

VI. ¿Existe una distribución ideal del ingreso?

Eduardo J. Ortiz F.

Introducción

Siempre que alguna medida de política económica, especialmente si es en tiempo de crisis, intenta introducir discrecionalmente cualquier tipo de redistribución en el ingreso, las partes afectadas negativamente se oponen tenazmente a su implantación.

Cabría desechar de un plumazo tal actitud tachándola de egoísta e insensible al bienestar de la comunidad. Pero el problema es mucho más complejo. Prescindiendo de la sensibilidad social de cada investigador, es un hecho que las opiniones sobre la distribución ideal del ingreso divergen ampliamente entre los teóricos de la economía, por no hablar de otras disciplinas. Esta discusión se ha convertido además en objeto central, durante gran parte de este siglo, de toda una nueva área de estudios que se ha convenido en catalogar bajo el nombre genérico de "economía del bienestar".

Conocer los términos del debate es un buen presupuesto para entablar un diálogo con quienes, centrando su atención en otras áreas para ellos más prioritarias en la política económica, como por ejemplo la obtención de equilibrios a nivel macroeconómico, deciden de hecho la asignación de los recursos y en último término la distribución del ingreso.

Bienestar económico

Ya en las primeras páginas de cualquier manual de teoría económica se indica, de una u otra manera, que la economía surge de la necesidad de combinar recursos escasos a fin de satisfacer en la medida de lo posible necesidades ilimitadas. Cuando se extiende esta consideración de lo individual a lo social, necesariamente surgen conflictos de intereses ya que, en términos generales, nadie considera suficientes los recursos de que dispone para satisfacer sus propias necesidades.

Y estos conflictos de intereses generan conflictos de opinión incluso al más alto nivel.

En mayo de 1990 el Presidente del Banco Mundial afirmó, en un informe de carácter reservado, que:

“En el período que transcurre desde que los precios del petróleo se dispararon por primera vez en 1973, Venezuela ha fracasado en explotar el potencial que para su desarrollo económico le ofrecían el petróleo y otros recursos naturales”

y señaló entre otras causas de esta “actuación desalentadora” que:

“Venezuela no ha sabido enfrentar adecuadamente el problema de la pobreza ni desarrollar con eficiencia políticas y servicios en el sector social”¹

Por otra parte amplios sectores gubernamentales e influyentes sectores económicos siguen pronunciándose y actuando como si esta afirmación no fuese cierta.

Dejando de lado la insinceridad pretendida que pueda estar presente en algunas de estas personas, sigue siendo verdad que en muchos casos la divergencia surge por diferencia de criterios.

Por eso parece recomendable que toda teoría sobre la distribución del ingreso, si desea convertirse en una política económica viable, presente sus preferencias abiertamente y exponga explícitamente los argumentos en los que se apoya.

De hecho la teoría económica ha tratado desde un principio de basarse en la racionalidad propia de la economía, que al mismo tiempo ha creído coherente con la racionalidad general, y ha pretendido por este medio presentarse como universalmente aceptable e incontrovertible.

Ya en la literatura de los clásicos se encuentra un tratamiento básico del problema central. Así, por ejemplo, David Ricardo abre su Preámbulo a sus Principios de Economía Política y Tributación considerando la determinación de las leyes que rigen la distribución del producto nacional (se refiere más concretamente al “producto de la tierra”, que constituye el centro de su preocupación y de su análisis) como “el problema primordial de la economía política”. Claro que en ese momento histórico no se va más allá de estudiar el reparto en forma de “renta, utilidad y salarios” correspondiente a “tres clases de la comunidad, a saber: el propietario de la tierra, el dueño del capital necesario

¹ Banco Mundial, 1990.

para su cultivo, y los trabajadores por cuya actividad se cultiva"; y se hace depender las diferencias en remuneración "principalmente de la fertilidad real del suelo, de la acumulación de capital y de población, y de la habilidad, del ingenio y de los instrumentos utilizados"²

Siguiendo básicamente a los clásicos y neoclásicos, aunque con importantes modificaciones complementarias en el proceso analítico, todavía hoy gran parte de las teorías generales de la distribución se basan en el equilibrio de la oferta y la demanda o en la productividad marginal de los factores de producción.

Pero es en la primera mitad del s.XX cuando la discusión sobre el bienestar, y sobre el papel que la distribución del ingreso desempeña en su logro, ha ocupado un primer plano y ha llegado incluso a convertirse en una subdivisión de importancia dentro de los tratados que componen la teoría económica general.

Se acostumbra considerar a Arthur Cecil Pigou como el fundador de la "Economía del Bienestar". Y ése es de hecho el título de una de sus obras escritas en 1932.

E.J. Mishan la definirá años más tarde de la siguiente manera:

"La teoría económica del bienestar es el campo de estudio que trata de formular proposiciones mediante las cuales podemos ordenar, en una escala de mejor a peor, unas situaciones económicas alternativas abiertas a la sociedad"³

Años antes O. Morgenstern se había limitado a señalar, con cautela y larvada desconfianza, que la economía del bienestar investiga:

"los intentos dirigidos a determinar si puede definirse en alguna forma un máximo social, si existe de hecho y con qué sistema de precios y de distribución de la renta puede obtenerse"⁴

D.M. Winch formula más explícitamente el elemento político, que consideraremos más adelante, al afirmar que:

"La economía del bienestar es el estudio del bienestar de los miembros de una sociedad en conjunto, en la medida en que éste se ve afectado por aquellas decisiones y acciones de sus miembros y organizaciones que tienen relación con variables económicas. Dentro de estas variables se encuentran ... la distribución de los

² Ricardo, 1821.

