

# LAS LIMITACIONES DE LA UTILIDAD MARGINAL<sup>1,2</sup>

---

Thorstein Veblen

Las limitaciones de la teoría económica de la utilidad marginal son muy nítidas y específicas. Esta teoría es, de principio a fin, una doctrina sobre el valor de las cosas y, por sus formas y por sus métodos, constituye una verdadera teoría del valor. Por tanto, el sistema en su integridad entra dentro del campo de la distribución y no toca más que tangencialmente otros fenómenos económicos distintos del de la distribución – usando ese término en su acepción comúnmente aceptada de distribución monetaria en función de la propiedad. Nuevamente, se hace un intento ahora de usar el principio de utilidad marginal más allá de esa acepción para poderlo aplicar a cuestiones de producción, aunque sin gran efecto hasta la fecha, como cabría esperar. El más inteligente y prometedor de esos intentos ha sido el del Sr. Clark, cuyo trabajo señala el extremo en el esfuerzo y en el éxito en cuanto a tratar de hacer pasar un postulado de distribución por una teoría de la producción. Pero el resultado ha sido una doctrina sobre la generación de valores donde el valor, tanto en el Sr. Clark como en otros sistemas de utilidad, es una cuestión de valoración que nos encamina

<sup>1</sup> Traducción de Jorge Bielsa.

<sup>2</sup> Texto aparecido en *Journal of Political Economy*, Vol. 17, nº 9, pp. 620-636. El texto ha sido traducido según la versión de libre acceso aparecida en McMaster University Archive for the History of Economic Thought (<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/index.html>).

en un viaje hacia atrás hacia el campo de la distribución. Del mismo modo, en lo que respecta a los intentos de hacer uso de ese análisis en el fenómeno del consumo, los mejores resultados a los que se llega es cierta formulación de la distribución de dinero entre los bienes de consumo.

Dentro de ese limitado campo, la teoría de la utilidad marginal tiene una naturaleza completamente estadística. No ofrece teoría alguna sobre los cambios de ningún tipo limitándose a los ajustes de los valores a una determinada situación. Nuevamente, no hay ilustración más convincente que la que se permite el Sr. Clark en cuanto a seriedad, perseverancia o perspicacia. Por mucho que usen el término "dinámico", ni el Sr. Clark ni ninguno de sus socios en esa línea de investigación han contribuido en nada apreciable en cuanto a la teoría de la creación, crecimiento, secuencia, cambio, procesos, o todo lo relacionado con la actividad económica. Han tenido algo que decir sobre las consecuencias que ciertos cambios económicos podrían tener sobre la valoración económica y sobre la distribución una vez aceptadas como premisas; pero en lo que respecta a los cambios y las secuencias de fenómenos que se desarrollan en la vida económica, ni han dicho nada hasta ahora ni pueden hacerlo porque su teoría no proviene de relaciones causales sino de la teleología.

En esto coincide sustancialmente la escuela de la utilidad marginal con la economía clásica del siglo XIX, siendo la diferencia entre las dos que la primera está confinada en los estrechos límites y puntos más consistentemente a sus premisas doctrinales. Ambas son teleológicas, por lo que ninguna puede aceptar consistentemente argumentos causa-efecto en la formulación de sus principales puntos teóricos. Tampoco pueden tratar teóricamente fenómenos cambiantes más que a lo sumo con ajustes racionales a los cambios que se supone que van a sobrevenir ante los mismos.

Para el científico moderno, los fenómenos del crecimiento y el cambio son, a la vez, los más molestos y los más influyentes de la vida económica. El avance técnico de los dos siglos pasados - por ejemplo el desarrollo de las técnicas industriales - es de suma importancia para comprender la economía moderna, pero la teoría de la utilidad marginal y esos asuntos no casan entre sí. Esa doctrina y todos sus trabajos son totalmente incapaces de dar cuenta de todo el progreso técnico del pasado o del presente. Lo mismo puede decirse de los cambios que se están produciendo en las relaciones monetarias de la vida moderna; donde los postulados hedonistas y sus proposiciones de utilidad

diferencial ni han servido ni pueden servir para explicar el fenómeno del crecimiento a pesar de que el cuerpo de la economía de la utilidad marginal toca de lleno el campo de las relaciones monetarias. No tiene nada que decir sobre los cambios en los usos y métodos industriales ni sobre los cambios relacionados con las conductas de las relaciones monetarias de los hombres, que condicionan y están condicionadas o causadas por las nuevas relaciones de las empresas.

