

ECONOMIA Y ERROR*

Israel M. Kirzner

El título de este ensayo, como puede correctamente suponerse, se debe en parte al título del famoso trabajo del profesor Hayek, de 1937, "Economics and Knowledge".¹ Había, como lo reconoció Hayek, una ambigüedad intencional en ese título: de su trabajo debemos aprender, entonces, que el conocimiento que el análisis económico trasunta depende de modo fundamental de proposiciones sobre el conocimiento que poseen los diversos miembros de la sociedad. La ambigüedad no disímil del título de nuestro trabajo puede sugerir (nos atrevemos a esperar que así sea), que buena parte de los errores del pensamiento económico ha tenido su origen en confusiones referentes a la naturaleza y al papel del *error* en las acciones de los diferentes miembros de la sociedad. Es nuestro propósito disipar aquí al menos una parte de esta confusión. Si mientras realizamos este intento arrojáramos además, de manera concomitante, un poco de luz sobre los problemas planteados por Hayek en su ensayo de 1937, esto debería considerarse como un reflejo (una vez más no accidental) de las ambigüedades simétricas que los títulos de ambos trabajos presentan.

Eficiencia, derroche y error

Tradicionalmente, los economistas se han interesado en problemas relacionados con la eficiencia. Una acción ineficiente se produce cuando nos colocamos en una posición que consideramos menos conveniente que un estado de cosas alternativo igualmente disponible. Por lo tanto, sólo se piensa en la ineficiencia como en el resultado de un error, de una equivocación o de un movimiento incorrecto o desacertado. Gran parte del trabajo del economista moderno tiene, en realidad, el objetivo declarado de evitar errores, de alcanzar la eficiencia. Sin embargo, mientras el economista moderno utiliza sus energías para prevenir el error, con frecuencia vemos que desarrolla su análisis sobre la premisa de que los hombres no cometen, ni cometerán, errores. "El derroche", dice Stigler en una nota reciente, "significa error dentro del contexto del análisis económico moderno y no se convertirá en un término útil a menos que tengamos una teoría del error".² Debemos concluir que el análisis económico moderno, que carece de una teoría del error, sólo puede seguir su curso, y así lo hace, si se supone que el error no existe: el error y el derroche simplemente no tienen cabida en el mundo de la teoría económica. Es esta posición la que deseamos examinar con espíritu crítico. Debemos preguntarnos si corresponde que la teoría económica nos obligue a abstraernos completamente del fenómeno del error. Como paso preliminar para considerar esta cuestión es necesario analizar primero algunas discusiones presentes en la literatura económica y en las cuales la posibilidad de error ha sido seriamente examinada.

* Traducido de *New Directions in Austrian Economics*, Louis M. Spadaro, compilador, Kansas City, Sheed Andrews and Mc Meel, Inc., 1978. Derechos cedidos por el Institute for Humane Studies, California, EE.UU.

¹ F. A. Hayek, "Economics and Knowledge", *Economica*, N. S., IV, N° 13 (febrero de 1937).

² G. J. Stigler, "The Xistence of X-Efficiency", *American Ecoomic Review* (marzo de 1976): 216.

Mises, los tiradores al blanco y los errores

En un párrafo en el que se propone explicar que la acción humana *es siempre* racional (en el sentido de que está planeada para lograr fines determinados) Mises considera la objeción de que los hombres cometen errores. Señala que esto no significa irracionalidad. "Cometer errores al perseguir nuestros objetivos es una debilidad humana muy general [...] El error, la ineficiencia y el fracaso no deben confundirse con irracionalidad. Quien dispara desea, en general, dar en el blanco. Si falla no es 'irracional', es un mal tirador. El médico que elige un método incorrecto para tratar a un paciente no es irracional, puede ser un médico incompetente [...]"³ Esto implica que el médico incompetente y el mal tirador pueden, de hecho, cometer errores y equivocaciones. Los actores humanos y racionales de Mises *son* lo suficientemente humanos como para cometer equivocaciones. Pero es evidente que éstas no son incompatibles con la posición (*excluyendo* los errores) antes citada, tal como la tomara Stigler. En realidad, la razón por la cual éstos no son errores en el sentido que resulta pertinente para la posición de Stigler es enteramente similar a la razón por la cual estos errores no constituyen, para Mises, irracionalidad. El error cometido por un médico mal preparado no representa un fracaso de su parte para alcanzar aquello que puede lograr, porque está dentro de sus facultades hacerlo. Su fracaso refleja simplemente una falta de la necesaria calidad del insumo. Un error (en el sentido que le da Stigler) se produce sólo cuando un insumo es utilizado de manera tal que deja de producir aquello que puede producir. Cuando un mal matemático comete una equivocación en aritmética ⁴ *no* está, por lo tanto, cometiendo un error, como no lo está el mal tirador que falla al dispararle al blanco. No es un error para un hombre físicamente débil no poder levantar un objeto pesado. Tampoco lo es, en el sentido pertinente, que alguien no instruido en medicina no prescriba el tratamiento adecuado para un paciente. (Sin duda, el médico incompetente, el matemático mediocre o el mal tirador no deberían perder su tiempo [y la vida de sus pacientes] en realizar tareas para las cuales son tan manifiestamente ineptos. Pero, por supuesto, Mises se interesa por la equivocación que comete el médico mientras practica la medicina y no por el posible error que cometería al intentar ejercer la medicina.)