³ Mishan, 1970, pp. 237-238.

⁴ Citado por Caffé, 1982, p. 85.

costes y beneficios resultantes de la actividad económica de los miembros de la sociedad"⁵

Volviendo a A. C. Pigou, nos encontramos con que en su obra el tratamiento del bienestar está dividido en dos partes claramente diferenciadas. La primera de ellas se refiere a la producción y la segunda a la distribución. Posteriormente diversos autores han replanteado esta división en términos de una tensión y a veces hasta contraposición de objetivos entre eficiencia en la producción y equidad en la distribución.

Más adelante nos adentraremos un poco más en esta discusión. Conviene sin embargo resaltar desde ahora la consistencia propia de ambos polos.

Por una parte, la producción precede a la distribución. Hay que tener algo para poderlo repartir.

Además, parecería poderse afirmar que cuanto más eficiente sea la producción más abundante podrá ser el total a distribuir.

Sin embargo, hay que advertir al mismo tiempo que, en una distribución primaria que recompense a cada uno de acuerdo a su productividad, no es fácil compaginar los criterios de eficiencia y equidad ya que, por lo general, los más eficientes son quienes gozan previamente de mayores ingresos y han tenido consiguientemente mejores posibilidades de formación. De ahí se sigue que una economía volcada plenamente hacia la máxima eficiencia terminará por extender la brecha social y reforzar la desigualdad.

Tendrá que venir entonces una redistribución o distribución secundaria que modificará el reparto inicial. Y con eso, además de desestimularse la productividad, se replantea de nuevo la polémica: ¿bajo qué criterios se debe efectuar la redistribución? ¿con qué derecho? ¿cuáles serán en revancha los resultados en el terreno de la producción y de la ulterior distribución?

De ahí que de vez en cuando surjan opiniones tan autorizadas como la de J.R. Hicks, para quien:

“ Si se quiere dar alguna posibilidad de éxito a las medidas que buscan la eficiencia, es altamente deseable que se liberen lo más posible de complicaciones distributivas”⁶

También T. Scitovsky afirma que prefiere dejar de lado en sus análisis las cuestiones relacionadas con la distribución, ya que considera imposible llegar en ese terreno a

⁵ Winch, 1975, p. 15.

⁶ Hicks, 1939, p. 712.

conclusiones incontrovertibles, y prefiere concentrarse en la parte del bienestar correspondiente a la eficiencia⁷.

En el lado opuesto nos encontraríamos con I.M. Little, que considera inaceptable "una definición de incremento de riqueza, bienestar, eficiencia o renta real que excluya la distribución de la renta"⁸.

Sin embargo, no siempre los extremos están tan alejados como aparentan. El mismo Hicks, que prefería no considerar la equidad cuando estudiaba la eficiencia, afirmaba a continuación que los desequilibrios resultantes de un programa económico orientado a la eficiencia podían ser solventados en etapas posteriores mediante algún tipo de compensación. Aunque eso requiriera a su vez un replanteamiento en nuevos términos del problema de la eficiencia.

"La tarea del economista del bienestar no ha culminado hasta que haya considerado el efecto total por ambos lados"⁹

Como era de esperar, los economistas comenzaron por considerar a los indicadores estrictamente económicos como los más apropiados para medir el bienestar. Aunque sólo fuera por el hecho de que resultan más fáciles de cuantificar que otro tipo de variables.

Es una vez más A.C. Pigou el que en las primeras páginas de su "Economía del Bienestar" explicita el alcance del criterio, no sin reconocer y ponderar sus limitaciones:

Por una parte limita su análisis al bienestar económico.

"Una investigación general de todos los grupos de causas que pueden afectar al bienestar, constituiría una tarea tan penosa y complicada como impracticable ... El único instrumento de medida aprovechable en la vida social es el dinero. Por consiguiente, el alcance de nuestra investigación se restringe a aquella parte del bienestar social que puede ponerse en relación, directa o indirectamente, con el patrón monetario de medida. Esta parte del bienestar puede denominarse el bienestar económico"¹⁰

Pero no por eso se renuncia a hacer juicios, aunque sólo sea aproximativos, sobre el bienestar total.

⁷ Scitovsky, 1941.

⁸ Caffé, 1982, p. 104.

⁹ Hicks, 1939, p. 712.

¹⁰ Pigou, 1946, p. 9.

“ Al demostrar el efecto ejercido por alguna causa sobre el bienestar económico, podemos, a menos que tengamos evidencia de lo contrario, considerar a este efecto como **probablemente** equivalente en dirección, aunque no en magnitud, al efecto que actúa sobre el bienestar total; y, análogamente, al demostrar que el efecto de una causa es más favorable para el bienestar económico que el de otras, podemos siguiendo el mismo método, llegar a la conclusión de que el efecto de esta causa es más favorable para el bienestar total”¹¹.

Por fin, se supone que en términos generales, y dada la escasez de medios a nuestro alcance para satisfacer nuestras múltiples necesidades, uno está dispuesto a pagar más por aquello que le produce mayor satisfacción y que, por tanto, los productos más caros contribuyen más al bienestar privado y general.

“Para el propósito central del análisis económico, será conveniente aceptar la costumbre de considerar al precio monetario de la demanda, tanto una medida del deseo como de la satisfacción que sentimos al conseguir una cosa”¹²

Inmediatamente vienen a la mente numerosos ejemplos de objetos poco costosos y sumamente útiles, que parecen echar por tierra esta afirmación. Ya los mismos clásicos se habían visto obligados a contraponer el valor de uso y el valor de cambio de un bien, y habían elaborado toda una compleja teoría con la pretensión, para muchos frustrada, de medir cada uno de ellos.

