

Racionalidad, bienestar y economía normativa

DANIEL M. HAUSMAN*

Universidad de Wisconsin-Madison

Los economistas, al menos los economistas británicos y estadounidenses, consideran que el bienestar consiste en la satisfacción de las preferencias. En este trabajo analizaremos por qué los economistas adoptan esta teoría del bienestar e investigaremos lo que tal explicación nos dice acerca de las relaciones entre economía positiva y economía normativa. En segundo lugar examinaremos cómo el rechazo de esta teoría del bienestar y de la preocupación exclusiva por el bienestar nos da pistas para pensar sobre la estructura que debería tener la economía normativa.

El bienestar como la satisfacción de las preferencias

Si queremos evaluar las acciones y las políticas en términos de sus consecuencias, necesitamos alguna manera de medir la bondad y la maldad de las consecuencias. No podemos medir la bondad y la maldad respectiva de las consecuencias a menos que tengamos alguna teoría sobre lo que es bueno y lo que es malo. Si damos por supuesto que lo que importa es el bienestar o la prosperidad, entonces debemos tener alguna teoría sobre el bienestar humano.

Hay muchas teorías de tal tipo. Podemos clasificarlas en «formales» y «substantivas». Una teoría substantiva del bienestar nos dice qué cosas son intrínsecamente buenas para las personas. El «hedonismo» es un ejemplo de teoría substantiva del bienestar. Nos dice que el bienestar es la felicidad o el placer. Las teorías «formales» del bienestar especifican cómo podemos averiguar qué cosas son intrínsecamente buenas para las personas pero no dicen qué son esas cosas. Sostener que el bienestar es la satisfacción de las preferencias es ofrecer una teoría formal del bienestar. Por ejemplo, si la felicidad es el objeto final de la preferencia entonces podría ser cierto tanto que el bienestar es la satisfacción de la preferencia como que el bienestar es la felicidad.

Es fácil confundir una teoría del bienestar como satisfacción de las preferencias con la posición que iguala el bienestar con los *sentimientos* de satisfacción. Decir que se satisfacen las preferencias de alguien no es decir nada sobre

* En este artículo se presentan algunas de las ideas desarrolladas por Daniel M. Hausman y Michael S. McPherson en *Economic Analysis and Moral Philosophy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.

si se siente satisfecho. Si prefiero que no haya guerras en el siglo XXV, mi preferencia se satisface si ocurre que no hay guerras en el siglo XXV. «Satisfacción» se utiliza en el mismo sentido que lo hacemos cuando decimos que un estudiante ha satisfecho las exigencias para su graduación. Si el bienestar es la satisfacción de las preferencias, simplemente preguntándole no podremos decir lo bien que está una persona.

Hay algunas objeciones obvias a esta consideración del bienestar como satisfacción de las preferencias. Los individuos reales no son exclusivamente egoístas. A veces son altruistas y con demasiada frecuencia malevolentes. Los individuos reales también ignoran muchas cosas. De manera que las personas pueden preferir algo que es malo para ellas porque, erróneamente, creen que es beneficioso o porque quieren ayudar a un amigo a hacer daño a un enemigo. Para A, no es cierto que x sea mejor que y si y solamente si A prefiere x a y . Entonces, ¿cómo pueden los economistas adoptar la noción de que el bienestar consiste en la satisfacción de las preferencias?

Racionalidad y economía

Diversas son las razones por las que los economistas consideran que el bienestar consiste en la satisfacción de las preferencias. La más importante de ellas es que esta postura sobre el bienestar se sigue aparentemente de la concepción estándar de la racionalidad en economía. La microeconomía contemporánea y la teoría del equilibrio general incorporan una determinada teoría de la racionalidad. Alguien es racional solamente si sus preferencias son completas y transitivas y, además, nunca elige una opción si existe otra que prefiere y que podría haber elegido.

Por supuesto que la teoría de la racionalidad es una teoría normativa y, a primera vista, resulta chocante que una teoría normativa tenga espacio alguno dentro de una ciencia positiva, tal como pretende ser la economía. La economía positiva incorpora una teoría de la racionalidad porque sus explicaciones de las elecciones individuales son tanto causales como intencionales (da razones de por qué se hace).

