

---

# LAS LIMITACIONES DE LA UTILIDAD MARGINAL

---

Thorstein Veblen

Tomado del *Journal of Political Economy* XVII, 9, noviembre de 1909. Traducción de Luis Lorente; revisión de Alberto Supelano.

## **Resumen**

**Veblen, Thorstein. "Las limitaciones de la utilidad marginal", Cuadernos de Economía, v. xix, n. 32, Bogotá, 2000, páginas 225-241.**

*Este artículo examina las limitaciones de la teoría marginalista como teoría científica. Señala su carácter estático, que le impide explicar el cambio económico y social, y desnuda sus fundamentos filosóficos y metodológicos. Quienes afirman que la escuela institucionalista menosprecia la teoría encontrarán que, desde su fundador, ésta ha sido un tema esencial. Veblen critica la concepción utilitarista, el individualismo metodológico y la omisión del papel de las instituciones, del conocimiento y del cambio técnico, y de la acción colectiva, que hoy parecen aportes novedosos de la escuela de la elección pública y del neoinstitucionalismo.*

## **Abstract**

**Veblen, Thorstein. "The limitations of marginal utility", Cuadernos de Economía, v. xix, n. 32, Bogotá, 2000, pages 225-241.**

*This article examines the limitations of marginalist theory as scientific theory. It points to its static character, which prevents it from explaining economic and social change, and unmasks its philosophical and methodological foundations. Those who affirm that the institutionalist school ignores the theory will find that since its very founder this has been an essential topic. Veblen criticized the utilitarian conception, methodological individualism, and the omission of the roles of institutions, knowledge, and technical change, and of collective action, which now appear as novel contributions of the Public Choice school and neoinstitutionalism.*

Las limitaciones de la economía basada en la utilidad marginal son bastante claras y peculiares. Es, de principio a fin, una doctrina del valor y, en cuanto a la forma y el método, es una teoría de la imputación de valores. Por consiguiente, la totalidad del sistema cae en el campo de las teorías de la distribución, y sólo tiene una relación de carácter secundario con cualquier otro fenómeno económico diferente de la distribución, entendida en su sentido usual de distribución pecuniaria o distribución referente a la propiedad. Se ha intentado extender el uso del principio de la utilidad marginal más allá de este campo, y aplicarlo al análisis de la producción, sin resultados aceptables hasta el momento, tal como debía suceder. El más ingenioso y promisorio de esos intentos ha sido el del profesor Clark, en cuyo trabajo se hace el máximo esfuerzo y se obtiene el mayor grado de éxito posible en el empeño de encajar un postulado referente a la distribución en una teoría de la producción. Pero el resultado ha sido una doctrina de la producción de valores, y el valor —tanto en el sistema del profesor Clark como en cualquier otro que se base en la utilidad— es algo que se imputa, lo que hace retornar el ejercicio al campo de la distribución. De modo similar, en lo que respecta a los intentos de aplicar el concepto de utilidad al análisis de los fenómenos del consumo, los mejores resultados concluyen en alguna formulación de la distribución pecuniaria de los bienes de consumo [Clark 1907].

Dentro de este limitado campo, la teoría de la utilidad marginal es de carácter totalmente estático. No ofrece explicación alguna de ningún tipo de cambios porque sólo se ocupa del ajuste de los valores en una situación dada. Y de esto, nuevamente, no hay mejor ejemplo que el trabajo del profesor Clark, el cual no ha sido superado en seriedad, per-

severancia y lucidez. Por más que hayan usado el término 'dinámica', ni el profesor Clark ni quienes han seguido esta línea de investigación han hecho hasta ahora alguna contribución a una teoría de la génesis, el crecimiento, la concatenación, el cambio y los procesos de la vida económica. Algo han dicho acerca de las consecuencias que ciertos cambios —los cuales aceptan como premisas— pueden tener sobre la imputación de valores y, por ende, sobre la distribución; pero hasta ahora nada han dicho respecto de las causas de esos cambios ni de la concatenación y el desarrollo de los hechos económicos, y no pueden hacerlo porque su teoría no se basa en relaciones de causa y efecto sino en argumentos teleológicos.

En este aspecto, la escuela marginalista es semejante a la economía clásica del siglo XIX, con la diferencia de que la primera está circunscrita por unos límites más estrechos y se apega con mayor coherencia a sus premisas teleológicas. Ambas son teleológicas, y ninguna de ellas puede admitir argumentos causales en la formulación de sus principios teóricos sin perder consistencia lógica. Ni la una ni la otra pueden tratar teóricamente los fenómenos de cambio; a lo sumo, pueden tratar el ajuste racional posterior a un cambio que supuestamente ya ha ocurrido.

