

Un fundamento contra la desigualdad

Crecientes bienes, sin tiempo para consumirlos, no generan más bienestar



Hilary Putnam (HP), en su importante libro sobre el colapso de la dicotomía hechos-valores¹, hace una crítica radical de la teoría económica neoclásica y de su expresión normativa, la llamada “economía del bienestar”. Relata que hacia finales del siglo XIX, los economistas neoclásicos (Jevons, Marshall) adoptaron el concepto de utilidad, supusieron que podía ser cuantificado y dibujaron curvas de utilidad cuya forma estaba determinada por la Ley de la Utilidad Marginal Decreciente (LUMD), según la cual la utilidad marginal (la derivada de la última unidad consumida) disminuye al aumentar el consumo. Añade que en 1920 Pigou en su libro *Economía del bienestar* argumentó que también el dinero y el ingreso están sujetos a la LUMD y de ello derivó la tesis de que la disminución de la desigualdad del ingreso aumenta el bienestar, ya que la utilidad (o felicidad) social total aumentaría si se le quitaran mil dólares a un millonario y se le entregaran a un indigente.

Tesis tan subversiva, sin embargo, no podría durar en la academia (que tiende siempre a la apología de lo existente). HP relata que Lionel Robbins (LR) convenció a todo el mundo de que *las comparaciones interpersonales de utilidad carecen de cualquier significado* (1938) y mantuvo que la discusión racional es imposible en la ética y que, por tanto, las cuestiones éticas deben mantenerse totalmente fuera de la teoría económica. Así, de un solo golpe, se rechazó la idea que el economista podía y debía preocuparse por el bienestar social en un sentido evaluativo. La dicotomía entre hechos y valores fue llevada al absoluto en palabras de LR: “No parece lógicamente posible asociar los dos estudios [ética y economía]. La economía trata de los hechos; la ética de la valuación y las obligaciones”.

HP continúa diciendo que los economistas, convencidos por estas ideas de LR, lejos de abandonar la disciplina de la Economía del Bienestar, en lugar de ello buscaron (por raro

que parezca) un criterio que fuese neutral, en términos de valores, del funcionamiento económico óptimo, y lo encontraron en la noción del *óptimo de Pareto*. Este óptimo, dado que está fundado en la imposibilidad de comparar la utilidad entre personas, sólo puede afirmar que ha habido mejoría social cuando, por ejemplo, algunos son beneficiados, pero nadie es perjudicado. Por tanto, HP dice:

El óptimo de Pareto es, sin embargo, un criterio terriblemente débil para evaluar condiciones socioeconómicas. Derrotar a la Alemania nazi en 1945 no puede ser considerada un óptimo de Pareto, por ejemplo, porque al menos un agente –Adolfo Hitler– fue movido a una superficie de menor nivel de utilidad.

El resultado de este pequeño pedazo de historia es, concluye HP, que si ha de haber una materia como Economía del Bienestar, y si esa materia debe abordar problemas de pobreza, *entonces no puede evitar cuestiones éticas sustanciales*.

En la idea de la LUMD hay un símil con la ley de la *productividad marginal decreciente* de la propia teoría neoclásica. Ésta, sin embargo, se refiere a aumentos de un factor de la producción cuando al menos uno de los demás factores *se mantiene constante*. El ejemplo clásico es la agricultura donde el factor fijo es la tierra y al variar algunos insumos (semilla, fertilizante) aumenta la producción, pero la productividad marginal va decreciendo. Aunque la LUMD podría sustentarse en el caso de bienes específicos sin recurrir a la presencia de un factor fijo, basándose en el concepto de saciedad, éste no permite sustentar la vigencia de la LUMD para el ingreso en su conjunto.

Staffan B. Linder (SL) escribió en 1970 un libro² que arroja luz al respecto. SL señala que los economistas han supuesto siempre, de manera más bien implícita, que el consumo ocurre instantáneamente, *que el consumo no consume tiempo*, lo que es falso. Una vez que el tiempo de consumo es considerado, y que el proceso de consumo se considera resultado de la conjunción de tiempo personal y bienes y servicios (disfrutar de una obra de teatro supone tanto pagar los boletos como asistir a la función, dedicar tiempo). Así, descubre que *el tiempo no es sólo un recurso para la producción sino también para el consumo*. El tiempo es un recurso muy especial: el tiempo personal total no puede ser aumentado ni ahorrado ni acumulado, y se distribuye igualitariamente.

Con el crecimiento económico, o la opulencia familiar, las personas tienen acceso a más bienes y servicios: el tiempo se va volviendo cada vez más “escaso” y los bienes más abundantes. Puesto que el consumo supone la combinación de tiempo y bienes, *cada vez menos tiempo será dedicado a cada bien de consumo* y, en cambio, *aumentará la intensidad de bienes del consumo*; por tanto, aumentará el “rendimiento del tiempo”, mientras “el grado de utilización del acervo de capital representado por los bienes de consumo, declinará”. Es decir, disminuirá el rendimiento de los bienes y, con ellos, el rendimiento del ingreso.

Está aquí la respuesta buscada: la LUMD del ingreso *se fundamenta en la existencia del factor fijo tiempo* ante un aumento del acceso a bienes y servicios. Una de las consecuencias es, señala SL, que los placeres tradicionales están bajo presión. Que comer se vuelve una actividad inferior, que deja de ser un placer primario con dimensiones psicológicas profundas y se convierte en una función de mantenimiento. El amor sexual, dice SL, toma tiempo y la presión para ahorrarlo hace que las aventuras

sexuales, que requieren mucho tiempo, se vuelvan menos atractivas, que se reduzca el tiempo dedicado a cada encuentro sexual y que su frecuencia decline.

1 Hilary Putnam, *The Collapse of the Fact /Value Dichotomy and Other Essays*, Harvard University Press, Cambridge, Massachussets, 2002. Las citas del texto están tomadas del capítulo 3 referido al pensamiento de Amartya Sen (pp.46-64).

2 Staffan Burendam Linder, *The Harried Leisure Class*, Columbia University Press, 1970