Si las elecciones individuales se explican dando las *razones* de los individuos, ello supone que los individuos, en cierta medida, han de ser racionales, puesto que las razones no explican las acciones de quienes no son racionales. Incluso más, las razones están sujetas a evaluación: son buenas o malas. No podemos explicar la conducta ofreciendo razones sin tener alguna teoría sobre la racionalidad.

Si añadimos a la teoría de la racionalidad la generalización de que las personas reales son, en alguna medida, racionales, entonces tenemos los principios centrales de la teoría positiva de la elección económica. En la teoría microeconómica estándar, los individuos se representan como teniendo preferencias con-

tinuas, transitivas y completas, en relación a los conjuntos de mercancías. De esta manera sus preferencias pueden representarse mediante funciones de utilidad ordinales y continuas. A los consumidores se les representa eligiendo el grupo de mercancías que prefieren más de entre el conjunto de mercancías al que pueden optar. La teoría estándar de la elección del consumidor limita de esta forma los objetos de preferencia a las dotaciones de mercancías y servicios, y adopta, además, otros supuestos en relación con las tasas de sustitución. Pero éstos son simplemente detalles posteriores: en economía la teoría de la elección racional es simultáneamente la teoría de la elección efectiva o real.

La economía positiva puede formularse sin utilizar la palabra «racional». En lugar de definir primero «racional» y luego plantear que los individuos son racionales, uno puede afirmar que las preferencias de los individuos son completas y transitivas y que los individuos, en cualquier caso, eligen lo que más prefieren. Pero se mantiene la identificación entre lo que es real y lo que es racional. No depende de ninguna formulación particular. Es más bien una reflexión del hecho de que la economía ofrece simultáneamente una teoría de las causas y las consecuencias de las elecciones económicas de las personas y de las razones para ello.

Racionalidad e interés propio

La racionalidad es una noción normativa. *Debemos* ser racionales. Incluso más, la racionalidad también parece que tiene ciertas conexiones con el interés propio. Las personas con frecuencia utilizan la palabra «racional» como sinónimo de «prudente». Decir que no es racional dar un paseo nocturno por medio de Central Park en Nueva York es decir que no resulta prudente hacerlo así. Debido a los riesgos, no está dentro de los *intereses* de uno dar tal paseo.

La conexión entre racionalidad e interés propio es, sin embargo, cuestionable. Aunque la mayoría puede que diga que es racional robarle un chaleco salvavidas a un desconocido para tratar de salvarse uno mismo, posiblemente la mayoría no diría que resulta irracional rechazar el hacerlo así, y muy pocas personas considerarían como irracional todas las acciones que aparentemente entran en conflicto con el interés propio. Los padres que sacrifican sus intereses en favor de sus hijos no son necesariamente irracionales. De manera que en el lenguaje corriente parece como si las personas tuvieran inclinación a considerar racionales tanto el interés propio como el autosacrificio.

A pesar de todo muchos interpretan erróneamente la teoría estándar de la racionalidad como una teoría del interés propio. Razonan de la manera siguiente: según la teoría de la utilidad es racional elegir cualquier cosa que uno prefiera. Las elecciones racionales vienen determinadas por los propios intereses de uno antes que por los de cualquier otro y, por tanto, las elecciones racionales están basadas en el propio interés. Cuando se interpreta como una teoría de las

elecciones reales, la teoría de la utilidad, desde ese tipo de explicación, muestra que la conducta altruista y moral es, de hecho, una conducta autointeresada. El individuo que se ahoga antes que robarle a otro el chaleco salvavidas, lo mismo que el individuo que no tiene tales escrúpulos, hace lo que prefiere y, por tanto, actúa de acuerdo con su propio interés. De manera que la persona que roba a alguna otra su chaleco salvavidas no es más egoísta que aquella que elige la muerte antes que la inmoralidad.