Croce, error técnico y error económico

En el curso de su famosa correspondencia con Pareto a fines de siglo (en el *Giornale degli Economisti*), Benedetto Croce encontró un lugar definitivo para el "error económico". Ese error, explicó Croce, debe distinguirse con claridad del "error técnico". Este último es, para Croce, un error de conocimiento; se produce cuando se ignoran las propiedades de los materiales con los cuales se trabaja (del mismo modo que ocurre cuando colocamos una pesada viga de hierro sobre una pared endeble, demasiado débil para soportarla). Por su parte, el error económico se produce, por ejemplo, cuando, sucumbiendo a la tentación del momento, nos embarcamos en una

³L. Mises, *Theory and History*, New Haven, Yale University Press, 1957, p. 268.

⁴ Véase Stigler, op. cit, p. 215.

fantasía pasajera que no es nuestra verdadera meta; Croce explica que se trata de un *error de la voluntad*, "al dejar de apuntar directamente a nuestro propio objetivo: desear esto y aquello, esto es, no desear realmente esto o aquello".⁵ Para poder evitar el error económico debemos apuntar a nuestra propia meta; dejar de hacerlo constituye, por lo tanto, una categoría especial de error. Este error surge no de la incorrección del esquema de los actos que realizamos en procura de alcanzar nuestro objetivo inmediato, ya que éstos son, desde el punto de vista de *ese* objetivo, enteramente apropiados, sino de nuestro objetivo inmediato en sí mismo. Procurar llegar a esta meta es - desde la perspectiva de nuestras metas "verdaderas"- una aberración. Nos colocamos en una contradicción con nosotros mismos, procuramos alcanzar algo que, en realidad, no buscamos alcanzar.

El concepto de error económico de Croce no ha encontrado adherentes entre los economistas. Quien esto escribe ha revisado en algún otro trabajo⁶ el cuidadoso análisis de la posición de Croce que hace muchos años hiciera Tagliacozzo.⁷ Para decirlo en pocas palabras, la razón por la cual los economistas no le encuentran cabida al "error económico" de Croce radica en que parece imposible, desde el punto de vista de la ciencia pura, distinguir entre metas "verdaderas" y metas erróneas y transitorias. Una vez que hemos aceptado la posibilidad de que el hombre puede descartar las metas de ayer y adoptar otras nuevas hacia las cuales dirigirá sus acciones deliberadas de hoy hemos abandonado la posibilidad de rotular sobre bases científicas, la prosecución de cualquier fin (no importa lo "tentador" que pudiera ser ni qué permanente pueda resultar el remordimiento de haber "sucumbido" ante él) como un fin erróneo. El error económico de Croce, entonces, emerge sólo como el resultado de invocar juicios de valor (no especificados) en términos de los cuales clasificar, desde el *propio* punto de vista del hombre, cuáles son aquellas metas tuyas que es "correcto" perseguir y cuáles aquellas cuya prosecución debe considerar un error.

Resulta oportuno comentar brevemente que Mises - en cuyos escritos no se halla espacio alguno para el tipo de "error económico" identificado por Croce- parece tener fundamentos científicos sólidos que sustentan su reticencia a reconocer ese error. Es bien sabido que Mises negó la existencia independiente de una escala de valores (que impulse las elecciones humanas) *separada de los actos de elección mismos* ("la escala de valores [...] sólo se manifiesta en la realidad de la acción").⁸ Mises se empeña en explicar que la noción de una escala de valores dada no puede, entonces, ser utilizada para expresar que una acción real (reñida con esa escala) es "irracional". La compatibilidad lógica que la acción humana necesariamente despliega, de ningún modo implica *constancia* en la clasificación de los fines.⁹ La insistencia de Mises en la posibilidad de hacer cambios en la clasificación de preferencias adoptada está íntimamente relacionada con su entendimiento de la elección como *indeterminada*. El hombre no elige como *reacción* a circunstancias dadas, sobre la base de una escala de valores previamente adoptada; elige libremente en el momento en que actúa, entre

⁵B. Croce, "On the Economic Principle", traducida en *International Economic Papers*, N° 3, p. 177.

⁶I. M. Kirzner, *The Economic Point of View*, Princeton, Van Nostrand, 1960, pp. 169-72.

⁷G. Tagliacozzo, "Croce and the Nature of Economic Science", *Quarterly Journal of Economics*, LIX, N° 3 (mayo de 1945).

⁸L. Mises, *Human Action*, New Haven, Yale University Press, 1949, p. 95.

⁹Ibidem, pp. 102 y ss

finés diferentes y entre formas diversas de alcanzarlos. Se deduce, entonces, que la noción de error económico tal como la concibió Croce no tiene cabida en la ciencia económica.

Acción errónea y conocimiento imperfecto

Por supuesto que los escritores para quienes el error queda excluido de la teoría económica no discuten el hecho de que los hombres actúan a menudo sobre la base de un conocimiento imperfecto. En el párrafo (anteriormente citado) en el que Mises defiende la "racionalidad" de las acciones erróneas, menciona un ejemplo que no hemos citado todavía. "El granjero que en épocas pasadas trataba de aumentar su cosecha recurriendo a ritos mágicos no actuaba menos racionalmente que el granjero moderno que aplica más fertilizantes."¹⁰ Por cierto los hombres se embarcan en acciones de las que pueden lamentarse cuando descubren los hechos verdaderos de la situación. Como hemos visto, Croce llamó a este tipo de error, un error *técnico*. A la acción errónea que surge de la ignorancia, sin embargo, generalmente no se la considera como una amenaza seria a una ciencia económica que excluye el error. Con respecto a la estructura *percibida* de fines y medios, todavía puede postularse la toma de decisiones libre de errores. La noción misma de una estructura fines-medios, de preferencias y limitaciones, de curvas de indiferencia y líneas de presupuesto, le permite al economista confinar su análisis a la elección *dentro* de la estructura dada. En tales elecciones el origen del error, por estar *fuera* de esta estructura, se halla así, por el alcance mismo del análisis, efectivamente excluido de toda consideración.