Es característico de esta escuela que cualquier elemento de la cultura, cualquier institución o fenómeno institucional que esté relacionado con los hechos de los que se preocupa, o bien se toma como dado, o se lo desecha sin explicarlo. Si se trata de una cuestión de precio, se ofrece una explicación de cómo los intercambios podrían tener lugar sin tener en cuenta el dinero. Si es una cuestión de crédito, el efecto del aumento del crédito sobre la actividad industrial se deja a un lado y solo se hace una explicación de cómo el prestamista y el prestatario cooperan para suavizar las corrientes futuras de ingresos y bienes o sensaciones de consumo. El fallo de esta escuela en este aspecto tiene su lógica y es comprensible. Pero estos economistas no carecen ni de inteligencia ni de información. Ciertamente, poseen normalmente una gran cantidad de información, control de los datos y mucho interés por lo que está pasando y, aparte de sus pronunciamientos teóricos, los miembros de esta escuela tienen sensatos e inteligentes puntos de vista sobre las cuestiones prácticas actuales, incluso en lo que respecta a cuestiones de desarrollo o deterioro institucional.

La enfermedad de este esquema teórico estriba en los postulados que limitan las preguntas a generalizaciones de tipo teleológico o deductivo. Esos postulados, junto con el punto de vista y lógica que se siguen de ellos, son compartidos por la escuela de la utilidad marginal y otros economistas de la línea clásica – porque esta escuela no es sino una rama derivada de la economía clásica inglesa del siglo XIX. La diferencia sustancial entre esta escuela y la economía clásica radica, en términos generales, en el hecho de que en la economía de la utilidad marginal hay una adhesión mayor a los postulados comunes y, al mismo tiempo, esos postulados están mejor definidos y hay una adecuada consciencia de sus limitaciones. Ambas escuelas, la escuela clásica en general y su variante especializada que es la escuela de la utilidad marginal, toman como punto de partida la psicología tradicional de los hedonistas de principios del siglo XIX, cosa que se acepta de forma natural y se mantiene de forma bastante poco crítica. Así, el principio central y bien definido que sostienen es el del cálculo

hedonista. Siguiendo ese principio y el resto de conceptos psicológicos asociados con el, la conducta humana se concibe e interpreta como una respuesta racional a las exigencias de la situación en la que se encuentra la humanidad; por lo que respecta a la conducta económica, eso supone una respuesta racional y carente de prejuicios al estímulo que provoca la anticipación del placer y del dolor – siendo esa, para los hedonistas y para la escuela de la utilidad marginal, una respuesta optimista en la mayoría de los casos.<sup>3</sup>

En términos generales, y normalmente, la humanidad es, (al menos así se concibe) muy sagaz y previsor a apreciar sus ganancias y pérdidas futuras, aunque existen algunas (pequeñas) diferencias entre los hombres a este respecto. Las actividades del hombre difieren, por tanto (aunque no excesivamente), respecto a la inmediatez de las respuestas, o respecto a la sutileza del ajuste entre los molestos costes que hoy nos cuesta conseguir algo y la apetecible ganancia futura. En general, en el conocimiento de los economistas hedónicos, no hay ninguna otra guía o norma de conducta que ese cálculo racional. Este tipo de teoría solo puede tener en cuenta aquellas conductas que son efectivamente racionales, y están guiadas por la elección deliberada y plenamente inteligente – sabia adaptación a las demandas de la opción más probable.