Esta conclusión es paradójica y el argumento es falaz. Ser egoísta es tener preferencias dirigidas hacia el propio bien de uno, no consiste simplemente en actuar a partir de las propias preferencias. Lo que distingue a quienes son egoístas de aquellos que son altruistas o malevolentes es *lo que ellos prefieren*; aceptar que la gente debe elegir de acuerdo con preferencias consistentes no quiere decir nada sobre el contenido que deben tener las preferencias racionales. No es preciso que coincida lo que uno debe hacer racionalmente con lo que uno debe moralmente hacer, pero tampoco es necesario que entren en conflicto. Uno puede ser un villano racional o un santo racional. La consideración de la racionalidad que permea a la economía positiva puede considerarse razonablemente como moralmente neutra. La teoría «mínima» estándar de la racionalidad considerada como maximización de la utilidad no es *en sí misma* una teoría moral.

Racionalidad, economía positiva y la teoría del bienestar

Sin embargo, la teoría estándar de la racionalidad no se sostiene por sí misma. Por el contrario, se apoya en la economía positiva y, la economía positiva y la teoría de la racionalidad, determinan conjuntamente el carácter de la economía normativa. De hecho, prácticamente se puede derivar la economía normativa de la teoría de la racionalidad y ¡de ciertos componentes de la economía *positiva*! Veamos cómo.

Comencemos con la teoría de la racionalidad y añadamos un supuesto común de la economía positiva, que los individuos exclusivamente se interesan por ellos mismos. Tal como hemos visto, este supuesto no es esencialmente parte de la teoría de la racionalidad. Un persona egoísta *S* nunca preferirá *x* a *y* si *S* cree que *y* es mejor para ella. Si no hay nada diferente al interés propio que afecte a las preferencias de *S*, incluso cuando dos alternativas afectan a los intereses de *S* de la misma manera, entonces *S* prefiere *x* a *y* si y solamente si *S* cree que *x* es estrictamente mejor para el mismo que lo que es *y*. Los individuos racionales y exclusivamente egoístas siempre prefieren lo que creen que es mejor para ellos por encima de lo que creen que es peor.

Añadamos entonces un segundo supuesto común en economía positiva, que los individuos tienen conocimiento perfecto. Los individuos egoístas con conocimiento perfecto prefieren *x* a *y* si y solamente si *x* es *de hecho* mejor para ellos. Los buenos resultados o lo bien que se encuentra un individuo viene a ser

lo mismo que lo bien satisfechas que estén sus preferencias. En consecuencia la economía normativa ortodoxa identifica el bienestar y la satisfacción de las preferencias. Los economistas habitualmente hacen esta identificación en un instante sin darse cuenta de que con ello están defendiendo una controvertida teoría filosófica.

Una vez que los economistas han identificado el bienestar con la satisfacción de las preferencias, se siguen de manera natural los rasgos centrales de la economía normativa estándar. Todo lo que hace falta es un principio moral inocuo de *benevolencia mínima*: manteniéndose igual todo lo demás, es una cosa moralmente buena que las personas estén mejor. Efectivamente, podemos argumentar que este principio se sigue de la casi tautología siguiente: manteniéndose el resto de cosas igual, es una cosa moralmente buena si hay más bien o provecho. Debido a esa cláusula de «mantenerse el resto igual», la benevolencia mínima es indiscutible. Por ejemplo, no dice si es mejor o peor hacer que unos tengan mejores resultados al coste de incrementar la desigualdad. Solamente dice que si todas las otras consideraciones moralmente relevantes, tales como la igualdad, son azarosas, entonces es moralmente bueno conseguir que las personas estén mejor.

Si los economistas aceptan la benevolencia mínima e identifican el bienestar de un individuo con la satisfacción de sus preferencias, entonces juzgarán que, manteniéndose el resto igual, es una cosa moralmente buena satisfacer las preferencias del individuo. De manera que obtenemos una segunda conclusión moral fuerte. El principal asunto de la economía normativa estándar es determinar en qué medida la economía posibilita que los individuos satisfagan sus preferencias. De aquí la importancia de la optimalidad de Pareto.