No cabe duda de que precisamente contra este aspecto de la ciencia económica moderna, entre otros, se han rebelado tan enérgicamente los profesores Lachmann y Shackle. Como toda acción está orientada hacia el futuro, lo que necesariamente implica un futuro desconocido e incognoscible, en las acciones de los hombres está presente de modo inevitable lo que Knight denominó error en el ejercicio del juicio.¹¹ Ese error puede, si uno así lo prefiere, ser incluido en el error técnico de Croce, pero el carácter siempre presente e ineludible de esos errores en el juicio compromete seriamente, desde el punto de vista de estos distinguidos críticos, la utilidad de las abstracciones que dependen de estructuras fines - medios dadas, conocidas. En este trabajo no seguiremos analizando más las profundas consecuencias con respecto a la ciencia económica que implican las críticas de Lachmann y Shackle. Nuestra discusión prosigue, en cambio, en el contexto de modalidades de discurso que sí advierten una relevancia continua en las teorías de la elección que dependen de estructuras supuestamente dadas o conocidas de preferencias y limitaciones.

Debe señalarse que gran parte de la teorización moderna transita por un sendero en el cual las acciones basadas en un conocimiento equivocado *no* aparentan ser errores, en un sentido más profundo que el que se ha debatido hasta aquí en este trabajo. No es sólo que una acción se ve como correcta dentro del marco de la estructura fines - medios *percibida* (aunque, en realidad, equivocadamente percibida). Con frecuencia se considera la acción como correcta también en el hecho de que la ignorancia, a la cual se debe culpar por las percepciones equivocadas, puede en sí

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ F. H. Knight Risk Uncertainty and Profit, 1921, pp. 225-26.

misma ser considerada como si hubiese sido *deliberadamente* (y correctamente) cultivada. Hace mucho tiempo que los economistas han reconocido que los hombres deben elegir en forma deliberada la información que desean adquirir a los precios dados. Aquel que en una apuesta deliberada deja de adquirir un cierto conocimiento costoso y que entonces, como consecuencia de su ignorancia, comete una "equivocación" puede, en realidad, lamentar su falta de buena fortuna al haber perdido como resultado de su apuesta pero es probable que, no obstante, siga sintiendo que las opciones que originalmente enfrentó (al considerar si iba a adquirir o no esa costosa información) hicieron que su primera decisión fuera la correcta. La estructura fines - medios pertinente dentro de la cual las acciones han sido consideradas como libres de errores se ha ampliado ahora para dar cabida a la situación en la cual se eligió no adquirir mejor información. Si el médico "incompetente" de Mises hubiera corrido el riesgo calculado de no estudiar deliberadamente con suficiente cuidado el tratamiento de una enfermedad rara, sus errores ulteriores pueden, en realidad, considerarse como "errores técnicos" (también se los puede considerar, como hemos visto antes, como un defecto enteramente esperado de la calidad del resultado, defecto que surge de la calidad menos que perfecta del insumo médico). Pero la ignorancia que es responsable del error técnico en el tratamiento médico lo, si se prefiere, de la calidad menos que perfecta de la destreza médica disponible para el servicio) puede en sí misma ser el resultado coherente de una elección correcta y deliberada. Esta forma de ver el conocimiento imperfecto - como la limitación correctamente planeada sobre la calidad del insumo - nos permite incluir los errores que surgen de tal conocimiento imperfecto dentro de la clase general de errores que hemos considerado antes al tratar el tema "Mises, los tiradores al blanco y los errores", es decir, como si no fueran en absoluto errores (en el sentido de algo que no logra alcanzar el estado de cosas preferido y disponible). Esta manera de ver las cosas ha logrado plausibilidad como resultado del desarrollo, durante los últimos quince años, de la economía de la información que realizaron Stigler y otros (en la cual se emprende un detallado análisis de las decisiones concernientes al grado óptimo de ignorancia que debe preservarse en diferentes condiciones, y de las consecuencias de esas decisiones en el mercado).

Leibenstein y la falta de motivación

Harvey Leibenstein ha escrito una extensa serie de trabajos en los que desarrolla el concepto de la ineficiencia- X y en los que explora la medida en la cual este tipo de ineficiencia debe incorporarse todavía a la teoría económica corriente.¹² En este trabajo sólo consideramos aquellos aspectos de su obra que atañen directamente a la posibilidad de error dentro del alcance del análisis económico. En esta sección examinaremos en forma somera algunas de las objeciones planteadas recientemente por Stigler en relación con ciertos aspectos del aporte de Leibenstein.