Las circunstancias externas que condicionan la conducta son variables por supuesto, por lo que tendrán un efecto variable sobre la misma; pero esa variación es en la práctica elaborada de tal forma que solo varíe de la forma en que los agentes humanos están condicionados por esas circunstancias externas. Los factores culturales implicados en el esquema teórico, que son la naturaleza misma de las instituciones, o las relaciones humanas regidas por los usos y costumbres de cualquier tipo, no están sujetas a investigación sino que se dan por sentadas como preexistentes en una determinada situación económica bajo la cual necesariamente se desarrollan las relaciones humanas. Esa configuración cultural abarca unos pocos grandes y simples puntos de estructura

---

<sup>3</sup> El comportamiento de la humanidad se diferencia de los animales en que está determinado por las sensaciones anticipadas de placer y de dolor, en vez de por las sensaciones realmente experimentadas. Por esta razón, el comportamiento humano queda fuera de la secuencia de causa-efecto y, en vez de ello, cae bajo la regla de la razón suficiente. Debido a la virtud de esta facultad racional en el hombre, la conexión entre el estímulo y la respuesta es teleológica en vez de causal. La razón para priorizar y otorgar un papel decisivo como determinante del comportamiento humano al placer, en vez de al 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.

institucional, junto con sus implicaciones y corolarios, pero no se incluye nada de las consecuencias o efectos producidos por esos elementos institucionales. Los aspectos culturales establecidos de forma tácita como inmutables son las condiciones preexistentes a las relaciones económicas como la propiedad y la libertad de contratar, junto con las características del entramado de derechos naturales que se derivan de su ejercicio. Esos factores culturales son, a efectos de la teoría, concebidos como dados a priori de forma totalmente forzada. Forman parte de la naturaleza de las cosas, por lo que no es necesario tenerlos en cuenta o preguntarse por ellos: por cómo han llegado a ser así, o por qué han cambiado o están cambiando, o qué efectos tendrá todo eso sobre las relaciones humanas entre los hombres que viven en esa situación.

Evidentemente, la tácita aceptación de esas inmutables premisas, dado que se realiza de hecho y de forma acrítica por los economistas hedónicos, le da a esa ciencia un carácter distinto y contrasta con otras ciencias cuyas premisas son de otro orden. Como ya se ha señalado, las premisas en cuestión que son particulares para la economía hedonista son (a) cierta situación institucional, la esencial característica del derecho natural de propiedad y (b) el cálculo hedonista. El carácter distintivo que le dan a esta teoría esos postulados y el punto de vista resultante de su aceptación pueden resumirse grosso modo diciendo que esta teoría está encerrada en el terreno de la razón suficiente en lugar de en el campo de la causa eficiente. Justo lo contrario ocurre con la ciencia moderna en general (excepto en las Matemáticas) especialmente en todas las que tienen que ver con la vida y el crecimiento. La diferencia puede parecer trivial. Pero es muy importante si analizamos sus consecuencias. Los dos métodos de inferencia – la razón suficiente y la causa eficiente – no tienen nada que ver entre sí y no hay transición posible entre ellos, es decir, no hay forma de convertir los procedimientos o los resultados del uno en el otro. La consecuencia inmediata es que la teoría económica resultante es de carácter doctrinal o teleológico – deductiva o "a priori" como se dice frecuentemente – en lugar de obtenerse en términos de causa efecto. La relación obtenida entre los hechos por esta teoría es el control que ejercen hechos futuros sobre la conducta actual. Los hechos actuales se tratan como si estuviesen condicionados por sus consecuencias futuras y, en términos de la teoría de utilidad marginal, solo pueden considerarse en esos términos. Esa relación lógica de control o preponderancia entre el futuro y el presente implica obviamente un ejercicio de la inteligencia, un pensamiento, y por tanto un agente inteligente cuya precisa

previsión del futuro puede afectar el curso presente de las cosas y eso, a menos que queramos admitir algo relacionado con la adivinación, significa que la relación de razón suficiente funciona por medio de la discriminación interesada, la previsión, de un agente que piensa en el futuro y guía su conducta presente en función de ese futuro. La relación de razón suficiente funciona solo desde el (conocido) futuro hacia el presente y es únicamente de naturaleza subjetiva, personal y teleológica; mientras que la relación causa efecto funciona solo en la dirección contraria, y es exclusivamente de naturaleza objetiva, impersonal y materialista. El sistema moderno de conocimiento, en general, descansa de forma clara en las relaciones de causa efecto; y la relación de razón suficiente se admite solo con carácter provisional como una aproximación en el análisis, y solo con la clara reserva de que eso servirá hasta que se encuentre un análisis en términos de causa efecto. Los méritos de ese método científico no afectan por supuesto a este argumento.