Si aceptamos la benevolencia mínima entonces, *manteniéndose el resto igual*, las mejoras paretianas son mejoras morales y los óptimos de Pareto son moralmente deseables. En este punto resultan sumamente importantes los teoremas formales de la economía del bienestar. El primer teorema del bienestar dice que la distribución resultante de cualquier equilibrio perfectamente competitivo entre agentes egoístas es Pareto óptima. Dado este teorema uno puede concluir que, manteniéndose el resto igual, los equilibrios perfectamente competitivos son moralmente deseables y las imperfecciones del mercado que interfieren con el logro de los equilibrios competitivos son moralmente indeseables. Estamos ante una defensa teórica de la *competencia perfecta*, no ante una defensa de los mercados reales o de una política de *laissez-faire*, y precisamente ante una defensa de la competencia perfecta, *manteniéndose el resto de cosas igual*. Quienes apoyan la intervención del gobierno como mecanismo para arreglar los «fallos» del mercado están tan marcados por las virtudes del «éxito» del mercado como aquellos que defienden las políticas de *laissez-faire*.

La consideración de las «otras cosas» moralmente relevantes conduce a la controversia ética, precisamente al tipo de discusión que les gustaría evitar a los

economistas. Efectivamente, conjeturo que los economistas rara vez defienden los mercados sobre la base de las libertades individuales y los derechos, porque creen que los argumentos que se apoyan en premisas relativas a la libertad o a los derechos son filosóficamente más discutibles y ambiciosas que el argumento que se apoya en la benevolencia.

¿Por qué los economistas consideran al bienestar como la satisfacción de las preferencias?

Tal como hemos visto, si aceptamos la perspectiva estándar de la racionalidad y las idealizaciones habituales de la economía positiva, entonces se sigue que lo que alguien prefiere es lo que es bueno para él. Así pues, dentro del mundo teórico representado en muchos de los modelos económicos normales o habituales, el bienestar aparece como la satisfacción de las preferencias. El hecho de que el bienestar sea la satisfacción de las preferencias en los modelos estándares no implica que el bienestar sea la satisfacción de las preferencias en la vida real, pero los economistas con frecuencia consideran que las diferencias existentes entre teoría y realidad son simples asuntos de detalle. «Si uno pasa por encima de las complicaciones de la vida real y mira a las realidades captadas por los modelos económicos estándares, comprobaremos que el bienestar consiste esencialmente en la satisfacción de las preferencias.» Esta línea de pensamiento no convencerá a nadie que no vea el mundo de la manera en que lo ven los economistas, pero ayuda a explicar por qué los economistas están de acuerdo en identificar el bienestar con la satisfacción de las preferencias.

Una segunda razón de por qué los economistas se sienten atraídos por una teoría formal del bienestar se apoya en que las teorías formales parecen incorporar menos compromisos filosóficos. En particular, los economistas son reacios a hacer afirmaciones substantivas sobre lo que es bueno o malo para las personas. Al dejar en manos del propio individuo la espinosa cuestión substantiva de que sea lo bueno para un individuo, parece que los economistas están exhibiendo su modestia filosófica. Pero de ninguna manera resulta más modesto defender una teoría del bienestar en lugar de otra.

En tercer lugar, supuestos los compromisos de los economistas con la teoría de la utilidad a la hora de *explicar* las elecciones humanas, es natural que atiendan también a los niveles de utilidad —es decir, a la satisfacción de las preferencias— como la medida fundamental del bienestar humano para propósitos evaluativos.

En cuarto lugar, el punto de vista del bienestar como satisfacción de las preferencias también apela a los valores antipaternalistas de muchos economistas. Muchos economistas tienen un profundo compromiso con la libertad individual y plantean objeciones a las políticas que ejercen coerción sobre las personas bajo el supuesto de que es por su propio bien. Pero ésta es una mala

razón para identificar el bienestar con la satisfacción de las preferencias. No hay nada paternalista en creer que las personas a veces quieren cosas que no son buenas para ellas.

