuestos de este trabajo (excepto, quizás, al desarrollo, en relación con el supuesto ocho y la posible no supervivencia de los consumidores pobres). Sin embargo, tanto sus trabajos como sus clases tenían mucho que ver con casi todos los tópicos considerados en esos 19 supuestos. De los cuatro tópicos mencionados, dejaré a otros que escriban sobre Marx y sobre desarrollo. Los próximos dos supuestos, sin embargo, se refieren a la teoría del capital y a la competencia imperfecta.

El debate sobre la teoría del capital fue en realidad acerca del supuesto 20, que postula la existencia de un “bien de capital representativo”. Uno puede estar de acuerdo con muchos otros —incluyendo a Joan Robinson— en que dicho debate fue en realidad una pérdida de tiempo, debido a que el supuesto es claramente irrazonable y además nada importante depende de él. Tampoco el estado de “crecimiento sostenido” resulta interesante en un mundo de recursos percederos.

En cuanto a la competencia imperfecta, el supuesto 21 incorpora el intento reciente de Baumol (1985) y sus colegas de usar la teoría de los mercados “contestables” con el fin de establecer un nuevo marco normativo para juzgar el desempeño de una industria determinada. Los defectos de la defensa del *laissez-faire* sobre la base de la competencia perfecta simplemente reaparecen bajo un nuevo disfraz. Y aun si el nuevo marco normativo fuese aceptable, parecería *a priori* que muchos mercados de trabajo parcialmente sindicalizados están mucho más cerca de él que los mercados para los productos de las grandes corporaciones.

La conclusión obvia de este ensayo es que el futuro de la economía neoclásica depende crucialmente de la validez del supuesto 22: que la teoría neoclásica no necesita ser teológica. Lo que pueda alegarse en favor del *laissez-faire* tiene que estar basado en el costo de intervenir en la economía más que en argumentos teológicos referentes a asignaciones “eficientes” u “óptimas”. Si yo continúo analizando la economía del bienestar es porque creo que cuando se le abstiene de su contenido teológico, tiene mayor oportunidad de ser útil para dirigir políticas y sugerir mejoras a las formas de intervención pública en la economía.

2. La soberanía del consumidor

La doctrina central de la economía ortodoxa es la defensa de la libertad de que cualquiera que tenga dinero para gastar, pueda gastarlo como le guste.

JOAN ROBINSON, 1979a, p. 92 y 1980a, p. 99.

La gramática que los economistas profesionales utilizan para discutir la política económica es, obviamente, la economía del bienestar. Un juicio de valor fundamental que se hace en casi todos los análisis de bienestar es la soberanía de la elección del consumidor; es decir, que las preferencias reveladas por la conducta de la demanda del consumidor corresponden exactamente a un indicador ordinal de su bienestar o incluso a un indicador cardinal, si se está discutiendo la elección bajo incertidumbre y si la hipótesis de la utilidad esperada se satisface.

La soberanía del consumidor es popular entre los economistas por una serie de razones, de las cuales la más importante es la de que todos los teoremas fundamentales sobre la eficiencia adquieren todo su significado ético de este juicio de valor específico. El primer teorema fundamental, debido a Arrow (1951), dice que cualquier asignación que resulte de mercados competitivos perfectos en equilibrio general tiene que ser pareto-eficiente. Esto significa que no hay otra asignación factible que mueva simultáneamente a cada consumidor a una nueva canasta de bienes que pudiera escoger, prefiriéndola a la canasta anterior. Hasta ahora, esto es solamente una afirmación empírica acerca de lo que cada consumidor escogería entre dos canastas hipotéticas alternativas de bienes. El juicio de valor ético sobre la soberanía del consumidor se utiliza entonces para superar la distinción entre los hechos y los valores éticos. Éste ha sido llamado "la ley de Hume" por los filósofos, para poder reclamar que el hecho de mover a cada consumidor a una posición preferida es deseable en cuanto valor ético. Como lo expresó Joan Robinson en su *Economic Philosophy*:

Actualmente nos dicen que como la utilidad no puede medirse, éste no es un concepto operativo y que la "preferencia revelada" debería ocupar su lugar. La conducta observada en el mercado demostrará lo que un individuo elige. La preferencia es simplemente lo que el individuo prefiere; no hay un juicio de valor involucrado.

Sin embargo, de acuerdo a este argumento, resulta claro que es "bueno" que el individuo posea lo que prefiere. Esto, podría sostenerse, no es una cuestión de satisfacción sino de libertad; queremos que él tenga lo que prefiere para evitar imponerle límites a su conducta.

Pero los drogadictos deben ser curados; los niños deben ir a la escuela. ¿Cómo decidimos qué preferencias deben ser respetadas y cuáles limitadas a menos que juzguemos las preferencias mismas?

Es imposible para nosotros violentar nuestra propia naturaleza para abster-nos de hacer juicios de valor. (Robinson, 1962, p. 50.)

De esta forma el primer teorema sobre la eficiencia se convierte en una proposición ética porque las asignaciones pareto-eficientes como las que resultan de los mercados perfectamente competitivos tienen la propiedad de que es imposible mejorar la condición de todos los consumidores en relación con la asignación eficiente.

El segundo teorema fundamental sobre la eficiencia, que se debe a Arrow (1951) y Debreu (1951), dice que bajo condiciones de continuidad, convexidad y no saciedad local de las preferencias, así como la relación de los consumidores con los recursos, cualquier asignación pareto-eficiente puede ser descentralizada a través de un sistema completo de mercados competitivos perfectos, siempre y cuando la distribución inicial de los derechos de propiedad esté determinada exactamente en la forma adecuada para producir esa asignación específica en equilibrio. Dado que esta discusión está limitada a lo que los individuos escogen en realidad, ésta es una proposición puramente empírica, como el primer teorema sobre la eficiencia. Sin un juicio de valor como el de la soberanía del consumidor, las asignaciones que los individuos preferirían elegir no tendrían significación normativa en lo absoluto. Para atribuirle a tales asignaciones el significado normativo que los economistas normalmente le otorgan, tiene que introducirse algún juicio de valor ético; la soberanía del consumidor es simplemente el más obvio, atractivo y funcional.

De manera que una de las razones por las que la soberanía del consumidor ha sido popular entre los economistas es porque justifica las políticas económicas de la *mano invisible* y del *laissez-faire* que los economistas que simpatizan con las empresas ven con agrado. Una mejor razón puede ser, simplemente, que aunque la soberanía del consumidor es indudablemente un juicio de valor, es mucho menos paternalista de lo que tendrían que ser los juicios de valor alternativos, puesto que tendrían que especificar lo que es bueno para un individuo si lo que ese individuo deseara no fuera bueno. Entonces, es obvio que la soberanía del consumidor está estrechamente relacionada con la posición liberal en la cuestión ética, lo que convierte a los derechos del individuo en el árbitro supremo de todas las cuestiones éticas, como en el caso de Nozick (1974). La *Theory of Justice* de Rawls (1971), que pone a la libertad por delante de cualquier "bien primario", es otra manera de abogar en favor de la soberanía del consumidor.

Sin embargo, la conversión de los derechos del individuo en el árbitro supremo, resulta ser una afirmación más fuerte que decir que las asignaciones pareto-superiores son preferibles éticamente. Los liberales consideran cualquier forma de tributación coercitiva como injustificable bajo cualquier circunstancia. Esto está muy estrechamente relacionado con el supuesto siete que consiste en que la distribución de la riqueza es aceptable éticamente en la medida en que no se requiere una redistribución.

Esta aceptación generalizada del juicio de valor sobre la soberanía del consumidor es lo que yo creo que está detrás de la afirmación de Archibald

(1959), que de otra manera sería extraordinaria, de que la economía del bienestar debería transformarse en una rama de la "economía positiva" y concentrarse en encontrar formas de satisfacer aquellas preferencias de los consumidores que dictan su conducta en el mercado. Lerner (1972) también ha defendido enérgicamente la soberanía del consumidor. Señalo a estos dos autores porque ellos, por lo menos, se dieron cuenta de que aquí hay un problema y que la soberanía del consumidor es un juicio de valor. Aparte de Joan Robinson muchos de los economistas que se inclinan por la filosofía, como Sen (1973) y Broome (1978) también han discutido y criticado fuertemente el juicio de valor consistente en la soberanía del consumidor. Tampoco se deberían olvidar los trabajos de Harsanyi (1954) y Gintis (1972a, 1972b, 1974) que critican la soberanía del consumidor cuando los gustos son endógenos.

Desde una perspectiva más práctica, resulta claro —en realidad tautológico— que deberíamos preferir ser capaces de ejercer nuestra elección en el mercado tan libremente como en cualquier otro lugar. Evidentemente, las decisiones de compra que causan externalidades como la contaminación y el congestionamiento son ejemplos claros de casos en los que parece deseable algún control. Pero querer ejercer control sobre tales decisiones de compra no viola en realidad la soberanía del consumidor como un todo, porque la razón para desear interferir en la demanda de un consumidor es precisamente que ésta afecta los objetos de preferencia de otros consumidores. Ejemplos comunes de paternalismo deseable —como los cinturones de seguridad en los autos, los niños y los drogadictos— pueden ser en realidad otros ejemplos de externalidades, más que de la indeseabilidad de la soberanía del consumidor; aunque hay algunas razones para creer que los individuos en cuestión no están tomando realmente las mejores decisiones de acuerdo con sus genuinas preferencias de largo plazo.

Sin embargo, la soberanía del consumidor no es universalmente deseable a cualquier costo. Si así fuera, sería siempre benéfico —dejando de lado las externalidades— ampliar el rango de oportunidades disponibles para cualquier consumidor. ¿Quién, sin embargo, no se ha sentido algunas veces confundido cuando de pronto se le presenta un amplio espectro de elecciones sobre un asunto importante como puede ser un plan de pensiones? ¿Y casi ha preferido perder su oportunidad de elegir, si tuviera la seguridad de que, finalmente, se tomaría la elección correcta en beneficio del individuo? Un ejemplo aún más convincente de la indeseabilidad de la soberanía completa del consumidor es cuando los individuos están imperfectamente informados y lo saben. Un consumidor mal informado sabe que alguien con mejor información —quizás un experto— podría tomar una mejor decisión en su lugar. Sería mejor si el consumidor mismo pudiera informarse mejor, pero debemos admitir que los consumidores pueden fácilmente sobrecargarse de información, confundirse en realidad. Esto nos trae al asunto de la racionalidad limitada, que es mi próximo tema.

3. Racionalidad ilimitada

En pocas palabras, ninguna teoría económica nos proporciona respuestas de receta. Cualquier teoría que sigamos ciegamente nos perderá. Para hacer buen uso de la teoría económica tenemos que separar los elementos propagandísticos de los científicos, contrastarlos con la experiencia, ver en qué grado los elementos científicos son convincentes y finalmente recombinarla con nuestros puntos de vista políticos. El propósito de estudiar economía no es adquirir un conjunto de respuestas de receta a las preguntas económicas, sino aprender la manera de evitar que los economistas nos engañen.

JOAN ROBINSON, 1960, p. 17.

Así concluye Joan Robinson sus conferencias sobre "Marx, Marshall y Keynes" dictadas en la Escuela de Economía de Delhi en 1955. Si la gente puede ser engañada tan fácilmente por los economistas, cuánto más irrazonable es entonces asumir que pueden tomar decisiones perfectamente racionales. En realidad, Simon (1982, 1983) y otros han presentado largas y convincentes argumentaciones sobre cómo la gente que toma decisiones presenta varias formas y grados de "racionalidad limitada" en cuanto a que no parecen estar maximizando un ordenamiento de preferencias equivalente al que la teoría neoclásica típicamente presume. Aun cuando se trate de decisiones relativamente simples, en las cuales los objetivos carecen de ambigüedad y las restricciones son muy obvias, la gente no siempre se comporta de una manera consistente con la teoría económica neoclásica. En realidad, una vez que los problemas de decisión son más bien complejos, se enfrenta la paradoja de que mucha racionalidad es irracional, porque es muy problemático y demasiado costoso en términos de tiempo descubrir qué decisión maximiza realmente las propias preferencias, aun cuando esto fuera posible después de todo. De forma similar, en sus experimentos psicológicos, Tversky y Kahneman (1981, 1986) principalmente, han demostrado cómo el resultado de un proceso de toma de decisiones puede ser sistemáticamente influido por la forma en que se "enmarca" el problema de la decisión, igual que un segmento de línea, que es en realidad más corto que otro, puede hacerse aparecer más largo agregándole a cada segmento flechas adecuadas para sugerir contracción o expansión, según se considere necesario. Sin embargo, un principio básico de la conducta racional —en realidad, yo afirmaría que es *el* principio fundamental— es precisamente que la decisión no debería ser afectada por la forma en que se enmarque el problema. Más bien, debería ser determinada solamente como una función de las consecuencias hipotéticas de cada posible decisión. Ahora argumentaré por qué esto arroja dudas considerables sobre la aplicabilidad de

la soberanía del consumidor a la conducta de mercado de consumidores limitadamente racionales que ciertamente existen en el mundo, aunque no existan en la economía neoclásica. Recuérdese el papel del juicio de valores de la soberanía del consumidor, que discutimos en la sección anterior. Es utilizado para darle un significado normativo a las asignaciones pareto-eficientes, que entonces pueden ser calificadas como éticamente deseables. Ahora estoy dispuesto a afirmar que cualquier norma social debería ser consecuente en el sentido de que debe prescribir decisiones basadas solamente en las consecuencias de todas las posibles decisiones —que es “el principio fundamental de la racionalidad”— según me referí a él en el párrafo anterior. Éste es en realidad un supuesto profundamente controvertido en la filosofía moral, como puede inferirse de la extensa discusión crítica que ha recibido y a la cual me refero con alguna profundidad en Hammond (1986a). No menos controvertida es la doctrina ética del “utilitarismo”, que es más fuerte que el consecuencialismo. No obstante, estoy dispuesto a afirmar que la mayor parte de la controversia surge porque la mayoría de los críticos del consecuencialismo en la ética tienen en mente un concepto estrecho de las consecuencias relevantes. El respeto por los derechos del individuo, la sensación de integridad personal, la aceptabilidad más amplia de ciertas normas de conducta como la verdad y la honestidad; y aún los efectos de la educación ética y de la conducta ejemplar sobre los motivos del comportamiento de las personas, son ejemplos de consecuencias, que si son ignoradas, dejan al consecuencialismo abierto al tipo de ejemplos problemáticos que Williams (1973), en especial, nos ha presentado.

Para que la soberanía del consumidor tenga una mayor oportunidad de ser aceptada éticamente, la norma social debería, obviamente, basarse en las preferencias individuales. Sobre todo, debe coincidir exactamente con las preferencias individuales en aquellas sociedades hipotéticas muy especiales en las que ocurre que todos los individuos son idénticos y cada uno está eligiendo entre asignaciones en que todos los consumidores tienen cantidades iguales de cada bien privado. Pero esta coincidencia solamente es posible, si ocurre que la preferencia de cada individuo es igual a la norma social de la sociedad “copia” en la cual todos son idénticos al individuo dado. De manera que las preferencias de cada individuo deben ser equivalentes a una “norma individual” consecuencialista, que es sólo una copia de la norma social para una “sociedad copia” especial. Puesto que el consecuencialismo requiere que las decisiones siempre maximicen totalmente el ordenamiento de las preferencias del individuo sobre el conjunto de todas las posibles consecuencias, es totalmente inconsistente con la racionalidad restringida. Esto explica formalmente lo que a muchos les parecería obvio en forma intuitiva: que la racionalidad restringida es inconsistente con la soberanía del consumidor.

Esta inconsistencia es problemática para aquellos economistas neoclásicos a quienes les gustaría afirmar que las asignaciones de equilibrio en

mercados completos, perfectamente competitivos, pueden darnos el mejor de los mundos posibles. Pero entonces ellos se merecen este problema, porque están buscando una racionalidad ilimitada en la elección de un sistema económico y de su asignación resultante, aun cuando los individuos son limitadamente racionales. Es difícil que la mano invisible pueda ser ilimitadamente racional cuando los individuos no lo son. Sin embargo, los críticos de la mano invisible deben estar alerta. Pueden verse tentados a afirmar que debido a que la conducta del individuo en el mercado es limitadamente racional, debe remplazarse por mecanismos de planificación. La desventaja obvia de esto es que la racionalidad de los que administran un mecanismo de planificación no es menos limitada que la de un participante típico en el mercado; en realidad, como Hayek siempre ha enfatizado, debido a que tales administradores inevitablemente enfrentan problemas de decisión muy complejos que implican el manejo de una mayor información que la relevante para un participante típico en los mercados competitivos, su racionalidad es probablemente más circunscrita.

Es cierto que diversas formas de racionalidad limitada pueden tener un impacto significativo sobre la naturaleza de los equilibrios resultantes, como ha sido señalado recientemente para distintos ambientes económicos por Akerlof y Yellen (1985a, b) y por Russell y Thaler (1985). Sin embargo, para mí la racionalidad restringida de los agentes económicos es sólo una más del tipo de restricciones que deben tomarse en cuenta al determinar qué asignaciones económicas son realmente factibles, no digamos óptimas. Dado que, como argumento en la sección 10, las asignaciones de óptimo perfecto son casi inalcanzables y puesto que las asignaciones de mercado no atraen especialmente nuestra atención, el hecho de que los agentes económicos puedan no siempre estar maximizando del todo lo que sería mejor para ellos maximizar, no es en realidad un problema importante. La conducta individual opera, en efecto, como una restricción en el conjunto de asignaciones verdaderamente factibles. Y la racionalidad completa no es un requerimiento esencial para los modelos descriptivos de la conducta económica, como Becker (1962) explicó hace tiempo.

Más aún, reconocer que los agentes pueden ser limitadamente racionales tiene algunas implicaciones prácticas útiles que no podrían surgir de otra manera. En economía positiva podemos dar cuenta de toda clase de agencias y servicios profesionales que existen para brindar a sus clientes servicios de asesoría encaminados a mejorar la toma de decisiones. En economía normativa podemos abogar por la prestación de servicios públicos como la Oficina de Asesoría al Ciudadano que ofrece asesoría gratuita a aquellos que más podrían beneficiarse de ella.

Yo concluyo que, aun cuando la racionalidad restringida es inconsistente con la soberanía del consumidor, esto en realidad no es un problema, a menos que se esté buscando un sistema económico que funcione como una mano invisible ilimitadamente racional. En realidad, los argumentos

que he dado para considerar la racionalidad ilimitada como un supuesto innecesario en los análisis de bienestar bien hechos, se aplican igualmente a la soberanía del consumidor. El hecho de que los consumidores puedan no conducirse en la forma en que la norma ética prescribiría, sirve simplemente como otra restricción más que debe tomarse en cuenta en nuestras discusiones sobre política económica y sus efectos en las asignaciones económicas.

4. Previsión ilimitada

Keynes trajo al *tiempo* de vuelta a la teoría económica. Él despertó a la *Bella durmiente* del largo olvido en el que el "equilibrio" y la "previsión perfecta" la tenían condenada y la trajo al mundo presente.

Esta liberación hizo que la economía diera un gran paso adelante, al alejarla de la teología y encaminarla hacia la ciencia; hoy ya no es necesario que las hipótesis se enmarquen de forma tal que sepamos por adelantado lo que se rechazará. Las hipótesis que se relacionan con el mundo donde los seres humanos viven realmente, donde no se puede conocer el futuro o deshacer el pasado, tienen ahora la posibilidad, por lo menos en principio, de plantearse en forma probable.

JOAN ROBINSON, 1962, pp. 73-74.

En la última sección se discutió la racionalidad ilimitada de un solo agente que actúa en forma aislada en el mundo; sin embargo, hay muchos agentes cuyas decisiones interactúan en forma muy compleja. De hecho, uno de los atractivos de los mercados competitivos en equilibrio walrasiano es precisamente que los agentes económicos no tienen que conocer nada respecto a los otros. Cada agente interactúa simplemente con el "subastador" walrasiano que conoce las funciones de exceso de demanda de todos los agentes y ajusta los precios a través de cierta especie de proceso *tatónnement* para equilibrar todos los mercados. Todo lo que el agente individual necesita saber es el vector de precios de equilibrio establecido por el "subastador".

Un problema obvio de este enfoque es que el mundo no tiene "subastadores" walrasianos. Lo más cercano que podemos encontrar son los controladores de precios nombrados por el gobierno a quienes se les pide equilibrar la oferta y la demanda, más que la tarea más usual de contener la inflación; y los "creadores de mercado" en los mercados de valores (véase Howit, 1979, pp. 621-622; Glosten y Milgrom, 1985, y los trabajos citados en este último). Aun cuando existiera un "subastador" que funcionara perfectamente, el modelo walrasiano de la economía encontraría grandes problemas en ambientes más realistas. La razón es que nunca podrían existir

mercados de bienes contingentes saturados y con previsión perfecta, como asume gran parte de la teoría económica contemporánea. Aun en la teoría abstracta, tales mercados completos sólo pueden funcionar realmente si todos los agentes en la economía están igualmente informados cuando se abren los mercados. De otra manera, aquellos "comerciantes" que están mejor informados serán capaces de explotar su información superior mediante transacciones mercantiles adecuadas. Como Milgrom y Stokey (1982) y Sebenius y Geanakoplos (1983) han demostrado de manera formal en un artículo reciente, un agente que se enfrenta a una oferta de intercambio que depende de un evento sobre el cual él sabe que está menos bien informado que la persona que le hace la oferta, será racional si rehúsa, a menos que tenga preferencias diferentes que hagan el intercambio mutuamente benéfico de todas maneras o crea que tiene diferentes expectativas anteriores y posteriores en relación con las probabilidades de las diversas contingencias. Pero normalmente el intercambio tiene lugar en forma suficientemente anónima como para que nunca se esté seguro de si el socio comercial tiene información privilegiada o si en realidad empieza con expectativas anteriores diferentes. Ésta es la razón de que el comercio de acciones de las empresas entre personas que poseen información privilegiada (como fue discutido por Kyle, 1985 en particular) deba ser prohibido si se desea que el mercado de valores funcione perfectamente; de que en la práctica tantas personas ajenas al negocio encuentren muy difícil obtener ganancias significativas en el comercio de acciones y de que los "creadores de mercado" en el mercado de valores necesiten mantener precios de "oferta"* inferiores a los precios "iniciales"*** (Copeland y Galai, 1983; Glosten y Milgrom, 1985).

La información privada o asimétrica también crea proplemas de "riesgo moral" y de selección adversa en los mercados de seguros que recientemente han recibido mucha atención por parte de los teóricos de la economía. Trabajos recientes realizados por Mervyn King muestran que la recompra de acciones, como operación opuesta a los dividendos, puede sufrir problemas similares; es decir, si la dirección de la empresa trata de gastar el dinero que debería pagarse como dividendos en la recompra de acciones, esto puede ser mal interpretado como una indicación de que las perspectivas de la empresa han mejorado, de manera que las acciones se vuelven demasiado caras para recomprarlas, y después de todo los dividendos resultan atractivos pese a sus desventajas desde el punto de vista tributario.

En realidad, una vez que se admite la información privada o asimétrica, el comercio debe realizarse secuencialmente, porque es imposible tener un solo mercado para todas las mercancías contingentes todo el tiempo, como

* "Bid prices."

** "Asking prices."

fue la idea planteada por Debreu (1959). Una razón para esto es que, aquellos que no han nacido y otros cuyas preferencias todavía no están completamente formadas, encontrarán muy difícil arreglar o hacer que se arregle el patrón de demanda de preferencias contingentes que les gustaría tener en los mercados completos de mercancías que se tienen en Debreu. Otra razón es que los costos de transacción están destinados a limitar las contingencias que pueden ser cubiertas en los mercados, así como el número de periodos en el futuro, etc. De cualquier manera, los agentes tratarán de prever qué precios prevalecerán en los mercados que todavía tienen que abrirse.

En la década de los años setenta este problema de tratar de adivinar el futuro se resolvió postulando la previsión perfecta, por lo menos en relación con la media, si no a la distribución completa de probabilidades de los precios de mercado. Econometristas y macroeconomistas tendieron a concentrarse en modelos lineales-cuadráticos con equivalentes de certidumbre que consistían en que la predicción de la distribución de la media era suficientemente buena, en la tradición de Muth (1961). Los microeconomistas estaban preocupados con la distribución completa de probabilidades. Si hay mercados en equilibrio walrasiano y hay información común, esto equivale a que cada agente es capaz de prever perfectamente los precios que prevalecerán en cada estado exógeno del mundo, como en la generalización hecha por Radner (1972) del trabajo de Arrow (1953, 1964) sobre mercados contingentes de valores. Con información privada o asimétrica *ex ante* los microeconomistas encontraron serios problemas para probar la existencia del equilibrio, a menos que los precios de equilibrio contuvieran tanta información como para crear expectativas comunes *ex post*, después de que los agentes han aprendido del hecho de que el vector de precios de equilibrio iguala las demandas y las ofertas del mercado. Entonces todos los agentes, en equilibrio, tienen información perfecta. Excepciones notables son los modelos especiales de Lucas (1972, 1983); Ausubel (1984), y aquellos reportados en Jordan y Radner (1982).