Ahora bien, ocurre que la relación de razón suficiente está sustancialmente imbricada con la conducta humana. Es precisamente ese carácter de previsión de las consecuencias lo que distingue la conducta humana del comportamiento de los animales. Y puesto que el objeto de estudio de los economistas es la conducta humana, esa relación ocupa necesariamente una gran parte de la atención en la formulación teórica de los fenómenos económicos, sean éstos hedonistas u otros. Pero mientras la ciencia moderna en general ha hecho de la relación causal el único terreno de la formulación teórica; y dado que otras ciencias que tratan el comportamiento humano admiten la formulación de razón suficiente de forma subsidiaria, aproximada y provisional respecto al argumento de causa efecto; la economía ha tenido la desgracia – desde el punto de vista científico – de dejar que el primer argumento suplante al segundo. Es cierto por supuesto que la conducta humana se distingue de otros fenómenos naturales en la capacidad humana del pensamiento, por lo que cualquier ciencia que tenga relación con ella tiene que enfrentarse al hecho evidente de que los detalles de esa conducta caen en el terreno de lo teleológico. Pero es una peculiaridad de los economistas hedónicos el hecho de que fuerzan sus postulados para reducirlos solamente a ese carácter teleológico. Así, solo tratan la conducta en la medida en que ésta puede reducirse en términos racionales teleológicos de cálculo y elección. Pero, al mismo tiempo no es menos cierto que la conducta humana, económica o de otro tipo, está sujeta a la secuencia causa efecto, por la influencia de los hábitos y las convenciones. Pero los hechos de este tipo, que

son para la ciencia moderna de más interés que los detalles teleológicos de la conducta, caen necesariamente fuera del radio de atención de los economistas hedónicos porque no pueden ser contruidos en términos de razón suficiente, tal y como exigen sus postulados, ni encajan dentro de la estructura de las doctrinas teleológicas.

Dentro de su campo, no hay, por tanto, impugnación posible de las premisas de la economía de la utilidad marginal. A primera vista, resultan convincentes para cualquier persona seria y acrítica. Se trata de principios de actuación que sustentan el funcionamiento actual de los negocios y, como tales, son los fundamentos prácticos de la conducta, por lo que no pueden ser cuestionados sin poner en tela de juicio la ley y el orden existentes. Se da como un hecho probado que los hombres rigen su vida con esos principios y, a efectos prácticos, no se discute su estabilidad o finalidad. Eso es lo que se quiere decir cuando los llamamos instituciones: son hábitos asentados de pensamiento comunes a la generalidad de los hombres. Pero consideraríamos absurdo que un estudioso de las civilizaciones nos dijese que esas u otras instituciones humanas tienen la estabilidad que actualmente se les imputa, o que, en este sentido, son intrínsecas a la naturaleza de las cosas. La aceptación por parte de los economistas de cualquier elemento institucional como dado e inmutable limita su investigación de forma decisiva. Justo interrumpe la investigación en el punto en el que las ciencias modernas comienzan. Las instituciones en cuestión son sin duda buenas para los fines que se crearon, pero no son buenas como premisas en la investigación científica de la naturaleza, origen, crecimiento y efectos de esas instituciones y sus cambios a lo largo del tiempo.

Para cualquier científico moderno interesado en la economía, el encadenamiento de causa efecto que rige cada fase de la cultura humana, así como los cambios acumulativos debidos a la actividad de la humanidad, son más interesantes que el método de inferencia por el cual un individuo se supone que equilibra el placer y el dolor en el tiempo bajo condiciones que se presumen normales e invariables. Las primeras son cuestiones relacionadas con la vida de la especie o la comunidad, cuestiones sobre el desarrollo cultural y la riqueza de sucesivas generaciones, mientras que las segundas son asuntos individuales en situaciones particulares que aparecen en el transcurso del desarrollo cultural. Las primeras tratan sobre la continuidad y cambios del esquema de conducta por el cual la humanidad consigue los medios materiales para la vida mientras

que los segundos, entendido en términos hedonistas, se refieren a un episodio desconectado de la experiencia sensorial de un miembro individual de esa comunidad.