En quinto lugar, incluso aunque lo que satisface las preferencias de Smith no provoca que Smith necesariamente se encuentre mejor, las preferencias de Smith pueden ser la mejor *guía* sobre lo que le es beneficioso. Incluso aunque la satisfacción de las preferencias de las personas puede no resultar en que necesariamente estén mejor, quizás no haya mejor manera de decidir sobre cómo beneficiar a las personas. Los legisladores tienen menor conocimiento que Smith sobre las circunstancias personales de Smith y tienen una preocupación por el bienestar de Smith menor de la que ella tiene. Por tanto, es muy probable que los juicios de los legisladores sobre cómo conseguir un mejor resultado para Smith sean peores que los juicios de ella. Incluso más, aunque las preferencias de Smith no sean una guía mejor sobre lo que es bueno para ella que los juicios de los legisladores, es *más seguro* dejarle el juicio a ella. Esta defensa no intenta demostrar que el bienestar *es* la satisfacción de las preferencias. En vez de ello niega que los economistas necesiten teoría filosófica alguna sobre el bienestar. Sin atender a lo que es verdaderamente el bienestar humano, la mejor *medida* del bienestar es la extensión en que se satisfacen las preferencias. Pero no hay manera alguna de defender la afirmación de que la satisfacción de las preferencias sea la mejor medida del bienestar hasta que uno no haya dicho lo que es el bienestar.

Me figuro que muchos economistas no adoptan literalmente la definición estándar de bienestar. En vez de ello creen que el bienestar es un estado mental deseable, lo mismo que la felicidad. Consideran plausible creer que la mejor medida del bienestar es la satisfacción de las preferencias porque creen que la mejor manera de implementar una política social que pretenda hacer feliz a las personas consiste en satisfacer las preferencias. No puedo demostrar la conjetura de que la mayoría de los economistas, efectivamente, consideran al bienestar como un estado mental del tipo de la felicidad, pero hay muchos indicios que permiten sostener tal opinión. Con frecuencia los economistas se desplazan en su discurso y al hablar sobre la utilidad terminan haciéndolo sobre la felicidad. Los economistas con frecuencia hablan sobre individuos «que buscan» utilidad, lo que no tendría sentido si la utilidad no fuera sino una medida de la extensión en que se satisfacen las preferencias. Y resulta fácil caer en el equívoco con la palabra «satisfacción».

Para transformar la economía normativa

Sean defensores del *laissez-faire* o de la intervención extensiva del gobierno para afrontar los fallos del mercado, la mayoría de los economistas comparten un compromiso moral con el *ideal* de la competencia perfecta. Éste es el compromiso que

da sentido al análisis de los fallos del mercado. (¿Por qué debería importar una cosa tal si los éxitos del mercado no fueran una buena cosa?) El hecho de que este compromiso parezca que no presupone nada más controvertido que la benevolencia mínima ayuda a resolver una paradoja: por una parte, los economistas no se ven como filósofos morales e intentan mantener su distancia ante compromisos éticos controvertidos cuando hacen economía teórica del bienestar. Pero, cuando los economistas del bienestar afrontan cuestiones políticas hablan con aparente autoridad moral. Defienden que saben cómo hacer la vida mejor.

¿Qué explica cómo es que los economistas puedan sentirse investidos de autoridad moral sin que tengan la preocupación de estar haciendo filosofía moral? Me parece que la respuesta se encuentra en que los economistas no consideran como un juicio ético discutible la identificación del bienestar con la satisfacción de las preferencias. Parece que es simplemente una parte de la concepción estándar de la racionalidad. Una vez que se acepta tal identificación simplemente necesitamos añadir un indiscutible principio de benevolencia mínima para conseguir el argumento favorable a la competencia perfecta que esquematizamos anteriormente.

Desde luego que hacen falta algunos juicios de valor. En particular, los economistas deben compartir compromisos para 1) hacer que la gente tenga mejores resultados; 2) identificar el bienestar con la satisfacción de las preferencias; y 3) evitar cualquier dependencia sobre valores más discutibles. Dados estos compromisos, la economía normativa *es* la economía del bienestar, y los economistas tienen gran cantidad de cosas que hacer sin tener que reabrir cuestión moral alguna. Los economistas pueden buscar formas de extender las nociones de Pareto (como en los análisis costo-beneficio), formas de determinar las preferencias y la disposición de pagar para satisfacerlas a partir de los datos del mercado, formas de ajuste a partir de los efectos de los ingresos y así sucesivamente. Hay todo un completo dominio de investigación que tiene que ver con cuestiones normativas pero que no exige consideraciones morales.