Entonces, aunque se ha abandonado el supuesto de previsión perfecta en sentido estricto, porque los agentes permanecen inciertos acerca del estado exógeno del mundo, sorprendentemente no hay incertidumbre adicional que surja del sistema económico mismo. Para cada posible historia de los eventos exógenos, la historia contingente de los vectores de precios de equilibrio es frecuentemente conocida en forma completa. Las únicas excepciones ocurren en relación con los equilibrios parcialmente reveladores de Lucas, Ausubel y Jordan y Radner, como se dijo antes. Nótese que los "equilibrios de manchas solares" de Cass y Shell (1983) tienen también la característica de que los precios contingentes son perfectamente previstos. En realidad, tales equilibrios fueron expectativas racionales. Lo novedoso de los "equilibrios de manchas solares" es que los estados del mundo semejantes a las manchas solares que no influyen en las variables

exógenas de la economía —como las preferencias y la tecnología— pueden, sin embargo, influir los precios de equilibrio y producir equilibrios ineficientes. El punto es que todos predicen exactamente cómo los precios de equilibrio dependen de eventos extrínsecos.

Un supuesto de casi toda esta literatura sobre equilibrio general con incertidumbre y mercados incompletos es que, a la postre, el estado del mundo se revela a todos los agentes del mercado. Si esto no fuera cierto, sería imposible ver cómo podrían los agentes aprender alguna vez la forma en que los precios dependen del estado del mundo. Un supuesto mucho más factible es que cada agente sólo llega a ver una pequeña parte de la pintura de la economía. Esto lleva a un concepto más débil del equilibrio, en el cual las creencias de los agentes acerca de cómo los precios dependen de su propia información sobre el estado del mundo, son correctas. En una economía cuya historia puede ser resumida en cualquier momento por una lista (posiblemente muy larga) de estados variables que describen el conjunto de agentes y sus preferencias, información, creencias, posesión de activos físicos y financieros, uno puede buscar un equilibrio walrasiano del tipo de “Markov” en el cual los precios de cada momento están determinados como funciones de todos los estados-variables. Para que esto sea un equilibrio, no sólo los precios tienen que equilibrar todos los mercados en cada posible estado de la economía, sino que además los agentes deben tener creencias correctas sobre el proceso estocástico de Markov con relación a su información al final de cualquier periodo y su información al comienzo del mismo periodo.

Aunque yo creo que tales equilibrios de Markov son interesantes y tienen importancia conceptual, permanecen casi inexplorados. En la poca literatura que existe, se han presentado con nombres tales como “distribuciones autogeneradoras” (Shrefin, 1981) y “equilibrios recursivos” (Prescott y Mehra, 1980). Shrefin se inspiró en Hahn (1973a) y los otros en Lucas (1978). Shrefin tiene agentes diferentes pero un ambiente no económico en el que el conjunto de posibles estados del juego es finito; Lucas, Prescott, Mehra y otros sólo tienen resultados para el equilibrio walrasiano cuando hay un *continuum* de individuos idénticos y la economía se desempeña siempre óptimamente desde el punto de vista de cada individuo. Recientemente, Spear (1985) ha llevado las cosas más lejos, pero todavía carecemos de la existencia de un teorema satisfactorio para el equilibrio markov-walrasiano, excepto en casos muy especiales. Las dificultades para probar la existencia surgen debido a que el espacio del proceso de precios de Markov tiene inherentemente dimensiones infinitas, aun en una economía de dos clases. Para aplicar el teorema usual del punto fijo hay que estar seguro de que las ofertas y las demandas son adecuadamente continuas, y éstos son temas que están lejos de resultar claros en el espacio de una función de dimensiones infinitas.

Tales tecnicismos matemáticos parecen estar muy lejos de los modelos

realistas que consideran una visión más bien incompleta de los agentes económicos reales sobre el funcionamiento de la economía y sobre el cual basan sus expectativas. Están también muy lejos de los más sofisticados “modelos de equilibrio general aplicado” (Shoven y Whalley, 1984). El problema de modelar se ha complicado tanto que los economistas matemáticos están apenas acercándose a la demostración de la posibilidad de existencia de un equilibrio. Aun así, los modelos de equilibrio de la economía asumen implícitamente que los agentes económicos son aún más listos que los propios economistas matemáticos, porque de alguna manera son capaces de aprender y reaccionar frente a un modelo de la economía inmensamente complejo, que incluye como estados-variable todo lo que ellos pueden conocer; por ejemplo, el contenido completo del *Financial Times* y del *Wall Street Journal*, todas las estadísticas económicas que se hayan publicado, etc. En este punto, ya resulta imposible considerar seriamente tales modelos de equilibrio. Aun si no incorpora la previsión perfecta, la noción de racionalidad ilimitada considerada para un solo agente en la sección tres se ha extendido a espacios de dimensiones infinitas en una forma que, pienso yo, debería llamarse “previsión ilimitada”.

La discusión anterior se ha concentrado en el equilibrio walrasiano o en la economía de la competencia perfecta. Cada agente necesitaba solamente un modelo para predecir la secuencia de observaciones que haría en el tiempo, incluyendo los precios que enfrentaría en cualquier momento. Los demás agentes económicos no tienen importancia; es sólo a nivel muy agregado que afectan los precios que enfrenta el agente único en consideración. Ésta es una tremenda simplificación porque elimina las posibilidades de interacción estratégica entre los diferentes agentes económicos. Matemáticamente, cada agente se conduce como si estuviera en un juego con un *continuum* de jugadores, en el cual sólo importa la distribución de estrategias escogidas por los otros jugadores. Cuando hay competencia imperfecta, la interacción estratégica es muy importante y en años recientes ha sido modelada sobre todo por medio de la teoría de juegos, para usar la terminología que se ha hecho común desde el trabajo de Von Neumann y Morgenstern. Aun así, la palabra “juego” no logra transmitir por completo la complejidad del mundo en que los agentes económicos tienen que tomar sus decisiones. Porque, en los juegos reales, aun juegos enormemente complejos como el ajedrez y el go, cada jugador sabe mucho acerca de su oponente y acerca de lo que un oponente debe hacer para tratar de ganar el juego. Sin embargo, en las economías reales está lejos de ser claro quiénes son los “jugadores” que participan en el “juego”, ya no digamos sus objetivos.

Todo estaría bien si tuviéramos una teoría adecuada de tales juegos, al menos para los casos más simples. Sin embargo, ahora mismo la teoría de formas extensivas de juegos está en un periodo de gran agitación, en el que aun la noción de conducta racional parece autocontradictoria. Por ejemplo,

si un juego como el del dilema del prisionero se lleva a cabo un número finito arbitrario de veces, la noción común de racionalidad prescribe que cada jugador debería confesar siempre y nunca cooperar con el otro jugador. Sin embargo, el trabajo reciente de Axelrod (1981, 1984) muestra la superioridad aparente de jugar una estrategia de “dando y dando”, en la cual cada jugador coopera si y sólo si el otro jugador cooperó en el periodo anterior. La paradoja interesante es que, si parece probable que el otro jugador vaya a continuar jugando de “dando y dando” entonces la mejor estrategia para el jugador es jugar de la misma forma hasta que se acerque el final del juego. Pero entonces es “racional”, en un sentido que todavía no resulta muy claro, que el otro jugador juegue con la estrategia que al principio era irracional, porque puede convencer al primer jugador de que juegue “dando y dando”. El análisis ha llegado más allá del trabajo de Kreps, Milgrom, Roberts y Wilson (1982) pero no ha alcanzado todavía el punto de reposo. El mismo concepto de racionalidad se ha hecho poco claro (véase también Campbell y Sowden, eds., 1985) y por tanto ha debilitado las bases de la teoría del equilibrio.

5. Cooperación ilimitada

Considérese ahora el notorio problema de la contaminación. Aquí los economistas deberían haber sido, otra vez, prevenidos. La distinción que Pigou hizo entre los costos privados y los costos sociales fue presentado por él como una excepción a la regla benevolente del *laissez-faire*. Los economistas fueron los últimos en darse cuenta de lo que estaba ocurriendo y cuando lo hicieron lograron callarlo otra vez. El *laissez-faire* y la soberanía del consumidor eran todavía absolutos excepto en algunos casos menores discutidos bajo el título de “externalidades” que fácilmente podían enderezarse.

JOAN ROBINSON, 1972, p. 7.

En la segunda sección se mencionó cómo las externalidades limitan el alcance de la soberanía del consumidor. Esto se debe a que en presencia de externalidades —sean economías o deseconomías externas— los consumidores persiguen metas que son inconsistentes con la eficiencia de Pareto, y podrían estar mejor en conjunto si su libertad para crear deseconomías externas y su libertad para no crear economías externas, pudieran, de algún modo, limitarse. Tanto se puede aprender de la economía elemental. Las externalidades, en los hechos, debilitan las conclusiones de los dos teoremas fundamentales de la eficiencia. El primer teorema se invalida porque, en ausencia de mercados adecuados para los efectos externos, los mercados competitivos generalmente no producen asignaciones pareto-eficientes.

Los costos privados y los beneficios, que ignoran los efectos externos, difieren en el margen de los costos y beneficios sociales, que incluyen tales efectos. Similarmente, el segundo teorema de la eficiencia también falla. A menos que se creen mercados especiales para alentar la creación de economías externas y detener la molestia de las deseconomías externas, en general ningún mercado competitivo puede producir una asignación pareto-eficiente.

Tal es la teoría de cómo las externalidades debilitan la efectividad de un mercado competitivo perfecto en cuanto buen asignador de los recursos económicos. También existe experiencia práctica sobre lluvia ácida, smog, combustible con plomo, aeropuertos ruidosos y otras formas de contaminación que las sociedades industriales imponen a nuestros cuerpos, mentes, propiedad personal e incluso a nuestros monumentos públicos. Aun así, a pesar de la evidencia que tenemos a nuestro alrededor sigue habiendo muchos gobiernos cuyos consejeros económicos parecen pensar que las externalidades pueden ser ignoradas tranquilamente.

Para poder ignorar las externalidades de una forma que sus amos en los negocios y aun en el gobierno encuentren más conveniente, los economistas conservadores del *laissez-faire* necesitan cegarse a sí mismos con una teoría adecuada. Demestz (1967) y Buchanan y Stubblebine (1962) lograron encontrar una, basada en los derechos de propiedad. El teorema de "Coase" (1960) demostró que los impuestos o subsidios de Pigou sobre las externalidades eran equivalentes a la asignación de derechos de propiedad y que, en presencia de costos de transacción, algunas asignaciones de derechos de propiedad podrían ser más eficientes que otras. Entonces, la doctrina de los derechos de propiedad, como se le llama usualmente, es formulada para afirmar que, cuando varias entidades o personas se encuentran imponiéndose economías externas entre sí o no logran crear economías externas de beneficio mutuo, la ineficiencia paretiana resultante puede resolverse haciendo que las partes interactuantes se pongan de acuerdo sobre cuál es la mejor manera de crear los derechos de propiedad que gobiernen los efectos externos, de manera que la divergencia entre beneficios y costos marginales privados, por un lado, y beneficios y costos marginales sociales, por otro quede eliminada. Entonces los teoremas fundamentales de la eficiencia recuperan su validez. Tales arreglos mutuos ciertamente llevarían a resultados que son pareto-eficientes, de manera que las externalidades pueden ser ignoradas. Aun si tales arreglos mutuos fueran imposibles, debido a obstáculos legales (que deberían eliminarse de todas maneras, de acuerdo con esta doctrina) o debido a costos de transacción o información limitada, de todas maneras el *laissez-faire* sigue dando lugar a asignaciones restringidas pareto-eficientes, en el sentido de que ninguna asignación verdaderamente factible que respete los obstáculos legales y utilice sólo la información disponible puede ser pareto-superior. Entonces, la doctrina de los derechos de propiedad es en realidad un mero caso especial que lidia con

las externalidades de lo que me gusta llamar “la tautología de la eficiencia”. Esto asume que cualquier mejoramiento paretiano factible de los arreglos institucionales puede encontrarse siempre y por lo tanto discute que las asignaciones económicas que resulten en realidad deben ser pareto-eficientes.

De hecho, para los defensores del *laissez-faire* que también están satisfechos con la eficiencia paretiana como una condición suficiente para la aceptabilidad ética, a pesar de las fallas de los supuestos seis y siete discutidos más adelante, la tautología de la eficiencia es un resultado maravilloso. Garantiza la eficiencia paretiana, porque si existiera una forma de encontrar un mejoramiento paretiano, ¡ya se habría encontrado! Ésta es una racionalidad ilimitada *par excellence*, aplicada no sólo a los individuos sino también a grupos de dimensiones arbitrariamente grandes. Una objeción similar se aplica, por supuesto, *al core*, cuando se postula la formación de una coalición irrestricta, como se hace frecuentemente. En realidad, dado que los “*core allocations*” deben ser pareto-eficientes, cuando existen, el *core* ha sido un refugio útil para aquellos cuyas sensibilidades éticas no han progresado más allá de considerar suficiente la eficiencia paretiana.

Las últimas tres secciones se han ocupado de cómo la teoría neoclásica del equilibrio económico presume un grado absurdo de habilidad en los agentes económicos. Por supuesto, es muy reconfortante poder creer que todos los agentes son racionales, llenos de clarividencia y tan dispuestos, capaces y deseosos de cooperar, que entre ellos se produce el mejor de todos los mundos económicos posibles. Es tiempo de que estas afirmaciones indignantes empiecen a ser relajadas. Los individuos están limitados en su racionalidad, clarividencia y capacidad de cooperación. Reconocer estos hechos patéticamente obvios debería permitirnos a los economistas trabajar con una idea del mundo en el cual no somos inútiles, porque podemos enseñarle a la gente a tomar decisiones que contengan más racionalidad, más clarividencia y mayor cooperación.

Esto no significa que los modelos de equilibrio deban ser totalmente abandonados. En realidad, nuestras objeciones no tienen nada que ver con el concepto de equilibrio *per se*. Todavía tiene sentido buscar un equilibrio entre oferta y demanda en la economía. Más bien es la interpretación de las funciones de oferta y demanda la que cambia. Ya no se pretende que las ofertas y demandas sean realmente aquellas que maximizan los objetivos correctamente percibidos de cada agente privado en la economía. Como diera cuenta el joven Becker (1962), la teoría del equilibrio no requiere de los supuestos conductuales de maximización, no digamos de racionalidad o clarividencia ilimitadas.

De esta manera, el concepto de equilibrio no requiere de ninguna clase de racionalidad o clarividencia. Pero cuando se trata de asuntos de interpretación normativa, es cierto, por supuesto, que los modelos de equilibrio necesitan poner atención a la racionalidad y previsión limitadas de cualquier

ser humano, aun del más listo de los economistas matemáticos. Parece que uno necesita describir a cada agente de la economía no sólo por sus gustos y su campo factible, sino también por el modelo simplificado del mundo que utiliza para tomar sus decisiones. Los modelos existentes de toma de decisiones están diseñados como si cada agente tuviera suficiente racionalidad y clarividencia para poder jugar a la perfección juegos como el ajedrez. Sin embargo, aun las computadoras juegan ajedrez imperfectamente, desde el punto de vista de los grandes maestros. Por otro lado, si uno deseara simular cómo juegan en realidad los jugadores más inexpertos, la mayoría de los programas de ajedrez serían demasiado buenos para evitar errores que lleven a un jaque o a la pérdida temprana de una pieza valiosa. Sin embargo, muchas decisiones económicas de la vida real, tienen las características de un error importante en ajedrez; y los modelos predictivos que ignoran esto llevan a conclusiones normativas que son fundamentalmente erradas. Aun si tales modelos predijeran con precisión el nivel agregado de empleo, por ejemplo, seguirían ignorando completamente el hecho de que muchos desempleados no son buenos para buscar sistemáticamente un trabajo. En realidad, si lo fueran, esto sería en sí mismo una habilidad que los calificaría para un rango mayor de empleos. El descuido de su habilidad limitada para encontrar empleos adecuados lleva muy fácilmente a la conclusión normativa falsa de que la gente está desempleada porque tiene preferencia por el ocio; o menos eufemísticamente, porque son haraganes. Kay y King (1978, p. 108) hacen una observación similar en relación con el sistema impositivo cuando escriben “es importante tener presente que una razón por la cual los pobres son pobres es que no están capacitados como contadores calificados”.

El trabajo reciente de Russell y Thaler (1985) es por lo menos un paso en la dirección correcta. También el trabajo de Myerson (1983), aun cuando asume una capacidad ilimitada para formular y resolver programas lineales apropiados; sin embargo, incorpora el caso de la previsión restringida.

6. La eficiencia paretiana es suficiente para alcanzar aceptabilidad ética

En este reino disminuido (de la Teoría General de Keynes) el *laissez-faire* todavía puede florecer, desde esta base puede realizar incursiones para recapturar el territorio perdido. Es la unificación de las viejas fuerzas ideológicas alrededor de esta llama —la distribución óptima de recursos en periodos largos de equilibrio— lo que explica el lento progreso que se ha hecho para acercarse a la llamada Teoría del Valor y la Distribución con el tiempo histórico y a la llamada Teoría del Bienestar con la vida humana.

JOAN ROBINSON, 1962, p. 82.

Los dos teoremas fundamentales de la eficiencia en la teoría del bienestar caracterizan a las asignaciones pareto-eficientes como aquellas que emergen de mercados competitivos completos en equilibrio general y que funcionan perfectamente. Los supuestos dos y tres —la soberanía del consumidor y la racionalidad ilimitada— se utilizan para dar a las asignaciones pareto-eficientes un significado ético y convertir estos dos teoremas fundamentales en justificaciones éticas de las asignaciones de los mercados libres. Sin embargo, existe todavía un obstáculo importante a tales justificaciones, que se relaciona con la diferencia entre el primero y segundo teoremas. Es el segundo teorema el que nos dice prácticamente que cualquier asignación pareto-eficiente es un resultado posible de mercados competitivos perfectos en equilibrio general. Pero hay una importante salvedad en la expresión del teorema: alcanzar cualquier asignación específica pareto-eficiente requiere generalmente una redistribución del poder de compra a través de impuestos o subsidios globales, de manera que la distribución de la riqueza permita que dicha asignación ocurra en equilibrio. Mientras que el primer teorema de la eficiencia dice que una asignación lograda en equilibrio competitivo perfecto es pareto-eficiente independientemente de la distribución del ingreso.

A pesar de la distinción elemental entre los dos resultados, éstos siempre se confunden en una forma que casualmente resulta favorable para los defensores del *laissez-faire* y del *statu quo*. A tales defensores les encanta apelar al primer teorema de la eficiencia para afirmar que deberíamos eliminar todos los impuestos distorsionantes y demás obstáculos a las asignaciones perfectamente competitivas. Ellos son mucho más vociferantes en su defensa de los mercados libres que al momento de reconocer, por ejemplo, que eliminar los beneficios sociales financiados por impuestos distorsionantes probablemente golpeará duro a los miembros más pobres de la sociedad que, casi por definición, son menos capaces de prosperar en un ambiente económico competitivo. Es cierto que un movimiento hacia mercados competitivos sin distorsiones pasará la prueba de compensación originalmente creada por Barone, pero que se atribuye más frecuentemente a Kaldor y a Hicks. Pero no hay mejoramiento paretiano a menos que la compensación se pague realmente a aquellos que se ven afectados adversamente por los vientos de una mayor competencia. En ausencia de tal compensación, las ganancias de algunos grupos deben compararse con las pérdidas de los otros. Puesto que hay algunas dificultades fundamentales para pagar una compensación adecuada, como se verá más adelante en las secciones 10 y 11, el argumento en favor del *laissez-faire* permanece seria y fundamentalmente incompleto.

En realidad, en cuanto uno se preocupa de la ética en la distribución del ingreso, el primer teorema de la eficiencia es despojado de su significación ética. No hay ninguna garantía de que el *laissez-faire* producirá una distribución justa del ingreso, ni siquiera una que evite la injusticia grotesca

de que algunas personas apenas subsistan en una pobreza abyecta mientras otros viven en la abundancia extrema. En realidad, tanto las asignaciones de mercado como las pareto-eficientes pueden ser aún peores que eso, porque es totalmente posible que ambos conceptos sean consistentes con una situación de hambre muy extendida, como lo discutiré en la próxima sección. La eficiencia de Pareto no es suficiente para lograr la aceptabilidad ética, aun cuando muchos defensores del *laissez-faire* pueden querer afirmar, aunque sea implícitamente, que lo es, ni tiene realmente un significado ético. En realidad, es el segundo teorema de la eficiencia el que puede reclamar cierta significación ética, porque caracteriza cualquier asignación pareto-eficiente —en especial cualquier asignación pareto-eficiente con una aceptación de la distribución del ingreso éticamente aceptable.

Como escribió Joan Robinson en su revisión (1949 y 1951a, p. 173) de la *Economía dinámica* de Harrod “discutir ya sea la distribución del ingreso o las medidas para aumentar la inversión útil introduce a la política en la discusión económica, pero no hay manera de sacarla. (La) decisión de evitar estos temas es en sí misma una decisión política”.

7. La distribución de la riqueza es éticamente aceptable

Todos, excepto unos cuantos fanáticos, admiten que la cantidad total de ahorro (al nivel de pleno empleo de la capacidad de la economía) depende de la distribución de la riqueza y del ingreso en la sociedad; y de la política de las empresas respecto a la retención de ganancias para autofinanciarse. Para representar el nivel correspondiente de acumulación como “el deseado por la sociedad”, es necesario demostrar primero, que la distribución de la riqueza es deseable; éste es el tema, entre todos, que la ideología del *laissez-faire* está menos interesada en discutir.

JOAN ROBINSON, 1965, p. 142.

El supuesto seis equivale a declarar la irrelevancia de la distribución de la riqueza; la eficiencia de Pareto es suficiente por sí misma para la aceptabilidad ética. Aquí considero que un supuesto que, aunque formalmente es más débil, descarta cualquier discusión adicional sobre la desigualdad o la pobreza en la economía. El supuesto consiste en que, si bien es cierto que la distribución de la riqueza es un tema ético legítimo, la política económica no puede hacer nada para mejorarlo. En particular, se asume comúnmente que la distribución de la riqueza ha sido ya optimizada por un sistema adecuado de impuestos y subsidios globales. Tal supuesto resulta patentemente absurdo en un mundo plagado por la pobreza, el hambre y el desempleo masivo. Aun así el supuesto de una distribución óptima de la riqueza jugó

un papel prominente en el trabajo teórico de Samuelson y otros en los años cincuenta.

Nuestra primera reacción podría ser que, puesto que la distribución de la riqueza existente refleja los valores de la sociedad, debería ser al menos éticamente aceptable, si no óptima. La asignación y distribución de recursos en la economía se supone que reflejan “la preferencia revelada” del gobierno, una idea que puede remontarse a Pareto (1913, p. 340; véase Bergson, 1983, p. 42). Sin embargo, no conozco ningún gobierno en el mundo que escoja sus políticas sistemáticamente, no digamos óptimamente. Si pensara eso, no habría nada que discutir en la economía del bienestar ni en ninguna otra teoría económica. Por supuesto, puede ser cierto que lo que el economista del bienestar considera “óptimo” es inalcanzable, pero entonces uno debe preguntar si se han reconocido apropiadamente las verdaderas restricciones sobre la política óptima. No podremos mejorar la política económica levantando las manos frente a las dificultades —políticas y de otra naturaleza— para hacer cambios que valgan la pena. Ése es un consejo desesperado que, si no somos cuidadosos, nos impedirá hacer algo respecto a los problemas urgentes de la pobreza y la desigualdad en la economía mundial tal como ocurre ahora. Antes de saber si lo que tenemos es aceptable éticamente, tenemos que considerar qué alternativas son factibles. De otra manera estamos asumiendo la actitud descrita por la memorable frase de Joan Robinson (1962, p. 130) “nuestro sistema es el mejor sistema que conseguimos”. Tal complacencia nos permite simplemente sentarnos y admirar la economía que funciona óptimamente, justo como los economistas del *laissez-faire* desean que observemos cómo la “mano invisible” desarrolla su magia.