En la medida en que la ciencia moderna realiza preguntas sobre los fenómenos de la vida (sea inanimada, animal o inteligente) se debe ocupar de los fenómenos de creación y cambio acumulativo y debe acabar convergiendo en una formulación teórica que tenga la forma de una historia en términos causales. En la medida en que sea una ciencia en el sentido actual del término, cualquier ciencia, como la economía, que trata sobre la conducta humana, se convierte en una investigación sobre el origen de la sociedad humana; y donde, como ocurre 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, de forma más o menos extensiva, una investigación de la historia de las civilizaciones, apoyada en un plan más o menos ambicioso. No se trata de que la investigación económica aisle el progreso material de la civilización del resto de aspectos de la cultura humana para estudiar los movimientos de lo que se concibe, en abstracto, como "hombre económico". Contrariamente a eso, no puede haber una investigación teórica sobre el progreso material, sobre sus causas, es decir, su génesis, sin tener en cuenta las relaciones con las demás fases y rasgos de la estructura cultural. Pero en la medida en que la investigación es científica desde el punto de vista económico, la atención acabará convergiendo sobre el desarrollo material y solo prestará atención a otras dimensiones de la civilización en aquello que esté relacionado con ese desarrollo material.

Al igual que toda la cultura humana, el progreso material es un conjunto de instituciones – un entramado de instituciones y un cambio institucional constante. Pero las instituciones son una secuela de los hábitos. El desarrollo de la cultura es una secuencia acumulativa de hábitos, y las maneras y los medios de hacerlo dependen de exigencias que varían incesante y acumulativamente, pero con una secuencia consistente con esa acumulación –incesante porque cada variación induce una nueva; acumulativa porque cada nueva situación es una variante de la anterior y está afectada por lo que pasó antes; y consistente porque los rasgos característicos de la naturaleza humana (deseos, aptitudes, etc.) que están detrás de los cambios y el terreno en el que se realizan esos cambios se mantienen sustancialmente inalterados-.

Es evidente que una investigación económica -como es el caso de los economistas hedónicos actuales- que se ocupa solo de los movimientos de esa naturaleza humana consistente, elemental y bajo unas instituciones estables, solo puede obtener resultados estáticos ya que hace abstracción de todo lo que no lleva a un resultado estático. Por otra parte, una adecuada teoría de la conducta económica, incluso para finalidades estáticas, no puede obtenerse exclusivamente de un individuo - como es el caso de la economía de la utilidad marginal - porque no depende solo de los rasgos de un individuo. Dado que la respuesta que constituye la conducta humana depende de normas institucionales y tiene lugar con el estímulo de una carga institucional, entonces lo que provoca o inhibe la acción es una cuestión en gran parte cultural e institucional. Por tanto, los fenómenos de la vida humana también ocurren como fenómenos de la vida en grupo o comunidad; solo bajo el estímulo de la vida en grupo y bajo el (habitual) control ejercido por los cánones y conductas impuestos por el modo de vida del grupo. No solo está la conducta del individuo limitada y dirigida por las relaciones con el grupo, sino que esas relaciones de carácter institucional son cambiantes cuando cambian las instituciones. Los deseos y los planes, los fines y los objetivos, los caminos y los medios, la amplitud y variación de la conducta del individuo, son función de una variable institucional que es altamente compleja e inestable.

El crecimiento y los cambios del entramado institucional son el resultado de la conducta de los miembros individuales del grupo, puesto que es de la experiencia de los individuos y a través del hábito de los mismos de donde surgen las instituciones; y es por medio de esa misma experiencia como las instituciones actúan para dirigir y definir los objetivos de la conducta. Por supuesto, es sobre los individuos donde recaen las convenciones, los cánones o los modelos que impone el esquema de vida de la comunidad. Por tanto, la investigación científica en este campo debe tratar sobre la conducta del individuo y formular sus resultados teóricos en esos términos. Pero esa investigación puede servir a los objetivos de una teoría genética si, y solo si, por un lado, esa conducta individual presta atención a los aspectos relativos a la formación de hábitos, y de esa forma al cambio (o estabilidad) del entramado institucional y, por otro lado, a aquellos aspectos en que la conducta está motivada y guiada por los conceptos e ideales institucionales heredados. Los postulados de la utilidad marginal, y los supuestos hedonistas en general, fracasan en el momento en que suponen que la conducta económica no está condicionada