Para el científico moderno, los fenómenos de crecimiento y de cambio son los hechos más apremiantes y de mayores consecuencias en el acontecer económico. Para entender la economía moderna, el avance tecnológico de los últimos dos siglos (es decir, el desarrollo de las artes industriales) es de primordial importancia; pero la teoría marginalista no se ocupa de esta cuestión, y ésta nada tiene que ver con la teoría de la utilidad marginal. Esta doctrina y todos sus desarrollos son totalmente inadecuados para dar una explicación teórica de la evolución tecnológica, en el pasado o en el presente, y ni siquiera permiten considerarla de manera formal o técnica como un elemento de la situación económica. Eso también es cierto para la sucesión de cambios que ocurren en las relaciones pecuniarias de la vida moderna; el postulado hedonista y sus teoremas de utilidad marginal nunca fueron útiles ni serán útiles para dilucidar estos fenómenos de la evolución económica, aunque la teoría marginalista sólo se refiera a los fenómenos pecuniarios. Tampoco tiene nada que decir sobre la evolución de los usos y procedimientos de las empresas, ni sobre los cambios correspondientes en las normas de conducta que gobiernan las relaciones pecuniarias entre los hombres, normas que condicionan y son condicionadas por las nuevas relaciones de la actividad comercial o que llevan a modificarlas.

Es característico de esta escuela que siempre que un elemento de la estructura cultural —es decir, una institución o un fenómeno institucional— está involucrado en los hechos de que se ocupa la teoría, da por supuestos, niega o descarta con alguna argucia esos elementos institucionales. Si se refiere a los precios, explica cómo pueden ocurrir los intercambios dejando por fuera el dinero y los mismos precios. Si se refiere al crédito, deja de lado los efectos de la expansión del crédito sobre el curso de los negocios y, en cambio, explica la forma en que el prestatario y el prestamista se ayudan mutuamente para facilitar sus respectivos flujos de ingresos en términos de bienes de consumo o de sensaciones de consumo. La falla de dicha escuela a este respecto es consistente y absoluta. Y, sin embargo, los economistas que a ella pertenecen no carecen de inteligencia ni de información. De hecho, normalmente, gozan de la reputación de contar con una información amplia, un buen manejo de los datos y de estar pendientes de cuanto sucede; y, aparte de sus pronunciamientos teóricos, los miembros de esta escuela suelen proferir opiniones sanas e inteligentes sobre problemas de orden práctico, así éstos tengan que ver con el desarrollo o la decadencia de las instituciones.

La flaqueza de este esquema teórico reside en sus postulados, que limitan la investigación a simples generalizaciones de orden teleológico o 'deductivo'. La escuela marginalista comparte esos postulados, junto con el punto de vista y la metodología que se derivan de ellos, con otros economistas de la estirpe clásica, puesto que esta escuela no es más que una vástago de los economistas clásicos ingleses del siglo XIX. La diferencia esencial entre esta escuela y la generalidad de los economistas clásicos consiste ante todo en que la teoría marginalista se apega con mayor coherencia a los postulados comunes, al tiempo que los define con mayor claridad y comprende mejor sus limitaciones. Tanto la escuela clásica, en general, como su variante especializada, la escuela marginalista, en particular, adoptan como punto de partida la psicología tradicional de los primeros hedonistas del siglo XIX, a la que aceptan como algo natural o evidente y, por ende, en forma bastante acrítica. El dogma fundamental que profesan es el del cálculo hedonista. De acuerdo con este dogma y otras elucubraciones psicológicas asociadas y consonantes, la conducta humana se concibe e interpreta como una respuesta racional a las exigencias de cualquier situación en que se encuentre el ser humano; en lo que respecta a la conducta económica, se trata de una respuesta racional y libre de prejuicios al estímulo proporcionado por un placer o una aflicción conjetural, aunque, en general, es una respuesta a una sensación de placer anticipado, porque los hedonistas del siglo XIX y de la escuela

marginalista son en su mayoría de temperamento optimista.<sup>1</sup> Así, se piensa que la humanidad es, en general y normalmente, clarividente y acertada en su apreciación de las ganancias o pérdidas sensuales futuras, aunque los individuos pueden tener algunas diferencias —insignificantes— a este respecto. Sus actividades difieren, por tanto —aunque en forma insignificante— en la prontitud de la respuesta y en la sutileza del ajuste entre el costo del dolor presente y la ganancia sensual futura; pero, en general, los economistas hedonistas no reconocen ningún otro fundamento o guía de la conducta diferente de este cálculo racionalista en su forma más pura. De modo que esta teoría sólo puede tomar en cuenta la conducta en la medida en que sea racional, guiada por una elección inteligente, deliberada y exhaustiva, es decir, una sabia adaptación a las exigencias del azar.