Muy relacionada con el supuesto de la aceptabilidad ética de la distribución del ingreso o la riqueza, está la adopción de la maximización de la riqueza agregada como criterio ético (véase especialmente el trabajo de Posner, 1981, revisado en Hammond, 1982). La maximización de la riqueza agregada significa agregar medidas de utilidad métrico-monetarias sobre la población entera y maximizar el monto total sin prestar atención a la deseabilidad ética de ponderar más el ingreso de los pobres (o darles un peso menor si nuestros valores éticos no son igualitarios) que el que corresponde a los ricos. Implica juicios de valor distributivos muy especiales, y sobre todo, muy molestos. Es cierto que cuando la distribución de la riqueza es completamente óptima, los ingresos de los individuos en el margen tienen igual valor social. Si esto no fuera así, la distribución de la riqueza podría haber sido mejorada por transferencias globales de riqueza desde aquellos individuos cuyos ingresos tienen un bajo valor social marginal, a aquellos cuyos ingresos tienen un alto valor social marginal; hasta que los valores marginales de los ingresos de todos los individuos se hayan igualado en realidad. Entonces la maximización de la riqueza agregada es una aproximación de primer orden a la función de bienestar social en la vecindad del

punto inicial en el cual la distribución de la riqueza ha sido optimizada. Sólo en este caso veo una justificación ética para la maximización de la riqueza agregada, y para mí es claro que ésta no es una descripción adecuada de la economía en la que vivimos.

En realidad, existen razones teóricas sólidas acerca del porqué, aun cuando un gobierno nacional o mundial estuviera realmente maximizando los valores de la sociedad utilizando los instrumentos de política que tiene a su disposición, la distribución de la riqueza podría no ser óptima, debido a que los instrumentos usados no sean suficientemente poderosos para redistribuir la riqueza perfectamente. Más adelante en la sección 10, argumentaré que éste es el caso general. Sin embargo, es un poco más difícil argumentar que la desigualdad actual en la distribución de la riqueza es éticamente inaceptable, porque el alcance de la política redistributiva es menor. Sin embargo, resulta claro que el argumento del párrafo anterior en favor de la igualdad del valor social marginal de los ingresos de todos los individuos ha sido completamente destruido, de manera que la maximización no ponderada de la riqueza agregada ni siquiera se aproxima a un objetivo éticamente satisfactorio de la política económica. Puesto que la mayoría de los economistas —no digamos los formuladores de política económica— parecen no entender la teoría económica que es relevante para este tema y puesto que hay una pobreza e injusticia evidentes en el mundo, esto deja a los economistas iluminados, principalmente, con la tarea de aplicar su habilidad profesional al esfuerzo de identificar políticas factibles que puedan realmente mejorar la distribución de la riqueza, más que sólo buscar políticas que aumenten la riqueza total. Los párrafos concluyentes de Joan Robinson en *Economic Philosophy* y en *Economic Heresies* sirven para resumir la situación en la que estamos:

El primer punto esencial para los economistas, cuando discuten entre sí, es “tratar muy seriamente”, como dice el profesor Popper que lo hacen los científicos, “evitar hablar sin crear un marco de entendimiento” y, al dirigirse al mundo, leer sus propias doctrinas correctamente, combatir, no alentar la ideología que pretende que los valores que pueden ser medidos en términos de dinero son los únicos que deberían contar. (Robinson, 1962, p. 137.)

El éxito económico nacional se identifica con el PIB estadístico. No se cuestiona la composición de la producción... el capitalismo moderno no ha tenido éxito en ayudar (por decir lo menos) a conseguir el desarrollo del Tercer Mundo. Ahora se nos informa que está en proceso de volver inhabitable el planeta aun en tiempos de paz.

Debería ser tarea de los economistas dedicar su mejor esfuerzo a ilustrar al público acerca de los aspectos económicos de estos problemas amenazadores. Están obstaculizados por un esquema teórico que (aunque con reservas y excepciones) representa al mundo capitalista como un *kibbutz* manejado de una manera perfecta para maximizar el bienestar de todos sus miembros. (Robinson, 1971, pp. 143-44.)

8. Los consumidores pueden sobrevivir sin intercambio

Buena parte de la discusión actual sobre comercio internacional parece estar basada en la noción de que siempre hay una posición de equilibrio que se va a encontrar mediante el funcionamiento del sistema de precios y es necesario reconocer que la doctrina clásica no excluye el hambre del mecanismo por medio del cual el equilibrio tiende a establecerse.

JOAN ROBINSON, 1946 y 1951a, p. 189.

La mayoría de los economistas profesionales estarán dispuestos a admitir, quizás en forma más bien renuente, que la eficiencia paretiana es en realidad insuficiente para lograr la aceptabilidad ética en ausencia de una distribución del ingreso justa. Pero tal como Sen (1981b) ha señalado, casi toda la teoría del equilibrio general asume que cada consumidor tiene los medios para sobrevivir sin intercambio. Más específicamente, casi toda la teoría del equilibrio general asume que cada consumidor tiene como dotación fija un vector de mercancías que está dentro de su espacio de consumo factible. En realidad, para garantizar la continuidad apropiada de las funciones de demanda —o, más generalmente, del conjunto valorizado de las correspondencias de la demanda— como se requiere para probar la existencia de un equilibrio walrasiano, es común asumir que el vector de dotaciones está en el interior del espacio de consumo para cada consumidor. En modelos más generales, donde los consumidores no son dotados con un vector fijo de mercancías sino con un espacio de posibilidades de producción, como en Rader (1964) y Coles y Hammond (1986), se asume que los espacios de consumo y producción del agente económico se intersectan o —para asegurar la continuidad de las funciones de intercambio neto— que sus intersecciones no tengan un vacío interior.

En todos los casos, entonces, el supuesto estándar de la teoría del equilibrio general es que cada consumidor tiene los medios para sobrevivir sin intercambio. Puesto que las oportunidades de intercambio expanden el espacio factible del consumidor, se sigue entonces que ningún consumidor racional puede ser empujado por debajo del margen de sobrevivencia en forma involuntaria, excepto mediante un fuerte impuesto *per cápita* u otra forma de impuestos basada en la dotación del consumidor. De manera que la posibilidad de que los pobres padezcan hambre en un mundo de oferta abundante de alimentos, se excluye prácticamente por hipótesis. Sin embargo, Sen (1977, 1981a,b) ha proporcionado evidencia para mostrar que en la realidad el hambre se debe más a la desigualdad del ingreso que a una caída en la oferta total de alimentos o a que sea imposible alimentar adecuadamente a toda la población.

El equilibrio walrasiano sin sobrevivencia presenta una serie de problemas técnicos, como se discute en Coles y Hammond (1986). Por ejemplo,

tanto la existencia de equilibrio como el segundo teorema de la eficiencia de la economía del bienestar descansan en la convexidad de las preferencias de los individuos y de sus espacios factibles. Cuando existe el problema de la sobrevivencia de los consumidores individuales, el número de sobrevivientes se transforma en una variable endógena discreta, lo cual lleva a situaciones de no convexidad. Para probar los resultados que corresponden a los teoremas de la existencia y de la eficiencia, tenemos que obtener la convexidad suavizando un *continuum* de individuos, usando las técnicas iniciadas por Aumann (1964, 1966) y Hildenbrand (1974). Entonces la proporción de individuos que sobreviven se transforma en la variable relevante y ésta constituye, por supuesto, una variable continua en una economía en *continuum*.

De este modo, la no sobrevivencia no significa un obstáculo fundamental en el camino de los teoremas usuales sobre eficiencia, existencia y *core equivalence*. En particular, los equilibrios competitivos pueden ocurrir aunque una proporción grande de la población viva por debajo de los márgenes de sobrevivencia. Tales equilibrios son pareto-eficientes porque la alimentación de los hambrientos requeriría sacrificios de aquellos cuya sobrevivencia no está en riesgo. En realidad, que una hambruna masiva pueda ocurrir en un equilibrio competitivo y todavía ser consistente con la eficiencia paretiana, sirve simplemente para dramatizar la crítica de los supuestos seis y siete, principalmente, en cuanto a que la eficiencia paretiana no es bajo ningún punto de vista una condición suficiente para la aceptabilidad ética y que no existe una buena razón para presumir que la distribución de riqueza es éticamente aceptable al interior de cualquier país, no digamos en el mundo entero. Más aún, no debería ser necesario agregar que cuando algunos individuos están en o debajo del nivel de sobrevivencia, la maximización de la riqueza agregada es más bien un criterio obviamente no ético para la elección de la política económica. En realidad, como la propia Joan Robinson escribió:

(. . .) que la forma de inversión es controlada por el principio de maximizar el bienestar de la sociedad, se está desacreditando por el despertar de la opinión pública ante la persistencia de la pobreza —aun hambre— en las naciones más ricas, la decadencia de las ciudades, la contaminación del medio ambiente, la manipulación de la demanda por la mercadotecnia y los intereses creados en la guerra; por no mencionar los problemas aun más chocantes del mundo que no forma parte de las economías industriales prósperas. La complacencia del *neo-laissez-faire* impide a los economistas discutir los problemas económicos de hoy justo como la Ley de Say les impidió discutir el desempleo durante la depresión mundial (Robinson, 1971, pp. xiv-xv). Estos problemas surgen en las economías que presumen de su riqueza. Quizás éstas puedan darse el lujo de contar con una profesión económica que construye en el aire teorías intrincadas que no tienen contacto con la realidad. Pero este lujo es demasiado caro para los llamados países subdesarrollados, a donde las doctrinas del *laissez-faire*

y del juego libre de las fuerzas del mercado se exportan junto con los armamentos para impedirles salir de su situación más ofensiva (Robinson, 1972, pp. 7-8).

9. Los efectos ingreso son insignificantes

Con cada par de manos, Dios envía una boca, pero una boca sin dinero para comprar pan no constituye un mercado.

JOAN ROBINSON, 1951a, pp. 115-116.

En la sección siete se vio que la maximización agregada es un criterio aproximado válido de bienestar en el caso especial en el que la distribución de la riqueza, ha sido optimizada, pero que no se justifica de otra manera. Sin embargo, el supuesto permanece en uso en el análisis de los temas de bienestar presentados en los libros de texto elementales en los que se usa el equilibrio parcial. Ahí se vincula muy estrechamente con otro supuesto dudoso, que consiste en que pueden ignorarse todos los efectos de ingreso o de riqueza, de suerte que el bienestar puede medirse como la suma de todo el excedente del consumidor marshalliano junto con el gasto total neto en todos los otros bienes. Es muy conveniente para estos análisis parciales que el excedente pueda medirse simplemente mirando el área a la izquierda de una curva de demanda agregada y sumando entonces el gasto del consumidor en todos los otros bienes.

La condición general para que una medida del excedente del consumidor sea una integral bien definida —para que sea “de senda independiente”— es que las preferencias sean homotéticas para los bienes cuyos precios están cambiando y que las elasticidades ingreso de la demanda para estos bienes sean todas iguales. La condición general para que el excedente del consumidor marshalliano dé una medida exacta del bienestar es aun más dura y debería conocerse bien; sobre todo, que las elasticidades ingreso de la demanda para todos los bienes cuyos precios están variando deben ser cero. Sin embargo, desde los tiempos de Engel, si no antes, los economistas han sabido bastante acerca de las elasticidades ingreso de la demanda y también que muchas difieren significativamente de cero. En realidad, la identidad del presupuesto nos dice que la elasticidad ingreso ponderada promedio de la demanda es igual a uno, por lo que tiene que haber bienes con elasticidades no sólo significativamente positivas sino más grandes que uno, excepto en el caso especial de preferencias homotéticas para todos los bienes, en las que todas las elasticidades ingreso son iguales a uno.

Los libros de texto elementales e intermedios ignoran los efectos ingreso y usan el excedente del consumidor marshalliano, sin duda porque muchos de los autores no han aprendido más que eso o porque no están dispuestos a enfrentar la tarea de explicar a los estudiantes cómo construir

curvas de demanda compensadas “artificiales” que dan lugar a los efectos ingreso. Textos aún más avanzados presentan excusas parciales, argumentando, sin embargo, que las curvas de demanda compensadas no son observables, mientras que las curvas de demanda marshalliana no compensadas son de alguna manera “observables”. Esto a pesar del hecho de que, hasta donde yo sé, las curvas de demanda —sean compensadas o no— sólo son observables en las páginas de los libros de texto. Lo que en realidad observamos en el mundo son precios, cantidades, ingresos, etc., y es la tarea del econometrista estimar las funciones de demanda del mercado. Cualquier procedimiento de estimación satisfactorio tiene que superar el problema común de identificación al separar la oferta de la demanda. Un enfoque posible es asumir que la curva de demanda ha estado siempre fija y que todos los cambios en precios y cantidades se deben por completo a cambios en la oferta. Sin embargo, generalmente, excepto en los casos especiales cuando la elasticidad ingreso de la demanda es cero de manera que el excedente del consumidor marshalliano es una medida adecuada, se sabe que la curva de demanda ha estado cambiando también en respuesta a las variaciones en el ingreso, si no es que es debido a cambios en los precios de bienes complementarios y sustitutos. Entonces no podemos resolver satisfactoriamente el problema de la identificación sin incluir el ingreso agregado —o mejor aún, la distribución del ingreso— dentro de la ecuación de demanda. Una implicación obvia es que resulta virtualmente imposible estimar las elasticidades precio de la demanda sin estimar simultáneamente las elasticidades ingreso. Entonces la conocida ecuación de Slutsky puede utilizarse para calcular fácilmente la elasticidad compensada de la demanda. Por lo tanto, el reclamo de que las curvas de demanda no compensadas son de alguna manera más fáciles de observar que las curvas compensadas se vuelve muy difícil de sostener fuera del mundo mítico de los libros de texto que parecen asumir que las curvas de demanda no compensadas se nos proporcionan como dato.

El descuido de los libros de texto es una cosa, pero los artículos en publicaciones especializadas sobre economía aplicada también abundan en lo que estoy tentado a llamar “la economía del excedente” enmascarada como economía del bienestar aplicada. Algún progreso se ha hecho, sin embargo, porque muchos autores ahora entienden que usar el excedente del consumidor para medir el bienestar es un error. Sin embargo, por lo general proceden a disculparse sobre la base de que el excedente del consumidor se aproxima bastante a una buena medida del bienestar. La excusa se acompaña por una referencia ritual a Willig (1976), pero dejando de lado los artículos de Markandya (1978) y Hausman (1981) que señalan la posibilidad de que las aproximaciones al excedente del consumidor marshalliano contengan fallas serias. Menos excusable es el hecho de que nadie, que yo sepa —excepto los autores arriba mencionados— se ha preocupado por proporcionar un cálculo de cuán imprecisa es la estimación del excedente

del consumidor en el caso específico que están analizando. El camino fácil de ignorar por completo los efectos ingreso es el que habitualmente se toma.

Muchos resultados teóricos en el análisis del bienestar realizado en un marco de equilibrio parcial son mucho más fáciles de obtener cuando se dejan de lado los efectos ingreso, lográndose así que el análisis de equilibrio parcial maximice el excedente del consumidor marshalliano. La corrección de los cálculos del excedente del consumidor para tomar en cuenta los efectos ingreso nos lleva a la necesidad inconveniente de discutir la distribución del ingreso en la economía. La razón es que, excepto en el caso muy especial de Gorman (1953, 1976), cuando todos los individuos tienen curvas de Engel lineales paralelas que relacionan el gasto en los bienes en cuestión con el ingreso, la demanda total depende de la distribución del ingreso. Un caso especial de esto, por supuesto, es cuando todas las curvas de Engel son líneas rectas horizontales, que es lo que se necesita para que el excedente del consumidor marshalliano sea una medida exacta del bienestar. Algunas veces, sin embargo, uno se pregunta si la falla de no hacer la corrección se debe meramente al deseo de evitar el trabajo algebraico extra o al deseo de que la distribución del ingreso pueda hacerse a un lado porque no vaya a ser que su consideración haga evidente lo irrazonable de la maximización agregada de la riqueza como criterio ético subyacente a la maximización del excedente del consumidor.

Sería erróneo terminar esta sección sin reconocer que hay mucho trabajo reciente que da cuenta apropiada de los efectos ingreso al hacer las estimaciones de las ganancias y pérdidas de bienestar. Ejemplos específicos lo constituyen King (1983) y muchos artículos recientes de Jorgenson y sus colegas.

10. La eficiencia paretiana es necesaria para la aceptabilidad ética

Sin embargo, en su tiempo, el esquema neoclásico fue más bien muy pobre en resultados . . . Pienso que hubo dos razones para esta esterilidad.

Primero, las cuestiones a discusión no tenían importancia práctica. La política recomendada era de *laissez-faire* y no había necesidad de describir en detalle la manera de no hacer nada. . .

La segunda razón de que los neoclásicos estuvieran tan aislados de la práctica fue el dominio ejercido por el concepto de equilibrio en la teoría misma. . . Las atractivas armonías del equilibrio apoyaban la ideología del *laissez-faire* y la elaboración del argumento nos mantuvo a todos muy preocupados como para tener tiempo de formular pensamientos peligrosos.

JOAN ROBINSON, 1962, pp. 68-70 *passim*.

Los últimos cuatro supuestos han estado relacionados con la distribución de la riqueza y cómo no se debe asumir, como muchos economistas parecen hacer, por lo menos en alguna parte de su trabajo, que esta distribución no debe constituir un tema de preocupación ética, ya sea porque ya ha sido aceptada o porque la distribución de la riqueza no constituye un tema de legítima preocupación para los economistas. Si estas afirmaciones extraordinarias fueran válidas aportarían un buen argumento en favor del *laissez-faire*, lo cual puede explicar por qué mantiene su popularidad. Afortunadamente, muchos economistas, especialmente aquellos que trabajan en las finanzas públicas y áreas relacionadas, reconocen ahora que la distribución del ingreso es importante y que es imperfecta. Por lo tanto, el primer teorema de la eficiencia de la economía del bienestar pierde su fuerza porque, aunque los mercados completos y perfectamente competitivos realizaran una asignación pareto-eficiente, no garantizan una distribución de la riqueza éticamente aceptable. En realidad la experiencia de las economías reales sugiere de forma más bien fuerte que una distribución del ingreso inaceptable es todo lo que los mercados libres pueden garantizar.

Un último supuesto se utiliza frecuentemente para defender el *laissez-faire*. Está basado en el segundo teorema de la eficiencia de la economía del bienestar. Éste, recuérdese, nos dice que, bajo las condiciones discutidas en la segunda sección (así como en muchos libros de texto comunes) cualquier óptimo de bienestar puede ser alcanzado a través de mercados completos perfectamente competitivos en equilibrio, siempre que la distribución de la riqueza se haga éticamente aceptable por medio de una redistribución global apropiada.

Después de conocer mis argumentos en las últimas cuatro secciones, el lector no debería dudar de que considero muy importante la condición relacionada con la distribución de la riqueza. Sin embargo, como tantos economistas están dispuestos a admitir, nosotros no vemos una redistribución suficiente en el mundo que nos rodea. Una razón de esto puede ser que no nos ponemos de acuerdo en lo que sería una redistribución óptima. En realidad tal falta de acuerdo es innegable, pero hay ejemplos de redistribución que casi todos pueden estar de acuerdo en que son éticamente deseables, como el alivio de la pobreza extrema por medio de impuestos a aquellos que tienen mayor capacidad de pagarlos. ¿Por qué entonces esto no ocurre?

El problema con la redistribución global, que el segundo teorema de la eficiencia de la economía del bienestar requiere para su significación ética, es que no es factible. Cualquier redistribución está condenada a afectar los incentivos. Hahn (1973b) nos recordó ya en una ocasión los impuestos globales diferenciales que se hacía pagar a las diferentes clases de la nobleza en Inglaterra, pero tales impuestos deben haber afectado de alguna manera las decisiones respecto al tipo de noble que se deseaba ser. Las propuestas actuales para la reforma de los impuestos locales en la Gran Bretaña impli-

can una reversión a los impuestos per cápita. Pero si éstos varían entre las diferentes localidades, afectarán la elección del área de residencia de los contribuyentes. Aun los impuestos y subsidios per cápita uniformes afectarán probablemente los incentivos que gobiernan las decisiones de planeación familiar de los posibles padres con suficiente clarividencia. Los verdaderos impuestos globales deben aplicarse sobre la base de las características fundamentales e inalterables de los individuos y no de las decisiones tomadas por dichos individuos. Tales características son por lo general información privada de la persona que los posee, aun cuando nosotros entendamos claramente qué clase de característica precisa es la que estamos buscando. En la medida en que una característica personal, como la cantidad de apoyo que necesita una persona pobre para sobrevivir, permanezca como información privada, los individuos estarán siempre tentados a explotar dicha privacidad reclamando que necesitan mayor apoyo del que en realidad necesitan. Por otro lado, aquellos que tienen suficiente riqueza también tratarán de ocultar su situación para escapar de un impuesto global muy alto, que se basará en su capacidad de pago aparente. En realidad, esta última clase de manipulación por parte de aquellos que en realidad poseen suficiente riqueza es más probable, porque los individuos mejor calificados tendrán mayor capacidad para explotar el sistema.

De cualquier manera, está claro que los impuestos "globales" diferenciales basados en la capacidad de pago aparente no son en realidad impuestos globales porque los contribuyentes tenderán a ajustar sus situaciones económicas para reducir sus obligaciones de pago. Sin embargo, es esa estructura impositiva diferenciada la que se necesita para darle significado ético al segundo teorema de la eficiencia de la economía del bienestar. En el lenguaje moderno, se dice que la recaudación global diferenciada es generalmente "incompatible con la estructura de incentivos". El trabajo de Hurwicz y Schmeidler (1978), Hurwicz (1979), Schmeidler (1982), entre otros, mostró que entre todas las asignaciones pareto-eficientes, sólo las asignaciones walrasianas sin impuestos globales diferenciales pueden ponerse en práctica mediante un sistema compatible con la estructura de incentivos. Para el caso especial de las asignaciones simétricas (en las que consumidores idénticos son tratados igualmente) en una economía en *continuum*, uno puede también caracterizar los incentivos para las asignaciones como aquellos que corresponden a "los mecanismos de las finanzas públicas" con diversas clases de impuestos para los bienes y los ingresos, fijación de precios no lineal, etc. Esto fue formulado de manera formal y probado en Hammond (1979, 1987) y discutido de manera menos formal en Hammond (1985). Las conclusiones de Hurwicz y Schmeidler sobre la incompatibilidad con la estructura de incentivos de los impuestos globales diferenciales se ven reforzadas, especialmente cuando no puede medirse el libre comercio en la economía subterránea. Realmente, todo esto sólo formaliza lo que Lerner (1947) y Graff (1957) habían entendido bastante bien respecto

a las dificultades de alcanzar asignaciones económicas totalmente óptimas.

Este trabajo cambia la naturaleza de la economía del bienestar en forma más bien drástica al mostrar que la mayoría de las asignaciones pareto-eficientes consideradas de acuerdo con el segundo teorema de la eficiencia de la economía del bienestar, no son realmente factibles si se admiten las restricciones que surgen por el lado de los incentivos debido a que las características individuales son, en gran parte, información privada. En realidad, el conjunto de asignaciones pareto-eficientes realmente factibles en ambientes económicos generales son aquellas que pueden ser producidas por mercados completos en equilibrio perfectamente competitivo sin ningún impuesto global diferencial que dependa de la información privada de los individuos. Cuando no se sabe nada acerca de las características de los individuos en una economía de intercambio y hay en ella un equilibrio walrasiano único, entonces dicha asignación de equilibrio es la única asignación pareto-eficiente realmente factible. Si, además, es imposible impedir el comercio en los mercados clandestinos perfectamente competitivos, entonces existe precisamente una asignación realmente factible, que es el único equilibrio walrasiano. Entonces los mercados surgen como una restricción de la política económica más que como instrumentos de ella. Esto se relaciona con la única “ventaja importante del sistema de precios del libre mercado” que Joan Robinson describió en su trabajo *The Philosophy of Prices*:

La ventaja es que cada familia, dentro de los límites del poder de compra que le da su propia producción, puede comprar lo que desee y cada familia es orillada a especializarse en aquello que mejor produce. No tiene que instruirse a nadie para hacer algo y no hay necesidad de racionamiento alguno. Donde no hay leyes no hay crímenes. El sistema se cuida a sí mismo. (Robinson, 1960, p. 31.)

Más tarde, al resumir la conclusión principal de su trabajo para la colección *Contributions to Modern Economics*, lo dijo aún mejor:

Nunca pude entender la aseveración de que el libre juego de las fuerzas del mercado establece un patrón óptimo de precios, pero discusiones con economistas polacos y soviéticos hicieron darme cuenta de que tiene gran mérito un sistema de precios para los bienes de consumo en el que los flujos de demanda para bienes específicos se igualan con las ofertas disponibles. La distribución de acuerdo a la capacidad para hacer colas, no es más justa y es mucho más improductiva que la distribución de acuerdo al poder de compra; y además invita a la corrupción. (Robinson, 1979b, p. xx.)