Para Leibenstein, la ineficiencia-X (en contraposición a la ineficiencia en el

¹² H. Leibenstein, "Allocative Efficiency vs. 'X-Efficiency'", *American Economic Review* 56 (junio de 1966) ; "Entrepreneurship and Development", *American Economic Review* 58 (mayo de 1968); "Competition and X-Efficiency: Reply", *Journal of Political Economy* 81, N° 3 (mayo-junio de 1973); "Aspects of the X-Efficiency Theory of the Firm", *Bell Journal of Economics* 6 (otoño de 1975).

sentido más convencional) es equivalente a lo que otros denominan ineficiencia técnica,¹³ el fracaso de los productores para lograr, con los insumos que utilizan, el nivel de resultados más alto técnicamente posible. Entre las fuentes de este tipo de ineficiencia, según la opinión de Leibenstein, se halla la falta de motivación adecuada y de esfuerzo. "El hecho es que ni los individuos ni las empresas trabajan tanto como serían capaces de hacerlo, ni buscan la información tan efectivamente como podrían."¹⁴ Stigler ha hecho una severa crítica de Leibenstein por la forma en que usa el idioma.¹⁵ A los fines de nuestro debate sobre la posibilidad del error en la economía, las objeciones de Stigler se podrían resumir de la siguiente manera. Es cierto que a menudo sería posible lograr mejores resultados si el esfuerzo fuera mayor y la motivación más fuerte. Pero esto no indica que haya error, en el sentido de no lograr un estado de cosas disponible más conveniente que el que, en realidad, se ha alcanzado. Si los individuos no poseen una motivación suficiente para trabajar más, esto presumiblemente refleja, deliberada y "correctamente", su preferencia por el ocio. Si, una vez más, las empresas no han logrado tener éxito al organizar la producción de modo tal de aumentar la motivación del trabajador, esto constituye la elección que realiza la empresa de una "tecnología" de producción, en oposición a la posibilidad de tecnologías alternativas (más conscientes de la productividad). La elección de una tecnología cuya consecuencia es un resultado físico por semana inferior al de otra tecnología disponible no nos autoriza, si no conocemos todos los costos relevantes, a afirmar la presencia de error en la elección de las tecnologías. Las objeciones de Stigler son totalmente convincentes. En su exploración de la ineficiencia motivacional, Leibenstein no ha descubierto casos de error genuino, en el sentido que es pertinente a este debate. (Volveremos a considerar más adelante, en este trabajo, otros aspectos de la ineficiencia-X de Leibenstein por ser más prometedores en este sentido.)

¿Economía sin error?

Retrocedamos y observemos la posición a que hemos sido conducidos. Esta posición podría coincidir completamente, en apariencia, con aquella en la cual no existe cabida para el error en el análisis económico (si por error entendemos el colocarnos deliberadamente en una situación a la cual preferimos menos que a otra situación igualmente disponible y de la cual somos conscientes). Hemos rehusado aceptar la terminología de Croce (en la cual el error económico puede producirse cuando nos hemos visto temporariamente tentados de perseguir una meta que, de hecho, preferimos menos que otra meta "verdadera"). Al igual que Stigler, nos hemos negado a aceptar el planteo de Leibenstein, quien percibe, aparentemente, la existencia de personas inadecuadamente motivadas, personas que no ponen todo el empeño de que serían capaces, como aquellas que, de hecho, se *colocan* en situaciones que prefieren menos. Hemos señalado que es evidente que los errores cometidos por agentes cuya falta de competencia o habilidad hace que esos errores resulten inevitables no

¹³ H. Leibenstein, "Competition and X-Efficiency: Reply", p. 766.

¹⁴ H. Leibenstein, "Allocative Efficiency vs. 'X-Efficiency'", p. 407.

¹⁵ G. I. Stigler, op, cit.

implican un fracaso en el intento por alcanzar alguna posición preferible y alcanzable (porque la inadecuada calidad de los insumos disponibles coloca fuera de alcance esas posiciones preferibles). Y cuando, como resultado de un conocimiento imperfecto, un agente alcanza una posición que prefiere menos que otra alternativa igualmente disponible, hemos visto que él tampoco puede, dentro del marco de información que creyó pertinente, ser condenado por el error. Además hemos visto que en tanto y en cuanto este agente deliberadamente se abstenga de adquirir un conocimiento más completo o más exacto, tampoco se lo puede describir como si se hubiese colocado en una posición a la que prefiere menos (porque, según su opinión, el costo de adquirir el conocimiento más exacto hizo que la ignorancia fuera el riesgo preferido).

Debe observarse que nuestra aparente conclusión de que el error no tiene cabida dentro de la economía no depende de ningún *supuesto* artificial, tal como parece considerarlo Stigler. Para él, el error es deliberado (y artificialmente) excluido por el economista de su esfera de acción, sobre la base de que carecemos de una teoría del error.¹⁶ Pero para nosotros, los austríacos, y esto debería ser evidente, nuestras conclusiones surgen estrictamente de la idea de que los hombres persiguen fines determinados (o sea, son "racionales" en el sentido que Mises da a esta palabra). Si los hombres persiguen propósitos se deduce, por supuesto, que no se colocan conscientemente en situaciones que no sean las más preferidas entre aquellas alternativas igualmente disponibles de las cuales son conscientes. Si resulta que fracasan al intentar llegar a las situaciones preferidas esto puede deberse a que esas situaciones *no estaban*, de hecho, disponibles o a que (posiblemente como resultado de decisiones deliberadas anteriores) estos agentes no estaban enterados de todo el espectro de alternativas. Es decir, no sólo hemos sido aparentemente llevados a la conclusión de Stigler de que no hay espacio para el error dentro de la economía, sino que hemos llegado a ella como implicancia directa del supuesto mismo de acción con un propósito deliberado que fue nuestro punto de partida.¹⁷

