



Revista de Estudiantes de Economía / Volumen 1 / Número 3 / Enero-diciembre 2019

INTERCAMBIO

EL CONFLICTO ENTRE ELECCIÓN SOCIAL, VALORES INDIVIDUALES Y EQUILIBRIO DE MERCADO

**THE CONFLICT BETWEEN SOCIAL
CHOICE, INDIVIDUAL VALUES
AND MARKET BALANCE**

.....

José Manuel Ortega Urbina

E-ISSN 2619-6131



EL CONFLICTO ENTRE ELECCIÓN SOCIAL, VALORES INDIVIDUALES Y EQUILIBRIO DE MERCADO*

THE CONFLICT BETWEEN SOCIAL CHOICE, INDIVIDUAL VALUES AND MARKET BALANCE

*José Manuel Ortega Urbina***

Resumen

El objetivo de este artículo es esbozar de manera sucinta algunas ideas en torno a la teoría de la elección social de Kenneth Arrow contenidas en cinco acápites. Primeramente se abordan algunas cuestiones relacionadas con la agregación de preferencias individuales en una función de bienestar social; el siguiente apartado analiza la naturaleza de la escogencia poniendo de relieve una dimensión axiológica en la teoría neoclásica (los valores juegan un papel central en el proceso de elección); después abordamos el funcionamiento del mercado y sus límites para resolver el conflicto entre la elección individual y social; en el



* **Artículo recibido:** 25 de febrero de 2019 | **aceptado:** 2 de julio de 2019 | **modificado:** 2 de agosto de 2019. Este trabajo fue realizado durante el primer semestre académico del 2019 para el Seminario de Filosofía de Economía del Instituto de Investigaciones Filosóficas de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) coordinado por el Dr. Sergio Martínez. Agradezco al Dr. Josafat Hernández y al Dr. Luis Segoviano por su apoyo y aliento durante los últimos tres años en temas de filosofía, metodología de la economía, y ciencias del comportamiento. También agradezco a mis compañeros del Seminario por los valiosos comentarios hechos a este ensayo.

** Estudiante de Licenciatura en Economía, Universidad Nacional Autónoma de México. Correo-e: comunidad.unam@comunidad.unam.mx

cuarto apartado se plantean ciertas implicaciones teóricas para la macroeconomía moderna y finalmente se enuncian algunos comentarios sobre el pensamiento de Arrow.

Palabras clave: individualismo, normativo, bienestar económico, regla de mayoría, elección racional, elección social; JEL: B41, D60, D71.

Abstract

The objective of this paper is to outline succinctly some ideas on Kenneth Arrow's social choice theory divided into five sections. First, some issues related to the aggregation of individual preferences in a social welfare function are addressed, the following section analyse the nature of choice highlighting an axiological dimension in neoclassical theory (values play a main role in the choice process). Then we addressed the market's functioning and its limits to solve the conflict between individual and social choice. In the fourth section, certain theoretical implications for modern macroeconomics are raised, and finally some comments on Arrow's thought are mentioned.

Keywords: individualism, normative, economic welfare, majority rule, rational choice, social choice; JEL: B41, D60, D71.

1. CONSIDERACIONES PRELIMINARES

Kenneth J. Arrow (1921-2017) fue un prolífico e importante economista del siglo XX. Obtuvo el Premio Nobel en 1972 (junto con John Hicks) por sus contribuciones fundamentales a la renovación de la teoría del equilibrio general, así como de la economía del bienestar, y por sus contribuciones a la teoría de la elección social. Sus aportes han sugerido diversos caminos de investigación que van desde la estadística y matemática aplicada hasta reflexiones de orden filosófico sobre el funcionamiento del mercado y la asignación eficiente de los recursos.

La obra de Arrow ha tenido una influencia y repercusión inmediata en la conformación de teorías modernas como la estructura matemática de la votación, la economía del bienestar, la economía del sector público, la economía constitucional, la teoría de

juegos, hasta la filosofía moral y política, teorías de la justicia, la importancia de la teoría de elección social como marco conceptual para la prescripción de políticas públicas, etc.

En el presente trabajo nos centramos en la teoría de la elección social, un campo que de hecho fue inventado por Arrow, hubo precursores, por supuesto, pero el campo moderno se debe a él. Se deriva de los análisis pioneros de Jean-Charles de Borda y del Marqués de Condorcet en el siglo XVIII que se conocen como la “paradoja de votación”.

La teoría de la elección social es resultado de la búsqueda de un conjunto de condiciones razonables y plausibles para la agregación de preferencias individuales en una función de bienestar social. Es el estudio de cómo una sociedad puede tomar decisiones colectivas sobre la base de las preferencias de los miembros de la sociedad.

El análisis de Arrow comienza con dos cosas: primero, una sociedad, un grupo de individuos y, segundo, un conjunto de alternativas sociales entre las cuales la sociedad debe elegir. Por ejemplo, si una ciudad está decidiendo si construir o no un nuevo aeropuerto a un costado del lago local, la sociedad está conformada por los ciudadanos de dicha ciudad y las alternativas sociales son solo las opciones de construir el aeropuerto o no construirlo. O por otro lado, si un consejo ejecutivo de una empresa, o un órgano colegiado, debe elegir un presidente, la sociedad es el consejo ejecutivo y las alternativas sociales son los candidatos que aspirarían a convertirse en el presidente. Estos son dos ejemplos simples que se derivan de la creación de Arrow, pero se puede pensar en muchas más posibilidades dado que la formulación es extremadamente general.