Irónicamente, de acuerdo con Jaffe (1977), Walras mismo puede haber intentado que su descripción de una economía perfectamente competitiva representara lo mejor posible en la economía, sujeta a una forma de “justicia” poco usual en el sentido de que todos los agentes enfrentaban precios idénticos. Esto se relaciona con la noción de Schmeidler y Vind de “inter-

cambios netos justos”, que son pareto-eficientes sujetos a la restricción de que nadie podría estar mejor con el vector de intercambio neto de otro agente y debe coincidir con el equilibrio walrasiano de los intercambios netos.

Como Graaf (1957) se dio cuenta, esta incapacidad para redistribuir riqueza o controlar mercados en la economía subterránea hace muy redundante el concepto común de eficiencia paretiana. El concepto común implica un tipo de “óptimo perfecto” en que las únicas restricciones sobre la elección de una asignación económica son la factibilidad física y el balance de recursos. La información privada impone restricciones de incentivos adicionales, de manera que el concepto apropiado de la eficiencia paretiana es un tipo de “óptimo imperfecto”* que respeta estas restricciones adicionales. Más aún, estas restricciones parecen mucho más naturales que las consideradas por Meade (1955) y por Lipsey y Lancaster (1956) en sus trabajos sobre el óptimo imperfecto. En realidad son tan naturales que Maskin (1980) considera un óptimo, sujeto a la restricción de incentivos, realmente como una asignación “óptima perfecta”.

Esto le quita entonces, al segundo teorema de la eficiencia casi toda su significación ética. El teorema caracteriza sólo aquellas asignaciones que son pareto-eficientes en sentido óptimo perfecto, cuando se ignoran las restricciones de incentivos. La mayoría de las asignaciones a las que este último se refiere no son realmente factibles cuando se reconocen las restricciones de incentivos. Generalmente, cuando es posible algún grado de intervención pública en la economía, no hay una caracterización simple de las asignaciones pareto-eficientes en un sentido óptimo imperfecto; i.e. asignaciones que son pareto-eficientes entre aquellas que satisfacen las diversas clases de restricciones de incentivos. En especial, no existe ya justificación para continuar reclamando que sólo las políticas de *laissez-faire* merecen consideración. Ni para restringir la atención al conjunto de asignaciones que satisfacen las restricciones de incentivos y son también pareto-eficientes en el sentido óptimo perfecto, puesto que excluirán a la mayoría de las asignaciones que son pareto-eficientes en un sentido óptimo imperfecto. De aquí el título de esta sección: la eficiencia paretiana en un sentido óptimo perfecto no es una condición necesaria para la aceptabilidad ética, excepto en aquellos casos extraños en que la asignación óptima en sentido óptimo imperfecto también es pareto-eficiente en el sentido óptimo perfecto. Es cierto que tales casos no son imposibles; uno ocurre en Dasgupta y Hammond (1980), pero yo lo considero un ejemplo especial que sugiere la posibilidad de formas más poderosas de tributación redistributiva, más que un caso que pueda ocurrir en una economía real.

* Se tradujo la expresión “first best” como “óptimo perfecto”, por oposición a “second best” que se tradujo como “óptimo imperfecto”. (N. del T.)

11. Existe un consumidor representativo

En la enseñanza ortodoxa no se trata para nada el problema de la determinación de la distribución del ingreso y muy poco sobre sus consecuencias. Lo que al público en general le parece uno de los temas más interesantes de la teoría económica, se deja simplemente de lado en el programa de estudios.

JOAN ROBINSON, 1985, p. 160.

De manera que la preocupación por la distribución del ingreso junto con la restricción de incentivos que limita su redistribución, debilitan gran parte del trabajo en la economía del bienestar y finanzas públicas. Aun así, con frecuencia se evitan los temas aludidos en las secciones anteriores. Sobre todo, gran cantidad de trabajo, tanto teórico como empírico, se basa en el supuesto de que existe un solo consumidor representativo.

Obviamente, éste es un supuesto común en macroeconomía, donde yo argumentaría que provoca muchos de los problemas que los macroeconomistas parecen tener tanto con los fundamentos microeconómicos como con el hallazgo de un modelo predictivo que supere el vector de técnicas autorregresivas usado por Sims (1980) y otros. En principio, tales técnicas carecen frecuentemente de contenido económico teórico más allá de la elección de las variables a ser incluidas en el vector de autorregresión. Más aún, es completamente imperdonable que algunos macroeconomistas que dicen considerar modelos de agentes económicos “maximizadores”, proceden luego a considerar economías que son indistinguibles de aquellas que consisten de un solo agente maximizador “representativo”. Después de todo, hace ya más de 30 años que Gorman (1953) señaló por primera vez las condiciones tan restringidas que deben satisfacerse para que un consumidor representativo exista —sobre todo que, para cada bien, todas las curvas de Engel de los consumidores deben ser líneas rectas paralelas. Sin embargo las cosas pueden estar cambiando, porque nuevos autores como Stoker (1986) han abordado el problema de probar el modelo del consumidor representativo en macroeconomía y, sin que resulte sorprendente, pudieron rechazarlo. En realidad, el modelo falla en el tipo de prueba directa basada en el axioma débil de la preferencia revelada, como se discute en Deaton (1986).

La popularidad de los modelos de un solo consumidor en macroeconomía ha tenido un efecto secundario extraño. Si de verdad existiera un solo y (presumiblemente) inmortal consumidor representativo, la economía se transformaría en un tema muy trivial y poco interesante. Sobre todo, las fluctuaciones económicas tendrían que ser burbujas deseadas por este consumidor único. De esta forma, para poder tener una dinámica interesante, los macroeconomistas han tenido que usar indebidamente el modelo de

generaciones traslapadas que Samuelson (1958) desarrolló originalmente para explicar la utilidad de los activos financieros de largo plazo y cómo el dinero puede tener un valor positivo, lo cual sería ilógico en cualquier economía con un horizonte de tiempo finito (Gale, 1982). Ahora un solo consumidor representa a cada generación, pero dos o tres generaciones coexisten en cualquier periodo. Éste puede ser un modelo interesante de la dinámica de muy largo plazo, pero difícilmente puede tomarse en serio como marco adecuado para discutir las fluctuaciones macroeconómicas de corto plazo.

Aunque se puede argumentar que en macroeconomía el supuesto de un consumidor representativo es más bien dañino, en microeconomía, finanzas públicas y economía del bienestar es devastador, porque también frecuentemente se asume que el bienestar del consumidor representativo en realidad representa el bienestar de toda la sociedad. También, cuando hay un solo consumidor representativo en un modelo económico, nada puede decirse acerca de temas relacionados con la distribución del ingreso en la economía, incluyendo la forma en que dicha distribución interactúa con otras variables de interés. Obviamente, también, los modelos del consumidor representativo esconden bajo la alfombra todos los temas importantes relacionados con la distribución del ingreso que he discutido en las últimas cinco secciones. Específicamente, el óptimo de bienestar y la eficiencia paretiana coinciden, de manera que la eficiencia paretiana es claramente suficiente para alcanzar la aceptabilidad ética; por lo menos si se acepta la soberanía del consumidor. La riqueza se distribuye automáticamente en forma óptima. O el único consumidor representativo logra sobrevivir con sus propios medios o nada puede hacerse. Y la incompatibilidad de las redistribuciones globales con los incentivos deja de ser relevante cuando no existe otra persona a favor o en contra de la cual redistribuir. Es cierto que los errores derivados de descuidar los efectos ingreso y de medir el bienestar utilizando el excedente del consumidor son factibles y tontos en una economía de un solo consumidor, pero esto no vale la pena discutirlo más.

Hay otros dos caminos para intentar el rescate del consumidor representativo. El primero retoma el tema de la medición del ingreso nacional y la construcción de las curvas de indiferencia social, indiferencias parciales, como en Samuelson (1950-1956). Samuelson, sin embargo, postuló en forma no realista las transferencias óptimas globales que se discutieron en las secciones anteriores siete y diez. Después, Mirrlees (1969) consideró el mismo tema en una economía donde el supuesto de transferencias globales óptimas fuera remplazado por el supuesto de Diamond y Mirrlees (1971) de impuestos óptimos a los bienes. Habiendo avanzado hasta este punto, no es muy difícil dar el siguiente paso y construir curvas de indiferencia social en el espacio de vectores agregados de mercancías para representar una función de bienestar social "indirecta" del tipo de Bergson

que mide el bienestar social bajo el supuesto de que el gobierno utiliza cualquier instrumento fiscal a su alcance para optimizar la distribución del vector agregado de bienes entre todos los individuos de la sociedad. Esto se presenta en Hammond (1980) y algunos resultados similares han aparecido recientemente en Varian (1984). Sin embargo, este consumidor representativo será probablemente muy distinto de todos los consumidores reales en la economía. Por ejemplo, aun cuando todos los consumidores pueden tener ordenamientos de preferencias estrictamente convexos, este consumidor representativo puede tener preferencias que ni siquiera son convexas.

El enfoque de Sen (1976, 1979) sobre el problema de la medición del ingreso nacional sugiere un segundo camino para rescatar al consumidor representativo. Este trabajo trata cada consumo individual de un bien específico como un bien "social" que se separa del consumo del mismo bien hecho por cualquier otro individuo. En otras palabras, los consumos de la misma mercancía por parte de diferentes individuos se tratan como bienes sociales diferentes. Más aún, en una economía de mercado perfectamente competitiva que está en equilibrio walrasiano, hay un "precio social" de cada uno de dichos bienes sociales que está dado por el producto resultante de multiplicar el precio de mercado por el ponderador del bienestar del individuo relevante. Este ponderador del bienestar representa el valor marginal para la sociedad de asignar un dólar marginal (u otro *numeraire*) para comprar óptimamente bienes para el individuo en cuestión; i.e. la utilidad marginal del ingreso social. La sociedad, entonces, es representada por un "consumidor representativo" que compra todos los bienes sociales a precios sociales apropiados, mientras que las preferencias son representadas por una función de bienestar social tipo Bergson. La desigualdad entre las diferentes utilidades sociales marginales del ingreso de los individuos es posible, y refleja la imposibilidad de lograr transferencias globales óptimas. Igual que el primer "consumidor representativo" formulado artificialmente que consideramos en el párrafo anterior, este segundo puede ser totalmente diferente de cualquiera de los consumidores de carne y hueso en los que estamos acostumbrados a pensar. En particular, los "precios sociales" que él enfrenta reflejan utilidades sociales marginales del ingreso que pueden cambiar de forma complicada en respuesta a otros cambios en la economía. Después de todo, estos precios sociales no son nada más el tipo normal de precios de mercado en equilibrio.

Ambos consumidores representativos artificiales son conceptos útiles al pensar en temas de la teoría del bienestar económico. Sin embargo, están muy lejos del tipo normal de consumidor representativo, cuya *raison d'être* parece ser el deseo de evitar los temas distributivos que han sido cuidadosamente tomados en cuenta en las dos formulaciones que recientemente he discutido.

12. Los impuestos distorsionantes crean pérdidas que son peso muerto

Idealmente sería mejor gravar a cada empresa con un impuesto anual global, que refle sus ventajas especiales, de manera que sea igualmente difícil obtener ganancias en otro lugar y que las ganancias reflejen sólo la eficiencia de la empresa. Pero en la práctica, este impuesto implicaría precisamente el tipo de fricciones que busca evitar el sistema de precios autorregulado, y probablemente sería preferible un impuesto a las ganancias que deje a la empresa con la tajada que se considere como incentivo adecuado a la eficiencia.

JOAN ROBINSON, 1960, p. 44.

Una vez que se reconoce la incompatibilidad con los incentivos de una redistribución global y se empiezan a considerar asignaciones óptimas imperfectas en relación con las restricciones de incentivos atribuibles a la información privada, mucha de la teoría predominante de las finanzas públicas resulta inaplicable. Sobre todo, ya no es necesariamente cierto que los impuestos “distorsionadores” son ineficientes o que crean pérdidas que son peso muerto. Para demostrar que las pérdidas “peso muerto” existen, la teoría predominante considera el remplazo de un impuesto distorsionante —como un impuesto al ingreso o a un bien, o un arancel a las importaciones— por un sistema alternativo de impuestos globales que recaude la misma renta. Por lo general, el análisis se realiza bajo el supuesto del consumidor representativo de la sección anterior. Entonces no es difícil demostrar que este único consumidor está mejor si paga una suma como impuesto global que si tiene que distorsionar sus decisiones de oferta y demanda debido a un sistema de impuestos al ingreso y/o a los bienes que recauda la misma cantidad. La disposición del consumidor a pagar para que los impuestos distorsionantes sean remplazados por un impuesto global es entonces una medida de la pérdida que es peso muerto creada por las distorsiones [véase Pazner y Sadka (1980c), Zabalza (1982) y King (1983), ejemplos de discusiones recientes sobre las trampas que encierra la medición de las pérdidas que son peso muerto para un solo consumidor].

El problema con la medición de las pérdidas que son peso muerto aparecen cuando nos movemos más allá del poco realista caso del consumidor representativo. Entonces se tiene que argumentar que los impuestos distorsionadores pueden ser remplazados por impuestos globales alternativos sobre todos los consumidores (excepto algunos de los más pobres que pueden recibir subsidios globales) de manera que todos los consumidores mejoren. Si esto fuera verdad, el cálculo de la disposición a pagar por parte de todos los consumidores para que los impuestos distorsionadores fueran remplazados por impuestos globales serían en realidad una medida de la pérdida de bienestar ocasionada por los impuestos distorsionadores. Aun

cuando no todos los consumidores mejoraran, pero los impuestos distorsionadores fueran remplazados por un sistema óptimo de impuestos globales, de manera que se alcanzara el máximo de bienestar óptimo perfecto, todavía podríamos medir la pérdida que es peso muerto por la disposición de la sociedad a pagar para deshacerse de los impuestos distorsionadores.

Una vez que el argumento se expone al desnudo en esta forma, se exponen también sus fallas. Porque en la sección 10 se demostró que la redistribución global no es factible generalmente porque viola las restricciones de incentivos. Sobre todo, por lo general no es posible remplazar simplemente impuestos distorsionadores con impuestos globales que son superiores desde un punto de vista paretiano o de bienestar. Los individuos generalmente subestimarán su verdadera capacidad para pagar los impuestos globales que se quiere que remplacen a los impuestos distorsionadores. Esto implica un nuevo tipo de pérdida de bienestar que la teoría convencional ignora.

En realidad, el argumento básico puede plantearse en forma muy simple. Con restricciones de incentivos, el tipo de impuestos que la teoría convencional considera distorsionadores aparecerán en casi cualquier asignación óptima perfecta que sea pareto-eficiente. Los "impuestos óptimos" de Diamond y Mirrlees (1971) no están descritos en forma engañosa; son realmente óptimos cuando los impuestos globales son incompatibles con los incentivos y cuando, además, la fijación no lineal de precios es imposible porque los consumidores que enfrentan precios marginales diferentes pueden hacer un trato a escondidas (Hammond, 1987). Incluso llamar a tales impuestos "distorsionadores" es desafortunado, porque no distorsionan necesariamente la asignación económica alejándola de lo que es completamente deseable, siempre y cuando los impuestos se establezcan cuidadosamente. Entonces las "pérdidas que son peso muerto", son por supuesto, totalmente ilusorias.

13. Los programas nacionales de gasto público son un desperdicio

Cuando hay desempleo y bajas utilidades el gobierno debe gastar en esto o aquello; no importa en qué. Como sabemos, durante veinticinco años se evitaron recesiones serias siguiendo esta política. El campo más conveniente para que gaste el gobierno es el de las armas. El complejo industrial-militar tomó el poder. Yo no pienso que sea posible suponer que la guerra fría y muchas guerras calientes fueron inventadas sólo para resolver el problema del desempleo. Pero ciertamente han tenido efecto. Fueron los llamados keynesianos los que persuadieron a diferentes presidentes de que el déficit fiscal no hace daño y dejaron que el complejo militar-industrial se aprovechara de ello. Así

fue como la fantasía placentera de Keynes se convirtió en una pesadilla de terror.

Hitler ya había encontrado la forma de curar el desempleo antes de que Keynes terminara de explicar por qué ocurría.

JOAN ROBINSON, 1972, pp. 6-7 y 8.

Fabricar armas que se vuelven obsoletas con mayor rapidez de lo que son construidas ha resultado mucho mejor que las pirámides para mantener las ganancias sin aumentar la riqueza.

JOAN ROBINSON, 1962, p. 92.

Otro componente de la economía del *laissez-faire* es la hipótesis de que el gasto público constituye por lo general un desperdicio. Por alguna razón que sin duda tiene mucho que ver con el poder de persuasión de lo que el presidente Eisenhower, cuando se retiraba de su cargo, llamó el "complejo militar-industrial", esa parte del gasto público que se asigna a lo que eufemísticamente se llama "defensa" es habitualmente excluido de dicho señalamiento. Pero el propósito de este ensayo es moralizar acerca del estado de la teología económica neoclásica más que de la carrera armamentista. De manera que me concentraré en el gasto público no militar y el argumento de que constituye un desperdicio.

Por supuesto, no hay duda de que las burocracias de las instituciones y corporaciones privadas crean un desperdicio igual o mayor al de las burocracias públicas. Sin embargo lo que debe rebatirse con energía, es el juicio aparentemente común de que alrededor de 40% del producto nacional, gastado por diversas agencias públicas, es un desperdicio que frena al resto de la economía. Para empezar, parte de ese 40% representa programas de transferencias a los pobres y a los ancianos, lo cual tiene una gran justificación ética y sólo reduce el producto nacional en la medida en que sea financiado por impuestos distorsionadores, como se argumentará más adelante en la sección 14. Aquí deseo discutir la provisión de ciertos bienes y servicios, desde la prevención del crimen hasta las bibliotecas, eventos culturales, investigación financiada con fondos públicos, etcétera.

Los economistas radicales del *laissez-faire* argumentan que dicho gasto público es un desperdicio. Hasta donde yo entiendo, parecen existir dos razones para este reclamo. La primera razón llega a sugerir que los beneficios de los bienes públicos pueden ser engañosos. La segunda simplemente se concentra en el costo de los bienes públicos sin negar que pueden existir beneficios.

Una profunda objeción al gasto público puede ser que todos sus beneficios son ilusorios. Es difícil para mí decirlo, puesto que es un argumento que admito que no puedo entender. Lo que parece reclamarse es que los bienes y servicios provistos públicamente sólo sirven para debilitar la "fibra moral" de la nación o comunidad. Devalúan la autosuficiencia. La cari-

dad privada es preferible al apoyo público. Tales reclamos pueden ser formas disfrazadas del libertarianismo, en cuyo caso podrían merecer nuestro respeto en un mundo en que las instituciones se establecieron cuando fue ventajoso hacerlo. Esto nos regresa al supuesto cinco, el de cooperación ilimitada, y al de "tautología de la eficiencia". Por otra parte, tales alegatos pueden reflejar simplemente la creencia ideológica de que el *laissez-faire* es en esencia el sistema económico ideal, en cuyo caso las argumentaciones adicionales como las que he estado presentando a lo largo de este trabajo carecen de interés.

Puede resultar raro, aun para los políticos, alegar que sólo el gasto público militar es benéfico. Pero un alegato relacionado que se escucha con frecuencia en tiempos recientes en el Reino Unido es que sólo los empleos creados dentro de o por el sector privado tienen valor permanente. Por supuesto, dada la forma en que se trata al gasto público en estos días, muchos empleos del sector público se han vuelto menos seguros que antes. Pero la pretensión de que, por ejemplo, los trabajadores de la British Telecom eran socialmente improductivos hasta que empezaron a realizar trabajos esencialmente idénticos para el casi monopolio privatizado para el que ahora trabajan es claramente absurdo. Sin embargo, es lo que se considera lógico en algunos discursos políticos actuales.

Déjenme regresar al tema de los costos, donde existe, por lo menos, un argumento coherente que puedo discutir. Éste trata de la necesidad de financiar los bienes públicos con impuestos distorsionadores, y reconoce en realidad de una vez que el viejo ideal teórico de los impuestos globales es inalcanzable. Tampoco se recomiendan los impuestos tipo Lindahl para financiar los bienes públicos. En realidad, una vez que el nivel de provisión del bien público está fijado, los pagos de impuestos personalizados tipo Lindahl se hacen equivalentes a una redistribución global del ingreso, con base, sin embargo, en la disposición marginal a pagar por los bienes públicos. De cualquier manera, tales esquemas impositivos violan por lo general las restricciones de incentivos. Un impuesto uniforme global o por cabeza sería compatible con los incentivos, pero si se estableciera lo suficientemente alto como para cubrir los gastos en bienes públicos como una buena educación, que los ricos, acertadamente, parecen desear, no hay forma de que los pobres puedan pagarlo. Por lo tanto, no hay una forma realmente factible de financiar el gasto público en general sin algunos impuestos distorsionadores. La teoría convencional de las finanzas públicas consideraría entonces las pérdidas que son peso muerto, resultantes de estos impuestos distorsionadores, como un costo adicional del gasto público. Pero, como se demostró en la sección 11, los impuestos globales son incompatibles con los incentivos, por lo que la medición de las pérdidas que son peso muerto carece de significado práctico. Así como los impuestos óptimos a los bienes sólo son realmente óptimos en presencia de restricciones de incentivos, etc., así el financiamiento del gasto público por medio de "impuestos dis-

torsionadores” puede muy bien ser parte de un óptimo de bienestar óptimo imperfecto.

Hasta ahora he dicho poco acerca de la “privatización” que tiene lugar en Gran Bretaña o la “desregulación” que tiene lugar en Estados Unidos. Éstos son temas importantes, pero tienen mucho menos que ver con la deseabilidad del gasto público en bienes públicos que con la cuestión de la organización de la industria y la deseabilidad de la propiedad pública en contra de la propiedad y el control privado. Éstas son cuestiones sutiles, que no tienen respuestas simples. Existe cierta evidencia de que la propiedad y el control privados funcionan mejor debido a los incentivos; y algunas razones teóricas para creer que los controles de precios constituyen el mejor mecanismo para tratar los problemas que surgen de los monopolios naturales, pero como en todas las cuestiones interesantes de política en economía, no hay una respuesta simple con la que se pueda ser dogmático. Tendré algo más que decir sobre la organización industrial en relación con el supuesto 21.

14. Los programas de transferencias no confieren beneficios

En su influencia general sobre la opinión pública educada, la enseñanza ortodoxa no ha sido solamente débil y confusa sino realmente perniciosa. Apoya la idea de que el gasto gubernamental que es benéfico para los habitantes de su territorio es “socialismo” y debe de impedirse a toda costa. Reconcilia una opinión pública que en otros campos es más o menos sana, con la carrera armamentista que parece estarnos llevando a todos a la destrucción. Pero eso es otra historia.

JOAN ROBINSON, 1985, p. 160.

Aquí quiero abordar el argumento de que deberían abolirse los programas de transferencias. Hay dos aspectos en este argumento. Uno dice que los beneficios de los programas de transferencias son ilusorios porque eliminan el incentivo para que la gente sea autosuficiente. El segundo dice que aun cuando puede concederse que los programas de transferencias proporcionan algunos beneficios a quienes los reciben, lo hacen a un costo muy elevado.

El primer argumento introduce las restricciones de incentivos con furia y dice que son tan fuertes que la política redistributiva es impotente porque lo único que logra es remplazar los arreglos privados de seguros y ahorros y lo hace, por regla, en forma ineficiente y derrochadora. Esto podría ser un argumento de cierta validez en un mundo de mercados de capital y seguros perfectos. Pero no vemos dichos mercados perfectos fuera de los artículos económicos y los libros de texto, por las razones

que han sido discutidas en la sección cuatro y que serán discutidas de nuevo en la sección 15. Para dar un ejemplo concreto, sólo los planes de pensiones estatales, tanto en el Reino Unido como en Estados Unidos, y sin duda en muchos otros países, están indexados al costo de la vida y de esa manera proporcionan cierta garantía razonablemente segura en contra de los efectos adversos de la inflación. Sin embargo, aun con mercados completos, se necesita de cierta acción coordinada para remediar desigualdades e injusticias anteriores. Los pobres siempre estarán entre nosotros y algunos tendrán siempre una genuina necesidad, aun cuando existan otros que no y que siempre tratarán de explotar cualquier sistema de alivio a la pobreza que se instituya. Esta explotación por parte de aquellos que no están genuinamente necesitados parece ser un rasgo inevitable de cualquier programa de transferencias y ciertamente debemos tenerlo en mente cuando se diseña el sistema. Pero no existe razón para abandonar al verdaderamente necesitado.