Pigou es consciente de esta dificultad. Pero sigue manteniendo su principio, que por otra parte le permite pasar a otra afirmación menos controvertida. Cuanto mayor es la capacidad de compra de una persona, mayor es también su capacidad de satisfacer sus propias necesidades. En este sentido, dentro de los indicadores económicos, parece todavía razonable relacionar directamente y en términos generales el ingreso disponible con la capacidad de bienestar.

Aunque ni siquiera sobre este punto están de acuerdo todos los economistas. Así Nicholas Kaldor opina que:

“ Resulta totalmente imposible decidir con fundamentos económicos qué tipo particular de distribución del ingreso maximiza el bienestar social ... Ciertamente no se puede excluir la posibilidad de que todos sean más felices cuando exista cierto grado de

¹¹ Ibidem, p. 17.

¹² Ibidem, p. 21.

desigualdad que bajo un régimen de igualdad completa y necesaria ... Estoy pensando aquí en la satisfacción que uno puede obtener de la perspectiva de mejorar el propio ingreso por el propio esfuerzo"¹³

Yendo casi al otro extremo de Pigou, J. Duessenberry llama la atención sobre el hecho de lo que se ha dado en llamar en otros contextos "privación relativa". Esto se da en:

"una comunidad cuyos bienestar respectivos dependen no sólo de la renta propia sino también de las rentas de las otras ... (Entonces) un incremento general de los bienes terrenales puede no mejorar a la gente e, incluso, puede hacer que se sientan peor ... (ya que) las ganancias de los grupos de rentas altas provocan el resentimiento en los grupos de rentas bajas"¹⁴

En todo caso, aun cuando se esté básicamente de acuerdo con las afirmaciones de Pigou, queda abierto el problema de si se puede llegar a medir el bienestar social a partir de las funciones de bienestar individual.

El mismo Pigou apunta una posible divergencia entre el producto marginal privado y el social, si el desarrollo determina frente a terceros servicios incidentales no compensados (filtros en chimeneas) o perjuicios ocasionados y no reembolsados (producción y comercio de bebidas alcohólicas). Es lo que que comúnmente se conoce como economías o deseconomías externas.¹⁵

Tal dificultad no impidió que, en años posteriores, tanto P. Samuelson como K. Arrow y A. Bergson, entre otros, intuyeran la posibilidad de que cada individuo pudiera ordenar sus preferencias entre diversas alternativas, y que intentaran agregar de algún modo estas funciones de bienestar individual para obtener una aproximación de una función de bienestar social.

Un problema inicial de esta propuesta reside en el hecho de que no se defina con claridad qué criterios de ponderación se están utilizando para homogeneizar los sumandos. Sin olvidar que la no ponderación lleva ya en sí implícito un criterio que valora las opiniones de todas las personas por igual.

A pesar de todas estas dificultades, podríamos afirmar que la corriente mayoritaria entre los economistas del bienestar está de acuerdo en que:

¹³ Kaldor, 1939, p. 551.

¹⁴ Mishan, 1970, pp/ 302-312-313.

¹⁵ Caffe, 1982, p. 94.

- a) el individuo, y no otra persona, es el mejor juez de su propio bienestar ...
- b) el bienestar de la comunidad depende de los bienestares de los individuos que la componen y de ninguna otra cosa ...
- c) si por lo menos una persona mejora sin que ninguna otra empeore, la comunidad en su conjunto ha mejorado¹⁶

La discusión comienza, y al final resulta irresoluble, cuando los diversos autores opinan sobre si las utilidades interpersonales son comparables y si, en caso de serlo, hay que dar la misma ponderación a la utilidad de todos los individuos por igual.

La opinión más incuestionable, aunque para muchos sea insuficiente, la defendió hace más de un siglo Vilfredo Pareto, y ha sido ya mencionada indirectamente en la cita inmediatamente anterior. El bienestar social aumenta cuando mejora la situación de una persona sin que empeore la de los demás.

Este criterio, conocido universalmente como "el óptimo paretiano"¹⁷, ha sido adoptado por muchos economistas como el más seguro e irrefutable. Sin embargo descansa sobre un supuesto. El de que todas las valoraciones individuales de bienestar tienen la misma ponderación.

Esta cuestión generó sin embargo una larga polémica en la primera mitad de este siglo. En ella se vieron involucradas algunas de las figuras económicas más notables.

Ya Alfred Marshall había afirmado en sus "Principios de Economía" (1890), que "la utilidad marginal de dos peniques es más grande en el caso de un hombre pobre que en la de un rico"¹⁸.

De la misma opinión era Pigou que añadía además una explicación económica de su afirmación.

"Es evidente que toda transferencia de renta de un hombre relativamente rico a otro relativamente más pobre y de un temperamento similar, al permitirle satisfacer necesidades más intensas, incrementa la suma total de satisfacción. La vieja 'ley de

¹⁶ Mishan, 1970, pp. 238-239.

¹⁷ El mismo Pareto lo formula de maneras muy diversas tanto en su "Curso de Economía Política" como en el "Tratado de Sociología General". Lipsey y Lancaster generalizaron más tarde el concepto de segundo óptimo, pero lo dejamos de lado porque se refiere fundamentalmente al terreno de la producción.