Ahora bien, presumiblemente cada individuo en la sociedad tiene preferencias sobre las alternativas sociales, lo que significa que un individuo tiene una alternativa favorita, una segunda favorita, una tercera, etc., en función de las opciones posibles. En otras palabras, el individuo tiene una clasificación u ordenación de las alternativas. Por lo que, en el ejemplo del aeropuerto, un ciudadano puede preferir la alternativa de construirlo a no hacerlo, o viceversa.

Lo que a Arrow (1950, 1963) le interesaba era cómo pasar de las clasificaciones de los ciudadanos a las clasificaciones de la sociedad en su conjunto. Definió una función de bienestar social como una regla para determinar las preferencias sociales sobre la base de las preferencias de los individuos.

Una posible función de bienestar social es la regla de la mayoría. Esta regla significa que una alternativa A es socialmente preferible a otra alternativa B si la mayoría de la comunidad prefiere A sobre B, y solo si estas dos fueran las únicas opciones. Por lo que una forma de arribar a una preferencia social sería decir que, en el ejemplo del aeropuerto, si la mayoría de los ciudadanos prefieren construir el aeropuerto (alternativa A) a no construirlo (alternativa B), entonces la construcción es socialmente preferida a la no construcción, de manera que la ciudad debe construir el nuevo aeropuerto. Pero, aunque la regla de la mayoría funciona como una función de bienestar social cuando existen solamente dos alternativas, se puede echar abajo cuando hay más de dos opciones.

La forma de ilustrar el problema es la siguiente: supongamos, por ejemplo, que una sociedad conformada por tres individuos (1, 2 y 3) debe elegir entre tres alternativas de acción social (A, B y C): construir un nuevo aeropuerto al lado del lago local (alternativa A), no construirlo (alternativa B), o ampliar el antiguo aeropuerto (alternativa C). Pueden haber circunstancias en las que la mayoría de la gente prefiere A sobre B, así mismo, la mayoría prefiere B sobre C y, sin embargo, la mayoría también prefiere C sobre A. Este hecho se conoce como “mayorías cíclicas” (Arrow, 1963), y fue descubierto en el siglo XVIII. En el caso que exista tal ciclo no está claro qué debe hacer la sociedad.

Tomando en cuenta solamente aspectos formales¹ ¿cuál es procedimiento para conformar un patrón social de toma de decisiones a partir de un conjunto de voluntades individuales? Para responder esta pregunta Arrow (1963) asume que el comportamiento racional de los individuos establece de forma creciente un ordenamiento de las alternativas sociales de acuerdo con sus gustos y preferencias. De igual forma, la comunidad ordena las opciones de acuerdo con las preferencias colectivas. También asume que los valores individuales se toman como datos y no pueden alterarse por la naturaleza del proceso de decisión.

1. Arrow (1963) se limita a los aspectos formales de la elección social, y descuida los “aspectos del juego” en términos de estrategias. Es decir, no considera el proceso de decisión como una forma de juego donde todos quieren “ganar”, por ejemplo, en las votaciones. Aunque dice son aspectos que deberían ser considerados en la determinación de los mecanismos de la elección social.

Siguiendo con la contestación, el teorema de la posibilidad general (o teorema de la imposibilidad) formaliza la posibilidad de construir un procedimiento para pasar de un conjunto de ordenamientos individuales a un esquema o patrón de elección social que satisfaga ciertas condiciones de racionalidad. Pero los esfuerzos de Arrow resultaron en una imposibilidad. Sin embargo, acorde con Sen (2000):

El teorema de Arrow no demuestra, en realidad, lo que suele considerarse que demuestra. Lo que demuestra, en realidad, no es que sea imposible hacer elecciones sociales racionales, sino que es imposible tratar de hacer elecciones sociales basándose en una reducida clase de información. (2000, p. 302).

Esto significa que hay que ampliar la base de información de los individuos involucrados en el proceso de la elección social. Este hallazgo fue decisivo para la teoría de la votación y la acción colectiva.

El trabajo seminal de Arrow *Social Choice and Individual Values* (1951), basado en su tesis doctoral que enuncia por primera vez su “teorema de la imposibilidad” en un artículo publicado en 1950 (Arrow, 1950, pp. 328-346), es la búsqueda de un conjunto de condiciones razonables y plausibles —aunque no suficientes a decir de Sen (1976)— para la agregación de preferencias individuales en una función de bienestar social.

Estas condiciones² son: (i) *Dominio universal o no restringido* (condición U): requisito de que la regla de elección debe ser válida para toda configuración lógicamente posible de ordenamientos de preferencias individuales, es decir, la función de bienestar social debe incluir todas las preferencias a fin de garantizar a todos los individuos que sus preferencias serán tomadas en cuenta. (ii) *Independencia de alternativas irrelevantes* (condición I): exige que la elección social, entre un conjunto de alternativas, dependa de los ordenamientos individuales. Solamente sobre esas alternativas y no de otra cosa, como puede ser una clasificación de alternativas que no intervengan en la elección, por ejemplo: en una elección en la que intervienen el señor 1 y el señor 2, la elección dependería de los

2. Originalmente Arrow (1950) plantea cinco condiciones, aquí utilizamos la versión de Arrow (1963) y la nomenclatura de Sen (1976).

ordenamientos de 1 frente a 2 y no de los ordenamientos de 1 frente a 3 o de 3 frente a 4. (iii) *Principio de Pareto* (condición P): si todos los miembros de la sociedad prefieren A sobre B, entonces la sociedad debe también preferir A sobre B. Si todos prefieren A sobre B, luego entonces, A es socialmente preferido sobre B. (iv) *Ausencia de dictadura* (condición D): no debe haber un individuo tal que siempre que prefiera A sobre B, la sociedad deba preferir A sobre B, con independencia de la preferencia de todos los demás. Si un solo individuo prefiere A sobre B, es inaceptable que A sea socialmente preferido a B.