Las circunstancias externas que condicionan la conducta son variables, desde luego, y tienen por tanto un efecto variable sobre la conducta; pero se supone, en la práctica, un tipo de variación en la que sólo cambia la intensidad de la tensión a la que se ve sometido el ser humano por su contacto con esas circunstancias externas. Los elementos culturales contemplados en el esquema teórico —que tienen el carácter de instituciones, de relaciones humanas guiadas por la costumbre y el hábito, cualesquiera que sean su y sus conexiones mutuas— no se someten a estudio sino que se toman como datos preexistentes, en su forma típica y acabada, que conforman una situación económica normal y definida, en la cual y en cuyos términos inmodificables transcurren necesariamente las relaciones entre los seres humanos. Esta situación cultural sólo incluye unos pocos elementos generales y simples del acervo institucional, además de sus implicaciones o corolarios lógicos; pero no incluye ninguna de las consecuencias o efectos generados por estos elementos institucionales. Los elementos culturales que se suponen tácitamente como condiciones inmutables y anteriores a la actividad económica son la propiedad privada y la contratación libre, junto con los demás rasgos del sistema de

---

1 La conducta de los seres humanos difiere de la de los animales en que está determinada por sensaciones conjeturales de placer y dolor, y no por sensaciones efectivamente experimentadas. Por tanto, la conducta humana queda excluida de las secuencias de causa y efecto y queda cobijada por la norma de razón suficiente. En razón de esta facultad racional, la conexión entre estímulo y respuesta en el ser humano es teleológica y no causal. La razón para dar prelación y un papel decisivo al placer como determinante de la conducta humana, en cambio del dolor, parece tener su origen en la aceptación —tácita— de la doctrina de un orden natural benevolente, que el siglo XIX heredó del siglo XVIII.

derechos naturales implícitos en el ejercicio de aquéllas. Para los fines de la teoría, se considera que estos productos culturales están dados *a priori* y que su validez es incondicional y absoluta. Son parte de la naturaleza de las cosas, de manera que no es necesario explicarlos, ni investigarlos, ni preguntar cómo llegaron a ser lo que son, ni cómo o por qué han cambiado o están cambiando, ni qué efectos pueden tener sobre las relaciones de las personas que viven en esta situación cultural y gracias a ella.

El hecho de que los economistas hedonistas acepten estas premisas inmutables —tácitamente, porque las aceptan en forma acrítica y como si fueran algo obvio— da a esta ciencia un carácter inconfundible y la coloca en abierto contraste con otras ciencias cuyas premisas son de orden diferente. Como ya se indicó, las premisas peculiares de la economía hedonista son: a) una situación institucional cuyo rasgo esencial es el derecho natural de la propiedad privada y b) el cálculo hedonista. La peculiaridad que adquiere este sistema teórico debido a esos postulados y al punto de vista que se deriva de aceptarlos puede resumirse, en forma general y concisa, diciendo que la teoría se circunscribe al dominio de la razón suficiente en vez de ocuparse de las causas eficientes. Justo lo contrario de lo que hacen las ciencias modernas, a excepción de las matemáticas, y sobre todo de aquellas que se ocupan de los hechos de la vida y el desarrollo. La diferencia puede parecer trivial. Pero es esencial en virtud de sus consecuencias. Los dos métodos de inferencia —el que parte de la razón suficiente y el que parte de las causas eficientes— carecen de puntos de contacto y no puede haber transición del uno al otro: no existe un método para metamorfosear los procedimientos y resultados propios de uno de ellos en los del otro. La consecuencia inmediata es que la teoría económica resultante es teleológica —o, como se la suele denominar, 'deductiva' o 'apriorística'— en vez de proceder en términos de causas y efectos. Esta teoría supone que entre los hechos de que se ocupa existe una relación en la que los eventos futuros (conjeturales o imaginarios) controlan la conducta presente. Considera que los hechos del presente están condicionados por sus consecuencias futuras; y la teoría de la utilidad marginal más estricta sólo puede considerarlos desde el punto de vista del control que debe ejercerse sobre ellos para alcanzar un futuro imaginado. Esta relación lógica de control o regulación del presente por el futuro implica un ejercicio de la inteligencia y de la imaginación y, por ende, un agente inteligente mediante cuya presciencia adivinatoria de ese futuro imaginado afecta el curso de los hechos presentes; desde luego, excepto que aceptemos un orden mágico providencial, el principio de razón suficiente confía en la discriminación o presciencia interesa-

da de un agente que imagina el futuro y orienta su actividad presente con vistas a ese futuro. La explicación por razón suficiente va desde el futuro imaginado hacia el presente y sólo puede tener un carácter intelectual, subjetivo y teleológico, y una validez personal; en cambio, la explicación por causa y efecto va en dirección contraria y sólo puede tener un carácter objetivo y materialista, y una validez impersonal. El sistema actual del conocimiento se fundamenta, en general, en términos de relaciones causales; la explicación por razón suficiente sólo se admite en forma provisional y como comienzo del análisis, pero siempre supeeditada expresamente a continuar el análisis en términos de causa y efecto. Es claro que los méritos de esta actitud científica no guardan relación con el tema que nos ocupa.