¹⁸ Citado por Harrod, 1938, p. 395.

la utilidad decreciente' nos conduce así a la afirmación: toda causa que incrementa la participación absoluta de los pobres en la renta real, siempre que no motive, desde cualquier punto de vista, una reducción del volumen del dividendo nacional, incrementa por lo general el bienestar económico"¹⁹

A pesar de los muchos 'peros' y matizaciones incluidos en el párrafo anterior, se puede considerar como una toma de postura definida.

Quien dentro de esta polémica defendió más fuertemente la tendencia contraria fue Lionel Robbins.

"Científicamente no hay manera de decidir si dos peniques causan mayor utilidad a un millonario que a un mendigo"²⁰

Ante las acusaciones de insensibilidad lanzadas por sus contrincantes, Robbins se defendió más tarde indicando que él era un simple observador de la realidad. Fuera cual fuera su sensibilidad humana y social, él no la podía imponer a los demás. Para probarlo cuenta cómo le impresionó la narración en la que un Brahma respondió a un funcionario inglés (Sir Henry Maine) qué él era diez veces más capaz de felicidad que un paria.

"Yo no me sentía de acuerdo con el Brahma. Pero no podía escapar a la convicción de que, si yo decidía considerar a los hombres como con igual capacidad de satisfacción y él los consideraba como diferentes según una estructura jerárquica, la diferencia entre nosotros no podía ser resuelta por los mismos métodos de demostración accesibles en otros campos de juicio social.

¿No sería mejor, me pregunté a mí mismo, reconocer con toda franqueza que el postulado de igual capacidad de satisfacción venía desde fuera (de la economía), y que se apoyaba en principios éticos más que en una demostración científica?"²¹

Sir Roy F. Harrod terció por ese entonces poniéndose del lado de Pigou y de Marshall. Haciendo referencia al ejemplo, tan socorrido entre quienes participaron por entonces en la discusión, de la derogación de las "leyes de granos" (1846) que permitieron la importación a Inglaterra de cereales desde el exterior después de una reñida discusión en la que participó señaladamente David Ricardo, comenta Harrod:

¹⁹ Pigou, 1946, p. 76.

²⁰ Citado por Harrod, 1938, p. 396.

²¹ Robbins, 1938, pp. 636-637.

“Se puede demostrar sin ninguna duda que la ganancia para la comunidad como un todo fue mayor que la pérdida para los terratenientes. Pero eso sólo si se trata a los individuos en cierto sentido como iguales ... Si se insiste estrictamente en la incomparabilidad de las utilidades de diferentes individuos, no sólo quedan excluidas las prescripciones de la escuela del bienestar sino cualquier tipo de prescripciones. El economista como consejero queda convertido en un estúpido total y, a no ser que sus especulaciones se consideren como de un sublime valor estético, sería mejor que desapareciese por completo. No; es preciso presuponer algún postulado de igualdad. Aunque debería ser formulado cuidadosamente y usado con gran cuidado, siempre sujeto a la condición: ‘a no ser que se pruebe lo contrario’ ”²²

En el fondo el único criterio económico que se estaba aduciendo en la discusión era el de la utilidad marginal decreciente de los bienes. Se supone, según esta ley o principio, que cuanta mayor es la cantidad de un bien que se posee, menor es la utilidad marginal o incremento de la utilidad total producido por una unidad adicional del mismo bien.

Aunque en los ejemplos más aducidos para confirmar este principio (como un conjunto de vasos de agua) la aplicación resulta sencilla y evidente, su comprensión resulta más oscura, o su extensión más elástica, cuando los bienes son más sofisticados (¿produce menor utilidad un segundo traje de etiqueta a quien lo usa con frecuencia que el primero a quien nunca se lo va a poner?). Y el principio termina quizás por resultar irrelevante cuando se aplica a un bien tan multifacético y universal como el dinero, que es el que entra directamente en discusión cuando se trata de la distribución del ingreso. ¿Llega en este caso para alguien un momento en el que una unidad adicional resulte indiferente?

Claro que en la discusión anterior entraban de alguna manera criterios no económicos, clarísimos por ejemplo en el caso del Brahma citado por Robbins. Pero de eso hablaremos más adelante.

Tratando de mantener todavía el discurso dentro del terreno económico, la aparente imposibilidad de realizar comparaciones interpersonales relativas a la utilidad condujo a un nuevo repliegue hacia la posición más segura del equilibrio paretiano. Difícilmente se podía negar que el bienestar general aumentaba cuando alguien mejoraba sin que nadie saliera perjudicado.

Desde esta posición surgieron entonces intentos de hacerlo más dinámico, al admitir algún tipo de redistribución en el que alguna de las partes pudiera salir inicialmente perjudicada, con tal de que se la retribuyera con alguna otra mejora alternativa.

²² Harrod, 1938, pp. 396-397.

Es lo que se ha venido llamando "teoría de la compensación". Su primer proponente fue, en el contexto de la discusión reseñada anteriormente, Nicholas Kaldor. El ejemplo es una vez más el de las leyes inglesas de granos del s. XIX.

" es siempre posible para el Gobierno asegurar que la anterior distribución del ingreso permanezca intacta, compensando a los terratenientes por cualquier pérdida en el ingreso, y consiguiendo los fondos para tal compensación de un impuesto extraordinario sobre quienes han obtenido un incremento de sus ganancias. De esta manera cada uno queda igual que antes en su capacidad como receptor de ingresos, mientras que todos mejoran en su capacidad de consumo"²³

Poco más tarde Hicks, en el artículo citado más arriba, reforzaría la misma posición. De ahí que el principio de compensación sea atribuido a menudo a Kaldor-Hicks.

En el campo de la producción se ha intentado aplicar esta política en relación con las externalidades negativas, es decir, los efectos negativos que las acciones de unos individuos producen sobre el bienestar de otros.

