

## **«La ética de la igualdad. Consideraciones sobre los fundamentos de la redistribución de la renta»**

*La justificación de los criterios distributivos ha de contar con una base ética, esto es, construida en condiciones ideales de imparcialidad. Con esta proposición inicial, el trabajo realiza una incursión en los fundamentos contractuales de la redistribución de la renta, a partir de la caracterización de la igualdad como juicio moral. Manteniendo las exigencias de individualismo y racionalidad, la imparcialidad permite llevar a cabo una ordenación de los estados sociales que respeta los intereses de todos los miembros de la sociedad y concluye en una propuesta distributiva unánimemente aceptada. El repaso de dos de las teorías más influyentes, las de Harsanyi y Rawls, sirve de hilo argumental para relacionar la imparcialidad con la teoría de la elección racional en condiciones de incertidumbre, a la vez que se resalta la potencialidad de este tipo de enfoques para propiciar un acuerdo más amplio sobre la distribución de la renta.*

Banatzeko irizpideen justifikazioak oinarri etikoa behar du, hots, inpartzialtasuneko baldintza idealetan eraikia. Hasierako proposamen horrekin, artikulua errenta banaketaren kontratu oinarrietan sartzen da, berdintasunaren ezaugarriak, epai morala den aldetik, abiapuntua delarik. Indibidualismoa eta razionaltasuna gordetzeko beharra mantenduz, inpartzialtasunak gizartearen lagun guztien interesak zaintzen dituen gizarte estatuen antolakuntza ahalbidetzen du eta guztiek onartzen duten banaketa proposamen bat eskaini. Eragin handiena izan duten teoretatik bi, Harsanyi-rena eta Rawls-ena, aurkeztea argumentuaren haria izango da inpartzialtasuna eta hautaketa razionala ziurgabetasuneko baldintzetan elkar lotzeko. Aldi berean, ikuspegi hauek errenta banaketaren gainean adostasun handiagoa lortzeko duten ahalmena azpimarratzen da.

*The justification of distributive criteria must possess an ethical base, i.e., it should be constructed using suitable impartiality terms as a foundation. Based on this initial proposal, the paper reviews a number of contractual elements required for the redistribution of income by characterising equality as a moral judgement. By maintaining individualism and rationality demands, impartiality allows for the management of a number of social states that respect the interests of all members of society and is subsequently conducive to an unanimously accepted distributive proposal. A review of two of the most influential theories, those of Harsanyi and Rawls, provides the threads needed to connect impartiality to the theory of rational choice under conditions of uncertainty and also serves to underline the potential of approaches of this kind with regard to achieving a broader consensus in matters concerning income distribution.*

- 1. Introducción**
  - 2. La formulación de juicios éticos sobre la igualdad: imparcialidad y comparabilidad**
  - 3. Racionalidad individual y preferencias éticas**
  - 4. ¿Cuánta aversión a la desigualdad?**
  - 5. Conclusiones**
- Referencias bibliográficas**

Palabras clave: ética, criterios distributivos, desigualdad.  
Nº de clasificación JEL: A13, D31, D63, D81, H20

## **1. INTRODUCCIÓN**

Los juicios sobre la distribución de la renta son, casi siempre, juicios éticos. Para muchos economistas, ahí terminan las posibilidades del análisis económico para desarrollar un tratamiento competente sobre cuál debe ser la distribución justa o correcta del producto social. Si la igualdad es esencialmente una cuestión de justicia, parece como si los principios morales que la informan no pudieran ser capturados en las redes de la racionalidad individual, como si no fuese posible derivar una lógica conceptual sobre la distribución y tuviésemos que renunciar a nuestras señas de identidad científica para dar cabida a los más variados y contrapuestos criterios éticos externos. No son pocos quienes creen que lo mejor que puede hacerse es definir unas nociones apriorísticas de

equidad y enfrentarse directamente con ellas, analizando sus implicaciones y su compatibilidad con las condiciones habituales que se establecen en la teoría de la elección social.

El presente artículo se sitúa, sin embargo, en un estadio anterior; tratamos de explicar aquello que los modelos de elección social no suelen explicar: la justificación de los conceptos de igualdad utilizados. Pero, ¿sobre qué bases éticas podemos construir nuestros juicios acerca de la igualdad? En primer término, desechamos la formulación de criterios distributivos deontológicos en los que se apela a intuiciones morales comunes o a principios fundamentales como el respeto a los demás en cuanto agentes racionales. Resulta difícil admitir que en el ámbito de la distribución de la renta existan principios morales "verdaderos"

susceptibles de ser conocidos mediante la introspección y la intuición moral. En segundo término, el enfoque adoptado en este trabajo se sitúa en el lugar de las teorías contractualistas, porque nos preocupa especialmente la legitimidad del método a través del cual se resuelve el problema distributivo, más allá de los propios resultados obtenidos. Renunciamos, por tanto, a considerar la igualdad —cualquiera que sea la forma en que se defina— como algo inherentemente bueno y nos impondremos las mismas restricciones metodológicas que suelen presidir el análisis económico de los problemas de asignación —individualismo, racionalidad—, junto con las condiciones específicas de moralidad exigibles en la formulación de reglas distributivas. Por último, no prestaremos especial atención al espacio que sirve de base para evaluar la desigualdad, ni a los efectos de la redistribución sobre el sistema de incentivos. Siendo plenamente conscientes de las enormes diferencias asociadas a definiciones alternativas de igualdad<sup>1</sup> —de libertades, de oportunidades, de resultados—, simplificaremos la dimensión elegida en los términos más comunes de desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza. Y en cuanto a los efectos sobre los incentivos, asumiremos que los argumentos en favor de la igualdad, obtenidos en condiciones que podrían denominarse de equilibrio parcial, deben interpretarse como juicios éticos reivindicadores de una consideración explícita de los problemas distributivos en el ámbito de las decisiones colectivas, sin que ello represente ignorar la imposibilidad, y la irrazonabilidad, de

aplicación práctica de las propuestas igualitarias.