El resultado parecería ser que el ámbito de la economía está poblado por seres humanos cuyas acciones con propósitos deliberados aseguran que nunca puedan reprocharse, retrospectivamente, por haber actuado de manera errónea. Pueden, al mirar hacia atrás, desear haber sido un poco más hábiles, o haber manejado más insumos o haber estado mejor informados. Pero jamás pueden censurarse por haber procedido equivocadamente al no poder disponer de esas habilidades superiores o al no poder adquirir información más exacta. Deben, en cada etapa, admitir que han actuado en el pasado con una precisión impecable (en la medida en que podían hacerlo). Todas las recriminaciones que pueden, legítimamente, hacerse - por ejemplo, por no haberse empeñado lo suficiente o por haber sucumbido a la tentación- surgen de juicios de valor posteriores (relacionados con la importancia del ocio o de la meta representada por la fugaz tentación), con los cuales no habían estado de acuerdo en épocas anteriores. Ese autorreproche, según lo entendemos ahora, no se realiza por haber actuado erróneamente, en el sentido que resulta pertinente en esta discusión.¹⁸

¹⁶ *Ibíd.*, p. 216.

¹⁷ Dicho de otro modo, nuestra percepción de la imposibilidad de error no depende de ningún supuesto arbitrario de comportamiento maximizador de utilidad o de ganancias. El error es imposible porque es incompatible con el postulado de la acción deliberada.

¹⁸ La posibilidad de "ineficiencia" social de cualquier tipo, en ese mundo libre de errores, descansaría,

En realidad, el lector podría sostener, razonablemente, que la *trivialidad* de nuestra conclusión resulta irritante. Dada la preeminencia acordada a la acción con un propósito deliberado, y dada una definición de error que excluye juicios de valor "erróneos" además de fracasos atribuibles a la ignorancia o a la deficiencia (sea debido a causas que van más allá del control del agente o a sus elecciones deliberadas pasadas), seguramente la conclusión de que el error está excluido está implícita de manera tan obvia dentro de nuestras definiciones que resulta totalmente carente de interés.

Pero, y tal como trataremos de mostrar en lo que resta de este trabajo, las conclusiones a las cuales aparentemente esta discusión nos ha llevado hasta ahora no son en absoluto triviales; en realidad, ni siquiera son ciertas. Tal como veremos más adelante no sólo no hay nada, en los supuestos y definiciones sobre los cuales se construye el análisis económico, que excluya el error, sino que puede demostrarse que el análisis económico casi no puede proceder sin recurrir al concepto del error (al igual que al del descubrimiento y corrección del error). Veamos ahora cómo es posible sostener todo esto.

Ignorancia y error

En páginas anteriores se le dio gran importancia a nuestro reconocimiento de que las equivocaciones cometidas como resultado de la ignorancia no tienen calidad de errores (en el sentido que hemos dado al término en esta exposición). Sostuvimos que al hombre que actuó con total precisión, dado el conocimiento que él pensaba que poseía, no se le podía reprochar el haber procedido erróneamente. (Y cuando los límites de su bagaje de conocimiento habían sido deliberadamente seleccionados, ciertamente entendemos que en todo momento había actuado libre de reproche.) Es decir, el hombre en ningún momento se abstenía de explotar toda oportunidad conocida de lograr la situación más deseable posible. Sin embargo, con seguridad debemos reconocer que, aunque estas afirmaciones sean válidas, dentro de su propia estructura, es posible que no agoten nuestra interpretación de las situaciones a las cuales se refieren.

Un hombre va caminando por la calle, ve un negocio en el que hay letreros donde se anuncia que se venden manzanas a \$ 1 pero, quizá pensando en otras cosas, entra en un segundo negocio donde paga \$ 2 por las mismas manzanas. Es probable que haya "visto" los letreros del primer negocio, pero la percepción que tuvo de ellos fue tan débil que cuando pagó \$ 2 en el segundo negocio en realidad no "sabía." que estaba rechazando una oportunidad que prefería más a cambio de otra que prefería menos. Dentro del marco de su "conocimiento", las manzanas de \$ 2 eran, en realidad, su mejor oportunidad; él no cometió errores. Sin embargo es seguro que, en un sentido importante (y cuando se dé cuenta de su equivocación), se reprochará por haber estado

aparentemente, en la posibilidad de que los altos costos de transacción conviertan la "corrección" en antieconómica, o en la muy dudosa noción de un observador omnisciente desde cuya perspectiva los miembros de la sociedad - que no cometen errores (aunque imperfectamente omniscientes) están parando pasando por alto valiosas oportunidades de mejorar sus posiciones. Con respecto a todo esto, véase I. M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press, 1973, capítulo 6. Véase también la sección final de este trabajo.

tan distraído como para pasar junto a la oferta *que vio* y aun así realizar la compra más cara. En este sentido sí cometió un error, el error de no actuar según la información que tenía a su alcance, de no percibir plenamente la oportunidad que estaba delante de sus ojos. Conscientemente se colocó en una posición menos preferida que la que tenía a su alcance (sin la excusa de no tener a su disposición la información necesaria.) Es cierto que no era "consciente" de la alternativa superior. Pero como tenía a su disposición la información necesaria, fue indudablemente un error de su parte haber dejado de actuar de acuerdo con ella (es decir, no haber estado consciente de la oportunidad superior). Su "falta de conciencia" no puede "disculparse" (de una convicción de error) basándose en una deficiencia de insumos (pues los insumos de información estaban al alcance de la mano). No puede disculparse fundamentándose en una decisión previa de abstenerse de adquirir información (pues no tomó esa decisión). Esta falta de conciencia no puede excluirse de plano como imposible (debido a que es incongruente con la acción deliberada) porque *no hay nada en la acción deliberada que por sí misma garantice que toda oportunidad disponible deberá ser instantáneamente percibida*.¹⁹