T. Scitovsky trató de reforzar este criterio mediante una prueba de doble compensación, que en realidad es más bien una compensación bidireccional.

" Antes de que podamos afirmar que la derogación de las leyes de granos aumentó el bienestar general, debemos saber no sólo que el ingreso podría haberse redistribuido después de la derogación, para que todos estuviesen mejor que antes, sino también que no era posible mejorar el bienestar antes de la derogación, simplemente mediante la redistribución del ingreso ... Es concebible que la derogación hubiese mejorado el bienestar general si se hubiese pagado a los terratenientes para que aceptaran el cambio, al mismo tiempo que les habría convenido a los terratenientes sobornar a los consumidores para que no exigieran la derogación, con tal que el soborno requerido fuese menor que la pérdida potencialmente derivada de la derogación ... de modo que debe satisfacerse el doble criterio antes de que podamos afirmar que ha aumentado el bienestar"²⁴

Como podemos ver, aquí no nos conformamos con mejorar la situación sino con lograr un óptimo. En el ejemplo de Kaldor los terratenientes quedaban igual que antes,

²³ Kaldor, 1939, p. 550.

²⁴ Blaug, 1985, p. 732.

ya que estaban siendo compensados, y los consumidores mejor que antes ya que lo que se les quitaba con el impuesto para compensar a los terratenientes era menos que lo que ganaban con el descenso en los precios obtenido mediante la libre importación de cereales. En la contrapropuesta de Scitovsky, por el contrario, los consumidores quedaban igual que con la derogación de la ley, ya que estaban siendo compensados por los precios altos que debían soportar, y los terratenientes mejor que antes ya que lo que se les quitaba con el impuesto para compensar a los consumidores era menos que lo que ganaban con el mantenimiento de los precios. ¿Qué monto era mayor y cuál producía mayor utilidad? ¿el excedente de los consumidores en Kaldor o el de los terratenientes en Scitovsky? Aun estando de acuerdo con que en ambos casos el bienestar era mayor con compensación que sin ella ¿cómo decidir cuál de las dos políticas era mejor?

“ Scitovsky trata de separar así la eficiencia de la equidad definiendo un mejoramiento del bienestar como aquél en que, para cualquier distribución del ingreso antes del cambio, mejora la situación de todos después del cambio, aunque se pague una compensación”²⁵

Criterio, en realidad, más fácil de definir y comprender que de cuantificar.

De alguna manera esta discusión tan intensa, llevada a cabo entre personalidades tan notables, tuvo el efecto de desalentar a quienes quisieran seguir adentrándose por el mismo camino.

En los años subsiguientes, las referencias al tema apunaban más bien hacia un estancamiento, cuando no hacia un camino sin salida.

De hecho en toda la discusión, y más específicamente en la definición de óptimo paretiano, había un presupuesto no especificado que ponía en cuestión todo lo edificado sobre él. ¿Por qué era mejor mantener una situación que podía haber sido resultado de una previa distribución no deseada? Cuando se habla de distribución equitativa se habla de dos interpretaciones que raramente se diferencian:

“ Puede significar que la distribución inicial de los factores es tal que la distribución de las utilidades resultante del equilibrio competitivo se considera equitativa ... La segunda interpretación es que el concepto de equidad se refiere no a la distribución resultante de utilidades, sino a la dotación inicial de factores en sí misma”²⁶

El mismo Pareto era consciente del impasse al que se podía llegar utilizando su

²⁵ Ibidem.

²⁶ Winch, 1975, pp. 105-106.

critério. En su "Tratado de Sociología General" llama P, a lo que después de él se llamaría "óptimo paretiano". En sus propias palabras, es una situación de equilibrio a partir de la cual:

"los movimientos son tales que siendo provechosos para ciertos individuos, perjudican necesariamente a otros ... Cuando se llega a un punto P es preciso, para detenerse o para proseguir, recurrir a otras consideraciones ajenas a la economía; es decir, es preciso decidir mediante consideraciones de utilidad social, éticas u otras cualesquiera, a qué individuos conviene beneficiar sacrificando a los otros. Bajo el aspecto exclusivamente económico, una vez llegada la colectividad a un punto P conviene que se detenga"²⁷

Samuelson confirma la idea con un ejemplo gráfico y chocante referido concretamente al mercado como mecanismo de distribución.

"Los bienes siguen a los votos monetarios y no a las mayores necesidades. Es posible que el gato de un rico esté recibiendo la leche que necesita un niño pobre para mantenerse sano. ¿Se debe esto a que el mercado funciona mal? En absoluto, pues el mecanismo del mercado está cumpliendo su tarea: poner los bienes en manos de los que pueden pagar más, de los que tienen el mayor número de votos monetarios. Sencillamente, incluso el sistema de mercado más eficiente puede generar una gran desigualdad ... (y) la desigualdad de la renta puede ser inaceptable desde el punto de vista político o ético"²⁸

El sentimiento de fracaso de ese prolongado esfuerzo por llegar a un acuerdo sobre las condiciones de optimalidad en términos estrictamente económicos es resumido con desaliento por esta frase de Mishan:

"Pocas proposiciones de bienestar pueden proponerse que no sean casi en el mismo instante, calificadas como inútiles"²⁹

²⁷ Pareto, 1980, nn. 2128-2129.

²⁸ Samuelson, 1991 (13ª edición); p. 54.

²⁹ Mishan, 1970, p. 309.