El argumento de los costos es también muy exagerado. Para tomar un caso extremo, si los pagos de transferencias fueran financiados enteramente mediante impuestos globales “no distorsionadores” esa parte del “gasto público” no sería realmente un gasto adicional en absoluto; es como si una parte del ingreso de la familia fuera gastado por los hijos y no por los padres. En realidad, por supuesto, los pagos de transferencias, como cualquier otro gasto público, tiene que ser financiado mediante impuestos “distorsionadores” ya sea al ingreso o a los bienes. Aun así, igual que con la necesidad de financiar el gasto público, que fue considerada en la sección 13, gran parte del “costo” de tales impuestos “distorsionadores” representado por las pérdidas que son peso muerto, es ilusorio, por razones que se explicaron en la sección 11. En realidad, los pagos de transferencias, junto con los impuestos que se utilizan para financiarlos, deberían verse realmente como parte de un esquema general para reemplazar una redistribución global no compatible con los incentivos por un mecanismo de finanzas públicas que es compatible con los incentivos. Las distorsiones y aun los abusos son inevitables en un mundo de información limitada, pero no constituyen una razón para abandonar por completo la idea de la redistribución. Es mucho mejor tratar de evitar tales abusos reemplazando el gasto asistencial con el gasto de ayuda que exige a cambio cierto trabajo por parte del beneficiario, como se hace en California.

Los libertarios pueden objetar que si la redistribución que se produjo por medio de los gastos de transferencia es algo que la sociedad realmente desea, entonces sería mejor dejar tales transferencias a contribuciones caritativas voluntarias. Esto, sin embargo, ignora el aspecto de bien público de las contribuciones caritativas y la tentación para los diferentes donantes de viajar como polizón. Es verdad que Sugden (1982, 1983) ha demostrado muy convincentemente que la caridad no sólo es motivada por los

beneficios que se confieren a quienes la reciben, por lo tanto el argumento del bien público pierde parte de su fuerza. No es tan seguro que los individuos que escogen dar caridad por el solo hecho de dar sean polizones. Puede incluso ser verdad, como algunos han argumentado, que el crecimiento de los programas de transferencia del Estado del bienestar ha promovido la caída de la caridad privada, porque refuerza la creencia de que todos los verdaderamente necesitados reciben apoyo adecuado. Sin embargo, la caridad privada siempre ha sido un mecanismo algo inadecuado para dar alivio a los necesitados. Además, con frecuencia se convierte en una forma de explotación de quienes tienen sentimientos caritativos excepcionalmente fuertes, que terminan mucho peor que aquellos que permanecen completamente egoístas. Finalmente, dado el tipo de teología económica que se le ha enseñado a mucha gente, según mi punto de vista, sería totalmente necio, si no totalmente inmoral, basar los programas de transferencia exclusivamente en lo que los individuos estén dispuestos a dar voluntariamente a los seres humanos más pobres, al menos hasta que haya habido tiempo para que la gente influyente aprenda primero y luego enseñe una teoría económica mejor.

15. Los mercados de capital son perfectos

Entre las desventajas de los diferentes tipos de activos comparados con el dinero podemos distinguir... el riesgo del prestamista; esto es, el temor de incumplimiento total o parcial por parte del prestatario.

JOAN ROBINSON, 1951b, p. 94 y 1960, p. 248.

Yo estuve desempleado con deudas de 400 000 libras. Sé lo que es el desempleo; y mucho consiste en levantarse y encontrar un trabajo.

JEFFREY ARCHER, 1985.

¡Dios mío, Jeffrey Archer está en lo cierto! Si todos esos desempleados se endeudaran por unos cuantos centenares de miles, el problema del desempleo sería resuelto.

BASIL MAGER, carta publicada en el *Manchester Guardian*, 20 de octubre de 1985.

Hasta ahora no se han mencionado las imperfecciones de los mercados de capital, sobre todo para los activos financieros. Gran parte de la teoría neoclásica ignora tales imperfecciones, con el resultado de que la microeconomía del dinero ha permanecido en un estado extremadamente insatisfactorio, a pesar del trabajo reciente de Gale (1982, 1983). Sabemos que el racionamiento del crédito y la quiebra o incumplimiento son rasgos endémicos de virtualmente todos los sistemas económicos, sea en el pasado,

presente o futuro concebible. Aun así, la petición de Stigler (1967) de realizar una investigación sobre lo que subyace a "las imperfecciones en el mercado de capital" no ha sido atendida todavía, a pesar del copioso trabajo reciente de Stiglitz y Weiss (1981, 1983, 1985) entre otros.

La literatura existente sobre racionamiento de crédito ha tratado de integrar las quiebras y el racionamiento del crédito en un modelo de mercado en equilibrio. Sin embargo, esto es probablemente prematuro, puesto que un importante problema anterior es la caracterización de las asignaciones de crédito que son realmente factibles en una economía dinámica. Después de todo, en una economía de intercambio estática, ocurre que una asignación de equilibrio walrasiano es una clase específica de asignación factible en la que todos los agentes están maximizando sus preferencias sujetos a las restricciones presupuestarias, determinadas por sus dotaciones y por el vector de precios de equilibrio. En una economía estática de intercambio puro es trivial caracterizar el conjunto de asignaciones factibles; al menos en el caso de que toda la información sea familiar. Sin embargo, las economías dinámicas presentan nuevas dificultades para lograr el pago de deudas, y las únicas asignaciones que son realmente factibles en una economía dinámica son aquellas que, para que un préstamo sea rembolsado alguna vez, debe haber algún mecanismo para forzar el reembolso e impedir que el prestatario escape impunemente de sus obligaciones. En realidad, como señalara Townsend (1979) en relación con los contratos contingentes, el resultado eventual de un contrato que no se puede hacer cumplir es idéntico al resultado de un contrato equivalente que respeta las restricciones que surjan, porque sólo los reembolsos que pueden hacerse cumplir son recaudados alguna vez.

Virtualmente todo el trabajo teórico realizado hasta la fecha ignora este importante aspecto del cumplimiento del contrato al asumir que un prestatario escogerá siempre rembolsar en cuanto tenga la posibilidad de hacerlo. El incumplimiento sólo se da cuando ocurre algo imprevisto, por lo que no sucede en un mundo de previsión ilimitada. Sin embargo, en realidad, todos los prestatarios están lejos de ser tan honorables. Si los préstamos ilimitados y sin garantía realmente estuvieran disponibles, se sabría de mucha más gente que obtiene préstamos por montos superiores a lo que alguna vez pudiera pagar y corre a alguna remota isla desierta para vivir una soleada vida de lujo. Por supuesto, ésta es una forma de fraude que se puede castigar con la ley, pero no si la isla desierta en que se busca refugio tiene la política de proteger inmigrantes de reputación dudosa siempre que traigan efectivo abundante. Los robos bancarios cesarían, puesto que los ladrones potenciales podrían simplemente obtener préstamos que no tienen intención de pagar nunca, robando a los bancos, por lo tanto, con el consentimiento de los banqueros.

Para evitar que se despoje a los bancos y ahorradores individuales de todos sus activos, es inevitable el racionamiento del crédito. Simplemente

no hay forma de descentralizar las asignaciones de crédito que se harán cumplir por medio de mercados competitivos ordinarios como podrían descentralizarse asignaciones compatibles con los incentivos en economías estáticas (Hammond, 1979, 1985 y la Sección 10 anterior). Se podría usar una forma de moneda fiduciaria para establecer el racionamiento del crédito, pero sólo si el monto emitido a cualquier agente está sujeto a una forma de racionamiento que utilice un mecanismo diferente al de precios. Los agentes que respaldan sus solicitudes de préstamo con garantías de activos tangibles pueden obtener créditos mayores, pero enfrentan todavía un tope que depende del valor de la garantía. La descentralización se pierde porque se requiere de alguna agencia central para seguir el endeudamiento total de cada agente y sus garantías para asegurar que el tope de crédito nunca sea excedido. De otra manera, un agente puede considerar que vale la pena obtener un pequeño monto de un gran número de prestamistas antes de huir a su isla desierta. En el caso de que un prestatario no cumpla, la distribución de sus activos entre los diferentes acreedores requiere de alguna forma de coordinación central, como las cortes de quiebras.

La inevitabilidad del racionamiento del crédito en una economía dinámica promete tener profundas implicaciones que apenas están comenzando a explorarse. Para empezar, la restricción "Clower" o "adelanto en efectivo" (véase Clower, 1963a,b; y Lloyd, 1964, 1968), que ha estado tan presente en la literatura reciente sobre los fundamentos microeconómicos de la economía monetaria, puede recibir ahora una fundamentación teórica más satisfactoria. Al fin, la teoría económica se está acercando al sentido común.

Gran parte del trabajo reciente sobre teoría de juegos ha surgido del concepto de Selten (1965, 1973) de la perfección para formas extensivas de juegos. Esto ha forzado a los economistas a pensar sobre lo que ocurre fuera de la senda de equilibrio en un juego de forma extensiva y cómo influye eso el tipo apropiado de equilibrio de Nash cuando los jugadores prevén que algunas estrategias de equilibrio requieren una conducta totalmente irrazonable cuando un jugador se encuentra fuera de la senda de equilibrio. Como la misma Joan Robinson dijo en la p. 25 de sus *Essays in the Theory of Economics Growth*: "Un mundo en el cual las expectativas pueden ser falsas no puede describirse con las ecuaciones simples de la senda de equilibrio." Más recientemente, Kreps y Wilson (1982) han extendido la noción de perfección de Selten e introducido el término "equilibrio secuencial". Una implicación del trabajo reportado en esta sección es la divertida paradoja de que en una economía dinámica con mercados financieros, un equilibrio walrasiano no es un equilibrio secuencial si se toma en cuenta lo que se hará a los prestatarios que deliberadamente eviten el pago. El resultado no será sorprendente para Shubik (1973, 1974), aunque sí podría serlo la sencillez de su argumento.

16. Las políticas monetarias y fiscales anticipadas no son efectivas

En algunos lugares hay un gran afecto por la política de crédito porque parece la menos selectiva y de alguna manera se ajusta al ideal de conseguir una sola regulación global neutral de la economía. El enorme atractivo ideológico de la teoría cuantitativa del dinero, que la mantuvo viva cuarenta años después de que su contenido lógico fuera devastado (en *Keynes's Tract on Monetary Reform*) se debe al hecho de que esconde el problema de la elección política bajo un mecanismo aparentemente impersonal.

Experimentos recientes han demostrado, sin embargo, que no existe tal cosa como una política financiera global, puramente cuantitativa. No existe una política sencilla correcta.

JOAN ROBINSON, 1962, p. 93.

Una gran parte del trabajo reciente en macroeconomía ha sido mal encaminado a responder preguntas improductivas tales como si el dinero es neutral (o aun "superneutral") en el sentido de que la política monetaria anticipada afecta solamente el valor de un índice de precios perfecto al que se llama "nivel de precios". Una proposición más sutil e interesante es que si las políticas monetaria y fiscal tienen algún efecto real, lo logran provocando cambios dañinos, o en el mejor de los casos, cambios que mueven a la economía alrededor de la frontera paretiana. Se afirma que tales políticas nunca pueden generar un mejoramiento paretiano por lo que no son esenciales para alcanzar la eficiencia paretiana. También se ha afirmado que la deuda nacional no tiene efecto sobre la economía real, porque los agentes económicos prevén que ellos o sus descendientes tendrán que pagar impuestos adicionales en el futuro para servir, y eventualmente pagar la deuda. Algunos de los escritos relevantes al respecto son de Barro (1974, 1976), Sargent (1973) y Sargent y Wallace (1975). Por supuesto, sólo una minoría de macroeconomistas han tomado en serio tales argumentos. Sin embargo, como ocurre con la mayoría de las opiniones dudosas que he venido discutiendo, parece que quienes las propugnan podrían estar logrando una influencia indebida. Se teme que esto sea así porque proporciona el mensaje que algunos partidarios del *laissez-faire*, que son políticamente poderosos, desean escuchar.

Si Robinson Crusoe es un consumidor solitario, que no intercambia con nadie más en su isla desierta, entonces los precios de demanda para cada bien, en términos de dinero, probablemente sean en realidad proporcionales al número de unidades monetarias que él maneja. Si lo enfrentamos no sólo con una restricción presupuestaria walrasiana sino también con una restricción de liquidez para impedirle que preste demasiado con la intención de no pagar (como debemos hacerlo en un ambiente secuen-

cial por las razones que ya he discutido en la sección anterior), entonces, de nuevo, los precios de demanda serán proporcionales al número de unidades de liquidez a las cuales Robinson tiene acceso. Entonces en dicha economía, el dinero es realmente neutral y la política monetaria afecta sólo los precios nominales; no puede influir en la forma en que Robinson elige un plan óptimo para producir, recoger y consumir sus cocos o cualquier otra cosa a su alcance en la isla. La política monetaria es y debería ser completamente inefectiva, a menos que induzca a Robinson a salir de su *optimum* de alguna manera.

El ejemplo de Robinson puede parecer más bien inapropiado, pero gran parte del análisis macroeconómico contemporáneo se realiza utilizando dicho modelo. Aquellos modelos con un *continuum* de individuos idénticos, algunos de los cuales mencioné en la sección cuatro, son un poco más sofisticados. Permiten el intercambio, la solicitud y el otorgamiento de créditos entre individuos diferentes, al menos en principio, aun si en equilibrio, tal intercambio y crédito no ocurren. También proporcionan cierto margen para introducir empresas conjuntas con responsabilidad limitada.

Sin embargo, tan pronto como se introducen tales empresas se crea un espacio para la política monetaria o fiscal. Porque cuando la responsabilidad de las empresas es limitada, los límites de crédito que enfrentan son importantes, así como los que enfrentan los consumidores individuales idénticos. Obsérvese que tanto los consumidores como las empresas necesitan en general estar restringidos en su acceso al crédito, porque de otra manera algunos socios de las empresas probablemente usarían las facilidades ilimitadas de crédito de sus firmas para escapar de las restricciones que enfrenta su crédito personal, lo cual es necesario para asegurar la existencia del equilibrio. Cuando los consumidores son idénticos, tienen preferencias convexas, y la tecnología también es convexa, hay una asignación simétrica pareto-eficiente en la economía que podríamos llamar "óptima" con cierta justicia. Sin embargo a menos que la razón del límite de crédito de cada consumidor respecto de la de cada empresa sea adecuada, este *optimum* puede ser inalcanzable en cualquier equilibrio competitivo de la economía, porque ya sean todos los individuos idénticos o por lo menos alguna de las empresas se encontrarán impedidos por la restricción de liquidez de escoger un plan de préstamos óptimo. Téngase presente, en este caso de consumidores idénticos, que asegurar que tales restricciones de liquidez nunca sean limitantes puede ser más bien sencillo. Sin embargo, el argumento que se ha probado es que el dinero puede no ser siempre neutral y que la política monetaria puede muy bien tener efectos reales a menos que adopte una forma muy especial que mantenga la proporción de las existencias totales de dinero en poder de cada agente en la economía.

Además, esta conclusión no se ve afectada seriamente, por el "principio clásico de invarianza" discutido por Patinkin (1965), Archibald y Lipsey (1958), Clower y Burstein (1960) y Samuelson (1968) (todos reunidos en

Clower, 1969), de acuerdo al cual el equilibrio de largo plazo no varía en relación con aquellos cuya restricción de liquidez sea aliviada; todo lo que importa es la cantidad nominal de crédito. El punto que dicho análisis ignora es la posibilidad de un daño permanente ocasionado por los efectos de corto plazo de las restricciones de crédito sobre las inversiones de las empresas o el "capital humano" de los individuos, incluyendo, posiblemente, el estado de salud o su misma sobrevivencia.

La otra posibilidad que surge al pasar de la economía de Robinson Crusoe a una de varios individuos idénticos es que hay externalidades y bienes públicos. Seguramente es significativo que gran parte de la macroeconomía reciente considera modelos económicos en los cuales, si la recaudación de impuestos se lleva a cabo aumentada, éstos se gastan —o más bien son disipados— de forma tal que no tienen efectos sobre la utilidad del consumidor representativo. Entonces, sin que haya razón para sorprenderse, en estos modelos la política fiscal óptima es no tener gasto público ni impuestos. Quizás los macroeconomistas estaban tratando de tomar muy en serio la sugerencia de Keynes de que las obras públicas útiles podrían incluir la excavación de hoyos que serían rellenados inmediatamente después. O, de otra manera, admitir implícitamente que gran parte de la tajada del gasto público que se dedica a las armas no le hace bien a nadie. De cualquier manera, deberían considerar, por lo menos, los posibles beneficios directos del gasto público, aun cuando muchos de ellos parecen predispuestos a pensar que tales beneficios sean probablemente cero. Una mejor razón para ignorar los bienes públicos en macroeconomía es el supuesto de que las preferencias por los bienes privados son independientes de los bienes públicos. Con tales preferencias separables, se puede ignorar legítimamente la influencia de los bienes públicos sobre la economía privada, cuando se ha tenido que enfrentar la necesidad de financiar los bienes públicos. Una vez que el tamaño del presupuesto público está dado, puede haber neutralidad en este caso separable. Pero tal separabilidad no es muy plausible, porque gran parte del gasto público se hace en servicios como educación y salud que afectan claramente la demanda por las alternativas provistas por el sector privado, si no es que más.

Hasta ahora he permanecido dentro del marco del consumidor representativo, aunque haya sido estupidizante. Fuera de este marco, hay un espacio mucho mayor para las políticas fiscal y monetaria, que afectan la distribución de la riqueza y las restricciones de crédito en la población. Aunque si hay suficiente altruismo entre los diferentes consumidores de la economía, ocurre que casi cualquier política económica que no afecta en forma directa a la producción es completamente inefectiva porque sus efectos directos serán totalmente compensados por las políticas de transferencias emprendidas por individuos altruistas. Estas conclusiones de Bernheim y Bagwell (1988) podrían ser descartadas como risibles si no fuera por el hecho de que únicamente extienden la aplicación de los argumentos

usados por Barro (1974) para probar su "teorema ricardiano de la equivalencia".

Una cuestión más interesante es si las políticas fiscales y monetarias pueden generar mejoramientos paretianos en la economía, de manera que sean probablemente requeridas para alcanzar una asignación pareto-eficiente. En primer lugar, debería señalarse otra vez que, como la eficiencia paretiana es insuficiente para alcanzar aceptabilidad ética, esta cuestión podría estar un tanto fuera de lugar; si las políticas monetarias y fiscales son medios adecuados para redistribuir la riqueza, entonces una asignación óptima bien podría apoyarse en ellas. Una prueba más apropiada, pero completamente artificial, por lo tanto, es asumir que la redistribución global óptima ha ocurrido ya y preguntar entonces si hay algún espacio para dicha política. En un mundo óptimo perfecto con información completa, la respuesta es que la política fiscal puede todavía ser necesaria en el sentido de que ciertos bienes públicos tienen que financiarse y que la política monetaria o de crédito debe asegurar que no se impida a cada agente en la economía de alcanzar su parte de una asignación óptima debido a restricciones de liquidez. Sin embargo, en cuanto nos movemos más allá, hacia una economía con información privada en la cual las asignaciones realmente factibles deben satisfacer las restricciones de incentivos, entonces hay aún más espacio para ambos tipos de políticas y, ciertamente, en general algunas formas de política monetaria o fiscal serán superiores a otras en sentido paretiano. En realidad, recuérdese que aun los "impuestos distorsionadores" pueden ser ahora pareto-eficientes, y algunos esquemas de impuestos distorsionadores pueden ser pareto-superiores en comparación con otros. Además, el análisis de Guesnerie y Roberts (1984) demuestra que cierto racionamiento de cantidades puede ser preferible a sólo tener impuestos sobre los bienes, aun en una economía estática; por lo tanto, *a fortiori*, parece probable que las formas apropiadas de racionamiento del crédito serán pareto-superiores a otras, una vez que entramos a una economía dinámica.

17. La inflación es causada por el crecimiento de la oferta monetaria

La inflación es siempre y en todos lados un fenómeno monetario en el sentido de que es y puede ser producida sólo por un crecimiento más rápido de la cantidad de dinero que del producto.

FRIEDMAN, 1979, p. 24.

Por lo tanto, Friedman niega que la inflación pueda deberse en algún caso a un aumento en la velocidad de circulación del dinero o a un fenómeno

no monetario como el choque petrolero que, sin tener nada que ver con la función de oferta del dinero, ocurre que aumenta, coincidentemente, ya sea la velocidad del dinero o aun la cantidad medida del mismo. Ésta es la vieja teoría cuantitativa en su forma más estricta, cuyas fallas fueron señaladas, entre otros, por Joan Robinson. La *Review of Economic Studies* es una revista especializada (que publica un grupo de economistas jóvenes) que ella misma ayudó a fundar; véase Robinson (1979b, p. xv), donde aparece su propia versión breve de parte de la historia relevante. En su primer número, después de una traducción de otra de las fundadoras, Ursula Webb (más tarde Hicks) del tributo de Umberto Ricci a Pareto, el segundo artículo era de Joan Robinson y estaba relacionado con el recientemente publicado *Treatise of Money* de Keynes. En él encontramos la siguiente pieza satírica:

Fue para protestar contra esta visión ingenua de la teoría del dinero que Mr. Kahn estableció la Ecuación Cuantitativa de los ganchos de pelo. Sea P la proporción de mujeres con pelo largo y T el número total de mujeres. Sea $1/V$ la pérdida diaria de ganchos de pelo por cada mujer con pelo largo y M la producción diaria de ganchos de pelo. Entonces $M = PT/V$ y $MV = PT$. Ahora suponemos que el Papa, considerando que el pelo recogido es contrario a la moral, desea aumentar la proporción de mujeres con pelo largo en la población y pregunta a un estudiante de economía la mejor manera de lograrlo. El estudiante presenta la ecuación de Kahn y la explica al Papa: "todo lo que usted necesita hacer" dice, "es aumentar M , la producción diaria de ganchos de pelo... y el número de mujeres con pelo largo está destinado a crecer". El Papa no está del todo convencido "o, por supuesto" agrega el estudiante "si usted puede convencer a las mujeres de pelo largo de que sean más descuidadas, V aumentaría y el efecto sería el mismo que si la producción de ganchos de pelo hubiera aumentado".

Ahora bien, los expertos de la Teoría Monetaria evitaron estos errores tan crudos, pero cuando reconocieron que sus ecuaciones eran tautologías sin significación causal, fueron asaltados por el poco comfortable sentimiento de que su teoría sólo les proporcionaba conocimientos después de los hechos. Cualquier cosa ya ocurrida siempre podría explicarse en términos de sus perogrulladas, pero nunca tuvieron confianza en poder predecir lo que ocurriría en el futuro. (Robinson, 1933, pp. 22-6; y 1951 a, pp. 54-5.)

Más tarde, después de que Friedman hiciera su impacto en la profesión económica, ella no fue menos directa:

Una gran parte del trabajo (de los chlcagonianos modernos, dirigidos por Milton Friedman) consiste en investigaciones históricas sobre la relación entre los cambios en la oferta monetaria y el ingreso nacional en Estados Unidos. Las correlaciones a ser explicadas podrían expresarse en términos de la teoría cuantitativa si la ecuación ($MV = PT$) se leyera de derecha a izquierda. Entonces podríamos sugerir que un marcado aumento en el nivel de actividad probablemente sea precedido por un aumento en la oferta monetaria (si M se define

ampliamente) o en la velocidad de circulación (si M se define estrechamente) porque aumentos en la cuenta de salarios y en créditos para el capital de trabajo probablemente precedan a un aumento en el valor del producto que aparece en las estadísticas. O que una caída de la actividad económica suficientemente fuerte para causar pérdidas prive a los bancos de buenos prestatarios y les contraiga su posición. Pero la tradición de Chicago consiste en leer la ecuación de izquierda a derecha. Entoces las relaciones observadas se interpretan careciendo por completo de una hipótesis, excepto *post hoc ergo propter hoc*.

Hay un elemento no terrenal, místico, en el pensamiento de Friedman. La mera existencia de un *stock* de dinero promueve de alguna manera el gasto. Pero cuando ofrece una teoría inteligible, ésta se compone de elementos prestados de Keynes. Un aumento en la base de crédito, debido, digamos, a una operación de mercado abierto, permite a los bancos satisfacer a parte del “grupo marginal de prestatarios insatisfechos” u ofrecer préstamos en condiciones más fáciles; parte del crédito bancario adicional va a los diversos intermediarios financieros y parte va al mercado de bonos. Una baja generalizada de las tasas de interés empuja hacia arriba al mercado de valores. En diversas formas, esto permite que se lleven a cabo planes de inversión que de otra manera se hubieran frustrado debido a la falta de financiamiento; y también alienta las compras, sobre todo de bienes de consumo duradero, tanto porque es más fácil obtener préstamos como porque con el aumento de valor del capital de las colocaciones, los rentistas reducen su tasa de ahorro. Entonces, si lo demás no cambia, un aumento en la cantidad de dinero promueve un aumento en la actividad económica. (Robison, 1971, pp. 86-87.)