En la exposición de la primera parte de este trabajo se trató el conocimiento como algo similar a un insumo, como una "herramienta". A quien careciera de este insumo necesario no se le podría reprochar por un error cometido al no lograr aquello para lo cual el insumo era necesario (y cuando éste no hubiera sido deliberada y correctamente adquirido como consecuencia de su costo, esta excepción al reproche se torna aún más justificada.) Pero ahora vemos que la ignorancia puede significar algo más que la falta de disposición de una herramienta necesaria: puede ser una mera falla al utilizar un recurso disponible y al alcance de la mano. Además, esa falla no es incompatible con el concepto de comportamiento con un propósito deliberado, pues un recurso disponible y al alcance de la mano puede pasar inadvertido; el comportamiento con un propósito deliberado no es necesariamente incompatible con fallas en la visión. Por supuesto, se *podría* insistir en que un agente no dotado con la perspicacia necesaria para percibir los recursos disponibles y a su alcance simplemente carece, aunque no por falla de su parte, de *otro* recurso (es decir, de la "perspicacia") necesario para sacar provecho de los *otros* recursos con los que sí está dotado. No podemos juzgar ese uso de los términos como *equivocado*. Sencillamente señalamos que, si bien una persona puede, en principio, tomar la decisión de adquirir un recurso del que carece, no podemos concebir que quien no posee "perspicacia" pueda tomar la decisión de adquirirla. Esto se debe, entre otras razones,²⁰ a que antes de que se pueda considerar la decisión de adquirir algo debe suponerse ya la presencia de la perspicacia requerida para percibir que esa adquisición es necesaria y posible. O, para decirlo en otros términos, la perspicacia no puede ser considerada como un recurso sobre cuyo uso se toman decisiones pues, para poder tomar tales decisiones con respecto a un recurso, *ya se* debe haber tenido la perspicacia necesaria para percibir su disponibilidad. De este modo la "perspicacia" parece desempeñar un

¹⁹ Aunque, según sostiene el autor en algún otro lugar, el grado en el cual se perciben las oportunidades disponibles está relacionado con el concepto de acción deliberada.

²⁰ Las otras razones incluyen la circunstancia de que si descubriéramos a alguien cuya superior perspicacia para percibir las oportunidades rentables quisiéramos aprovechar esperaríamos que el otro ("el perspicaz") ya hubiese sacado provecho de esas oportunidades (o, por lo menos, que lo hiciera muy pronto) por cuenta propia.

papel tan primordial en la toma de decisiones que no resulta útil tratarla, en el análisis de las decisiones, "como cualquier otro recurso". Por lo tanto, justificamos una terminología que sostiene que cuando la ignorancia no implica una falta de información disponible sino una falla inexplicable para percibir hechos que tenemos delante de los ojos, representa un auténtico error y una ineficiencia genuina.²¹

Ignorancia, error y oportunidades empresariales

Hemos demostrado que el error genuino no es incompatible con los postulados fundamentales de la economía. Queda por demostrar que el análisis económico *depende* de la presencia de este tipo de error para sus teoremas más elementales y trascendentes. Consideremos el teorema al que Jevons acertadamente llamó "una ley general de la mayor importancia en la economía", el cual afirma que "en el mismo mercado abierto, en un momento cualquiera, no puede haber dos precios para el mismo tipo de artículo".²² Ahora bien, Jevons presentó esta Ley de la Indiferencia como válida sólo cuando no existe imperfección en el conocimiento. Sin embargo, no cabe duda de que a partir de Jevons los economistas han interpretado que la ley afirma una *tendencia*, en todas las ocasiones, por la cual los precios divergentes de productos idénticos *convergen*, ceteris paribus, hacia un precio único. Es decir, la ley sostiene una tendencia a que se reemplace el conocimiento imperfecto por un conocimiento más perfecto.²³ Ahora bien, la existencia de esa tendencia requiere cierta explicación. Si la imperfección en el conocimiento (responsable de la multiplicidad inicial de precios) reflejó la falta de algún "recurso" (como cuando los medios de comunicación están ausentes entre diferentes partes de un mercado), entonces es difícil ver, sin justificación adicional, cómo podemos postular universalmente un proceso de descubrimiento espontáneo. Sí, por ejemplo, la imperfección en el conocimiento resultara de una reticencia deliberada en incurrir en gastos para la búsqueda no resulta claro cómo podemos estar seguros de que, en el curso del proceso de mercado, esa reticencia invariablemente se disipará o de que el costo necesario para la búsqueda invariablemente caerá. (Por supuesto, se pueden construir modelos en los cuales se *puede* suponer que estos costos caerán. Un tipo de teorización relativo a la naturaleza del proceso de mercado ha tomado, de hecho, este enfoque, siguiendo la línea de la economía de la información.)

Es cierto que nuestra justificación para afirmar la existencia de una tendencia por la cual los precios de artículos idénticos convergen se fundamenta en nuestra creencia de que la imperfección en el conocimiento (en la que debemos basarnos para poder explicar la multiplicidad inicial de los precios) reflejaba, al menos en parte, un claro error. Esto es, que entendemos que la imperfección inicial en el conocimiento debe atribuirse no a la falta de algún recurso necesario sino a una falla al percibir las oportunidades disponibles. La multiplicidad de precios representaba oportunidades

²¹ Si se desea un análisis más detallado de algunos de los temas que se plantean en esta sección y en la próxima véanse los capítulos 2 y 3 de la obra del autor, *Competition and Entrepreneurship*.