El teorema de la imposibilidad estipula que no existe ninguna función de bienestar social que pueda satisfacer simultáneamente estas cuatro condiciones (U, I, P y D) (Sen, 1976). El teorema de Arrow, desde su publicación hace más de seis décadas, tuvo serias implicaciones para la economía del bienestar y una profunda influencia en la teoría y filosofía política.

2. LA DIMENSIÓN ÉTICA EN LA TEORÍA ECONÓMICA: HACIA UN CAMBIO DEL OBJETO Y DE LA PERCEPCIÓN DEL PROCESO DE ELECCIÓN

Una vez entendida, de manera general, la preocupación inicial de Arrow podemos pasar a abordar algunas de las implicaciones en la teoría económica neoclásica. Aquí nos enfocamos en la dimensión valorativa del proceso de elección propuesta por Arrow (1950, 1963), dejando de lado otras cuestiones metodológicas fundamentales que llevan a conclusiones diversas.

Es necesario aclarar que, en este escrito haremos una distinción entre dos vertientes de la doctrina neoclásica que no son mutuamente excluyentes. Por un lado, nos referimos a la *tradición* neoclásica como aquella asociada a los fundadores o los primeros neoclásicos como Walras, Pareto, Marshall, Pigou, etc., que mantienen premisas morales y normativas, y que se adhieren más a las nociones filosóficas colectivistas de los clásicos como Smith, o Bentham centrados en el bienestar social. Por el otro, los continuadores o los segundos neoclásicos como Samuelson, Friedman, Lucas, Becker, etc., más apegados a la economía positiva, a la capacidad predictiva de la teoría que opaca toda carga ética, centrada en el individualismo metodológico, y plasmada en los manuales o libros de texto.

El caso de Arrow es peculiar, aunque cronológicamente pertenece a los segundos, sus preocupaciones y planteamientos teóricos recaen más en la tradición. Arrow (1950, 1963) amplía a un sentido filosófico la pregunta económica por el bienestar colectivo más allá de la suma de la maximización de utilidades individuales. También se cuestiona por lo que la economía del bienestar entiende como justicia y equidad en la distribución en términos paretianos³.

Este texto invita al lector a hacer una relectura de la obra de Arrow y de los primeros neoclásicos centrada en su dimensión colectivista. Las premisas éticas arrowianas no son consecuentes con la teorización del mercado de los segundos neoclásicos y menos aún con el discurso neoliberal (González, 1998). De lo anterior se desprende una conclusión más: tomar en serio la teoría neoclásica, al menos la primera versión, no conlleva a defender el libre mercado. Regresaremos a este punto más adelante. Además, nuestro autor principal supone en todo momento que el mercado se desenvuelve en un marco razonablemente democrático.

Lo que propone Arrow es una relación estrecha entre teoría económica y ética. Pero esto no es motivo de ninguna novedad, como sabemos, la economía nace precisamente como una ciencia moral. Adam Smith resalta el marco ético de la economía en *La Teoría de los Sentimientos Morales* (1759), y afirma que “en aras del interés de la gran comunidad, el ciudadano debe estar siempre dispuesto a sacrificar su interés particular”.

Aunque tanto el empirismo heredado⁴ de Adam Smith como el utilitarismo de Jeremy Bentham, dos pilares fundacionales de la economía política clásica⁵, presentan al “egoísmo” —una concepción ontológica y psicológica— como un principio fundamental de la naturaleza humana, también están muy marcados por principios morales de un alto contenido social. Para Smith (1759, 1776) el individuo bajo emulaciones,

3. Vilfredo Pareto, partidario del equilibrio walrasiano, exploró ciertas condiciones de intercambio y producción en su *Manuel D'Économie Politique* (1906) que constituyen los fundamentos de la moderna economía del bienestar, a diferencia de la “vieja” de Marshall-Pigou. Demostró que se obtendría un óptimo de bienestar en el intercambio cuando ningún individuo pudiera ganar sin perjudicar a otro. Fue discípulo y competente sucesor de Walras en Lausanne.

4. La doctrina de David Hume se convirtió en el centro de la actividad filosófica desarrollada en la Ilustración en la Inglaterra y Escocia a finales del siglo XVIII. Smith fue uno de los primeros en adoptar el espíritu crítico de Hume (gran amigo y mentor) ensanchándolo con la ética y la investigación económica. También fue influenciado por Locke, Mandeville, Hutcheson, entre otros.

5. Que pasaría a convertirse en el núcleo de la teoría neoclásica.

estímulos y afán de riqueza construye el proyecto de su desarrollo y, paralelamente, el del bienestar colectivo. Para Bentham (1789), defensor notable del eudemonismo social, el fin supremo de la convivencia humana es la mayor felicidad del mayor número.

Sen (1987) propone una relectura de Smith que muestre una cara distinta a la que comúnmente se transmite como el precursor del egoísmo —la mano invisible que dirige el mercado— “Smith no le asignó un papel superior a la búsqueda del interés individual en ninguno de sus escritos. La defensa del interés particular la hace en contextos muy específicos, especialmente cuando (...) dificultaban la producción” (Sen, 1987, p. 25).