Criterios éticos

Si no hay posibilidad de llegar a un acuerdo sobre cuál sería la distribución ideal del ingreso a partir de criterios económicos, habrá que buscarlos en otra parte o considerar al problema como irresoluble.

Los mismos economistas han sido conscientes de la necesidad de intentar llegar a algunos acuerdos en las cuestiones más básicas relativas a la convivencia humana. Así como los físicos se niegan a limitarse a la investigación de cómo se puede lograr la fisión del átomo en el laboratorio, y se sienten responsables de alguna manera por el uso creador o destructivo que se puede hacer de la energía atómica, le resulta difícil al economista limitarse al estudio de cómo alcanzar el equilibrio. De alguna manera se ha tomado en cuenta que las decisiones de política económica tienen implicaciones personales y sociales.

Para salvar la autonomía de la teoría económica y tomar en cuenta por otra parte las dificultades intrínsecas a la toma de decisiones y sus consecuencias, es común entre los especialistas distinguir entre lo que se ha dado en llamar "economía positiva" y "economía normativa". La segunda, es verdad que no aceptada por todos como ciencia económica, incluye en sus análisis juicios de valor.

Es entonces comprensible que algunos economistas (además de otros muchos estudiosos de distintas disciplinas, que dejamos de lado en esta presentación) busquen un acuerdo sobre el tema central que estamos debatiendo en lo que en un sentido amplio y general podríamos llamar ética, y que presupondría alguna cosmovisión que ofrezca orientaciones sobre cuáles deben ser las características de una sociedad ideal. Las fuentes de inspiración y motivación podrían estar basadas directamente en una creencia y convicción religiosa o en cualquier otra concepción filosófica o humanista que se tome como orientadora de la propia existencia.

Es importante resaltar que quienes defienden esta perspectiva la tratan de hacer también universal. Aunque sólo sea porque de otra manera resultaría imposible establecer un diálogo significativo a partir de ella.

Además, toda teorización sobre la distribución ideal del ingreso, aun cuando pretenda limitar su expresión a razonamientos puramente económicos, se apoya y refuerza en una concepción particular sobre el hombre y la sociedad. Limitando expresamente nuestra selección de citas a autores y obras dedicados al estudio de la economía, con especial énfasis en la economía del bienestar, encontramos esta idea expresada con especial énfasis e insistencia en los escritos de Shiv Kumar Nath:

"Es lógicamente imposible efectuar prescripciones en cualquier rama del conocimiento humano sin basarse en unos juicios éticos

u otros. Desgraciadamente estas premisas éticas no aparecen siempre en forma explícita y, lo que es peor, a veces el autor de una prescripción puede no ser totalmente consciente de los juicios éticos concretos en que se basan sus prescripciones... Nos gustaría reiterar que no puede formularse ninguna prescripción de política sin juicios éticos, tácitos o explícitos. No todos los juicios éticos resultan igualmente atractivos y, por tanto, los juicios éticos subyacentes deben expresarse siempre de forma explícita, efectuando un análisis de la razón por la que resultan más atractivos que otros juicios alternativos; una discusión racional de los juicios de valor es siempre posible"³⁰

Claro que con esto no nos hemos siquiera acercado a un acuerdo fundamental, ya que aun explicitando las concepciones éticas subyacentes a cada propuesta se puede partir de premisas contrarias y llegar a conclusiones muy diversas.

Como ya indicaba el mismo Pareto, toda comparación interpersonal de utilidad logra resultados diferentes según los coeficientes de ponderación que se utilicen en el cálculo.

"El admirador del 'superhombre' asignará un coeficiente igual a cero a la utilidad de las clases inferiores... El amante de la igualdad (les) asignará un coeficiente elevado... No tenemos otro criterio que el sentimiento para elegir"³¹

Robbins repite lo mismo con otros ejemplos:

"Según sean el Brahmin de Maine, Bentham, Hitler o San Pablo quienes dicten los criterios de comparación interpersonal, la valoración de (sus) efectos en términos de bienestar social serán diferentes"³²

Por otra parte, es de esperar que, al menos a nivel de declaración de principios, algunas teorías ético-económicas más recientes tiendan a favorecer posturas más igualitarias.

Lo vimos anteriormente en economistas ya desaparecidos como A. Marshall. Nath lo expresará una vez más con indignada vehemencia:

"Existe una reluctancia extraordinaria y obstinada para aceptar la premisa ética democrática, individualista, de que los distintos

³⁰ Nath, 1976, pp. 18 y 83.

³¹ Pareto, 1980, n. 2135.

³² Robbins, 1938, p. 637.

individuos deberían ser tratados como si tuviesen igual capacidad para disfrutar de los medios económicos para el bienestar ... La negativa explícita a incluir consideraciones de tipo distributivo en la teoría del bienestar produce un sesgo definido en favor de las estructuras existentes de la distribución de la renta y de la riqueza, aunque en casi todos los países estas estructuras siguen siendo mucho más desiguales de lo que la clase obrera y al menos algunos miembros de otros grupos consideran deseable"³³

Pero si una explicitación de los valores de cada quien es un paso necesario e indispensable para entablar un diálogo, parece asimismo evidente que tampoco en el campo de la ética, al menos en los tiempos modernos, se puede lograr un acuerdo fundamental entre las partes. Cada uno tiene su escala de valores, y no parecen existir argumentos racionales suficientemente poderosos como para encontrarse.

Debido a este nuevo impasse, gran parte de la teoría económica moderna de la distribución del ingreso y el bienestar busca una solución, con frecuencia apoyada en la simple fuerza de los hechos, en los criterios políticos.