²² W. S. Jevons, *The Theory of Political Economy*, 4^a ed., 1911, Pelican Books, 1970, p. 137.

²³ Sobre todo esto consúltese el aporte precursor de Hayek en su trabajo de 1937 (véase nota 1). Véase también el trabajo no publicado del autor, "Hayek, Knowledge and Market Processes"

para la ganancia empresarial pura; el hecho de que esa multiplicidad exista significa que muchos de los participantes del mercado (aquellos que vendieron a los precios más bajos y los que compraron a los precios más elevados) simplemente pasaron por alto estas oportunidades. Como quedaron desaprovechadas, no debido a la falta de recursos necesarios sino simplemente porque no se las advirtió, entendemos que, a medida que transcurra el tiempo, podemos confiar en la tentación de ganancias puras disponibles para poner sobre aviso, al menos a algunos participantes del mercado, sobre la existencia de tales oportunidades. La ley de la indiferencia nace en nuestro reconocimiento de que el error existe, de que se compone de oportunidades disponibles que han pasado inadvertidas y de que el proceso de mercado es un proceso de descubrimiento y corrección sistemáticos del error verdadero. Se deduce que el hipotético estado de equilibrio estriba, no tanto en la perfección del conocimiento (porque el costo de adquirir conocimiento bien puede justificar un estado de equilibrio en ignorancia) como en la hipotética ausencia de error.

Todo esto nos permite concordar (en términos generales, aunque no en cuestiones de detalle) con ese aspecto del concepto de ineficiencia-X de Leibenstein que él identifica con el campo de función empresarial,²⁴ campo que, según hemos descubierto, está presente siempre que se produce el error. Toda vez que éste tiene lugar existen oportunidades de ganancia pura. Cuando sobreviene el error en el contexto de la producción se utilizan insumos para lograr una cantidad y calidad menos que óptimas en los resultados; el productor está operando dentro de la "superficie de las posibilidades de producción compatible con [sus] recursos."²⁵ La ineficiencia-X es posible, refleja error y se ve necesariamente reflejada en la disponibilidad de oportunidades de ganancias empresariales y en el campo del descubrimiento y el mejoramiento empresariales. El hecho de que nuestra conclusión con respecto a este aspecto del aporte de Leibenstein aparentemente difiera de la de Stigler (quien rechaza en su totalidad la noción de la ineficiencia-X) es totalmente compatible con nuestra negativa a acompañar a Stigler en su insistencia en excluir al error de la economía.

Marshall, Robbins y la empresa representativa

En el curso de su crítica a Leibenstein, Stigler ha llamado valiosamente nuestra atención sobre un viejo tema de la literatura económica, la razón fundamental que sustenta el concepto de la empresa representativa de Marshall. Fue Lionel (ahora Lord) Robbins quien en 1928²⁶ explicó los motivos que tuvo Marshall para introducir la noción, bastante problemática, de empresa representativa y quien demostró, con la lógica más eficaz, que, en realidad, este poco útil concepto no es necesario. A esta altura, pues, nuestra exposición nos permite hacer varios comentarios sobre el tema.

Basando su interpretación en la autorizada opinión de Dennis Robertson, Robbins explica que Marshall ideó la empresa representativa "para hacer frente a las dificultades que surgen en el análisis de la oferta cuando hay una disparidad de

²⁴ H. Leibenstein, "Entrepreneurship and Development"; y Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, p. 460.

²⁵ B. H. Leibenstein, "Allocative Efficiency vs. 'X-Efficiency'", p. 413.

²⁶ L. Robbins, "The Representative Firm", *Economic Journal* 38 (septiembre de 1928).

eficiencia entre diferentes productores".²⁷ Esta disparidad significa que parte de la oferta total de cada producto (cuya magnitud ayuda a determinar el precio) es producida por productores que tienen ganancias cero o negativas. Por consiguiente, parecería que "la magnitud de las ganancias netas es irrelevante para la determinación del [...] precio". Por esta razón Marshall explicó que el precio debe ser entendido en términos de los costos normales (influyendo las ganancias brutas de la administración) vinculados a la empresa representativa.²⁸

Robbins se esforzó por demostrar que, en lo que concierne a estas disparidades de eficiencia entre empresas que no desaparecerían con el equilibrio, no hay necesidad de invocar la noción de empresa representativa. Tales disparidades deben ser rastreadas hasta encontrar la presencia de empresarios con habilidad variable. "De la misma forma en que las unidades de una oferta dada pueden producirse en tierras de eficiencia variable, así puede esa producción ser supervisada por hombres de negocios de habilidad variable. Lo que para unos es ganancia normal, no lo es para otros, eso es todo."²⁹ Tal como lo sostuvo Stigler, es inapropiado usar las variaciones en la habilidad empresarial para explicar las variaciones en los costos entre empresas: "[...] las diferencias en la calidad de un insumo no conducen a las diferencias en los resultados dados ciertos insumos [...]. Cuando los costos de las empresas difieren debido a la calidad de los empresarios (u otros insumos), las diferencias en la productividad quedarían reflejadas en diferencias en las ganancias (o precios de otros insumos)".³⁰