Un ejemplo puede aclarar cómo el apoyarse en las nociones de Pareto permite hacer análisis políticos a la par que evitamos los temas morales a los que dan lugar las cuestiones políticas. Consideremos la cuestión de si el gobierno debería suministrar comida o cuidados sanitarios en especie, o de si debería, por el contrario, dar un suplemento económico monetario a quienes tuvieran necesidad. Muchos economistas propondrían un sencillo argumento de por qué el gobierno debería optar por la ayuda económica en forma de dinero. Supongamos que en vez de subsidiar la atención médica, el gobierno da a los individuos suficiente dinero como para que puedan, si lo desean, comprar la misma cantidad de cuidado sanitario que el suministrado ahora por el gobierno. La aportación en dinero es, aparentemente, superior en términos de Pareto a los beneficios de la ayuda en especie, porque ninguno preferiría la ayuda en especie y muchas personas preferirían el pago en metálico.

Pero las ventajas del pago en efectivo no se paran aquí. También resulta aparentemente más barato dar a las personas el dinero que darles los beneficios directos del cuidado sanitario, porque no precisamos de burocracia para organizar las demandas ni para el papeleo de los documentos de demandas, ni para investigar los fraudes médicos. Puesto que el apoyo en forma de dinero resulta más barato para la administración, de esta manera se podrán satisfacer las preferencias de todos los beneficiarios al menos de manera igual que con la ayuda en especie pero a un coste más bajo para quienes pagan los impuestos, o bien puede ocurrir que incluso podamos suministrar más beneficios.

Se pueden plantear algunas objeciones a este argumento favorable a las ayudas sanitarias en forma de dinero, objeciones hechas en términos que son consistentes con la consideración del bienestar como satisfacción de las preferencias. Por ejemplo, podemos plantear que quienes pagan los impuestos pueden tener preferencias por ciertos tipos de patrones de consumo entre los receptores de asistencia y que, por tanto, el bienestar de los sujetos pasivos (pagadores de impuestos) puede incrementarse al recurrir a la ayuda en especie. Observemos que una respuesta obvia a esta línea de razonamiento sería replicar sobre la base de la libertad a restringir las decisiones de consumo de las personas que necesitan asistencia en lugar de complacer a quienes pagan los impuestos. Sin embargo, esta objeción se aleja del marco de la economía del bienestar haciendo apelación al valor de la libertad. Un segundo argumento contra la ayuda en dinero que puede situarse dentro del ámbito de la economía estándar del bienestar se apoya en la dificultad de controlar las demandas de asistencia. Las ayudas en forma monetaria crean incentivos favorables a fingir la enfermedad, mientras que las incomodidades de hacer cola en una clínica pública no resultan muy excitantes para la salud.

Los argumentos centrales a favor de la ayuda en especie no pueden siquiera expresarse explícitamente en un marco que atienda exclusivamente al bienestar entendido como satisfacción de las preferencias. Estos argumentos son abiertamente *paternalistas*. Sin tener en cuenta cuán fuerte o débilmente los pobres quieren más cuidados sanitarios, «nosotros» sabemos que mayores cuidados sanitarios serían algo bueno para ellos. El paternalismo consiste en creer que hay algo justo en el hecho de forzar a los individuos por su propio bien. La defensa paternalista de las ayudas en especie no es algo frívolo como para despreocuparse de ella sin ningún argumento, simplemente suponiendo que lo que la gente prefiere más resulta automáticamente en lo que es mejor para ellos. Estemos o no inclinados a apoyar algunas políticas paternalistas (como normas obligatorias sobre el uso del cinturón de seguridad o sobre la prohibición de drogas blandas), es importante reconocer las diferencias moralmente significativas que existen entre *juzgar* que alguien está actuando contra su propio interés, *persuadirle* para que actúe de otra manera o *forzarle* a actuar. Negar que los individuos siempre prefieren lo que es bueno para ellos es simplemente algo de buen sentido. *No* es paternalismo. Si

piensas que tu amigo estaría mejor sin fumar, aunque él piense lo contrario, no estarás siendo paternalista. (¡Probablemente tengas razón!) Tampoco estás siendo paternalista si intentas *persuadir* a tu amigo para que deje de fumar. Pero si le tiras sus cigarrillos o consigues que el gobierno ilegalice el fumar, entonces estás comportándote de forma paternalista.