Ahora bien, ocurre que las relaciones de razón suficiente constituyen una parte sustancial de las motivaciones de la conducta humana. Este elemento de previsión y deliberación es, precisamente, lo que diferencia la conducta humana del comportamiento animal. Y como el tema de estudio del economista es la conducta humana, esas relaciones deben recibir, necesariamente, gran atención en cualquier formulación teórica de los hechos económicos, sea o no de corte hedonista. Pero mientras que la ciencia moderna ha adoptado en general la relación causal como fundamento último y exclusivo de la formulación teórica, y mientras que las demás ciencias de la vida humana admiten la relación de razón suficiente como una fase inicial, aproximada e intermedia, subsidiaria y subordinada al método de causa y efecto, la economía sufrió el infortunio —desde el punto de vista científico— de permitir que la razón suficiente suplantara al método causal. Es, desde luego, cierto que la conducta humana se diferencia de los fenómenos naturales por la facultad intelectual del hombre y que toda ciencia del comportamiento humano debe enfrentar el hecho evidente de que algunos detalles de esa conducta revisten una forma teleológica, pero la peculiaridad de la economía hedonista consiste en que, en virtud de sus postulados, toda su atención se limita exclusivamente al determinismo teleológico. Y sólo se ocupa de la conducta humana en cuanto la puede describir en términos racionalistas y teleológicos de cálculo y elección. Pero, al mismo tiempo, no es menos cierto que la conducta humana, económica o no, está sometida a una secuencia de causas y efectos, en virtud de elementos tales como el hábito o las convenciones sociales. Pero este tipo de aspectos, que para la ciencia moderna son de mayor importancia que los detalles teleológicos de la conducta, son necesariamente dejados de lado por el economista hedonista, porque no los puede representar en términos de razón sufi-



ciente similares a sus postulados sobre la demanda ni los puede encajar en el marco de las doctrinas teleológicas.

No existe, entonces, manera de impugnar las premisas de la economía marginalista en su propio terreno. Son convincentes a primera vista para cualquier persona seria pero desprevenida. Expresan principios de conducta implícitos en el esquema familiar de la actividad económica de las empresas y, en su carácter de normas prácticas de conducta, no pueden ser cuestionadas sin poner en tela de juicio la ley y el orden vigentes. Los hombres rigen su conducta con estos principios, como si fueran algo natural y sin prestarles atención y, en la práctica, no abrigan dudas sobre su permanencia y su finalidad. Lo que se quiere expresar cuando se los denomina instituciones es, justamente, que constituyen hábitos de pensamiento comunes a la generalidad de las personas. Pero sería un descuido imperdonable que cualquier estudioso de las civilizaciones admitiera, por ello, que éstas o cualesquiera otras instituciones posean la inmutabilidad que se les imputa o que supusiera que son intrínsecas a la naturaleza de las cosas. El hecho de que los economistas acepten éstos u otros elementos institucionales como algo dado e inmutable limita sus investigaciones en forma peculiar y decisiva. Pone fin a la investigación justamente en el punto donde la empieza la ciencia contemporánea. Las instituciones en cuestión cumplen sin duda su cometido en cuanto instituciones, pero son inútiles como premisas de una investigación científica sobre la naturaleza, el origen, la evolución y las consecuencias de esas instituciones y de las mutaciones que experimentan y de las que provocan en el modo de vida de la comunidad.

Para cualquier científico moderno interesado en los fenómenos económicos, las cadenas causales que se entrelazan en cualquier fase de desarrollo de la cultura humana, así como los cambios acumulativos que se producen en el tejido de la conducta humana por efecto de la actividad habitual de los seres humanos constituyen temas de mayor interés e importancia que ese método de inferencia que supone que cada individuo balancea de acuerdo con normas invariables, sus placeres y aflicciones en unas condiciones dadas que también se suponen naturales e invariables. Las primeras se relacionan con la vida y la historia de la especie o de la comunidad, con el desarrollo de la cultura y la suerte de las generaciones; mientras que el segundo es un asunto de casuística individual en el marco de una situación que puede surgir eventualmente en el transcurso del desarrollo cultural. Las primeras se refieren a la concatenación y las mutaciones del sistema de conducta mediante el cual la hu-

manidad aprovecha los medios materiales de vida; el segundo, concebido en términos hedonistas, sólo se refiere a episodios inconexos de la experiencia sensual de los miembros individuales de la comunidad.

