Economía Moral

Teoría económica neoclásica y neoliberalismo// Otras críticas a la teoría neoclásica del consumidor (TNC)

JULIO BOLTVINIK

Linder explica la Ley de Utilidad Marginal Decreciente (LUMD) del Ingreso

La LUMD es un símil de la ley de la *productividad marginal decreciente* de la TN, que se refiere a aumentos de un factor de la producción cuando al menos un factor *se mantiene constante*. En la agricultura el factor fijo suele ser la tierra; al aumentar las semillas o los fertilizantes, aumenta la producción, pero en menor proporción: su productividad marginal decrece. Aunque la LUMD de un bien/grupo de bienes (como alimentos) se sustenta en la saciedad, ésta no basta para fundar la vigencia de la LUMD del ingreso. S. B. Linder (SBL), en *The Harried Leisure Class* (*La clase ociosa apurada*, 1970) dice que los economistas han supuesto siempre que el consumo *no requiere tiempo*, lo que es obviamente falso. SBL se dio cuenta que el proceso de consumo resulta de la conjunción de tiempo personal y bienes, y que el tiempo es un recurso especial: *el tiempo personal total no puede ser aumentado*, ni ahorrado/acumulado, y se distribuye igualitariamente. Con el crecimiento económico, o la opulencia, las personas tienen más bienes, pero como el tiempo no aumenta, *cada vez menos tiempo será dedicado a cada bien de consumo*. El grado de utilización de los bienes de consumo poseídos, declinará, disminuirá su rendimiento y, con ello, el rendimiento del ingreso. El crecimiento económico se asocia erróneamente con la *opulencia total* y no con la *opulencia parcial*. El empleado medio en los países ricos—dice SBL— vive bajo la presión del tiempo. *Es un miembro de la clase ociosa apurada*. 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.
Fuente: Elaboración propia con base en Staffan Burandam Linder, *The Harried Leisure Class*, Columbia University Press, Nueva York, 1970.

Para el economista neoclásico, la "objetividad" de la necesidad es sospechosa. Las preferencias y la demanda son consideradas suficientes para el propósito de gran parte de la teoría económica, dicen Doyal y Gough (DyG) en *Teoría de las necesidades humanas* (Icaria), pero cuando se analiza a fondo, la TNC requiere de las necesidades y las cuela subrepticiamente en su análisis. La economía ortodoxa del bienestar (la rama normativa de la TNC), continúan DyG, enuncia dos principios: 1) la concepción subjetiva de los intereses, la premisa que los individuos (o los hogares) son las únicas autoridades sobre lo correcto de sus apetencias (*wants*); 2) el de la soberanía privada: lo que ha de producirse, cómo ha de producirse y cómo ha de ser distribuido, debe ser determinado por las preferencias de los individuos. A pesar de las numerosas críticas a ambos principios, siguen siendo la base normativa para desatender el concepto de necesidad en la TNC, concluyen. No siempre fue así: hasta los años 20 del siglo pasado los economistas neoclásicos presentaban su análisis en términos de necesidades. La teoría, una vez que rebasó la etapa de medición directa de la utilidad, y se basa ahora en la evaluación de la satisfacción de apetencias, está a un paso de la igualación entre bienestar e ingreso. DyG señalan que todas las posiciones relativistas que rechazan la existencia de necesidades humanas terminan implícitamente presuponiendo lo que se proponen rechazar –alguna noción de necesidad humana universal. Añaden que "la idea que los individuos son la única autoridad

para juzgar lo correcto de sus apetencias es puesta en duda una vez que se admiten límites a los conocimientos y racionalidad de la gente"."Apetencias basadas en la ignorancia son epistémicamente irracionales", dice P. Penz (*Consumer Sovereignity and Human Interests*, 1986), y "la evaluación es circular": "dado que las apetencias son moldeadas por las instituciones y procesos de producción y distribución que las satisfacen, no pueden proveer un punto de referencia independiente con el cual evaluar el funcionamiento de esas instituciones y procesos".

Hilary Putnam en *The Collapse of the Fact /Value Dichotomy and Other Essays* (2002) hace una crítica radical de la teoría económica neoclásica y de su expresión normativa, la "economía del bienestar". Relata que hacia finales del siglo XIX los economistas neoclásicos (Jevons, Marshall) adoptaron el concepto de utilidad, supusieron que ésta podía ser cuantificada y dibujaban curvas de utilidad cuya forma estaba determinada por la Ley de la Utilidad Marginal Decreciente (LUMD), según la cual la utilidad marginal (la utilidad añadida por la última unidad consumida) disminuye al aumentar el consumo. Añade que en 1920 Pigou, en su libro *Economía del bienestar*, argumentó (pero no explicó, ver cuadro) que también el dinero/ingreso están sujetos a la LUMD, de lo cual derivó la tesis que al disminuir la desigualdad del ingreso aumenta el bienestar social, ya que la utilidad (o felicidad) social total aumenta cuando se le quitan mil dólares a un millonario y se le entregan a un pobre. Tesis tan subversiva, sin embargo, no podría durar en la academia (que tiende siempre a la apología de lo existente), dice Putnam, quien relata que Lionel Robbins (LR) convenció a todos los economistas de la *corriente económica dominante que las comparaciones interpersonales de utilidad carecen de 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 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". Putnam continúa diciendo que los economistas, convencidos por estas ideas de LR, lejos de abandonar la disciplina de la Economía del bienestar 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 algunos son beneficiados, *pero nadie es perjudicado*. Por tanto, ironiza Putnam:

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 Putnam 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*.

www.julioboltvinik.org

julio.boltvinik@gmail.com