Puede ser una buena política social dar a las personas ayuda económica en metálico sin ningún compromiso añadido. Pero es preciso ver si hay buenas razones paternalistas para suministrar la ayuda en especie, antes de eliminar su consideración debido al supuesto de que sea lo que sea lo que la gente prefiera eso es, automáticamente, lo mejor para esa persona.

Incluso más, las objeciones más potentes contra el paternalismo no proceden de que reduzca el bienestar sino de que interfiere en forma inadecuada con la libertad. Estos aspectos de la discusión son muy mal abordados cuando el análisis se restringe a las preocupaciones del bienestar paretiano.

Aunque el valor de la libertad se esconde dentro del argumento estándar de los subsidios en dinero, la discusión se mantiene dentro de los términos establecidos por la teoría económica ortodoxa. No se mencionan las necesidades, no se presuponen cuestiones relativas a la dignidad personal, la oportunidad, los derechos o la justicia. No hay preocupación por las *razones* morales que hace que los individuos quieran pagar impuestos para poder suministrar esos beneficios. Las personas, ¿tienen una preocupación general que les motiva para satisfacer las preferencias de los otros, o por el contrario se ven a sí mismas como obligadas a ayudar a los otros que están en *necesidad*? ¿Pueden ver a las personas como teniendo *derechos* a la alimentación o a cuidados médicos de manera que esto justifica poner impuestos a otros? Son cuestiones difíciles incluso de preguntar dentro del marco que emplean los economistas —y es exactamente la forma en que los economistas quieren que las cosas sean! Los economistas no quieren tener que afrontar cuestiones morales.

Una conclusión especulativa

¿Qué ocurre si este castillo de naipes se cae? ¿Qué ocurre si los economistas tienen que afrontar otros valores además del bienestar, y si reconocen que la teoría del bienestar está llena de cuestiones morales muy discutidas? ¿Qué debería hacerse desde la economía normativa? ¿Qué papel tendrían que representar los economistas para manejar cuestiones políticas (además de las asuntos puramente técnicos relacionados con la investigación de las consecuencias de las alternativas)?

Creo que lo que ocurrirá es lo que de hecho ya está pasando, aunque pocos se hayan dado cuenta. En lugar de aparecer como un ámbito de investigación más o menos unificado dentro de un conjunto de cuestiones no morales destacadas por adoptar un compromiso compartido con un único criterio de

evaluación (bienestar) y una única construcción de lo que es el bienestar, la economía normativa será una actividad plural y no unificada. Los economistas (con frecuencia en colaboración con los filósofos) se centrarán sobre criterios particulares de evaluación que considerarán de interés o de pertinencia particular con respecto a algún conjunto de cuestiones políticas. Así, los igualitaristas puede que se preocupen por la igualdad de recursos, los economistas del desarrollo por la obtención de medidas «objetivas» del nivel de vida, los liberales por la amplitud de la libertad individual o la seguridad de los derechos individuales, etcétera. Los compromisos normativos específicos plantearán problemas para los cuales, con frecuencia, las herramientas del análisis económico serán relevantes. La economía normativa consistirá en la formulación de criterios de evaluación política y su operacionalización con la ayuda de las herramientas de la economía. Más que estar dominada por una única teoría, como lo ha estado hasta ahora, será un dominio de muchas teorías que tratarán de abordar cuestiones diversas.

La economía normativa dejará de ser un territorio cómodo para quienes no tengan paciencia con la filosofía. Los temas morales no habrán sido planteados de antemano en la definición del tema de investigación. Brotarán diariamente. La economía normativa se desarrollará (como de manera creciente ya lo hace) en las fronteras entre la economía y la filosofía.

Daniel M. Hausman es profesor de la Universidad de Wisconsin-Madison. Hasta 1996 ha sido director de «Economics and Philosophy». Autor de «Capital, Profits and Price: an Essay in the Philosophy of Economics» (Columbia, 1981), «The Inexact and Separate Science of Economics» (Cambridge, 1992), y «Causal Asymmetries» (Cambridge, 1998). Con Michael S. McPherson ha publicado «Economic Analysis and Moral Philosophy» (Cambridge, 1996, reimpreso 1997).