En principio, el utilitarismo de Bentham si contiene principios morales de contenido social: “Los grandes enemigos de la paz pública son las pasiones egoístas e insociables... La sociedad se mantiene unida únicamente por los sacrificios que pueden ser inducidos a hacer sus miembros, (...)” (Bentham, 1789, citado por González 1998, p. 31). Ergo, la segunda vertiente neoclásica ya no contempla estos principios, es por ello que Sen (1976), asumiendo seriamente la propuesta de Arrow, llega a la conclusión de que la única manera de resolver el conflicto entre la elección individual y la elección social es rompiendo radicalmente con el utilitarismo de los segundos neoclásicos (González, 1998).

Es decir que, en el núcleo de la teoría neoclásica subyacen premisas éticas que no se hacen explícitas pero que ahí están, han sido opacadas, y el discurso neoliberal simplemente considera marginales. La visión simplista y éticamente inmune del libre mercado riñe con la visión de Smith, Bentham y especialmente con la de Arrow, en última instancia con la tradición neoclásica. Un verdadero análisis, profundo y serio, ajeno a los “manuales”, de los primeros neoclásicos nos brindará una concepción más rica y compleja, no una simple apología de los mercados, la racionalidad y el comportamiento egoísta.

Arrow (1950, 1963) propone, manteniéndose en el marco de la elección racional, cambiar el objeto de la elección: preferencias de “gustos” por preferencias de “valores”; es decir, introducir esquemas valorativos en la función de utilidad. Aunque es un cambio importante, no es radical. Metodológicamente da igual tratamiento a la preferencia valorativa y a la preferencia hedonista precedente; es decir, el individuo sigue eligiendo con base en un sistema de preferencias y sobre un ordenamiento creciente de estas.

Sin embargo, Arrow cree que es posible que la teoría neoclásica encuentre salidas al teorema de la imposibilidad. Propone volver la cuestión ética constitutiva de la teoría de la elección, introduciendo esquemas valorativos en la función de utilidad, y plantea dos condiciones necesarias para que la elección racional pueda integrar los valores a los procesos de elección social:

Cambiar el objeto o argumento de la elección

Se asume que, a diferencia de la elección individual (entre cestas de bienes), el objeto de la elección social es sobre “estados sociales”. Un “estado social” es un concepto amplio que contempla:

(...) la cantidad de cada tipo de bien en las manos de cada individuo, la cantidad de trabajo que debe suministrar cada individuo, la cantidad de cada recurso productivo invertido en cada tipo de actividad productiva, y las cantidades de diversos tipos de actividades colectivas, como los servicios municipales, la diplomacia (...). (Arrow, 1963, p. 17).

También se asume que cada individuo de la comunidad tiene un ordenamiento de los estados sociales concebibles, en términos de sus deseos, bajo los estándares que considera relevantes. Haciendo una diferencia entre el ordenamiento de estados sociales acorde con sus preferencias de consumo y el ordenamiento cuando el individuo incorpora sus estándares de equidad (Arrow, 1963). Es decir, un ordenamiento que refleja los gustos de un individuo y posteriormente sus valores, enfatizando que la decisión sobre cuáles preferencias son relevantes y cuáles no lo son, es en sí misma un juicio de valor y no puede resolverse *a priori*.

Es por ello que se deben hacer explícitos esos juicios valorativos. Así, los ordenamientos de las preferencias no dependen solamente de gustos, sino también de valores, y donde la decisión está enmarcada por la escala valorativa del individuo. La función de utilidad que incorpora la elección individual entre “cestas de bienes”: $U = f(x, y)$ es insuficiente para integrar los aspectos normativos inherentes a la elección social, por ello Arrow replantea la función de utilidad: $U = f(E)$.

E representa el “estado social” que compromete al individuo con su entorno, sustituyendo preferencias hedonistas por juicios de valor y de esta manera construye sus ordenamientos. Arrow incrusta la ética en el núcleo de la función de utilidad individual. Así, la dimensión valorativa termina haciéndose explícita, por lo tanto, lo mejor es introducirla desde el comienzo (González, 1999). Así, los “estados sociales” son los objetos o argumentos de la función de utilidad: “Los ordenamientos individuales que entran como argumentos en la función de bienestar social como se define aquí se refieren a los valores de los individuos en lugar de a sus gustos.” (Arrow, 1963, p. 23). La relevancia de los valores se hace evidente cuando el foco de atención pasa de los objetos de la elección al sujeto decisor (González, 1999). Lo que no queda claro es, cuáles son esos valores exactamente. Dicho sea de paso, lo que propone Arrow implica solamente transgredir la metodología neoclásica utilitarista, no rompe radicalmente con ella.

Cambiar el proceso de elección

Esto es abrir la puerta a la interacción entre individuos e instituciones (como las normas morales) y la posibilidad de influir en sus preferencias. Ambas vertientes de la teoría neoclásica no hacen explícito el *proceso* de elección, oscurece la naturaleza de la escogencia al preocuparse solo por las *consecuencias* de tales decisiones.

Asumir la propuesta de Arrow, implicaría que la teoría neoclásica acepte que los individuos pueden, en un futuro, arrepentirse de sus elecciones pasadas, y que el agente puede no ser consistente a lo largo del tiempo, es decir, si un individuo ayer prefirió A y hoy prefiere A, mañana puede preferir B.