Estas consideraciones más bien obvias, por no mencionar las que se relacionan con los efectos de la política crediticia de la sección 16, implican que la “teoría cuantitativa” del dinero es un ejemplo excelente de la afirmación de Friedman de que una teoría es mejor si sus supuestos parecen poco realistas. En realidad, es

“La metodología de la economía positiva”, especialmente pasajes como los siguientes:

La dificultad de las ciencias sociales de obtener nueva evidencia para “la clase de fenómenos que la hipótesis está diseñada para explicar” y de juzgar su conformidad con las implicaciones de la hipótesis nos tienta a suponer que otra evidencia, más rápidamente disponible, es igual de relevante para la validez de sus hipótesis; suponer que las hipótesis no sólo tienen “implicaciones” sino también “supuestos” y que la conformidad de estos “supuestos” con la “realidad” es una prueba de validez de la hipótesis diferente de lo adicional a la prueba por implicaciones. Esta opinión, muy popular, es fundamentalmente errónea y provoca muchos males. Lejos de proporcionar un mecanismo más sencillo para discernir las hipótesis válidas de las que no lo son, sólo confunde el problema, promueve los malos entendidos sobre la importancia de la evidencia empírica para la teoría económica, provoca que gran parte del esfuerzo intelectual dedica-

do al desarrollo de la economía positiva tome una dirección errónea e impide alcanzar el consenso sobre hipótesis tentativas en economía positiva.

En la medida en que se pueda decir que una teoría tiene "supuestos" y en la medida en que su "realismo" pueda juzgarse independientemente de la validez de las predicciones, la relación entre la importancia de una teoría y el "realismo" de "supuestos" que constituyen representaciones descriptivas poco exactas de la realidad y, en general, cuanto más significativa la teoría, menos realistas los supuestos (en este sentido). La razón es simple. Una hipótesis es importante si "explica" mucho con poco, esto es, si abstrae los elementos comunes y cruciales de la masa de circunstancias complejas y detalladas que rodean los fenómenos que van a ser explicados y permite hacer predicciones válidas sólo sobre la base de éstos. Entonces, para ser importante, una hipótesis debe ser descriptivamente falsa en sus supuestos; no toma en cuenta ni da cuenta de las otras muchas circunstancias concurrentes, puesto que su propio éxito demuestra que son irrelevantes para los fenómenos que serán explicados.

Para ponerlo en términos menos paradójicos, la cuestión relevante sobre los "supuestos" de una teoría no es si son "realistas" en la descripción, porque nunca lo son, sino si son suficientemente buenos para el propósito que se persigue. Y esta pregunta sólo puede responderse viendo si la teoría funciona, lo que significa que proporciona predicciones suficientemente precisas. (Friedman, 1953, pp. 14-15.)

Estos puntos de vista sobre la metodología representan lo que Samuelson (1963) llamó la "torcedura F" (véase también Wong, 1973). Son tan extremos que ni siquiera todos los monetaristas están de acuerdo con ellos. Sin embargo, Johnson (1971) opinaba definitivamente que la metodología de Friedman es crucial para el surgimiento del nuevo monetarismo; como escribe sobre la contrarrevolución monetarista:

La demanda de clarificación del mecanismo mediante el cual los resultados pueden ser explicados es contraria a la metodología de la economía positiva, que descansa sobre su enfoque de "como si". Pero tendrá que responderse satisfactoriamente para que la contrarrevolución monetarista gane aceptación general dentro de la profesión; y el intento de responder implicará necesariamente a los contrarrevolucionarios ubicados en la metodología opuesta de los sistemas de equilibrio general y los modelos econométricos multiecuacionales. (Johnson, 1971, p. 13.)

En términos de Friedman, por lo tanto, la "teoría" cuantitativa no es más que una hipótesis que se sostiene o cae de acuerdo a su consistencia con la información agregada. Cuando se busca una teoría en el sentido usual de la palabra, todo lo que se encuentra es que el efecto de una oferta monetaria expandida no puede en general predecirse sin saber mucho más acerca de qué sectores se benefician del acceso más fácil al crédito y cuáles son los efectos distributivos que se darán. La "teoría" cuantitativa por lo tanto no es más que la hipótesis empírica que, al predecir la tasa de infla-

ción de los índices de precios medidos por diferentes profesionales gubernamentales de la estadística, empantana los efectos distributivos de cualquier teoría valiosa debido a los efectos del mismo *stock* de dinero, según las mediciones de un grupo diferente de estadísticas profesionales. Esto puede haber estado bien para una economía relativamente cerrada como era la de Estados Unidos durante gran parte del periodo en el cual Friedman y Schwartz (1963) estudiaron originalmente, a pesar de los problemas que presentaban sus pruebas estadísticas, como señalaron Hendry y Ericsson (1983) en relación con el estudio más tardío, tanto sobre los Estados Unidos como sobre el Reino Unido (Friedman y Schwartz, 1982). Pero a menos que las expectativas sean explícitamente incorporadas en el estudio empírico, no hay forma de saber si debe responsabilizarse directamente a la cantidad de dinero por la inflación, o si la oferta de dinero se ajusta a la tasa esperada de inflación, conforme las autoridades monetarias tratan de estabilizar las tasas de interés mediante operaciones de mercado abierto. Nótese que si éste fuera el caso, los aumentos en la oferta monetaria podrían llevar a la inflación, como alegan los teóricos cuantitativos que debe ocurrir, sin que sea exactamente la causa de la inflación.

Esta explicación alternativa de cualquier correlación entre los aumentos en la oferta monetaria y la inflación parece más plausible para el Reino Unido, donde durante muchos años el Banco de Inglaterra siguió en realidad una política monetaria consistente en fijar de forma simultánea, tanto el tipo de cambio libra esterlina/dólar como —con menor éxito— las tasas de interés nominales. Pero el Reino Unido era indudablemente una economía mucho más abierta que la de Estados Unidos, aun con controles cambiarios. Por lo tanto, no es sorprendente que la tasa de inflación del Reino Unido parezca estar más influida por la oferta monetaria de Estados Unidos que por la del propio Reino Unido, según Cuddington (1981). En realidad una de las razones del colapso de la industria manufacturera británica en 1980-1982 puede haber sido la inclusión en las estadísticas de la oferta monetaria del Reino Unido de varias tenencias extranjeras de libras esterlinas, en un momento en que los capitalistas extranjeros decidieron mantener muchos más activos en esterlinas tras la crisis del petróleo de 1979 y también por las altas tasas de interés provocadas por la política monetaria restrictiva misma. El efecto fue hacer que la política monetaria basada en metas de oferta monetaria resultara excesivamente restrictiva cuando se le utilizaba para tratar de eliminar la inflación que había sido causada, en gran parte, por los precios más altos del petróleo y una mayor tasa de impuesto al valor agregado. En tales circunstancias, basar la política monetaria en la "teoría" cuantitativa no sólo no es científico, sino que puede causar una depresión friedmaniana catastrófica.

18. Hay un trabajador representativo

El pleno empleo es algo bueno y se considera que puede ser alcanzado mediante una política sabia. Es un estado bendito, como el de equilibrio. Debemos ser capaces de describirlo.

Beveridge propuso el criterio de relacionar el número de plazas vacantes y el registro de desempleados. Ambas cifras son obviamente indicadores muy rústicos de lo que se supone que indican y aun si fueran muy exactos, una igualdad global entre ellos no representaría un punto crítico de la relación entre la oferta y la demanda de trabajo, puesto que la misma coincidencia de plazas vacantes y trabajadores desempleados muestra que ambos no concuerdan, ya sea porque están separados geográficamente o porque las vacantes son para ciertos tipos de trabajos que los desempleados no pueden ofrecer.

JOAN ROBINSON, 1962, pp. 86 y 88.

Otro problema con la teoría macroeconómica es su tendencia a hablar del mercado de trabajo como si no existieran muchas clases de mercados para muchas clases de trabajo. Entonces es común considerar la demanda y la oferta agregadas del trabajo y atribuir todo el desempleo a la discrepancia entre ambas. Sin embargo, es obvio que una fuerte demanda por algunos tipos de trabajo coexiste frecuentemente con una demanda mucho más débil e inclusive con el desempleo de muchos de los oferentes de otros tipos de trabajos. Más aún, en la mayoría de los países, se encuentran significativas variaciones regionales en las tasas de desempleo de tipos semejantes de trabajadores.

Estos hechos empíricos obvios son difíciles de explicar en cualquier modelo de equilibrio walrasiano con un solo mercado de trabajo agregado. Y aun si se diferencian el trabajo en forma apropiada, de acuerdo con su tipo, a primera vista parece más bien difícil dar cuenta de la amplia diversidad de oportunidades de empleo entre la gente que tiene formación y aptitudes similares, aunque quizás sus historias de trabajo sean diferentes. Para hacerse cargo de esta diversidad, cualquier modelo de tipo walrasiano tiene que ser muy desagregado. También tiene que reconocer las no convexidades en los mercados laborales (Coles, 1986 y Funaki y Kaneko, 1986) que surgen de los costos de transporte de y hacia el lugar de trabajo, las dificultades de organización, etc. ¿Por qué otra razón la gente trabaja sólo en uno o dos trabajos regulares en un momento dado, en vez de emplear una pequeña fracción de su tiempo en cada uno de una multitud de empleos?

En realidad, lo que la mayoría de las teorías de los mercados de trabajo descuidan son las características peculiares de muchos empleos, como fue discutido en Akerlof (1981) y las características peculiares de cada trabajador potencial. Los trabajadores tienen que acoplarse a los empleos, lo que

lleva a un problema de asignación que es un tanto diferente del considerado normalmente en la teoría económica; véase, por ejemplo, Crawford y Knoer (1981), Roth (1982). Este problema de acoplamiento se complica grandemente por las dificultades que tienen tanto los empleadores como los empleados potenciales para descubrir las características verdaderas del otro antes de acordar, por lo menos provisionalmente, un acoplamiento.

Otro rasgo importante de los mercados de trabajo es la lentitud de la rotación de personal (Hall, 1982). Parece que los empleados experimentan costos significativos de relocalización y ajuste a nuevos trabajos, mientras que muchos empleadores encuentran que un nuevo empleado requiere de largo tiempo para estar capacitado para cumplir un nuevo trabajo satisfactoriamente. Ambas partes ganan al mantener una relación de empleo de largo plazo. Las empresas retienen a trabajadores innecesarios durante periodos de baja demanda y pagan horas extra caras antes que contratar trabajadores nuevos sin experiencia cuando la demanda es alta. Los trabajadores que se transforman en trabajadores redundantes sufren dificultades reales porque es difícil encontrar un nuevo empleador que valore su trabajo tanto como lo hizo el anterior.

Todos estos rasgos de mercados laborales realistas podrían incluirse en un modelo walrasiano en el que el salario atribuido a cada trabajo y a cada tipo de trabajador, cada uno con diferente historia de trabajo, equilibraría todos los mercados en el sentido de acoplar los trabajadores móviles a las vacantes en cada punto del tiempo. Por supuesto, tal perfección en el acoplamiento es improbable que se alcance en la práctica, pero es interesante explorar sus implicaciones teóricas. Probablemente habría muchas asimetrías, en el sentido de que trabajadores idénticos reciben muy diferentes clases de trabajos, debido a las no convexidades inherentes y los grandes costos de ajuste. Algunos, particularmente desafortunados, podrían no recibir una oferta de salario por encima del nivel de subsistencia y, por lo tanto, necesitar apoyarse en el seguro de desempleo, hacerse mendigos o utilizar cualquier otro medio de subsistencia disponible. Mientras que su desempleo es "voluntario" en el sentido de que escogen estar desempleados antes que tomar un empleo extremadamente poco atractivo, sus dificultades no son ciertamente voluntarias. Mucho debate infructuoso podría haberse evitado si Keynes hubiera elegido hablar de "dificultades involuntarias" más que de "desempleo involuntario".

Debe admitirse que los modelos walrasianos de mercados de trabajo con información perfecta y completa y racionalidad y previsión ilimitadas por parte de los trabajadores, no explican probablemente muchas de las dificultades que experimentan actualmente numerosos desempleados. Sin embargo, una vez que tales imperfecciones se agregan, parece probable que las muy limitadas oportunidades de empleo que enfrentan la mayoría de los desempleados al menos se pondrían al descubierto. Y que aun aquellos que enfrentan oportunidades de empleo razonables, si supieran la manera de

encontrarlos, podrían terminar enfrentando todavía dificultades severas. Puede inclusive existir la posibilidad de desempleo involuntario si los empleadores juzgan la calidad de los trabajadores solicitantes en relación con el salario por el que están dispuestos a trabajar. Porque puede ocurrir que la contribución esperada de un trabajador, condicional al salario que está dispuesto a aceptar, es menos que el salario, no importa cuán bajo sea éste. Ésta es la posibilidad que subyace el modelo de desempleo con eficiencia en los salarios debido a Stiglitz (1974, 1976, 1984) (véase también Weiss, 1980, Malcomson, 1981 y Yellen, 1984). En realidad, con información imperfecta puede inclusive ser óptimo enfrentar a los individuos con oportunidades de trabajo tan pobres que no deseen tomarlas. Esto no implica, sin embargo, que tales individuos deban ser obligados a enfrentar dificultades indebidas; más bien, que la sociedad debería estar dispuesta a pagar un precio por apoyar a sus miembros menos productivos, si realmente es demasiado costoso o imposible encontrar trabajos adecuados para todos.

Entonces, las dificultades involuntarias junto con el desempleo son una posibilidad real, una vez admitida la posibilidad de información incompleta. Reconocer los límites de la racionalidad y la previsión de los individuos simplemente refuerza la explicación anterior y también explica por qué es tan difícil para los afectados escapar de su condición. Si el empleo es voluntario o involuntario no es el punto. Lo que es crucial, sin embargo, es evitar la agregación excesiva y el concepto de un trabajador representativo para condensar todos los diferentes trabajadores y tipos de trabajo. En realidad, si dicha agregación se mantiene, una descripción más precisa de la realidad puede implicar dos tipos diferentes de trabajador —uno empleado al salario representativo y el segundo sin oportunidad de empleo en lo absoluto— más que la ficción de que todos los trabajadores pueden ser empleados al salario representativo. En el primer enfoque, el segundo tipo de trabajador está efectivamente desempleo en forma involuntaria. Entonces, aunque el concepto de desempleo involuntario (opuesto a las oportunidades grotescamente desiguales y a la posibilidad de dificultades involuntarias) es difícil de justificar en cualquier modelo microeconómico, pero puede aportar una mejor aproximación a la realidad en un modelo macroeconómico.

Todo lo anterior está relacionado con la parte del desempleo que es medible y aparente para todos. No se debe dejar de lado el “desempleo disfrazado” adicional cuya existencia misma fue señalada, aparentemente por primera vez, por Joan Robinson en un artículo publicado el mismo año que la *General Theory* de Keynes. La oración final indica claramente cuánto se pierde al asumir un trabajador representativo que tiene un empleo representativo, sin posibilidad de asignar incorrectamente el trabajo entre los diferentes mercados laborales: “El análisis del desempleo disfrazado vuelve claro que cuando todos están ocupados durante las veinticuatro horas del día, de manera que el monto total de ocupación no puede crecer, puede

decirse sin embargo, que el empleo aumenta cuando parte del tiempo de un hombre se transfiere de una ocupación en la que la productividad es más baja a una en la que es más alta" (Robinson, 1936, p. 237).

19. El nivel actual de desempleo es aceptable desde el punto de vista ético

Rápidamente se estableció una nueva ortodoxia por medio de un invento simple. Un sustituto de la Ley de Say fue provisto por el supuesto de que una política keynesiana bien manejada mantiene a la inversión a un nivel que absorbe los ahorros que resultan del pleno empleo. Entonces podría revivirse al resto de las doctrinas de los neoclásicos.

JOAN ROBINSON, 1971, p. x.

Hasta ahora he evitado muchos de los temas que preocuparon repetidamente a Joan Robinson en sus escritos. En especial, he dejado de discutir la Ley de Say y el significado del concepto keynesiano, muy emparentado, de desempleo involuntario. Tampoco he mencionado la teoría del capital ni la economía de la competencia imperfecta. Todos ellos son innegablemente importantes, pero también innecesariamente polémicos; he preferido mordisquear aquellas proposiciones fundamentales en economía que la moda actual encuentra menos polémicas. Haré lo mismo en relación con la "síntesis neoclásica", que Joan Robinson asoció con un familiar del keynesianismo de dudoso parentesco.

La síntesis neoclásica que ella tenía en mente se atribuye habitualmente a Samuelson (véase Feiwel, 1982, 1985c), aunque en realidad está inspirada por la *General Theory* de Keynes (1936, pp. 378-379):

Yo concibo, por lo tanto, que una socialización casi completa de la inversión será la única manera de asegurar que nos aproximemos al pleno empleo. . . Pero más allá de esto no existen argumentos contundentes en favor del socialismo de Estado que abarcaría la mayor parte de la vida económica de la comunidad. . . Si el Estado es capaz de demostrar el monto agregado de recursos destinado a aumentar los instrumentos (de producción) y la tasa básica de rendimiento a aquellos que los poseen, habrá cumplido todo lo que es necesario. . .

Nuestra crítica de la teoría económica clásica comúnmente aceptada ha consistido no tanto en encontrar errores lógicos en su análisis, como en señalar que sus supuestos tácitos son rara vez o nunca satisfechos, con el resultado de que no puede resolver los problemas económicos del mundo real. Pero si nuestros controles centrales tuvieran éxito en establecer un volumen agregado de producción que corresponda, tan cerca como sea posible, al nivel de pleno empleo, la teoría clásica estaría de nuevo en su terre-

no de juego de este punto en adelante. Si suponemos que el nivel de producto está dado, es decir, que será determinado por fuerzas externas al esquema clásico de pensamiento, entonces no se puede objetar el análisis clásico de la manera en que el autointerés privado determinará qué se produce en especial, en qué proporciones se combinarán los factores de producción para producirlo y cómo se distribuirá el valor final del producto entre ellos . . . Entonces, aparte de la necesidad de controles centrales para provocar un ajuste entre la propensión a consumir y la inducción e invertir, no existen más razones que antes para socializar la vida económica.

Este pasaje está muy cerca del final de la *General Theory* de Keynes, mientras que la síntesis neoclásica empieza con la presunción de que la política macroeconómica asegura de alguna manera el pleno empleo —cualquiera que sea el significado de este término— y entonces describe lo que debería ocurrirle al resto de la economía. Con el pleno empleo asegurado por medio de un supuesto, los economistas neoclásicos regresan a sus viejos modelos prekeynesianos de equilibrio walrasiano. Este supuesto es, por lo tanto, muy parecido al supuesto siete antes discutido, de que el gobierno aseguraría siempre una distribución óptima de la riqueza, o por lo menos, éticamente aceptable. Sin embargo, se aporta poca, si acaso alguna, argumentación sobre las dificultades de alcanzar la meta elusiva del pleno empleo, así como la economía ortodoxa del bienestar del óptimo perfecto descuida la pregunta de cómo poner en práctica la redistribución de la riqueza.

Yo contesté el supuesto 10 con la observación de que no existe en realidad un mecanismo verdaderamente factible para redistribuir la riqueza que no implique impuestos a los bienes y otras formas de política económica que la teoría del bienestar del óptimo perfecto considera distorsionadores. Más aún, esta constatación surge al considerar explícitamente el problema de la redistribución en una economía con información privada. La síntesis neoclásica promete algo parecido. Una vez que entendamos mejor cuáles son las causas reales de tanto desempleo angustiante, probablemente no nos sentiremos capaces de ignorar el desempleo en el resto de nuestro análisis económico. Más bien podemos empezar a darnos cuenta de cómo el problema del desempleo interactúa con muchos otros aspectos de la economía, incluyendo los mercados de capital imperfectos. En la situación actual parece ser que los economistas están en desacuerdo sobre las causas del desempleo, lo que deja el campo libre para que los políticos puedan alegar que nada más debe hacerse porque los desempleados son demasiado haraganes para querer un trabajo o porque muchos de ellos están realmente participando en la economía subterránea al tiempo que reclaman ingresos por desempleo o porque los sindicatos establecen salarios y condiciones de trabajo muy elevados como para permitir que las empresas contraten suficientes trabajadores nuevos para eliminar el desempleo. Tales alegatos son más peligrosos por el hecho de consistir en verdades a medias.

Por lo tanto, más que pretender que el desempleo es anormal, o que

hay una tasa "natural" de desempleo, es tiempo de que los economistas abandonen algunos de los supuestos que hacen aparecer al desempleo como algo anormal. Las secciones anteriores contienen abundantes sugerencias, incluyendo racionalidad limitada y mercados de trabajo desagregados que incorporan no convexidades. Hay el riesgo de que hacer el desempleo menos anormal pueda también hacernos demasiado tolerantes de las imperfecciones en los mercados laborales, de lo cual es un síntoma. Por otro lado, reconocer que aun los mercados de trabajo que funcionan bien pueden dejar a algunos individuos desafortunados en una situación muy dura puede llevar a una mayor aceptación de los programas de bienestar que se han establecido para aliviar tal dureza, aunque sean caros, descansen en impuestos muy "distorsionadores" y recompensen por encima de lo que sería ideal a aquellos cuyas dificultades son más aparentes que reales o auto-impuestas. Como leemos en Robinson (1936, p. 228):

La actitud mental que prevalece ahora en ciertas oficinas, de que el desempleo es el resultado de una haraganería viciosa de los individuos desempleados, alcahueteada por la ayuda de bienestar, es, en gran medida, un anacronismo que tuvo cierta plausibilidad en la época en que había abierto acceso a la tierra, de manera que cualquier individuo activo y laborioso podía ganarse la vida cuando quedaba desempleado en forma no muy diferente de lo que obtenía en su oficio anterior.

20. Hay un bien de capital representativo

Los neoclásicos tardíos han aclarado la base de la vieja ortodoxia de lo que era cuando Keynes estaba tratando de diagnosticarla. En sus modelos se asume explícitamente que existe y siempre ha existido una previsión correcta o que el "capital" es maleable, de modo que puede destruirse (sin costo) el pasado y equilibrarlo con el futuro; en pocas palabras, suprimen al tiempo.

JOAN ROBINSON, 1971, p. 89.

En Solow (1956a) se presentan tres supuestos que le permitan ignorar las expectativas: i) capital maleable, ii) una tasa de ahorros constante, iii) ajuste instantáneo de todos los mercados. Si se eliminaba uno de estos tres supuestos, los senderos dinámicos cambiaban drásticamente (Stiglitz, en Mirrlees y Stern, 1973, p. 163). Era divertido molestar a Samuelson, pero este debate distrajo la atención del tema principal.

JOAN ROBINSON, 1979b, p. xviii.

Éste es el tercer problema de agregación que se aborda en este ensayo, después del problema de agregar la parte de consumo de la economía en un

solo consumidor representativo y del problema de agregar todos los mercados de trabajo y todos los trabajadores en un solo trabajador representativo. He dejado para el final el problema de la agregación de capital porque en esta etapa de nuestro conocimiento de la economía parece mucho menos importante que los otros dos. Probablemente, esto sólo refleja el hecho de que todavía estamos luchando con aspectos importantes de las economías estáticas y estacionarias; las dificultades con la agregación de capital jugarán, espero, un papel más prominente en el futuro, cuando las economías estáticas y estacionarias sean mucho mejor entendidas. Sin embargo, es el problema de la agregación de capital sobre el que se ha derramado, de lejos, la mayor cantidad de tinta. Sólo una pequeña muestra de los escritos relevantes sería: Robinson (1953, 1956); Champernowne (1953); Solow (1956a,b, 1963); Samuelson (1962); Bruno, Burmeister y Sheshinski (1966); Harcourt (1972); Stiglitz (1973); Bliss (1975); Patterson y Schott (1979), y Burmeister (1980).

La exposición más reveladora de lo que fue el debate sobre la teoría del capital se hizo en las páginas de Mirrlees y Stern (1973) —especialmente en la discusión de los trabajos presentados por Stiglitz y Hahn. Originalmente, Joan Robinson (1953) había abordado el problema de la agregación del capital aun antes del trabajo fundamental de Solow (1956a) sobre el crecimiento económico. Solow se deshizo del problema de la inestabilidad de la navaja del viejo modelo Harrod-Domar asumiendo una razón capital variable-producto que se ajustaría para mantener siempre el pleno empleo. La tasa “garantizada” de crecimiento, que se basa en el lado de la demanda de la economía, incluyendo la demanda por bienes de capital, podría equilibrarse con la tasa “natural” de crecimiento, basada en el crecimiento de la oferta de trabajo, ajustada para acomodar el progreso técnico ahorrador de mano de obra. El ajuste se alcanzaba mediante la variación tanto del salario real como de la tasa de interés real para equilibrar simultáneamente los tres mercados de producto, trabajo y capital. El resultado fue una economía estable que tendía a un estado sostenido, o por lo menos, a una senda de crecimiento balanceado.