En cuanto la ciencia moderna estudia los fenómenos de la vida, bien sea inanimada, animal o humana, se interesa en los problemas de la génesis y el cambio acumulativo, y llega a formulaciones teóricas que siguen y adoptan la forma de una historia de la vida expuesta en términos causales. Para que sea una ciencia en el sentido actual del término, cualquier ciencia que se ocupe de la conducta humana, como la economía, debe convertirse en una investigación de la génesis de los modos de la vida humana; y donde, como sucede en la economía, el objeto de estudio es la conducta del hombre en sus relaciones con los medios materiales de vida, esa ciencia debe ser necesariamente una investigación de la historia vital de la civilización material, enmarcada por un plan más o menos ambicioso. Esto no significa que la investigación económica aisle la civilización material de todas las demás facetas y fases de la cultura para estudiar los desplazamientos de un *homo economicus* abstracto e irreal. Por el contrario, ninguna investigación teórica referente de la civilización material puede tener un carácter científico si deja de lado sus conexiones genéticas o causales con las demás facetas y fase del complejo cultural, es decir, si deja de lado su encadenamientos con los demás aspectos del desarrollo cultural y su influencia sobre la evolución de tales aspectos. Pero si la investigación tiene el carácter de ciencia económica, la atención se fijará en la urdimbre de la vida material y tomará en cuenta las demás facetas de la civilización sólo en cuanto se relacionan con esa urdimbre.

Como toda cultura humana, la civilización material es un tejido de instituciones: una construcción y un desarrollo de instituciones. Pero las instituciones son una excrecencia de los hábitos. El desarrollo de una cultura es una secuencia acumulativa de hábitos, y los instrumentos y medios que crea son una respuesta habitual a exigencias que cambian en forma incesante y progresiva, con un patrón que da cierta coherencia a los cambios, en forma incesante porque cada cambio crea una situación nueva que induce, a su vez, una nueva modificación de las conductas habituales; en forma progresiva porque cada nueva situación es una variación de la situación precedente cuyos elementos causales son todos aquellos que recibieron los de las situaciones previas; y coherente porque los rasgos implícitos de la naturaleza humana —propensiones, aptitudes y lo que se quiera— que intervienen en la respuesta y sobre los que actúa el proceso de habituación, no se modifican sustancialmente.

Es evidente que una teoría económica que se ocupe exclusivamente de los desplazamientos de la naturaleza humana coherente y elemental, en condiciones institucionales dadas y estables —como es el caso de la economía hedonista en boga— sólo puede llegar a resultados estáticos, puesto que hace abstracción de todo elemento de carácter dinámico. De otra parte, una teoría satisfactoria de la conducta económica, aun para fines estáticos, no puede construirse a partir de los individuos aislados —como hace la economía marginalista— porque no basta considerar sólo los rasgos implícitos de la naturaleza humana, debido a que las respuestas que conforman la conducta de un individuo están condicionadas por normas institucionales y obedecen a estímulos que tienen un significado institucional, es decir, porque las situaciones que inducen o inhiben cualquier tipo de acción son, en su mayor parte, una expresión de la cultura, de las instituciones. De modo que las acciones individuales sólo ocurren en la vida de un grupo o de una comunidad, es decir ante estímulos debidos al contacto con el grupo y únicamente bajo el control que ejercen las normas de conducta impuestas por el sistema de vida de ese grupo. La conducta de los individuos no sólo está delimitada y orientada por sus relaciones habituales con los compañeros de grupo, sino que estas relaciones, por ser de carácter institucional, se modifican cuando cambia el esquema institucional. Las necesidades y deseos, las metas y propósitos, los instrumentos y los medios, el alcance y los móviles de la conducta individual son funciones de una variable institucional de carácter altamente complejo y totalmente inestable.

El desarrollo y las mutaciones del complejo institucional son un resultado de la conducta de cada individuo del grupo, puesto que las instituciones surgen de la experiencia de los individuos mediante la formación de hábitos de los individuos; y a través de esa misma experiencia las instituciones dirigen y determinan las metas y propósitos de su conducta. Obviamente, el sistema institucional impone las normas, cánones e ideales de conducta convencionales que conforman el patrón de vida de la comunidad actuando sobre los individuos. Por ello, la investigación científica en este campo debe ocuparse de la conducta individual y formular sus resultados teóricos en términos de la conducta individual. Pero dicha investigación sólo puede cumplir los propósitos de una teoría genética si, y sólo si, se presta atención a la conducta individual en aquellos aspectos que cuentan para la formación de hábitos y contribuyen al cambio (o la permanencia) del complejo institucional, así como en aquellos aspectos en los que la conducta individual es motivada y guiada por las con-