por las costumbres e ideales sociales y que esa conducta no crea hábitos. Se desdeña o se pasa de largo la secuencia causal de la creación de hábitos en la vida económica y se excluye de la investigación cualquier aspecto del desarrollo cultural, pues se considera que son factores ajenos al problema. Todos esos factores de poder y crecimiento institucional se dejan de lado por no ser sustanciales a la pura teoría; si acaso se les tiene en cuenta después por medio de un más o menos vaga y genérica consideración insustancial para explicar problemas sociales puntuales. Es cierto que entre las premisas de los hedonistas hay ciertos factores institucionales, como ya hemos señalado, pero no dejan de ser meras consideraciones a priori. Así, la institución de la propiedad es tomada en la teoría no como un factor de crecimiento o un elemento sujeto a cambios sino como uno de los hechos inmutables y primordiales del orden natural de las cosas que enmarca todo el cálculo hedónico. La propiedad se presupone como la base de la elección hedonista y se concibe en la forma que alcanzó en el siglo XIX, tanto en su ámbito como en su influencia. No hay ninguna reflexión, ya sea sobre un posible desarrollo de esa definitiva institución del siglo XIX respecto a tiempos pasados peores, ni se conciben posibles desarrollos futuros en cuanto a la forma y la capacidad de mantenerla. Tampoco se concibe que la presencia de ese elemento institucional en las relaciones económicas humanas afecte o esconda de algún modo al cálculo hedonista, o que sus estándares y supuestos pecuniarios maten, coloreen o mitiguen el cálculo hedonista en su búsqueda de la inmaculada ganancia de satisfacción neta. Aunque la institución de la propiedad se incluye dentro de los postulados de la teoría, e incluso aunque se supone siempre presente en toda situación económica, no se le permite tener ningún efecto sobre la forma de la conducta económica, que se concibe que genera sus resultados al margen de que ese elemento institucional intervenga entre el impulso y la realización de la acción. Se supone que la institución de la propiedad, junto con todos los conceptos monetarios relacionados, no da lugar a cánones de conducta o a estándares de valoración, ni a ideales, fines o aspiraciones. Todas las nociones pecuniarias que dependen de la propiedad se tratan simplemente como datos que median entre el coste-dolor y el placer-ganancia de la elección hedonista, sin retraso, pérdida o fricción; son concebidos como inmutablemente correctos en la divina notación del cálculo hedónico.

La situación económica actual es tal que la actividad económica de todo tipo está sujeta a las consideraciones de las empresas. Las exigencias de la vida moderna son generalmente monetarias. Eso significa que hay obligaciones

derivadas de la propiedad de los bienes. Tanto la eficiencia productiva como la ganancia en la distribución se miden en términos del precio. Además, en las sociedades modernas, tanto las consideraciones de las empresas como todas las obligaciones económicas de todo tipo son obligaciones derivadas del precio. La situación económica actual es un sistema de precios. En el sistema civilizado moderno, las instituciones económicas son las que dominan ese sistema de precios. Toda la contabilidad económica moderna descansa en el precio; y, por convención, no hay otro sistema de contabilidad reconocido, ningún orden, ley o costumbre susceptible de aplicarse a los hechos de la vida moderna. Ciertamente, este hábito (institución) de la contabilidad monetaria tiene tanta fuerza que se extiende hacia otros hechos que carecen de significado y medida monetaria, como por ejemplo el arte, las ciencias, la educación o la religión. De forma más o menos libre y completa, el sistema de precios domina el sentido común actual en la valoración y ordenación de las ramificaciones no monetarias de la cultura moderna; y eso a pesar del hecho de que, si reflexiona, cualquier hombre de inteligencia normal admitirá que esos asuntos están fuera de la valoración monetaria.