En dicho caso se cuestiona el supuesto de preferencia revelada y la falta de consistencia viola el axioma de transitividad. Hacer explícita la dimensión procesual de la elección obliga a la teoría neoclásica plantear el papel de las instituciones y organizaciones en el ordenamiento de preferencias individuales (González, 1998). Es importante considerar estas reflexiones sobre la elección interinstitucional: dado que, ni los individuos ni las instituciones pueden decidir sobre todo, todo el tiempo, el campo de la elección es limitado.

Cuando Arrow recibe el Premio Nobel termina su conferencia diciendo: “Todavía

no están claras las implicaciones filosóficas y distributivas de la paradoja de la elección social. Ciertamente no hay una solución sencilla. Espero que otros tomarán esta paradoja como un reto y no como una barrera desalentadora.” (Arrow, 1978, p. 187).

Amartya Sen (Premio Nobel de Economía 1998) de alguna manera acepta el reto de Arrow, cree que para entender las necesidades humanas y poder caracterizarles se necesita ir más allá del marco de la utilidad, las funciones de utilidad son insuficientes, habría que alejarse del utilitarismo. Sen piensa que el conflicto planteado por Arrow entre la elección individual y la elección social no puede resolverse dentro de la concepción utilitarista (González, 1998).

Arrow, al parecer, termina siendo un crítico de su propia doctrina, pero ¿rompe completamente con el utilitarismo o solamente intenta integrar los juicios valorativos a un modelo de elección racional?, ¿será posible, desde la teoría neoclásica, desarrollar un modelo cuyo núcleo fuese la ética? Estas son cuestiones que me limito a plantear, invitando al lector a su reflexión.

3. FUNCIONAMIENTO Y LÍMITES DEL MERCADO

Los economistas se centran en las elecciones que hacen los individuos y las empresas en un contexto de escasez. Esta toma de decisiones conlleva disyuntivas, a menudo, influidas por incentivos tomando en cuenta la información disponible y las oportunidades que se presentan en un momento dado. La escasez presupone que los individuos deben afrontar encrucijadas y deben elegir frente a ellas. El supuesto básico subyacente a este razonamiento es la «agencia racional». Este supuesto se basa en la expectativa de que los individuos actuarán de manera coherente con sus gustos y deseos, y con una comprensión razonable de cómo alcanzar esos objetivos.

Arrow (1978) tiene una concepción crítica del funcionamiento del mercado, lo cual es sumamente relevante, en tanto que, el mercado es el mecanismo típico para tomar decisiones económicas, y cualquier sistema de precios es el resultado de elecciones individuales. Arrow plantea la imposibilidad de resolver, a través de éste, el conflicto entre la elección individual y la elección colectiva (González, 1998). En otras palabras, las decisiones de agentes racionales no necesariamente conducen a resultados colectivamente racionales.

El teorema de Arrow pone en evidencia una inconsistencia de la teoría neoclásica, porque en ella se establece que la función de bienestar social se deriva de las fuerzas autónomas del mercado, y dado que los mercados son eficientes conducen al bienestar general; pero en realidad lo que hace es idealizar al agente representativo que desconoce el complejo proceso de elección. La lógica del mercado no necesariamente es capaz de hacer compatibles los ordenamientos de preferencias individuales con los de la sociedad, existe una brecha entre valores individuales y elección social, y el mercado no garantiza el paso satisfactorio de la elección individual a la colectiva (González, 1998).

Cuando Arrow menciona que “en una democracia capitalista existen esencialmente dos métodos por los cuales se pueden hacer elecciones sociales: el voto, típicamente usado para tomar decisiones ‘políticas’, y el mecanismo de mercado, típicamente usado para tomar decisiones ‘económicas’.” (Arrow, 1963, p. 1) lo que cree que hace incompatibles a los ordenamientos de preferencias individuales con los de la sociedad no es el mecanismo de mercado per se, sino el *proceso* de elección. “Los métodos de votación y el mercado, (...), son métodos para amalgamar los gustos de muchos individuos en la toma de decisiones sociales.” (Arrow, 1963, p. 2). Aunque métodos plausibles no son suficientes.

El teorema de Arrow (formulado en forma positiva) afirma que el ordenamiento de las preferencias individuales es compatible con el ordenamiento social, sí y solo sí, la función de bienestar social es impuesta, el paso del ordenamiento individual al social es posible únicamente si media la imposición o la decisión dictatorial. Y como mencionamos anteriormente Arrow supone en todo momento que el mercado se desenvuelve en un marco razonablemente democrático.

Así mismo, formaliza la posibilidad de construir un procedimiento para pasar de un conjunto de ordenamientos individuales a un esquema o patrón de elección social que satisfaga ciertas condiciones de racionalidad. En ese tenor, ningún método de elección social (la votación o el mercado) garantiza de forma satisfactoria el paso de la elección individual a la elección social. Porque si únicamente son compatibles las preferencias individuales con las colectivas mediante la imposición, y si en la votación y en el mercado no cabe la imposición, tampoco cabe la elección social.

Para resolver el conflicto Arrow (1963) propone asociar una regla de elección social, una “constitución”, es decir, un juicio de valor a cada conjunto posible de ordenamientos de preferencias individuales; de tal suerte que la función de bienestar solamente puede definirse mediante una regla extramercado. La regla de elección social o “constitución” es una regla para la selección de una acción socialmente preferida para cualquier conjunto de alternativas (Arrow, 1978).

De aquí se desprende la necesidad de crear las condiciones o principios normativos que han de imponerse a la elección individual. La formación de juicios de valor individuales en favor de la sociedad solo es posible mediante la “constitución”, pero es un ordenamiento extramercado, por lo tanto, no se puede definir una función de bienestar social intramercado (González, 1998).