cepciones e ideales de las instituciones preexistentes. Los postulados de la utilidad marginal y, en general, las premisas hedonistas, fallan a este respecto pues limitan la atención a aquellos aspectos de la conducta que suponen no están condicionados por las normas e ideales habituales y que no tienen ningún efecto sobre la formación de hábitos. Ignoran o hacen abstracción de la secuencia causal entre propensión y habituación en la vida económica y excluyen de la investigación científica cualquier consideración de desarrollo cultural, para prestar atención a los aspectos que aparentemente no intervienen en la evolución cultural. Se dejan de lado todos los hechos referentes a la influencia o la evolución de las instituciones como algo ajeno a la teoría pura; y, si acaso, más adelante se los toma en cuenta como una vaga y difusa concesión a las perturbaciones insustanciales debidas a una flaqueza humana ocasional. Es cierto que entre las premisas de los hedonistas figuran algunos fenómenos institucionales, como ya se mencionó, pero los introducen como postulados *a priori*. Así, tienen en cuenta la institución de la propiedad privada, pero no como un aspecto de la evolución ni como un elemento sujeto a cambio, sino como uno de los hechos primordiales e inmutables del orden natural implícito en el cálculo hedonista. Presuponen la propiedad privada como base de la elección hedonista, concebida en la forma que adquirió en el siglo XIX, tanto en su alcance como en su influencia. No hacen ninguna reflexión sobre la evolución de esta institución definitiva del siglo XIX en relación con un pasado menos refinado ni en relación con cualquier cambio concebible y acumulativo en el alcance y la influencia de la propiedad privada en el presente o en el futuro. No imaginan siquiera que la intervención de este elemento institucional en las relaciones económicas afecta o desfigura el cálculo hedonista, o que sus normas y concepciones pecuniarias confieren cierta uniformidad y ciertos matices, y calman o distraen al calculador hedonista en su búsqueda directa y sin impedimentos de una ganancia sensual neta.

Aunque la institución de la propiedad privada se incluye en esa forma entre los postulados de la teoría y aunque se la considera omnipresente en toda situación económica, no se le otorga ninguna influencia en la conformación de la conducta económica, de la cual se supone que sigue su curso hacia su finalidad hedonista como si entre los impulsos y su realización no interviniera ningún factor institucional. Se supone que la institución de la propiedad, junto con toda la gama de concepciones pecuniarias que le pertenecen y están ligadas a ella, no dan lugar a cánones de conducta o normas de valoración convencionales o habituales ni a

metas, ideales o aspiraciones inmediatas. Todas las nociones pecuniarias que se derivan de la propiedad son consideradas simplemente como expedientes de cálculo que reflejan el dolor–costo y el placer–ganancia de la elección hedonista, sin retrasos, filtraciones ni fricciones; se las concibe simplemente como la nomenclatura eternamente adecuada, proporcionada por la voluntad divina, del cálculo hedonista.

La situación económica moderna es una situación de negocios, en la cual las actividades económicas de todas clases están, en general, bajo control de los negocios. Las exigencias de la vida moderna son, en general, exigencias pecuniarias, es decir, son exigencias bajo la forma de propiedad de bienes. Tanto la eficiencia productiva como las ganancias distribuibles, son valoradas en términos de precio. Los considerandos empresariales son medidos en precios y todas las exigencias pecuniarias en las comunidades modernas, son exigencias expresadas como precios. La situación económica actual es un sistema de precios. Las instituciones económicas que predominan el sistema de vida de la civilización moderna son instituciones del sistema de precios. La contabilidad a la cual se someten todos los hechos de la vida económica moderna, es una contabilidad en términos de precios y, bajo las convenciones vigentes, no existe ningún otro sistema de contabilización, ninguna otra valuación, ni por ley ni de hecho, que pueda aplicarse a los hechos de la vida moderna. En efecto, tan omnipresente ha llegado a ser este hábito o institución de la contabilidad pecuniaria, que se extiende, incluso como cosa natural y lógica a fenómenos que en realidad carecen de significado pecuniario o de medida monetaria como, por ejemplo, el arte, la ciencia, la erudición o la religión. Con mayor o menor soltura y profundidad, el sistema de precios domina al sentido común cuando se trata de valorar o comparar cualquier elemento no pecuniario de la cultura moderna; y esto ocurre a pesar de que cualquier hombre de inteligencia normal, admitiría de buen agrado, y con un poco de reflexión, que tales asuntos no pueden ser valorados en términos monetarios.

Los gustos populares y aún el sentido de mérito o demérito usuales, están afectados de manera evidente y, en mayor y menor grado, por consideraciones pecuniarias. Es asunto de conocimiento público, que no puede ser negado ni desconocido, que las normas y métodos de valoración pecuniaria propios de los negocios, son usualmente aplicados también a hechos ajenos a los intereses comerciales. Se admite, aun por los economistas hedonistas, que las piedras preciosas son deseadas en mayor medida de lo que serían si fueran de uso más común y más baratas.