Los gustos populares actuales y lo que se tiene por mérito y demérito está seriamente afectado por consideraciones monetarias. Es una cuestión asumida, que no se puede negar ni ocultar, que las valoraciones monetarias ("comerciales") van habitualmente más allá de los intereses comerciales propiamente dichos. Las piedras preciosas, como admiten los propios economistas hedónicos, son más valoradas de lo que serían si fueran más abundantes. Una persona rica goza de mayor consideración y reputación que la que gozaría esa misma persona con el mismo comportamiento y el mismo expediente de buenas y malas acciones, pero que fuera pobre. Podría ocurrir que esa "comercialización" actual del gusto y del respeto hayan sido sobrevaloradas por los apresurados críticos de la vida moderna, pero no puede negarse que hay algo de verdad en esa crítica. La sustancia que contiene dicha crítica, sea mucha o poca, se debe a la transmisión a otros campos de las habituales concepciones inducidas del trato y del pensamiento en términos monetarios. Esas concepciones "comerciales" del mérito y el demérito se derivan de la experiencia empresarial. Las valoraciones monetarias aplicadas de ese modo fuera de las transacciones empresariales no son reductibles en términos de placer y dolor. En realidad, podría ser cierto, tal como se cree comúnmente, que la contemplación de la superioridad monetaria de los vecinos ricos produce como resultado más sensaciones dolorosas que placenteras; pero también es cierto que ese vecino rico está, por lo general,

mejor visto y mejor tratado que otro vecino que solo se diferencia del primero en que su riqueza es menos envidiable.

Es la institución de la propiedad la que genera ese campo de discriminación y, en los tiempos modernos, en los que la riqueza se cuenta solo en términos de dinero, es precisamente en términos monetarios como se aplican los estándares y el test de excelencia. Esto hay que admitirlo. Las instituciones pecuniarias inducen hábitos pecuniarios de pensamiento que afectan al juicio de los hombres en ámbitos alejados de las cuestiones monetarias; pero la interpretación hedonista afirma que esos hábitos pecuniarios de pensamiento no afectan a la juicio de los hombres en los asuntos pecuniarios. Aunque el marco institucional del sistema de precios domina claramente el pensamiento de la sociedad moderna en asuntos que escapan el campo económico, los economistas hedónicos insisten en que ese marco institucional no puede tener ningún efecto dentro del rango de actividad al que debe su existencia, desarrollo y mantenimiento. El fenómeno de los negocios, que es un asunto primordialmente de precios, se reduce a términos hedonistas no pecuniarios y su formulación teórica se desarrolla como si las consideraciones monetarias no tuviesen efecto en el mismo asunto del que surge ese mismo concepto. Se admite que la preocupación por los intereses comerciales ha "comercializado" el resto de la vida moderna, pero no se admite la "comercialización" del comercio. Las transacciones empresariales y cálculos en términos monetarios, como los préstamos, descuentos y capitalizaciones, se convierten sin duda alguna en términos de utilidad hedonista, y a la inversa.

Dada la finalidad teórica para la que se realiza, no debería ser necesario hacer excepciones en esa conversión de lo monetario en términos de utilidad; sin embargo, si fuera necesario, no sería muy difícil mostrar que la totalidad de la base hedonista de esa conversión es una idea falsa. Pero es necesario hacer esas excepciones para evitar las remotas teóricas consecuencias de esa conversión. Al hacer la conversión se hace abstracción de cualquier elemento que no pueda ponerse en esos términos, lo que supone precisamente abstraerse de aquellos elementos de los negocios que tienen naturaleza institucional, por lo que deberían llevar ellos mismos a un tipo de investigación científica moderna – esos elementos institucionales cuyo análisis podría contribuir a comprender la economía moderna y la vida de la moderna comunidad empresarial, a diferencia del citado cálculo hedonista.

Este punto podría explicarse más claramente. El dinero y su uso son concebidos simplemente como medios y formas de adquirir bienes de consumo,