Implícitamente, Arrow critica la noción de equilibrio entre oferta y demanda porque no permite *a priori* realizar elecciones individuales pensando “socialmente”. La economía desde Smith concibe la relación entre compradores y vendedores con una tendencia hacia una especie de “balance”. La teoría del equilibrio general supone que los consumidores son «racionales», que las empresas maximizan sus beneficios y que los mercados son extremadamente competitivos. Esta teoría es una herramienta formidable para el análisis de la relación y coordinación entre agentes racionales que toman decisiones a través del mecanismo de precios, cuyos pilares se cimientan en las arenas movedizas de la noción de utilidad. Ergo, con toda su consistencia y capacidad predictiva es necesario ponerla en crisis, haciendo explícitas sus principales dificultades como guía normativa en los asuntos de la distribución (Uribe, 2003).

Dado que el mercado es el mecanismo típico para tomar decisiones económicas y cualquier sistema de precios es el resultado de elecciones individuales (González, 1998), resulta una pregunta relevante: ¿Cuál es la relación entre agencia racional, la teoría del equilibrio general y el funcionamiento del mercado?

No queda claro cómo la teoría económica resuelve el conflicto. La forma intuitiva de verlo es que tanto individuos como empresas no solamente coexisten, sino que interactúan entre ellos en el mercado donde se llevan a cabo intercambios de toda

clase de mercancías (fuerza de trabajo, divisas, servicios, etc.); y para estudiar este fenómeno de elecciones e intercambios se utiliza un modelo básico que muestra este proceso de interacción entre agentes en el mercado.

Diariamente, millones de decisiones son efectuadas, así como millares de intercambios toman partido en cientos de mercados distintos. De algún modo, los mercados desempeñan un rol fundamental a la hora de asegurar que las personas encuentren un empleo, que las cosas se fabriquen y que las empresas vendan sus productos. Pero ¿qué es lo que hace que funcionen? Las instituciones como costumbres sociales, normas morales o marcos jurídicos. Hasta cierto punto, tenemos la certeza de que habrá pan caliente todas las mañanas en la panadería de la esquina, y que habrá leche y café en nuestra cafetería favorita; pero ¿en realidad estamos seguros de que mañana el panadero no intentará cobrarnos el doble por una barra de pan de lo que nos cobró hoy? La respuesta de la microeconomía para ello es la «competencia». Cuya imagen se refleja en el modelo básico de competencia perfecta que nos proporciona un acercamiento parcial al funcionamiento de la economía.

Aunque naturalmente cada individuo tiene gustos y preferencias distintas, hasta ahora los economistas no hacían juicios de valor acerca de qué preferencias son “mejores” o “peores”; ni siquiera pasan mucho tiempo preguntándose por qué los individuos tienen gustos distintos. Su interés estriba en las *consecuencias* de esas distintas preferencias, e intentan pronosticar las decisiones que, cabe esperar, tomarán los individuos considerando que cada uno busca racionalmente su propia satisfacción. Pero aún queda la duda sobre la relación entre intereses individuales y bienestar colectivo.

Para entender cómo funciona el mercado y cuáles son los mecanismos que median entre las decisiones autónomas de los agentes económicos, por una parte, se hace referencia a la importancia que le da Walras (1887) a un sistema autónomo y flexible de precios que garantice el equilibrio entre oferta y demanda de mercancías tomando partido un subastador central.

Por otra parte, Edgeworth (1881) se centra en las relaciones contractuales entre individuos autónomos y en los acuerdos a los que llegan sin un tercero (González, 1998). Los modelos macroeconómicos caracterizan esta relación entre agentes como armoniosa, en el

sentido que tiende al equilibrio, así mismo, suponen un dictador benevolente, o un planificador central, que “elige” una tasa de preferencia intertemporal que refleja las preferencias de consumo y ahorro de los agentes económicos. Al recurrir de manera explícita al dictador o planificador, se impone la elección social (González, 1999).

El pensamiento de Arrow se inscribe en la línea de Edgeworth. El contrato entre individuos tiene relevancia analítica para él porque expresa una elección, pero a diferencia del enfoque consecuencialista, Arrow se preocupa por el complejo proceso subyacente a la elección, donde la filosofía moral juega un papel determinante en dicho proceso y la lleva a una formalización axiomática.

Desde 1776 se reconoció en la cotidianidad “(...) el grado notable de la coherencia existente entre el vasto número de decisiones individuales y aparentemente separadas acerca de la compra y venta de bienes.” (Arrow, 1978, p. 155); es decir, una especie de armonía entre las cantidades que algunos individuos quieren vender y otros quieren comprar. Esta fortaleza subyacente al sistema de mercado fue motivo del más recurrente análisis económico desde la metafórica mano invisible hasta la publicación de la existencia del “balance” en 1954 (Arrow & Debreu, 1954, pp. 265-290).