Criterios políticos

En efecto; donde no hay posibilidad de concordancia libremente aceptada por las partes, hay que medir fuerzas para tratar de llegar a un consenso.

"Cierta número de teóricos políticos considera que la búsqueda de principios morales pragmáticos y universales es infructuosa ... Los economistas se han interesado sobre todo por los aspectos de la teoría política que examinan el modo en que estas diferencias se ajustan mediante el proceso político"³⁴

Este consenso, por otra parte, puede obtenerse por unanimidad o, más frecuentemente, por negociación.

"la función de bienestar puede tener su origen en cada una de las siguientes fuentes ... Puede resultar determinada desde fuera de la sociedad o impuesta a ella (Dios, dictador) ... Podemos suponer que el objetivo se deduce del común instinto de la sociedad misma. En ambos casos se da una ausencia de conflictos ... El tercer caso es aquél en que el objetivo del grupo procede, en alguna forma, de los objetivos privados divergentes. Este es el modelo de una

³³ Nath, 1976, p. 82.

³⁴ Nicholson, 1983, p. 515.

sociedad democrática en la cual el consenso surge en algún modo de los conflictos"³⁵

Aunque no todos los ciudadanos participen directamente en la conformación inmediata de una política económica, en las democracias modernas existe al menos la posibilidad de influir en su orientación a través del voto.

"Mediante el voto y otras actividades políticas, los individuos expresan sus preferencias por una gran variedad de metas políticas, incluyendo los modos en los que el gobierno distribuye sus ingresos ... El consenso que surge de la interacción de muchas preferencias y poderes políticos es el que determina el marco en el que funciona el sistema económico"³⁶

Conviene señalar en este momento que, cuando hemos considerado los criterios políticos a continuación de los económicos y éticos hay en el fondo una lógica interna. Parecería normal que un economista comience por buscar unanimidad de criterios dentro de su propia disciplina. Si ahí no llega a acuerdos universalmente aceptados investigará los juicios de valor que subyacen a las reflexiones y decisiones presentes en la economía normativa, para encontrar en ellos reglas comunes de convivencia y escalas de valores uniformes. Por fin, al no lograr tampoco allí lo que buscaba, no le quedará otro remedio que negociar sus divergencias políticamente.

Pero existe también para haber elegido este ordenamiento un motivo que podríamos llamar cronológico-histórico, ya que éste ha sido de hecho el proceso real de búsqueda dentro de la economía del bienestar.

Este proceso quedó reforzado con el desmoronamiento de algunos juicios y valores conformistas que en el siglo pasado gozaban de amplia aceptación. Así por ejemplo, para Adam Smith y los clásicos, y en diversa medida también para muchos de sus predecesores:

"la distribución de la propiedad de los factores ... es aceptada como una ordenación de una autoridad más alta, mientras que las productividades marginales reflejan el estado de la naturaleza ... (Años más tarde) se reclama el poder de hacer juicios de valor como un derecho humano, a través de algún proceso de gobierno institucional ... Entonces, ya no sólo deja de existir una ética superior a la que apelar, sino que la coincidencia automática de la distribución equitativa de los factores, productos y utilidad no se mantiene por más tiempo"³⁷

³⁵ Winch, 1975, p. 190.

³⁶ Nicholson, 1983, p. 40.

³⁷ Winch, 1975, p. 107.

Lo que ciertamente no intenta este ordenamiento económico-ético-político es asumir algo así como una síntesis hegeliana donde la política resuelve los problemas que los niveles anteriores (tesis y antítesis) habían sido incapaces de afrontar con éxito.

Muy por el contrario, también los criterios políticos adolecen de inconvenientes. Como hemos hecho con los criterios éticos, nos limitaremos a resaltar aquí los elementos críticos aportados por los economistas, y más particularmente por los que disertan sobre el bienestar.

La mayor parte de las objeciones que se han levantado a la mediación política quedan asumidas y reflejadas en lo que se ha dado en llamar "el teorema de la imposibilidad de Arrow".

" Si existen al menos tres alternativas entre las cuales los miembros de la sociedad pueden elegir en cualquier orden, entonces cualquier función de bienestar social ... debe ser impuesta o dictatorial."³⁸

La demostración no es compleja pero sí prolongada. En resumidas cuentas, en su formulación más simple, se presentan tres individuos enfrentados a tres alternativas que cada uno ordena en una escala de preferencias diversa. En un primer paso del proceso se obliga a los tres individuos a elegir entre dos de las tres alternativas. Los pasos ulteriores mantienen el mismo esquema. Según el orden en que se presenten los pares de alternativas sujetas a elección, va a llegar un momento en que las votaciones sucesivas van a llevar a un resultado que no satisfará a ninguno de los tres.

Quienes han intentado desentrañar la posible falacia interna que esta demostración pueda contener, entre los que podemos resaltar a E.J. Mishan, C. Hildreth y A. Sen, han insistido en señalar cómo diferentes ordenamientos de los pares de alternativas sujetas a elección pueden dar resultados diversos, no siempre contrarios al interés de los implicados en el proceso de elección.

" Arrow no ha demostrado que una sociedad democrática no puede ponerse nunca de acuerdo de forma democrática en la ordenación de los estados sociales en los que está interesada de forma inmediata. Lo que ha probado es que en base a sus condiciones no existe regla general alguna, para agregar ordenaciones individuales con el fin de alcanzar una ordenación básica completa de todos los estados sociales que sea siempre consistente"³⁹

³⁸ Arrow-Scitovsky, 1969, p. 163.

³⁹ Nath, 1976, p. 39.