por lo que son simplemente un método conveniente de procurarse los placeres del consumo, siendo éste el fin último de todo esfuerzo económico para la teoría hedonista. Los valores monetarios no tienen por tanto otro fin que el poder adquisitivo sobre los bienes de consumo, por lo que el dinero es simplemente una unidad de cuenta. Las inversiones, ampliaciones de crédito, los préstamos de todo tipo, con pago de intereses, etc., se consideran como pasos intermedios entre las agradables sensaciones del consumo y los esfuerzos inducidos por esa anticipación de las sensaciones, siendo despreciados el resto de factores. Si hacemos el balance en términos de consumo hedonista, no aparece ninguna contradicción en la medida en que los extremos de esta ecuación hedonista –coste-dolor y ganancia-placer – se mantienen, y todo lo que hay entre esos extremos son simplemente notación algebraica empleada por conveniencia contable. Pero no es así como funcionan las cosas en la empresa moderna. La variación de la capitalización, por ejemplo, ocurre sin que pueda ser expresada en términos del estado de la técnica o de la utilidad del consumo. La ampliación del crédito lleva a la inflación del crédito, precios crecientes, sobreinversión en los mercados, etc., sin que, del mismo modo, quepa encontrar o rastrear una clara correlación con el estado de la técnica o las preferencias, es decir, no hay una base visible de esos elementos materiales a los que la teoría hedonista reduce todos los fenómenos económicos. Por tanto, llegados a este punto, la fuerza de los hechos nos hace desdeñar la formulación teórica. La compra final de bienes de consumo que suponen los hedonistas no se contempla entre los fines de la empresa de negocios. Los empresarios aspiran normalmente a acumular riqueza por encima de los límites de un consumo posible, y la riqueza así acumulada no pretende ser utilizada en una transacción final con bienes o sensaciones de consumo. Esos hechos, junto con la interminable red de empresas de tipo pecuniario no consiguen que la teoría hedonista plantee alguna pregunta sobre cómo esos objetivos, ideales, aspiraciones y estándares han llegado a ser efectivos y cómo afectan el funcionamiento dentro y fuera de las empresas; y no se plantea esa cuestiones porque no pueden ser respondidas en el lenguaje de los economistas hedónicos o, ciertamente, no con el que sus premisas permiten contestar. La cuestión que surge es cómo justificar que esos hechos sean irrelevantes; cómo neutralizarlos teóricamente para que no tengan que aparecer más en la teoría, que podría derivarse directa e inequívocamente del cálculo hedonista. Eso se hace diciendo que son aberraciones derivadas del descuido o falta de memoria de los empresarios, o por algún fallo de lógica o

inteligencia. O bien se construyen e interpretan en los términos racionales del cálculo hedónico por medio del uso ambiguo de los propios conceptos. Así pues, la "economía monetaria" en su totalidad, con toda su maquinaria del crédito y lo que lo acompaña, desaparece en un tejido de metáforas para reaparecer expurgada, esterilizada y simplificada teóricamente en lo que podría llamarse un "refinado sistema de trueque" que culmina en un máximo valor neto de las sensaciones de consumo placenteras.

Pero como es justamente ese no-hedónico, irracional tráfico monetario en lo que consiste el tejido de la vida empresarial, puesto que es ese peculiar convencionalismo de objetivos y estándares lo que diferencia la vida de la moderna comunidad empresarial de sus versiones del pasado menos sofisticado, puesto que es en ese tejido de conceptos e interrelaciones monetarias donde el cruce de la vida de la empresa aparece y desarrolla su rumbo de felicidad y destrucción; puesto que es ahí donde esos cambios institucionales tienen lugar y donde se distingue el paso de una era de la comunidad empresarial hacia otra; puesto que el crecimiento y el cambio de esos elementos habituales y convencionales son los que construyen el carácter de una era o comunidad empresarial, cualquier teoría de empresa que deje esos elementos a un lado o los oculte, se olvida de los factores fundamentales que había buscado. Siendo así la vida, sus coyunturas e instituciones, y por mucho que se desprecie ese estado de cosas, la aproximación teórica a esos fenómenos de la vida debe hacerse en los mismos términos en los esos fenómenos tienen lugar. No es solo que la interpretación hedonista de los fenómenos económicos modernos sea inadecuada o engañosa; sino que si los fenómenos son objeto de una interpretación hedonista, simplemente desaparecen de la teoría, y si, de facto, fueran utilizados para la interpretación de los hechos, entonces desaparecerían de la realidad. Si, de hecho, todos los principios y relaciones convencionales relativos a los intercambios monetarios estuviesen sujetos a ese perpetuo cálculo y revisión racionales de forma que cada regla, valoración o procedimiento debiera aprobarse de nuevo en términos hedónicos por su utilidad para todos los implicados en cada transacción, no es concebible que el entramado institucional durase ni un momento.