Ergo, Arrow (1978) reconoce que la equivalencia entre oferta y demanda dista mucho de ser perfecta (González, 1998). Tiene una percepción crítica sobre la imposibilidad de resolver, a través del mercado, el conflicto antes planteado:

Los mercados no son la solución a ningún problema. Los mercados no se interesan por el bienestar de los individuos porque la dinámica del sistema deja de lado las preguntas por la distribución. (...) ha ido creciendo una ideología del mercado. Fuera de otras patologías, estamos presenciando una caída del bienestar de la población trabajadora. (Arrow, 1995, citado por González 1998, p. 32)

Esta “ideología del mercado” expresa la indiferencia del discurso neoliberal frente a las visiones críticas del mercado que han asumido algunos autores neoclásicos como Arrow (González, 1998). Para Arrow (1974) la reflexión ética es intrínseca a la económica. El mercado es incompleto porque jamás podrá subsumir instituciones como los principios de la ética y la moralidad, la responsabilidad individual va mucho

más allá del sistema de precios: “(...) los precios no nos exoneran de nuestra responsabilidad hacia los otros” (Arrow, 1974, citado por González 1998, p. 37).

También diferencia entre “justicia en el intercambio” y “justicia en la distribución”, la primera se puede garantizar mediante un mercado bien organizado por los mecanismos reguladores necesarios, la segunda no. El mercado deja por fuera la justicia distributiva, que es la expresión económica de la elección colectiva.

A través del proceso mercantil “(...) no hay nada que garantice la justicia de la distribución” (Arrow, 1978, p. 182). Así, se pone en entredicho la asignación óptima de los recursos y que la eficiencia del mercado conduce al bienestar general. Por lo tanto, la asignación justa de los recursos debe realizarse con métodos que no son los del mercado, por eso Arrow insiste que la teoría neoclásica debe resumir una dimensión ética como un elemento constitutivo.

La imperante desigual distribución de la riqueza nos lleva a plantear nuevos criterios normativos que involucren principios éticos para el análisis macroeconómico del crecimiento, el desarrollo sustentable y la asignación eficiente de los recursos.

4. TEORÍA MACROECONÓMICA, INSTITUCIONES Y ELECCIÓN SOCIAL

Es interesante la visión de Arrow sobre las fluctuaciones económicas: “La visión que tenía, y que no estaba exactamente articulada en mis trabajos, era que la macroeconomía es un fenómeno de desequilibrio.” (Arrow, 1995, citado por González 1998, p. 30). Si la macro es el resultado de las interacciones entre individuos e instituciones, Arrow apunta a que hay que hacer explícito cómo se da esa transición de lo individual a lo social. Sin embargo, la macro continúa desconociendo el proceso como cada uno de los agentes decide.

La teoría de la elección social ha tenido poca influencia en la macroeconomía moderna, a pesar del trabajo enorme de Arrow (y sus continuadores)⁶ que problematiza y formaliza las dificultades de pasar de la toma de decisiones del individuo a la toma de decisiones de la sociedad. Pero la preocupación por la consistencia entre la voluntad individual y la colectiva se expresa en varias dimensiones, que van desde

6. Como Amartya Sen, Kotaro Suzumura, Prasanta Pattanaik, Eric Maskin, entre otros.

un grupo reducido de individuos como una familia, una empresa, etc., hasta niveles mayores de organización como el municipal o nacional.

El nivel de agregación de una comunidad que elige implica cierto compromiso con un sistema democrático y un proceso deliberativo de lo colectivo o lo social que involucra individuos libres y diversos (González, 1999). Esto problematiza el enfoque de la economía del sector público en la prescripción de políticas públicas enfocadas al bienestar colectivo que ignora los mecanismos de legitimación de las decisiones sociales.

A decir de González (1999) la teoría de la elección social arroviiana consiste en formular teoremas de consistencia destilando la esencia de la elección en sus componentes más básicos, por eso permite formular reglas de decisión que sean aplicables a diferentes niveles de lo colectivo y no simplemente representar a los miembros de una sociedad mediante un “agente económico”.

Por alguna razón, en lugar de abordar seriamente esta problemática, la macro desconoce la complejidad del proceso de elección, de lo contrario implicaría reconocer que todos los agentes económicos no tienden a comportarse de la misma forma y que no solamente deciden en el mercado frente a precios y cantidades, en última instancia, rechazar el postulado básico del agente representativo de la sociedad (González, 1999).

Superar el agente representativo implica, también, reconocer la diversidad de intereses económicos, sociales, políticos, etc., y las diferencias de ingresos, capacidades, oportunidades, etc., de los miembros de una sociedad, que las colectividades no son grupos homogéneos y que las decisiones sociales las toman individuos distintos. La representatividad de los agentes deja de lado el problema esencial de la elección colectiva: la preocupación por la consistencia entre los intereses heterogéneos de los individuos con la decisión social.

González (1999) menciona que un desarrollo óptimo de los modelos macro obligaría a hacer explícita la regla mediante la cual la elección individual se transforma en social. Los modelos, por ejemplo, de crecimiento endógeno no dicen nada sobre la naturaleza de los actores involucrados.

Aunque dilucidar el por qué la macro ha aceptado los aportes concernientes al equilibrio general pero no los respectivos a la elección social escapa a los objetivos de

este trabajo, podría decirse que, con los supuestos del subastador central y del agente representativo la teoría (micro y macro) se “brinca” las complicaciones que representa la elección colectiva, pero también, enfocada en lo *eficiente*, evade la pregunta por el significado de lo *bueno* (González, 1999).

En cierto sentido Arrow (1963) tiene una visión platónica del bien, es decir, un bien social objetivo independiente de los deseos subjetivos (González, 1998). “Lo bueno no puede ser definido por una persona (...). El ejercicio de la elección colectiva permite que la sociedad vaya reconstruyéndose en la medida en que va redefiniendo su percepción del bien.” (Arrow, 1963, p. 86).