En otras palabras, las diferencias en los costos de producción que surgen de disparidades en la habilidad empresarial significan que los precios de equilibrio de los diversos insumos empresariales serían diferentes respectivamente. Cuando se tomen en cuenta los costos de estos insumos empresariales se verá que, en equilibrio, *no* existen variaciones de costo entre empresarios. Stigler parece llegar a la conclusión de que el argumento de Robbins justifica la práctica neoclásica de considerar a cada productor como si siempre se hallase en un límite de producción. Si, como resultado de la calidad variable de los insumos empresariales, se produce una variación en el resultado, esto se debe simplemente a que, como consecuencia de la variación en la calidad empresarial, cada productor puede tener un límite de producción que esté por encima o por debajo del de los otros.³¹ No hay lugar, en este esquema de cosas, para la ineficiencia-X de Leibenstein (lo que implica la posibilidad de que las diferencias en el resultado sean una consecuencia de las disparidades genuinas en eficiencia, *no* atribuibles a diferencias en la calidad del insumo).

Para nuestros fines resulta útil señalar que la parte de la crítica de Robbins a Marshall a la cual recurre Stigler se limita explícitamente al estado de equilibrio.³² En condiciones de equilibrio, en realidad, debemos rechazar la posibilidad de que existan disparidades genuinas en eficiencia entre las empresas que no puedan rastrearse hasta encontrar las diferencias en calidad de los insumos. En condiciones de equilibrio, esas

²⁷ Robbins, op, cit., p. 391.

²⁸ Véase A. Marshall, *Principles of Economics*, 8va ed., 1920, pp. 342 y ss.

²⁹ Robbins, p. 393.

³⁰ Stigler, "The Xistence of X-Efficiency", pp. 214 y ss.

³¹ Stigler, p. 215.

³² Robbins, pp. 392-396.

disparidades no pueden rastrearse hasta llegar al error. Pero en condiciones de desequilibrio, cuando existe campo para la actividad empresarial, no hay razón por la cual no puedan existir disparidades genuinas entre distintos productores, que puedan rastrearse, no hasta llegar a las diferencias en calidad de los insumos - puesto que no consideramos la perspicacia como un insumo - sino hasta las diferencias en el grado en el cual los productores han caído en el error. Por lo tanto, la crítica a Marshall realizada por Robbins no implica la necesidad de rechazar la ineficiencia-X de Leibenstein (en tanto, y tal como hemos visto, esa ineficiencia coincide con la existencia de un campo para la función empresarial).

El error en la ciencia económica: algunas aplicaciones normativas

En este trabajo, nuestro interés por defender la posibilidad del error genuino en la economía se basa en algo más que en nuestro deseo de demostrar de qué manera la teoría económica positiva no puede seguir adelante sin esa posibilidad. Nuestro interés tiene, además, importantes fundamentos normativos. La ineficiencia en la asignación en una sociedad de individuos maximizadores que no cometen errores sólo puede explicarse, según parece, al analizarla a través de la existencia de costos de transición prohibitivos.³³ En un mundo como éste, las mejoras en el bienestar social deben parecer posibles solamente como resultado de descubrimientos tecnológicos todavía no explicados.

Indudablemente, esa imagen del mundo, en la cual no se permite que existan oportunidades genuinas de realizar mejoras, no resulta satisfactoria en absoluto. Sin duda estamos convencidos de que hay enormes oportunidades, en todo momento, para realizar auténticas mejoras económicas, y de que el mundo está colmado de ineficiencias. Resulta sumamente desconcertante tener que luchar contra el mundo altamente ineficiente que conocemos con herramientas económicas que dejan de lado la esencia del problema del cual nos ocupamos.

Por otra parte, ni bien admitamos el error genuino dentro de nuestra esfera de acción, nuestro desconcierto desaparecerá. Nuestro mundo es altamente ineficiente, y su ineficiencia radica, sin duda, en el hecho de que a cada instante existe una oportunidad enorme para producir mejoras que, de una manera u otra, está al alcance de la mano y, sin embargo, sencillamente pasa inadvertida. A cada instante, porque el mercado se encuentra en un estado de desequilibrio, se encuentran genuinas ineficiencias en la asignación que no han sido eliminadas simplemente porque los empresarios no han reparado todavía en las oportunidades de ganancia que representan estas ineficiencias. A cada instante quedan inexploradas mejoras tecnológicas disponibles (que, en cierto sentido, ya estaban al alcance - de la mano); y siguen estándolo porque los empresarios aún no se han dado cuenta de las oportunidades de ganancia que estas posibilidades proporcionan. Es al error genuino al que podemos atribuirle gran parte de los infortunios del mundo, y necesitamos una ciencia económica que sea capaz de reconocer esto.

Afortunadamente, la escuela austríaca de economía, con su énfasis en el

³³ Véase, por ejemplo, G. Calabresi, "Transaction Costs, Resource Allocation and Liability Rules: A Comment", *Journal of Law and Economics* 11 (abril de 1968) : 68.

desequilibrio y en el rol empresarial, está ricamente equipada como para poder satisfacer nuestra necesidad a este respecto. Sólo una ciencia económica que reconozca de qué manera la ganancia como motivo (con lo cual queremos decir el aliciente de las ganancias empresariales puras) puede conducir la actividad empresarial hacia la sistemática eliminación del error puede ser de utilidad para señalar el camino hacia aquellas estructuras institucionales necesarias para lograr el progreso firme del conjunto de la humanidad.