Como fue demostrado, en especial por Hahn (1966, 1968), lograr estados sostenidos de largo plazo o crecimiento balanceado, es mucho más difícil cuando existe más de un bien de capital, un equilibrio de estado sostenido se convierte típicamente en inestable; sólo se podría alcanzar si los precios iniciales de los diferentes bienes de capital son totalmente correctos, reflejando con precisión las expectativas apropiadas sobre los precios futuros de los bienes de capital.

Matemáticamente, esto refleja las propiedades de estabilidad de cualquier sistema dinámico. En un tiempo continuo, si sólo hay un estado variable, las propiedades asintóticas de las soluciones a una ecuación diferencial en ese único estado variable son relativamente triviales, o la solución converge a uno de los (posiblemente muchos) estados estacionarios

estables del sistema o diverge hacia el infinito. En el modelo de crecimiento de Solow (1956a), la cantidad del único bien de capital es el único estado variable del sistema. La variable co-estado correspondiente es el precio del capital, o, si el precio del producto se normaliza a uno, el promedio descontado de las tasas futuras de rendimiento del capital. Esto también es estable. Sin embargo, si el tiempo es discreto, o si existe más de un estado variable en el sistema, tales propiedades asintóticas simples no son posibles. Aun la dinámica asintótica del sistema puede ser caótica —i.e., efectivamente indistinguible de lo aleatorio— aun cuando el sistema puede ser determinista, como los procedimientos utilizados para calcular los números “aleatorios” en una computadora. (Véase Brock, 1986.)

Como muchos de los otros supuestos que he estado considerando, éste también parece difícil que merezca una discusión adicional. Cualquier modelo realista de una economía está condenado a tener muchos estados variables; e.g., un estado variable para representar la riqueza de cada individuo, para empezar. Sería completamente apropiado que el debate de la teoría del capital fuera arrinconado en un rincón polvoriento porque ahora es irrelevante; la mayoría de los economistas simplemente no usan más modelos de crecimiento con un solo bien de capital, excepto para fines didácticos. Desearía que lo mismo fuera cierto para los otros supuestos abordados en este ensayo.

21. Los mercados de productos son perfectamente competitivos o por lo menos contestables

La teoría... (de los mercados contestables)... ofrece una pauta para la política pública mucho más amplia y aplicable que el ideal tradicional de la competencia perfecta.

BAUMOL, 1985, p. 326.

La noción misma de ganancias normales está llena de dificultades. El señor Shove (1933) ha señalado que no hay un nivel de ganancias normales sino dos. El nivel de ganancias que atraerán nuevas empresas a la industria es por lo general más alto que el necesario para sólo retener a las empresas existentes. El ingreso a cierta actividad probablemente implique gastos considerables, y frecuentemente implica, como le gustaba señalar a Marshall, un periodo flaco de ganancias bajas antes de que el nombre de la empresa sea conocido.

JOAN ROBINSON, 1934 y 1951a, p. 23.

En las secciones anteriores de este ensayo, apenas si me he salido de los límites del análisis del equilibrio walrasiano, adecuadamente modificado en muchas formas, como es el reconocimiento de límites en la racionalidad y

la provisión de los individuos y la deseabilidad de introducir impuestos "distorsionadores" tanto para alcanzar una redistribución deseable del poder de compra como para financiar la provisión de bienes públicos. La única desviación importante del análisis walrasiano modificado se dio en la sección 15, donde fuimos obligados a aceptar la imposibilidad de tener mercados de crédito walrasianos perfectos, en una forma reconocible, porque el racionamiento del crédito es inevitable. Sin embargo, sería un descuido mío no discutir para nada el tema que fue centro del primer libro importante de Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*. Más aún, uno puede encontrar en la teología económica contemporánea la opinión de que el poder de monopolio ejercido por los sindicatos es malo y causa importante del desempleo persistente, mientras que el poder monopólico de las grandes corporaciones es, en gran medida, ilusorio. No soy capaz de concluir este ensayo sin hacer algunas observaciones sobre este tema, provocado especialmente por el trabajo reciente de Baumol y asociados sobre el tema de los mercados contestables (Baumol, 1982, 1985; Baumol, Panzar y Willing, 1982).

Baumol (1985, pp. 315-316) proporciona esta definición: "un mercado es perfectamente contestable si cualquier participante que cambia de opinión puede salir sin sacrificar ninguna de las inversiones que la decisión de entrar requirió. Porque entonces el que ingresa no arriesga nada al aprovechar cualquier oportunidad de ingresos dada por el alto precio cobrado por el incumbente".

Entonces, la contestabilidad perfecta requiere efectivamente que la entrada de "pisa y corre" fuera posible para cualquier empresa que se encuentre en el margen competitivo. El ejemplo favorito de los autores parece ser el de las líneas aéreas, con grandes costos fijos por cada avión de la flota, pero flexibilidad (en el actual estado desregulado de la industria en Estados Unidos) para ajustar las rutas muy rápidamente y aprovechar cualquier precio excesivo de las líneas aéreas incumbentes. Sin embargo, la industria de las líneas aéreas puede ser un caso especial extremo, y aun dentro de él habrían más impedimentos de los necesarios para alcanzar algo parecido a la contestabilidad perfecta. En primer lugar, a las aerolíneas les toma un tiempo considerable ganar buena reputación en una ruta nueva y conquistar la lealtad y buena voluntad de los pasajeros.

El ejemplo más plausible de un mercado perfectamente contestable es, extrañamente, el mercado de trabajo. Porque a menos que al sindicato o asociación se le concedan privilegios especiales ante la ley, que tienen el efecto de imponer una restricción estatutaria al ingreso al oficio o profesión, seguramente es en los mercados de trabajo donde el ingreso de pisa y corre es más fácil, sobre todo para los sindicatos de trabajadores administrativos más que para las asociaciones estatutariamente restringidas de abogados, doctores, etc. Sin embargo, hay muchos economistas que alegan que son los sindicatos los que abusan de su poder monopólico y provocan

desempleo al mantener muy altas las tasas salariales; muchos de estos mismos economistas parecen dispuestos a sugerir que incluso el poder monopolístico de la más grande de las corporaciones es, en gran parte, ilusorio, a pesar de los obstáculos al ingreso de pisa y corre en las industrias relevantes.

Las conclusiones principales de esta nueva teoría de los mercados contestables son que todas las ganancias por encima de lo normal serán eliminadas por la amenaza de un ingreso de pisa y corre, como cualquier elección de insumos que no minimice el costo total y el subsidio cruzado de cualquiera de los productos de una empresa que un participante potencial es capaz de producir. Más aún, si una industria puede sostener a más de una firma competidora que produce un mismo producto común, la amenaza del ingreso de pisa y corre de nuevas empresas empuja a cada una de las dos o más empresas existentes a cobrar un precio igual al costo marginal, como en la teoría usual de la competencia perfecta.

Éste es un trabajo importante que nos hace el servicio, por fin, de por lo menos tratar seriamente el problema teórico de cómo una firma monopolista interactúa con los "márgenes competitivos" de participantes potenciales. No es que sea el primero en hacerlo. Ni que sea el más coherente al modelar las secuencias de decisiones que son tomadas por el monopolista incumbente y los competidores potenciales, como debería ser claro a partir de los problemas conceptuales enfrentados por Mirman, Tauman y Zang (1985) al ubicar la contestabilidad sobre fundamentos de teoría de juegos más seguros. Cuando el tiempo es continuo, la teoría de la contestabilidad perfecta requiere que los costos fijos fácilmente reversibles se distingan claramente de los costos irrecuperables y esta distinción no es nada clara, como podría ser (Weitzman, 1983). Sin embargo, propongo ignorar estas objeciones —quizás evasivas— y examinar lo que parece ser la tesis central del trabajo, que es que la contestabilidad perfecta, más que la competencia perfecta, constituye la medida apropiada para juzgar una industria, sobre todo una industria con curvas de costo promedio en declive, por lo menos para un conjunto importante de productos, de modo que en realidad el equilibrio walrasiano puede no existir.

Ahora bien, yo he presentado muchas objeciones al *laissez-faire* de competencia perfecta aun cuando todas las industrias y empresas tengan espacios de posibilidades de producción convexos. Estas objeciones se aplican *a fortiori* a la contestabilidad perfecta en ambientes económicos más generales que pueden tener tecnologías no convexas. Es más bien difícil, sin embargo, cuestionar una versión más sofisticada de la contestabilidad perfecta, que reconoce la deseabilidad general de los impuestos a los bienes, como en Diamond y Mirrlees (1971). Ellos y Hahn (1973b) y también Mirrlees (1972) han demostrado que, cuando se mantienen los impuestos óptimos a los bienes, la eficiencia global de la producción es deseable. Entonces, cuando todos los espacios tecnológicos son convexos, puede alean-

zarse la organización óptima de la producción industrial en la economía estableciendo precios de productor uniformes para los insumos y productos de todas las firmas. Estos precios de productor difieren generalmente de los precios al consumidor debido a los impuestos y subsidios. Sin embargo, todos los productores deberían tener tasas marginales de transformación de la producción iguales a la razón entre los precios de los productores, lo que implica, en el caso de una firma que produce un solo producto, que el precio del productor debería ser igual al costo marginal, cuando el costo se evalúa también a precios de productor. Entonces uno podría pensar que, siempre que los impuestos sean establecidos óptimamente de manera que las empresas calculen sus costos e ingresos en términos de precios al productor adecuados, la contestabilidad perfecta puede ser una generalización apropiada para ambientes no convexos de la idea de Diamond y Mirrlees de lograr que los productores privados actúen como si fueran competidores perfectos enfrentando precios al productor.

Sin embargo, dicho argumento tiene una serie de dificultades. Para empezar, aun el argumento original de Diamond y Mirrlees sólo funciona cuando se grava cualquier ganancia obtenida por las empresas a una tasa de 100 por ciento u otra tasa óptima, equivalente a un impuesto óptimo sobre los servicios empresariales ofrecidos por los dueños de las empresas, a los cuales las ganancias sirven como premio. La extensión intentada a las empresas que no tienen conjuntos de consumo convexos, por lo tanto, no es válida en forma general. Más aún, es importante que se mantengan los impuestos óptimos a los bienes; si no, el argumento en favor de la eficiencia de la producción deja de ser válido aun cuando todas las empresas tienen una tecnología con rendimientos constantes a escala, como fue demostrado por Diewert (1983) y Hammond (1986b). Por lo tanto, el intento de Baumol y asociados de rescatar el *laissez-faire* de quienes objetan los monopolios aparentemente ineficientes, falla porque está fundamentalmente mal concebido. La competencia perfecta simplemente no es la medida normativa adecuada para juzgar el desempeño industrial, aun cuando todos los conjuntos tecnológicos sean convexos, pero tampoco lo es la contestabilidad perfecta cuando no hay convexidades.

Existe una defensa más sutil pero más débil de la competencia perfecta, a la cual aludí en la sección 10. Esto es que la competencia perfecta puede muy bien ser inevitable cuando el poder de las agencias gubernamentales para vigilar y gravar las transacciones es limitado, de manera que florece una economía subterránea. La presencia de corporaciones privadas pequeñas cambia poco el argumento. Sin embargo, con economías de escala significativas en algunas industrias, puede no existir un equilibrio walrasiano en la economía subterránea. Entonces enfrentamos los nuevos problemas que apenas han sido considerados en los trabajos existentes sobre restricciones de incentivos en ambientes económicos generales. Es muy improbable, sin embargo, que veamos que la contestabilidad perfecta desempeña

el mismo papel en el análisis cuando no hay convexidades que el desempeño por la competencia perfecta cuando había muchos agentes con conjuntos de posibilidades convexos. Después de todo, el ingreso de pisa y corre es muy difícil en la práctica. Aun si fuera fácil, los esfuerzos del gobierno para gravar y vigilar las transacciones de los agentes económicos son seguramente más sencillos cuando por lo menos una de las partes es una corporación que se ha hecho grande debido a economías de escala. Sucede lo mismo con la administración de precios por parte de una entidad pública que trata de actuar en favor del interés público, como los gravámenes representados por los aumentos de precios en un esfuerzo por controlar la inflación, siempre que los precios sean administrados hoy por gerentes corporativos que actúan en su propio interés. La economía del bienestar de la organización industrial probablemente sea un tópico mucho más complejo de lo que sugiere la teoría de los mercados contestables.

22. La teoría económica neoclásica no necesita ser teológica

El progreso es lento, debido, en parte, a la mera inercia intelectual. En un tema donde no existe un procedimiento acordado para eliminar los errores, las doctrinas tienen larga vida. Un profesor enseña lo que le enseñaron, y sus estudiantes, con el respeto propio y la reverencia a sus profesores, erigen una resistencia en contra de sus críticos por la sola razón de que ellos fueron estudiantes de él.

JOAN ROBINSON, 1962, p. 76.

“Yo exijo que todos los miembros de la clase traigan diariamente su propio ejemplar del *Wall Street Journal*. Les digo que el *Journal* será el libro de texto para el resto de su vida profesional.” (Un profesor conocido de una conocida universidad estadounidense, citado en el anuncio de un mecanismo mediante el cual los profesores de economía obtienen una suscripción gratis si logran que siete o más estudiantes de su clase se suscriban a tarifas reducidas.)

He discutido algunos de los supuestos —más apropiadamente considerados en realidad como afirmaciones— comúnmente usados que subyacen a una gran parte del análisis de política económica contemporánea. Muchos de ellos se ha visto que son insostenibles. Las afirmaciones empíricas tienen poco fundamento en la realidad, sobre todo cuando se trata a los consumidores como individuos y se analiza de una en una a las empresas, más que conjuntarlas en una sola. Tales opiniones equivalen a supuestos éticos, pero raramente se les reconoce como tales. Cuando se les reconoce, dichas afirmaciones éticas también son muy cuestionables. Es tiempo de limpiar

a la teoría neoclásica de esa teología. Pero si lo hacemos, ¿quedará algo de ella? El último supuesto que discutiré es que sí quedará algo. Por supuesto, existe aquí el peligro de una paradoja, porque el supuesto de que la teología no es esencial para la teoría neoclásica es en sí mismo un supuesto teológico. Pero si esta dificultad fuera fatal, también lo sería el hecho de que es imposible una ciencia de cualquier tipo libre de valores.

El contenido esencial de la teoría económica neoclásica es que los agentes individuales siguen patrones predecibles de una conducta regular y que su ambiente se ajusta a sus decisiones en una forma que produce cierto tipo de equilibrio general. Joan Robinson fue un crítico estridente de dicha teoría por cuando menos dos razones. La primera era la patente falta de realismo de la mayoría de los supuestos de la economía neoclásica, lo cual se ha discutido bastante en este ensayo. La segunda razón fue el uso de la teoría económica neoclásica para apoyar la teología económica del *laissez-faire*, lo cual era para ella, como discípula de Keynes, perverso. Ella fue incapaz de ver cómo podría desprenderse la teoría neoclásica, en alguna forma, de la teología del *laissez-faire*. Esto es completamente comprensible, porque es sólo en algunos de los más recientes desarrollos en la teoría económica y en la teoría de los juegos que se está empezando a hacer posible tal desprendimiento. Este ensayo abordó algunos de ellos, pero de ninguna manera todos, puesto que elegí concentrarme en la forma como podría modificarse la teoría walrasiana del equilibrio general para relajar algunas de las afirmaciones más polémicas que subyacen a la teología del *laissez-faire*.

Sin embargo, como se empieza a hacer claro con la discusión de la sección 21, hay todavía muchos problemas cuando se trata de escapar de la teoría walrasiana y abordar seriamente el problema del poder monopólico de la corporación moderna. Además, es probable que el poder monopólico aporte ultimadamente la mejor explicación teórica para el fenómeno keynesiano de precios y salarios nominales rígidos en el (muy) corto plazo, sobre todo cuando se reconoce que los fijadores de precios no están menos expuestos a la racionalidad limitada que cualquier otra clase de agente económico (véase por ejemplo, Kalecki, 1971; Nikaido (1975), Negishi, 1979; Hart, 1982; Akerlof y Yellen, 1985b, y Roberts, 1987). Los problemas de la competencia imperfecta y el desequilibrio keynesiano fueron con los que Joan Robinson luchó toda su vida. Mi fracaso en discutirlos con mayor profundidad refleja parcialmente el hecho de que este ensayo ya es largo, pero las dificultades inherentes a estos problemas lo son mucho más. Estuvo bien que Joan Robinson se dedicara a no permitir que se olvidaran de ellos por largo tiempo, así como a incomodar tanto como fuera posible a los inclinados a la teología siempre que trataran de esconder bajo la alfombra tales problemas inconvenientes.

Quizás sea menos afortunado que sus objeciones legítimas a la ideología neoclásica no le permitieran entender que algunos de nosotros aún po-

dríamos tener el deseo de buscar una teoría neoclásica purgada de teología. Sobre todo, nunca pareció darle crédito a la idea de Hicks (1946) sobre equilibrio temporal, como fue actualizada por Grandmont (1982, 1983) y otros. Esto permite que la historia juegue un papel en la determinación del resultado de equilibrio de la economía y no es la acostumbrada idea estéril de un estado estacionario o un equilibrio de largo plazo que ella, correctamente, objetaba con mucha frecuencia. En realidad, parece que su justificada hostilidad a los supuestos conductuales de la teoría neoclásica convencional —racionalidad ilimitada, previsión ilimitada, etc.— era tan fuerte que la cegaba completamente sobre la posibilidad de tener modelos útiles de equilibrio de una economía, sobre todo con fines predictivos, sin todo el bagaje neoclásico. Y si esto ciertamente es una falla, ella de seguro hubiera deseado que yo lo señalara —preferiblemente hace tiempo, cuando todavía hubiera habido tiempo para que ella respondiera— porque como escribió en el primer volumen de sus *Collected Economic Papers*, dedicado a sus estudiantes: “Yo no agrego las reservas usuales al reconocimiento de mis estudiantes, porque pienso que ellos deberían ser responsables por cualquier error que me hayan permitido mantener.”

Ni aun las duras críticas recientes de Weintraub (1985) están fuera de lugar, aunque sólo cuentan una parte pequeña de la historia completa. Los economistas contemporáneos no pueden permitirse olvidar lo que Joan Robinson defendió, a menos que estén contentos de permanecer como esclavos de los intereses mercantiles. Sobre todo, nuestras enseñanzas de teoría económica, especialmente de economía del bienestar o de lo que se entiende por una buena política económica, es claro que necesita salir del estado actual, que todavía está demasiado cerca de lo que Joan Robinson describió hace veintiocho años en el *Economic Weekly* de Bombay:

El estudiante serio es atraído a la economía por un sentimiento humanitario y por patriotismo: desea aprender cómo escoger la política económica que aumentará el bienestar humano. La teoría ortodoxa desvía estos sentimientos al árido desierto de la llamada Economía del Bienestar, un sistema de ideas basado en una psicología mecanicista de la persecución totalmente individualista del placer y la evasión del dolor, que nadie cree que sea una descripción correcta de la naturaleza humana, presentada en fórmulas algebraicas que ni siquiera pretenden ser aplicables a la información real. Conforme profundiza en la materia, lee a algunos autores sutiles y brillantes que bajan del pedestal al tema y muestran concluyentemente que su metodología es inadmisibles. Para la mayoría, ésta es una pastilla muy amarga de tragar y se aferran desesperadamente a algunos restos de lo que han aprendido porque no se les ofrece otra forma de formular los vagos sentimientos benevolentes con que empezaron.

El estudiante serio estaba esperando, también, aprender algo que lo ayudara a decidirse sobre la gran pregunta abierta a los países en desarrollo:

¿En qué medida puede lograrse que el capitalismo de empresa privada sirva a los fines nacionales? . . .

Pronto comienza a notar que, sin una discusión abierta de la pregunta, está siendo adoctrinado con nociones llenas de prejuicio en favor del *laissez-faire*. Esto es en parte resultado de un mero rezago. En el siglo XIX la enseñanza de la economía se construyó alrededor del concepto de los méritos del mercado libre, y en particular, del libre comercio (que en ese momento favorecía los intereses nacionales británicos, aunque era dañino para la India); los libros de texto modernos están todavía muy influidos por los maestros de ese periodo. También es parcialmente resultado de la elección del curriculum. Una gran parte de su tiempo se emplea en la teoría de los precios relativos. La cuestión de la distribución de recursos dados entre fines alternativos, sujeta a la condición de que existe una distribución equitativa (y no muy desigual) del poder de compra entre las familias analizadas, se protesta para exhibir al libre mercado bajo una luz favorable; al estudiante se le pide trabajar en ejercicios diseñados para demostrar cómo, en estas condiciones, la interferencia en el libre juego de las fuerzas de la oferta y la demanda es dañina para los individuos que componen el mercado. Todo esto es muy complicado y cuando se le modifica con los embellecimientos modernos, como la teoría del oligopolio y la competencia imperfecta, puede tomar un año completo de conferencias y lecturas. Si el estudiante serio tiene la osadía de preguntar: ¿pero están los recursos dados? y ¿está distribuido equitativamente el ingreso?, se le hace sentir tonto: ¿no entiende usted que éstos son supuestos simplificadores necesarios para analizar los precios? No puede esperar que todo se haga al mismo tiempo.

Es cierto que no podemos, en el tiempo disponible, enseñar todo lo que nos gustaría. Pero ¿por qué escogemos para su análisis justo el conjunto de tópicos que es menos probable que provoque preguntas de importancia fundamental? (Robinson, 1965, pp. 2-3.)

Traducción de Arturo Montenegro

Bibliografía

- Akerlof, G.A. (1981) "Jobs as Dam Sites", *Review of Economic Studies*, 48: 37-49.
- y J.L. Yellen (1985a) "Can Small Deviations from Rationality Make Significant Differences to Economic Equilibria?" *American Economic Review*, 75: 708-720.
- (1985b) "A Near-Rational Model of the Business Cycle, with Wage and Price Inertia", *Quarterly Journal of Economics* 100: 823-838.
- Archer, Jeffren (vicepresidente del Partido Conservador de GB), Discurso citado por el *Manchester Guardian Weekly*, 13 de octubre de 1985.
- Archibald, G. C. (1959) "Welfare Economics, Ethics, and Essentialism", *Economica*,

- 26: 316-327.
- y R.G. Lipsey (1958) "Value and Monetary Theory: Temporary *versus* Full Equilibrium", *Review of Economic Studies*, 26: 1-22.
- Arrow, K.J. (1951) "An Extension of the Basic Theorems of Classical Welfare Economics", pp. 507-532 de J. Neyman (ed.) *Proceeding of the Second Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability* (Berkeley: University of California Press).
- (1953, 1964) "Le rôle des valeurs boursières pour la répartition la meilleure des risques", *Econometrie* (Colloques Internationaux du Centre National de la Recherche Scientifique) 11: 41-47, traducción de "The Rôle of Securities in the Optimal Allocation of Risk-Bearing", *Review of Economic Studies*, 31: 91-96.
- Aumann, R.J. (1964) "Markets with a Continuum of Traders", *Econometrica*, 32: 39-50.
- (1966) "Existence of Competitive Equilibria in Markets with a Continuum of Traders", *Econometrica*, 34: 1-17.
- Ausubel, L. (1984) "Partially Revealing Equilibria", tesis de doctorado, Stanford University.
- Axelrod, R. (1981) "The Emergence of Cooperation among Egoists", *American Political Science Review*, 75: 306-318, reimpresso como cap. 19, pp. 320-329 de Campbell y Sowden (eds.) (1985.)
- (1984) *The Evolution of Cooperation* (New York: Basic Books; Cambridge: Cambridge University Press).
- Barro, R.J. (1974) "Are Government Bonds Net Wealth?", *Journal of Political Economy*, 82: 1095-1117.
- (1976) "Rational Expectations and the Role of Monetary Policy", *Journal of Monetary Economics*, 2: 1-33.
- Baumol, W.J. (1982) "Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure", *American Economic Review*, 72: 1-15.
- (1985) "Industry Structure Analysis and Public Policy", cap. 8, pp. 311-327 de G.R. Feiwel (ed.) (1985.)
- , Panzar J.C. y Willig R.D. (1982) *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure* (San Diego: Harcourt, Brace, Jovanovich).
- Becker, G.S. (1962) "Irrational Behavior and Economic Theory", *Journal of Political Economy*, 70: 1-13.
- Bergson, A. (1983) "Pareto on Social Welfare", *Journal of Economic Literature*, 21: 40-46.
- Bernheim, B.D., y K. Bagwell (1988) "Is Everything Neutral?", *Journal of Political Economy* (próxima aparición).
- Bliss, C.J. (1975) *Capital Theory and the Distribution of Income* (Amsterdam: North-Holland).
- Brock, W.A. (1986) "Distinguishing Random and Deterministic Systems: Abridged Version", *Journal of Economic Theory*, 40: 168-195.
- Broome, J. (1978) "Choice and Value in Economics", *Oxford Economic Papers*, 30: 313-333.
- Bruno, M., Burmeister E. y Sheshinski E. (1966) "Nature and Implications of the Reswitching of Techniques", *Quarterly Journal of Economics*, 81: 526-553.
- Buchanan, J.M. y W.C. Stubblebine (1962) "Externality", *Economica*, 29: 371-384, reimpresso como pp. 199-212 de K.J. Arrow y T. Schotovsky (eds.) *Readings in Welfare Economics* (Homewood: Irwin; London: George Allen & Unwin Ltd.)
- Burmeister, E. (1980) *Capital Theory and Dynamics* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Campbell, R. y Sowden L. (eds.) (1958) *Paradoxes of Rationality and Cooperation*, (Vancouver: University of British Columbia Press).