Kant ha desarrollado el punto de vista idealista en la moral de una manera muy sistemática (González, 1998), y distingue entre tres imperativos para el individuo: técnico, pragmático y moral. Así mismo, Arrow (1963) compara sus planteamientos con los imperativos kantianos:

El imperativo técnico es idéntico a lo que aquí llamamos ambiente; (...). El imperativo pragmático es la dirección del individuo para buscar su felicidad; corresponde a nuestros ordenamientos individuales de alternativas sociales. (...). El imperativo moral corresponde a nuestro concepto del ordenamiento social, en cierto sentido, pero también es un ordenamiento individual para cada individuo; es la voluntad que tendría cada individuo si fuera completamente racional. (Arrow, 1963, p. 82).

La preocupación de Arrow por el conflicto entre las decisiones individual y colectiva es de naturaleza ética, porque obliga a expresar las opciones valorativas sin discutir cuál de ellas es superior, únicamente destaca que ninguna gravita por fuera del espacio ético.

Por otro lado, Vickrey (1945), antes que Rawls (1971), recurre al “velo de ignorancia” para introducir la incertidumbre en la función de utilidad, mostrando la importancia de la escogencia entre alternativas donde los individuos están impedidos saber cuál es la posición que ocuparán en cada una de ellas, por lo tanto, no pueden ordenar sus preferencias de modo que les permitan tomar ventaja sobre otros (González, 2003). Debe existir tal ecosistema normativo-institucional que permita y garantice a los individuos realizar elecciones pensando no solo en el beneficio propio sino también en el de la sociedad.

Hasta aquí hemos planteado solamente algunas ideas sobre una de las preocupaciones centrales del pensamiento de Arrow, que podemos inferir, apuntan hacia una reconciliación entre la economía positiva y normativa.

5. COMENTARIOS FINALES

Partimos de la idea de que una porción esencial de la ciencia económica es entender cuáles son los mecanismos subyacentes (poderes causales o potencialidades) que hacen posible la articulación de las decisiones autónomas de los agentes y de cómo se relacionan entre sí. Este pequeño esfuerzo es una invitación a los jóvenes economistas en formación a que tengan un compromiso con una práctica científica que intenta describir, explicar, y/o predecir fenómenos del mundo real, a considerar seriamente los planteamientos teóricos de autores como Arrow, en aras de una mejor práctica y, en última instancia, de una mejor sociedad, más equitativa y más justa.

El teorema de la imposibilidad y demás principios desarrollados por Arrow como el modelo Arrow-Debreu sobre el funcionamiento del mercado como mecanismo básico de las decisiones económicas, siguen siendo el centro de discusiones actuales. Al proponer que la elección debería estar basada, no solo en los gustos de las personas, sino también en sus valores, degrada y releva al utilitarismo vulgar como núcleo funcional de la elección, y compromete las decisiones sobre todo económicas, pero también las no económicas proveyéndolas de una carga ética.

Con base en estas preposiciones cabe preguntarse: ¿Cuáles son las posibles implicaciones axiológicas y normativas para la teoría del equilibrio general y de la elección racional, en aras del bienestar colectivo y la justicia social? Ken Arrow nos dejó mas preguntas que respuestas.

No fue menester aquí confundir al lector presentando un esbozo del pensamiento de Arrow donde aparente ser un economista con un pensamiento radical, un gran crítico de la teoría neoclásica y profundamente antineoliberal. Arrow fue un economista muy importante y uno de los grandes artífices del pensamiento neoclásico, sus trabajos continúan marcando pautas en discusiones contemporáneas que han permitido, por un lado, el desarrollo de una

teoría y práctica económica conservadora como los modelos de equilibrio general; pero, por otra parte, también han nutrido importantes teorías de la justicia, del bienestar y de la elección social donde la reflexión ética no es ajena a la económica. Allí radica su riqueza y grandeza, aunque esta bifurcación no es necesariamente excluyente o antagónica.

Kenneth Arrow nos brindó un marco conceptual sólido. Su teoría de la elección social, con una profunda reflexión filosófica, es la base elemental de una diversidad de posibilidades. La elección es el quid del asunto.

6. REFERENCIAS

1. Arrow, K. (1950). A Difficulty in the Concept of Social Welfare. *Journal of Political Economy*, 58(4), 328-346.
2. Arrow, K. (1978). El Equilibrio Económico General: Propósitos, Técnicas Analíticas y Elección Colectiva. En *Los Premios Nobel de Economía 1969-1977* (pp. 155-189). México: Fondo de Cultura Económica.
3. Arrow, K. (1963). *Social Choice and Individual Values*. New Haven: Yale University Press.
4. González, J. I. (1998). Arrow: la elección, los valores y la ideología de mercado. *Cuadernos de Economía*, 7(28), 27-41.
5. González, J. I. (1999). Elección social y macroeconomía. *Agenda: Ética, Economía y Políticas Públicas*, 2, 189-206.
6. González, J. I. (2003). *El Pensamiento Económico es Por Naturaleza Ético*. En J. I. González (Comp.), *Economía y Ética. Ensayos en Memoria de Jesús Antonio Bejarano* (pp. 9-40). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
7. Sen, A. (1976). *Elección colectiva y bienestar social*. Madrid: Alianza.
8. Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Barcelona: Planeta.
9. Sen, A. (1987). *Sobre ética y economía*. Madrid: Alianza.
10. Uribe, M. (2003). Economía del Bienestar y Justicia Distributiva. En J. I. González (Comp.), *Economía y ética. Ensayos en Memoria de Jesús Antonio Bejarano* (pp. 219-253.). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