Una persona adinerada goza de mejor consideración y disfruta de mejor reputación de la que le correspondería a esa misma persona, con igual comportamiento, igual presentación e iguales hechos, pero con menos dinero. Podría ocurrir que esta 'comercialización' de gustos y valores haya sido exagerada alguna vez en críticas superficiales y apresuradas de la sociedad moderna, pero nadie podría negar que hay algo de verdad en esas críticas. Lo que tengan de cierto, poco o mucho, obedece a la transferencia a otras áreas de la forma de ver las cosas que es usual en los negocios. Estas concepciones 'comerciales' para valorar méritos o deméritos tienen su origen en la experiencia empresarial. Los métodos de evaluación y las normas así aplicadas por fuera de las transacciones y de las relaciones comerciales, no son reducibles a los términos sensuales de placer o dolor. Por ejemplo, pudiera suceder, como es comúnmente aceptado, que la constatación de la superioridad pecuniaria de un vecino rico provoque de inmediato más sensaciones de incomodidad y desasosiego que no placenteras; pero es igualmente cierto, en general, que tal vecino rico sea más respetado y reciba un trato más considerado que cualquier otro vecino que difiera del primero tan sólo en que su riqueza sea menos envidiable.

Es la institución de la propiedad privada la que da piso a estas formas habituales de discriminación y, en los tiempos modernos, cuando la riqueza es medida sólo en términos monetarios, tales normas y niveles de excelencia pecuniaria son aplicados en términos de dinero. Cuando menos esto será admitido por todos. Las instituciones pecuniarias inducen hábitos de pensamiento pecuniarios que moldean las predilecciones de los hombres en materias ajenas a los asuntos pecuniarios; sin embargo, la interpretación hedonista sostiene que tales hábitos pecuniarios de pensamiento, no afectan las preferencias de los hombres en asuntos pecuniarios. Aunque el esquema institucional del sistema de precios domina claramente la forma de pensar de la comunidad moderna aún en asuntos ajenos a los intereses económicos, los economistas hedonistas insisten en que tal esquema institucional carece de influencia precisamente sobre el área de actividades a la cual debe su nacimiento, poder y duración. Los fenómenos de los negocios, que son singular y uniformemente asunto de precios, se ven reducidos en la teoría hedonista a términos hedonistas pero no pecuniarios y toda la formulación teórica es desarrollada como si las concepciones pecuniarias no tuvieran vigencia para las transacciones que les dan origen. Se admite que la preocupación por los intereses comerciales ha 'comercializado' el resto de la vida

moderna, pero no se quiere admitir la 'comercialización' del comercio. Las transacciones comerciales y los cálculos en términos monetarios, tales como préstamos, descuentos y capitalizaciones, son así, sin vacilación ni rebaja, convertidos en asunto de utilidad hedonista y viceversa.

Puede ser ocioso objetar la conversión del plano pecuniario al plano sensual, en vista de la escasa aplicación que habitualmente tiene para fines teóricos; pero, si se considera necesario, no sería muy difícil demostrar que todo el fundamento hedonista para efectuar tal conversión se reduce a un error psicológico. En cambio, es importante objetar las consecuencias teóricas que ella tiene. Al hacer tal conversión, se hace abstracción de cualesquiera elementos que no se plieguen a sus alcances, lo cual equivale a desconocer precisamente aquellos elementos de la actividad de los negocios que tienen un carácter institucional y que, por ende, tendrían importancia para hacer ciencia en el sentido moderno; es decir, se hace abstracción de aquellos elementos (institucionales) cuyo análisis puede contribuir a comprender mejor la actividad empresarial contemporánea y todos aquellos aspectos de la vida de una moderna comunidad empresarial que el cálculo hedonista no contempla.

Tal vez sea posible aclarar mejor este punto. Tanto el dinero como el uso que habitualmente se hace de él, son concebidos como simples formas y medios para adquirir bienes consumibles y, por lo tanto, simplemente como un medio cómodo para conseguir las placenteras sensaciones asociadas al acto de consumir, siendo estas últimas el único y evidente fin de todo quehacer económico según la teoría hedonista. Los valores monetarios no tendrían por tanto sentido alguno diferente a simbolizar el poder de compra con respecto de los bienes de consumo final, y el dinero sería simplemente un medio expeditivo para hacer los cálculos del caso. Las inversiones, las distintas formas de crédito, los préstamos de todas clases, con o sin pago de intereses, serían considerados de igual manera como simples pasos intermedios entre las sensaciones placenteras del consumo y los esfuerzos a que dieran lugar las anticipaciones de tales sensaciones, haciendo caso omiso de todas las demás facetas del asunto. Como todo el balance se hace en términos de sensaciones de consumo, nada puede afectar esta contabilidad pecuniaria, mientras los extremos de la cadena hedonista (dolor-costo y placer-ganancia) queden inalterados, ya que cuanto quede en medio cumple el simple papel de notación algebraica usada por simple comodidad contable. Pero no es así como ocurren las cosas en negocios modernos. Cambios de capitali-