- Cass, D. y K. Shell (1983) "Do Sunspots Matter?", *Journal of Political Economic*, 193-227.
- Champernowne, D.G. (1953) "The Production Function and the Theory of Capital A Comment", *Review of Economic Studies*, 21: 112-135.
- Clower, R.W. (1963a) "Classical Monetary Theory Revisited", *Economica*, 30: 165-170.
- (1963b) "Permanent Income and Transitory Balances: Hahn's Paradox", *Oxford Economic Papers*, 15: 177-190.
- (ed.) (1969) *Monetary Theory* (Harmondsworth: Penguin Modern Economics Readings).
- y M.L. Burstein (1960) "The Classical Invariance Principle", *Review of Economic Studies*, 28: 32-36.
- Coase, R.H. (1937) "The Nature of the Firm", *Economica*, 4: 386-405, reimpresso como cap. 16, pp. 331-351 de G.J. Stigler y K.E. Boulding (eds.) (1952) *Readings in Price Theory* (Homewood: Irwin).
- (1960) "The Problems of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, 3: 1-44.
- Coles, J.L. (1986) "Nonconvexity in General Equilibrium Labor Markets", *Journal of Labor Economics*, 4: 415-437.
- y P.J. Hammond (1986) "Walrasian Equilibrium without Survival: Existence, Efficiency and Remedial Policy", Stanford University Institute for Mathematical Studies in the Social Sciences, Economics Technical Report núm. 483, presentado en el 5º Congreso Mundial de la Econometric Society, Boston.
- Copeland, T. y D. Galal (1983) "Information Effects on the Bid Ask Spread", *Journal of Finance*, 38: 1457-1469.
- Crawford, V.P. y E.M. Knoer (1981) "Job Matching with Heterogeneous Firms and Workers", *Econometrica*, 49: 437-450.
- Cuddington, J.T. (1981) "Money, Income, and Causality in the United Kingdom", *Journal of Money, Credit, and Banking*, 13: 342-351.
- Dasgupta, P.S. y P.J. Hammond (1980) "Fully Progressive Taxation", *Journal of Public Economics*, 13: 141-154.
- Deaton, A. (1986) "Life-Cycle Models of Consumption: Is the Evidence Consistent with the Theory?", National Bureau of Economic Research, Working Paper núm. 1910.
- Debreu, G. (1951) "The Coefficient of Resource Utilization", *Econometrica*, 19: 273-292.
- (1959) *Theory of Value: An Axiomatic Analysis of General Equilibrium* (New York: John Wiley).
- Demsetz, H. (1967) "Toward a Theory of Property Rights", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 57: 347-359.
- Diamond, P.A. y J.A. Mirrlees (1971) "Optimum Taxation and Public Production, I y II", *American Economic Review*, 61: 8-27 y 261-278.
- Diewert, W.E. (1983) "Cost-Benefit Analysis and Project Evaluation: A Comparison of Alternative Approaches", *Journal of Public Economics*, 22: 265-302.
- Feiwel, G.R. (1982) "Samuelson and the Age after Keynes", cap. 14, pp. 202-243 de G.R. Feiwel (ed.) *Samuelson and Neoclassical Economics* (Boston: Kluwer-Nijhoff).
- (ed.) (1985a) *Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare* (London: Macmillan).
- (ed.) (1985b) *Issues in Contemporary Macroeconomics and Distribution* (London: Macmillan).
- (1985c) "Quo Vadis Macroeconomics? Issues, Tensions and Challenges", cap. 1, pp. 1-100 de Feiwel (ed.) (1985b).

- Friedman, M. (1953) *Essays in Positive Economics* (Chicago: University of Chicago Press).
- (1970) *The Counter-Revolution in Monetary Theory* (London: Institute of Economic Affairs).
- y A.J. Schwartz (1963) *A Monetary History of the United States, 1867-1960* (Princeton: Princeton University Press).
- y A.J. Schwartz (1982) *Monetary Trends in the United States and the United Kingdom: Their Relationship to Income, Prices, and Interest Rates, 1867-1975* (Chicago: University of Chicago Press).
- Funaki, Y. y M. Kaneko (1986) "Economies with Labor Indivisibilities: I, Optimal Tax Schedules, and II, Competitive Equilibria under Tax Schedules", *Economic Studies Quarterly*, 37: 11-29 y 199-222.
- Gale, D.M. (1982, 1983) *Money: In Equilibrium*, and *Money: In Disequilibrium* (Welwyn: Nisbet).
- Gintis, H. (1972a) "A Radical Analysis of Welfare Economics and Individual Development", *Quarterly Journal of Economics*, 86: 572-599.
- (1972b) "Consumer Behavior and the Concept of Sovereignty: Explanations of Social Decay", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 62: 267-278.
- (1974) "Welfare Criteria and Endogenous Preferences: The Economics of Education", *International Economic Review*, 15: 415-430.
- Glosten, L.R. y P.R. Milgrom (1985) "Bid, Ask, and Transaction Prices in a Specialist Market with Heterogeneously Informed Traders", *Journal of Financial Economics*, 14: 71-100.
- Gorman, W.M. (1953) "Community Preference Fields", *Econometrica*, 22: 63-80.
- (1976) "Tricks with Utility Functions", en M. Artis y R. Nobay (eds.) *Essays in Economic Analysis* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Graaff, J. de V. (1957) *Theoretical Welfare Economics* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Grandmont, J.M. (1982) "Temporary General equilibrium Theory", cap. 19, pp. 879-922 de K.J. Arrow y M.D. Intriligator (eds.) *Handbook of Mathematical Economics*. Vol. II (Amsterdam: North-Holland).
- (1983) *Money and Value: A Reconsideration of Classical and Neoclassical Monetary Economics* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Guesnerie, R. y K.W.S. Roberts (1984) "Effective Policy Tools and Quantity Controls", *Econometrica*, 52: 59-86.
- Hahn, F.H. (1966) "Equilibrium Dynamics with Heterogeneous Capital Goods", *Quarterly Journal of Economics*, 80: 633-646.
- (1968) "On Warranted Growth Paths", *Review of Economic Studies*, 35: 175-184.
- (1973a) *On the Notion of Equilibrium in Economics: An Inaugural Lecture* (Cambridge: Cambridge University Press).
- (1973b) "On Optimum Taxation", *Journal of Economic Theory*, 6: 96-106.
- Hall, R.E. (1982) "The Importance of Lifetime Jobs in the us Economy", *American Economic Review*, 72: 716-724.
- Hammond, P.J. (1979) "Straightforward Individual Incentive Compatibility in Large Economies", *Review of Economic Studies*, 46: 263-282.
- (1980) "Cost Benefit Analysis as a Planning Procedure", cap. 8, pp. 221-249 de D.A. Currell y W. Peters (eds.) *Contemporary Economic Analysis*. Vol. 2 (London: Croom Helm).
- (1982) "The Economics of Justice and the Criterion of Wealth Maximization", *Yale Law Journal*, 91: 1493-1507.

- (1985) "Welfare Economics", cap. 13, pp. 405-434 de G.R. Fiewel (ed.) (1985a).
- (1986a) "Consequentialist Social Norms for Public Decisions", cap. I. pp. 3-27 de W.P. Heller, R.M. Starr, y D.A. Starrett (eds.) *Social Choice and Public Decision Making: Essays in Honor of Kenneth J. Arrow*, vol. I (Cambridge: Cambridge University Press).
- (1986b) "Project Evaluation by Potential Tax Reform", *Journal of Public Economics*, 30: 1-36.
- (1987) "Markets as Constraints: Multilateral Incentive Compatibility in Continuum Economies", *Review of Economic Studies*, 54: 399-412.
- Harcourt, G.C. (1972) *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Harsanyi, J.C. (1954) "Welfare Economics of Variable Tastes", *Review of Economic Studies*, 21: 204-213.
- Hart, O.D. (1982) "A Model of Imperfect Competition with Keynesian Features", *Quarterly Journal of Economics*, 97: 109-138.
- Hausman, J.A. (1981) "Exact Consumer's Surplus and Deadweight Loss", *American Economic Review*, 71: 662-676.
- Hendry, D.F., y N.R. Ericsson (1983) "Assertion without Empirical Basis: An Econometric Appraisal of Friedman and Schwartz" "Monetary Trends in the . . . United Kingdom", pp. 45-101 de *Monetary Trends in the United Kingdom*, Bank of England Panel of Academic Consultants, Panel Paper núm. 22.
- Hicks, J.R. (1946) *Value and Capital* (2a ed.) (Oxford: Oxford University Press).
- Hildenbrand, W. (1974) *Core and Equilibrium in Large Economies* (Princeton: Princeton University Press).
- Howitt, P. (1979) "The Role of Speculation in Competitive Price-Dynamics", *Review of Economic Studies*, 46: 613-629.
- Hurwicz, L. (1979) "On Allocations Attainable through Nash Equilibria", *Journal of Economic Theory*, 21: 140-165.
- y D. Schmeidler (1978) "Outcome Functions which Guarantee the Existence and Pareto Optimality of Nash Equilibria", *Econometrica*, 46: 1447-1474.
- Jaffé, W. (1977) "The Normative Bias of the Walrasian Model: Walras versus Gossen", *Quarterly Journal of Economics*, 91: 371-387.
- Jenkins, David (obispo de Durham). Discurso ante la Cámara de los Lores, citado en el *Manchester Guardian Weekly*, 23 de junio de 1985.
- Johnson, H.G. (1971) "The Keynesian Revolution and the Monetarist Counter-Revolution", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 61: 1-14.
- Jordan, J. y R. Radner (1982) "Rational Expectations in Microeconomic Models: An Overview", *Journal of Economic Theory*, 26: 201-223.
- Kalecki, M. (1971) *Selected Essays in the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933-1970* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Kay, J.A. y M.A. King (1978) *The British Tax System* (Oxford: Oxford University Press).
- Keynes, J.M. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money* (London: Macmillan).
- King, M.A. (1983) "Welfare Analysis of Tax Reforms Using Household Data", *Journal of Public Economics*, 21: 183-214.
- Kreps, D.M., P. Milgrom, J. Roberts, y R. Wilson (1982) "Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoners' Dilemma", *Journal of Economic Theory*, 27: 245-252.
- y R. Wilson (1982) "Sequential Equilibrium", *Econometrica*, 50: 863-894.
- Kyle, A.S. (1985) "Continuous Auctions and Insider Trading", *Econometrica*, 53: 1315-1336.

- Lerner, A.P. (1947) *The Economics of Control* (London and New York: Macmillan).
- (1972) "The Economics and Politics of Consumer Sovereignty", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 62: 258-266.
- Lipsey, R.G. y K.J. Lancaster (1956) "The General Theory of Second Best", *Review of Economic Studies*, 24: 11-32.
- Lloyd, C.L. (1964) "The Real-Balance Effect and the Slutsky Equation", *Journal of Political Economy*, 72: 295-299.
- (1968) "Two Classical Monetary Models", cap. 12, pp. 305-317 de J.N. Wolfe (ed.) *Value, Capital and Growth: Papers in Honour of Sir John Hicks* (Edinburgh: Edinburgh University Press).
- Lucas, R.E. (1972, 1983) "Expectations and the Neutrality of Money", y "Corrigendum", *Journal of Economic Theory*, 4: 103-124, y 31: 197-199.
- (1978) "Asset Prices in an Exchange Economy", *Econometrica*, 46: 1429-1445.
- Malcomson, J.M. (1981) "Unemployment and the Efficiency Wage Hypothesis", *Economic Journal*, 91: 848-866.
- Markandya, A. (1978) "The Quality of Current Approximations to the Measurement of Compensation Costs", *Oxford Economic Papers*, 30: 423-433.
- Maskin, E.S. (1980) "On First Best Taxation", cap. 1, pp. 9-22 de D. Collard, R. Lecomber y M. Slater (eds.) *Income Distribution: The Limits to Redistribution* (Bristol: Scientechica).
- Meade, J.E. (1955) *Trade and Welfare: Mathematical Supplement* (Oxford: Oxford University Press).
- Milgrom, P. y N. Stokey (1982) "Information, Trade, and Common Knowledge", *Journal of Economic Theory*, 26: 17-27.
- Mirman, L.J., Y. Tauman e I. Zang (1985) "Monopoly and Sustainable Prices as a Nash Equilibrium in Contestable Markets", cap. 9, pp. 328-339 de G.R. Feiwel (ed.) (1985a).
- Mirrlees, J.A. (1969) "The Evaluation of National Income in an Imperfect Economy", *Pakistan Development Review*, 9: 1-13.
- (1972) "On Producer Taxation", *Review of Economic Studies*, 39: 105-111.
- y N.H. Stern (eds.) (1973) *Models of Economic Growth* (London: Macmillan).
- Muth, J. (1961) "Rational Expectations and the Theory of Price Movements", *Econometrica*, 29: 315-335.
- Myerson, R.B. (1983) "A Dynamic Microeconomic Model with Durable Goods and Adaptive Expectations", *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 4: 309-351.
- Negishi, T. (1979) *Microeconomic Foundations of Keynesian Macroeconomics* (Amsterdam: North-Holland).
- Nikaido, H. (1975) *Monopolistic Competition and Effective Demand* (Princeton: Princeton University Press).
- Nozick, R. (1974) *Anarchy, State, and Utopia* (New York: Basic Books; Oxford: Blackwell).
- Pareto, V. (1913) "Il massimo di utilità per una collettività in sociologia", *Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica*, 46: 337-341.
- Patinkin, D. (1965) *Money, Interest and Prices* (2a ed.) (New York: Harper & Row).
- Patterson, K.D. y K. Schott (eds.) (1979) *The Measurement of Capital: Theory and Practice* (London: Macmillan).
- Pazner, E.A. y E. Sadka (1980) "Excess-Burden and Economic Surplus as Consistent Welfare Indicators", *Public Finance/Finances Publiques*, 35: 439-349.
- Posner, R.A. (1981) *The Economics of Justice* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press).
- Prescott, E.C. y R. Mehra (1980) "Recursive Competitive Equilibrium: The Case of

- Homogeneous Households", *Econometrica*, 48: 1365-1379.
- Rader, T. (1964) "Edgeworth Exchange and General Economic Equilibrium", *Yale Economic Essays* 4: 133-180.
- Radner, R. (1972) "Existence of Equilibrium Plans, Prices and Price Expectations in a Sequence of Markets", *Econometrica*, 40: 289-303.
- Rawls, J. (1971) *A Theory of Justice* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press; Oxford: Oxford University Press).
- Roberts, D.J. (1987) "General Equilibrium Analysis of Imperfect Competition: An Illustrative Example", cap. 12, pp. 415-438 de G.R. Feiwel (ed.) *Arrow and the Ascent of Modern Economic Theory* (London: Macmillan).
- Robinson, J. (1932) *Economics is a Serious Subject* (Cambridge: Heffer).
- (1933) "The Theory of Money and the Analysis of Output", *Review of Economic Studies* 1: 22-6, reimpreso en Robinson (1951a, 1979b).
- (1934) "What is Perfect Competition?", *Quarterly Journal of Economics*, 49: 104-120, reimpreso en Robinson (1951a).
- (1936) "Disguised Unemployment" *Economic Journal*, 46: 225-237, reimpreso en Robinson (1973).
- (1946-7) "The Pure Theory of International Trade", *Review of Economic Studies*, 14: 98-112, reimpreso en Robinson (1951a).
- (1949) "Mr Harrod's Dynamics", *Economic Journal*, 59: 68-85, reimpreso en Robinson (1951a).
- (1951a) *Collected Economic Papers* (Oxford: Blackwell; New York: Augustus M. Kelley).
- (1951b) "The Rate of Interest", *Econometrica*, 19: 92-111, reimpreso en Robinson (1979b).
- (1953) "The Production Function and the Theory of Capital", *Review of Economic Studies*, 21: 81-106, reimpreso parcialmente en Robinson (1979b).
- (1956; 2a ed., 1965) *The Accumulation of Capital* (London: Macmillan).
- (1960) *Collected Economic Papers*, vol. II (Oxford: Blackwell).
- (1962) *Economic Philosophy* (Watts, and Harmondsworth: Pelican, 1964).
- (1965) *Collected Economic Papers*, vol. III (Oxford: Blackwell).
- (1971) *Economic Heresies; Some Old-Fashioned Questions in Economic Theory* (New York: Basic Books; London: Macmillan).
- (1972) "The Second Crisis of Economic Theory", *American Review, Papers and Proceedings*, 62: 1-10, reimpreso en Robinson (1979b).
- (1973) *Collected Economic Papers*, vol. IV (Oxford: Blackwell).
- (1979a) *Collected Economic Papers*, vol. V (Oxford: Blackwell).
- (1979b) *Contributions to Modern Economics* (Oxford: Blackwell).
- (1980a) *What are the Questions? and Other Essays* (Armonk, NY: M.E. Sharp).
- (1980b) *Further Contributions to Modern Economics* (Oxford: Blackwell).
- (1985) "The Theory of Normal Prices and Reconstruction of Economic Theory", cap. 4, pp. 157-165 de Feiwel (ed.) (1985b).
- Roth, A.E. (1982) "The Economics of Matching: Stability and Incentives", *Mathematics of Operations Research* 7: 617-628.
- Russell, T. y R. Thaler (1985) "The Relevance of Quasi Rationality in Competitive Markets", *American Economic Review*, 75: 1071-1082.
- Samuelson, P.A. (1950) "Evaluation of Real National Income", *Oxford Economic Papers*, 2: 1-29.
- (1956) "Social Indifference Curves", *Quarterly Journal of Economics*, 70: 1-22.
- (1958) "An Exact Consumption-Loan Model of Interest with or without the

- Social Contrivance of Money*”, *Journal of Political Economy*, 66: 467-482.
- (1962) “Parable and Realism in Capital Theory: The Surrogate Production Function”, *Review of Economic Studies*, 29: 193-206.
- (1963) “Problems of Methodology - Discussion”, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 53: 231-236.
- (1968) “What Classical and Neo-Classical Monetary Theory Really Was”, *Canadian Journal of Economics*, 1: 1-5.
- Sargent, T.J. (1973) “Rational Expectations, the Real Rate of Interest, and the Natural Rate of Unemployment”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2: 429-472.
- y N. Wallace (1975) “Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument and the Optimal Money Supply Rule”, *Journal of Political Economy*, 83: 241-254.
- Schmeidler, D. (1982) “A Condition Guaranteeing that the Nash Allocation is Walrasian”, *Journal of Economic Theory*, 28: 376-378.
- y K. Vind. (1972) “Fair Net Trades”, *Econometrica*, 40: 637-642.
- Sebenius, J.K. y J. Geanakoplos (1983) “Don’t Bet on It”, *Journal of the American Statistical Association*, 78: 424-426.
- Selten, R. (1965) “Spieltheoretische Behandlung eines Oligopolmodells mit Nachfragerträglichkeit”, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 121: 301-324, y 667-689.
- (1973) “A Simple Model of Imperfect Competition, where 4 Are Few and 6 Are Many”, *International Journal of Game Theory*, 2: 25-55.
- Sen, A.K. (1973) “Behaviour and the Concept of Preference”, *Economica*, 40: 241-259.
- (1976) “Real National Income”, *Review of Economic Studies*, 43: 19-39.
- (1977) “Starvation and Exchange Entitlements: A General Approach and Its Application to the Great Bengal Famine”, *Cambridge Journal of Economics*, 1: 33-59.
- (1979) “The Welfare Basis or Real Income Comparisons: A Survey”, *Journal of Economic Literature*, 17: 1-45.
- (1981a) *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*, (Oxford: Clarendon Press).
- (1981b) “Ingredients of Famine Analysis: Availability and Entitlements”, *Quarterly Journal of Economics*, 95: 433-464.
- Shefrin, H. (1981) “Games with Self-Generating Distributions”, *Review of Economic Studies*, 48: 511-519.
- Shove, G.F. (1933) “The Imperfection of the Market: A Further Note”, *Economic Journal*, 43: 113-124.
- Shoven, J.B. y J. Whalley (1984) “Applied General-Equilibrium Models of Taxation and International Trade: An Introduction and Survey”, *Journal of Economic Literature*, 22: 1007-1051.
- Shubik, M. (1973) “Commodity Money, Oligopoly, Credit and Bankruptcy in a General Equilibrium Model”, *Western Economic Journal*, 11: 24-38.
- (1974) “Money, Trust, and Equilibrium Points in Games in Extensive Form”, *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 34: 365-385.
- Simon, H.A. (1982) *Models of Bounded Rationality* (2 vols.) (Cambridge, Mass. MIT).
- (1983) *Reason in Human Affairs* (Stanford: Stanford University Press).
- Sims, C.A. (1980) “Macroeconomics and Reality”, *Econometrica*, 48: 1-48.
- Solow, R.M. (1956a) “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, 70: 65-94.
- (1956b) “The Production Function and the Theory of Capital”, *Review of Economic Studies*, 23: 101-108.
- (1963) *Capital Theory and the Rate of Return* (Amsterdam: North-Holland).

- Spear, S.E. (1985) "Rational Expectations in the Overlapping Generations Model", *Journal of Economic Theory*, 35: 251-275.
- Stigler, G. (1967) "Imperfections in the Capital Market", *Journal of Political Economy*, 85: 287-292.
- Stiglitz, J.E. (1973) "The Badly Behaved Economy with the Well-Behaved Production Function", y "Recurrence of Techniques in a Dynamic Economy", caps. 6 y 7, pp. 117-137 y 138-161 de Mirrlees y Stern (1973).
- (1974) "Wage Determination and Unemployment in LDC's: The Labor Turnover Model", *Quarterly Journal of Economics*, 88: 194-227.
- (1976) "The Efficiency Wage Hypothesis, Surplus Labor, and the Distribution of Income in LDC's", *Oxford Economic Papers*, 28: 185-207.
- (1984) "Theories of Wage Rigidity", National Bureau of Economic Research, Working Paper núm. 1442.
- y A. Weiss (1981) "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review*, 71: 393-410.
- (1983) "Incentive Effects of Terminations: Applications to the Credit and Labor Markets", *American Economic Review*, 73: 912-927.
- (1985) "Credit Rationing, copia mimeográfica.
- Stoker, T.M. (1986) "Simple Tests of Distributional Effects on Macroeconomic Equations", *Journal of Political Economy*, 94: 763-795.
- Sugden, R. (1982) "On the Economics of Philanthropy", *Economic Journal* 92: 341-350.
- (1983) *Who Cares? An Economic and Ethical Analysis of Private Charity and the Welfare State* (London: The Institute of Economic Affairs).
- Townsend, R. (1979) "Optimal Contracts and Competitive Markets with Costly State Verification", *Journal of Economic Theory*, 21: 1-29.
- Tversky, A. y D. Kahneman (1981) "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science*, 211: 453-458.
- (1986) "Rational Choice and the Framing of Decisions", *Journal of Business*, 59 (Suplemento): 67-94.
- Varian, H. (1984) "Social Indifference Curves and Aggregate Demand", *Quarterly Journal of Economics*, 99: 403-414.
- Weintraub, E.R. (1985) "Joan Robinson's Critique of Equilibrium: An Appraisal", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 75: 146-169.
- Weltzman, M.L. (1983) "Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure: Comment", *American Economic Review*, 73: 486-487.
- Weiss, A. (1980) "Job Queues and Layoffs in Labor Markets with Flexible Wages", *Journal of Political Economy*, 88: 526-538.
- Williams, B.A.O. (1973) "A Critique of Utilitarianism", en J.J.C. Smart y B. Williams, *Utilitarianism: For and Against* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Willig, R. (1976) "Consumer Surplus without Apology", *American Economic Review*, 66: 589-597.
- Wong, S. (1973) "The 'F-twist' and the Methodology of Paul Samuelson", *American Economic Review*, 63: 312-325.
- Yellen, J.T. (1984) "Efficiency Wage Models of Unemployment", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 74: 200-205.
- Zabalza, A. (1982) "Compensating and Equivalent Variations, and the Deadweight Loss of Taxation", *Economica*, 49: 355-359.