Además, en el fondo, todas estas discusiones políticas están también basadas en un juicio de valor, que consiste en presuponer a la democracia como la mejor forma política de resolver los conflictos, y al resultado del voto mayoritario como generador de lo más beneficioso para la colectividad. Y no todos los economistas están de acuerdo sobre este punto.

Bastaría citar como prueba en contrario al Premio Nobel F.A. Hayek, enarbolado hoy como bandera por los defensores a ultranza de la economía neoliberal.

“ La democracia degenera en demagogia si se parte del supuesto según el cual lo justo en una democracia es lo que la mayoría decide como tal”⁴⁰

En todo caso, aunque sólo sea por la vía de los hechos, sigue siendo verdad que las políticas de distribución del ingreso se deciden por negociaciones en las que los que cuentan con mayor fuerza obtienen mejores ventajas.

Y con esto la serpiente se muerde la cola, ya que por lo general van juntos dinero y poder. Y entonces volvemos de alguna manera a los criterios económicos sin poder decidir, como en el enigma del huevo y la gallina, si uno obtiene dinero porque goza de poder, o goza de poder porque tiene dinero.

Como dice Samuelson refiriéndose a otro problema íntimamente relacionado con el que nos concierne:

“ Qué cosas se producirán viene determinado por los votos monetarios de los consumidores, no cada 2 ó 4 años en las urnas, sino todos los días cuando éstos deciden comprar una cosa en lugar de otra”⁴¹

En el s.XIX sólo podían votar, en el mejor de los casos, quienes tenían un patrimonio significativo. Con eso se aseguraba de una vez por todas que el gobierno iba a estar del lado de la “ley y el orden”.

Bien entrado el s.XX, al menos para el caso de Venezuela, pareció triunfar el principio más participativo de “un hombre, un voto”.

La cita de Samuelson y la práctica diaria nos abren los ojos y nos llevan a la conclusión de que la realidad cotidiana no está tan lejos de las restricciones manifiestas

⁴⁰ Hayek, 1991, p. 132.

⁴¹ Samuelson, 1991, (13ª edición), p. 47.

del s. XIX, y que el principio realmente subyacente a la toma de decisiones en política económica, incluidas las posibles medidas que afecten a la redistribución del ingreso, se acerca más a la formulación: "un dólar, un voto".

Aparentemente con esto nos encontramos sin salida. ¿Merecía la pena recorrer un camino tan largo y sinuoso para no llegar a ninguna parte?

Al menos estamos claros de hasta dónde se ha podido avanzar, y por dónde debemos pasar para, a partir de ese punto, seguir adelante.

Todo lo anterior, sin embargo, es sólo una parte, fundamental pero insuficiente, de los elementos que habría que tener en cuenta a la hora de adentrarse en estudios más profundos sobre cuál debe ser la distribución ideal del ingreso en Venezuela o, para el caso, en cualquier otro país.

Quedan aún varias respuestas pendientes: ¿cómo se mide la distribución del ingreso? ¿qué índice o función refleja mejor la situación de bienestar? ¿qué mecanismos existen para modificar de manera más cercana al óptimo la distribución existente? ¿cómo se evalúa la efectividad de las políticas redistributivas?

En artículos sucesivos trataremos de abordar más en detalle algunas de estas cuestiones.

Bibliografía

- ARROW, Kenneth - SCITOVSKY Tibor. *Readings in welfare economics*. Richard Irving, 1969.
- BANCO MUNDIAL. *Report and recommendations of the President of the International Bank for Reconstruction and Development to the Executive Directors on a proposed financial sector adjustment loan in an amount equivalent to US\$ 300 million to the Republic of Venezuela for financial sector adjustment - May 21, 1990*. Report N° P-5304-VE (mimeo).
- BLAUGH, Mark. *Teoría económica en retrospectiva*. FCE, 1985.
- CAFFE, Federico. "Bienestar". En NAPOLEONI, Claudio. *Diccionario de Economía Política*. Ortells, 1982.
- HARROD, Roy F. "Scope and method of economics". *The Economic Journal* (1938) pp. 383-412.
- HAYEK, Friedrich A. *Los Fundamentos de la Libertad*. Unión Editorial (5ª edición), 1991.
- HICKS, J.R. "The foundations of welfare economics". *The Economic Journal* (1939) pp. 696-712.
- KALDOR, Nicholas. "Welfare propositions of economics and interpersonal comparisons of utility". *The Economic Journal* (1939) pp. 549-552.
- MISHAN, E.J. "Panorama de la teoría económica del bienestar". En *Panoramas Contemporáneos de la Teoría Económica*. (Vol. I) - Alianza, 1970.
- NATH, Shiv Kumar. *Una Perspectiva de la Economía del Bienestar*. Vicens Vives, 1976.
- NICHOLSON, Walter. *Microeconomía Intermedia y su Aplicación*. Interamericana (2ª edición), 1983.
- ORTIZ, Eduardo José. *La Política Económica de la C.T.V*. UCV, 1988 (mimeo).
- PARETO, Vilfredo. *Cours d'économie politique*.

PARETO, Vilfredo: *Tratado de Sociología General* .

PIGOU, Arthur Cecil. *La Economía del Bienestar* . Aguilar, 1946.

QUIRK, James. *Microeconomía*. Antoni Bosch, 1976.

RICARDO, David. *Principios de Economía Política y Tributación* . F.C.E.

ROBBINS, Lionel. "Interpersonal comparisons of utility". *The Economic Journal* (1938) pp. 635-641.

SAMUELSON, Paul A. - NORDHAUS William D. *Economía*. McGraw Hill (13ª edición), 1991.