zación,<sup>2</sup> por ejemplo, pueden ocurrir sin que sea posible correlacionarlos con cambios simultáneos ni del estado de las artes industriales, ni de las sensaciones de consumo. Las ampliaciones del crédito inducen inflación de precios, de intereses, sobreabastecimiento de los mercados, etcétera, sin que tampoco aquí sea posible encontrar cambios correlativos del estado de las artes industriales ni de los placeres del consumo; es decir, sin que tengan un fundamento, por leve que sea, en esos elementos a los cuales la teoría hedonista pretende reducir todos los fenómenos económicos. Por consiguiente, este tipo de hechos queda excluido de la formulación teórica. Pero entre los objetivos de la empresa de negocios no figuran habitualmente esas apropiaciones del placer hedonista que los compradores finales obtendrán de sus consumos. Los hombres de negocios usualmente aspiran a acumular riquezas en exceso de todos los límites imaginables de consumo posible para ellos, y la riqueza así acumulada no esperan convertirla mediante una última transacción en bienes de consumo ni en sensaciones de consumo. Hechos tan de la vida diaria como este, junto con la otra infinidad de detalles de los negocios de similar carácter pecuniario, no despiertan en el teórico hedonista ni la más mínima inquietud respecto a cómo tuvieron nacimiento tan corrientes fines, ideales, aspiraciones y normas, ni a cómo afectan al esquema de vida en los negocios o fuera de ellos; realmente, no se hacen tal género de preguntas porque no podrían darles respuesta con las pobres herramientas que el hedonista se permite o, mejor, que sus premisas le autorizan a usar. El problema que se presenta es el de cómo justificar el desconocimiento de estos hechos: como neutralizarlos teóricamente de manera que no tengan que ser examinados en la teoría, la cual podría entonces construirse directamente y sin recelos en términos del racional cálculo hedonista. Y los eliminan presentándolos como aberraciones debidas a momentánea ceguera o lapsos mentales que sobreviven a los hombres de negocios, o fallas ocasionales de lógica o de atención. O bien los reconstruyen y reinterpretan en la racional jerga del cálculo hedonista recurriendo a algún uso ambiguo de los conceptos hedonistas. De esta manera, la totalidad de la 'economía monetaria', con toda su maquinaria financiera y demás detalles, desaparece bajo una urdimbre de metáforas, para renacer luego purificada, esterilizada y simplificada bajo la forma

---

2 Capitalización tiene un sentido especial en Veblen. Se refiere al proceso mediante el cual se asigna un valor monetario a una empresa, algo así como "su precio de mercado" o el valor de sus acciones en Bolsa. Este es un concepto fundamental para la teoría del capital Veblen y deben consultarse otras obras para su cabal comprensión [N. del T.].



de un 'sistema de intercambio' muy refinado, y culminando así en un agregado neto y máximo de placenteras sensaciones de consumo.

Pero como la trama de la vida de los negocios consiste precisamente de este tráfago pecuniario, irracional y no hedonista; como es este singular convencionalismo de fines y normas lo que diferencia la vida de la moderna comunidad de negocios de cualquier otra concebible fase previa de vida económica; como es sobre esta red de intercambios pecuniarios y de conceptos, ideales, expedientes y aspiraciones pecuniarios donde operan las coyunturas de la vida de los negocios, sembrando bienestar o devastación; como es ahí donde tienen lugar los cambios institucionales que marcan e individualizan cada fase o etapa del desarrollo de una comunidad; como la evolución y transcurso de estos elementos habituales, convencionales conforman la evolución y el carácter de cada etapa de los negocios o de las comunidades económicas, entonces cualquier teoría de los negocios que desconozca o que considere despreciables estos elementos, habrá pasado por alto los principales entre todos esos hechos que salió a buscar. Aunque lamentemos que la vida, sus coyunturas e instituciones hayan de ser de esta índole, cualquier explicación teórica de esa vida tendrá que ser construida con esos materiales que son los componentes de esa vida, y no con otros ajenos a ella. No se trata simplemente de que la interpretación hedonista de los fenómenos de la economía moderna sea poco adecuada o nos lleve a error, sino que si esos fenómenos son sometidos a interpretación hedonista, entonces durante el análisis teórico lo veremos desaparecer de la teoría y, si admitieran en efecto tal interpretación, sería porque de hecho habrían desaparecido de la realidad vital. En efecto, si todas las normas y relaciones convencionales que rigen el tráfico pecuniario estuvieran sometidas a cálculo y raciocinio perpetuos, de modo que cada acto, uso, apreciación o procedimiento tuviera que ser aprobado *de novo* tras un examen de corte hedonista, sería inconcebible que toda la estructura institucional pudiera sobrevivir siquiera un sólo día.

## REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Clark, J. B. 1907. *The Essentials of Economy Theory*, MacMillan Co., Nueva York.