Desde la posición que aquí se defenderá, el requisito de moralidad se concibe como absolutamente necesario para construir una propuesta distributiva interpersonalmente aceptable, esto es, consensuada. Y se entenderá como juicio moral aquel que se emite bajo condiciones ideales de imparcialidad, en las que los intereses de todos los individuos de la sociedad son tenidos en cuenta de igual modo que los de uno mismo, por lo que puede también hablarse de que se ha alcanzado un acuerdo o se ha suscrito un contrato social. Pero esto no significa que los juicios éticos distributivos no puedan ser analizados en el marco de un esquema conceptual basado en la racionalidad individual. Lejos de suponer un incumplimiento de los postulados —diferentes según el enfoque que se adopte— que definen la racionalidad individual, la formulación de juicios morales responde a una lógica maximizadora compatible y complementaria con la lógica maximizadora del comportamiento individual. La ética distributiva subsiguiente será, por tanto, una ética individualista, racional e imparcial (consensuada).

La irrupción del individualismo y la racionalidad en el terreno de la ética se entiende mejor recurriendo a la distinción, efectuada por Harsanyi (1955:74), entre preferencias subjetivas y preferencias éticas. Las primeras revelan los intereses estrictamente personales del individuo (su función de utilidad), tanto si se postula la absoluta independencia de su bienestar respecto a los demás (comportamiento egoísta), como si se admite la interdependencia entre las funciones de utilidad a partir, por ejemplo, de la

---

<sup>1</sup>Véase, por todos, Sen (1992).

existencia de externalidades distributivas (comportamiento altruista). Las preferencias éticas, en cambio, atienden a principios generales, a actitudes morales ante los problemas de organización social (función de bienestar social), como los que afectan a la distribución de la renta. La compatibilidad entre unas y otras es, sin embargo, factible: "Así tiene sentido que un individuo *repruebe* moralmente (en términos de sus preferencias 'éticas') una distribución desigual del ingreso, que lo beneficia económicamente, y, al mismo tiempo, la *prefiera* (en términos de sus preferencias 'subjetivas') a otra más equitativa, o aun *pelee* por ella; será este un comportamiento moralmente lamentable, pero, desde luego, no inconcebible lógicamente"<sup>2</sup>. Es la misma distinción establecida por Arrow (1951:182-191), a partir de Rousseau y Kant, entre la voluntad individual de una persona y su voluntad general, entre la que rige sus actividades cotidianas, a la manera de un imperativo pragmático, y la que regula sus juicios sociales, obtenida en condiciones ideales como una especie de imperativo moral. Son, por tanto, las preferencias éticas las que reúnen la fuerza moral necesaria para determinar una función de bienestar social, para formular, en suma, una propuesta distributiva.

Sin embargo, el conocimiento de las preferencias éticas de la gente no es algo inmediato: requiere unos presupuestos de racionalidad y unas condiciones de imparcialidad. En relación con los primeros, situaremos el punto de partida en las preferencias subjetivas de los individuos, en la defensa de sus intereses

estrictamente personales, admitiendo que se trata de maximizar una función de utilidad que, además, supondremos completamente independiente de las de los demás —sin posibilidad, por tanto, de consideraciones altruistas. Pero para dar el paso desde las preferencias subjetivas a las preferencias éticas son necesarias, además, unas condiciones de imparcialidad que garanticen que los principios distributivos derivados de la función de bienestar social son unos principios justos. Ello exige, por una parte, un requisito de incertidumbre sobre la posición personal de quien emite un juicio subjetivo en relación con las posibilidades sociales existentes, de manera que sus elecciones no estén mediatizadas por su situación real<sup>3</sup>; y por otra, algún supuesto adicional de compatibilidad de las preferencias que permita generalizar al conjunto de la sociedad los juicios emitidos por uno de sus miembros —el observador ético—, o considerar que se ha suscrito un acuerdo social entre todos ellos.

Los juicios de bienestar así formulados dan lugar a una función de bienestar social (una constitución) que incorpora las preferencias éticas de la gente, es decir, sus actitudes imparciales sobre la bondad de los diferentes estados sociales y, en particular, sobre las reglas que deben regir la distribución de la renta. Asumiendo la existencia de una relación directa entre imparcialidad y una cierta clase de riesgo, el procedimiento se convierte en un asunto de elección en condiciones de incertidumbre, aunque

<sup>2</sup> Harsanyi, J. C. (1955), p. 74.

<sup>3</sup> Un enfoque alternativo para el estudio de la justicia distributiva se basa en la teoría de la negociación, desarrollada a partir del clásico trabajo de Braithwaite (1955). Véanse, al respecto, los trabajos de Yaari y BarHillel (1984) y Gauthier (1986), así como la crítica de Roemer (1986).

puede establecerse la distinción entre quienes circunscriben la decisión a un problema de elección entre individuos racionales, sin introducir la idea del contrato, y quienes la remiten explícitamente a una asamblea que debe alcanzar un contrato social. En ambos casos, sin embargo, el problema al que se enfrentan los sujetos es muy similar a la elección entre diferentes juegos alternativos en los que los premios se corresponden con el nivel de renta futuro en la sociedad. La clave está, por tanto, en considerar unos axiomas básicos de elección racional en situaciones de incertidumbre para determinar el resultado de la elección compatible con dichos axiomas. Como ha señalado Olson (1987:204), gran parte del atractivo de este tipo de teorías "deriva de su potencial para convertir disputas aparentemente arbitrarias sobre conflictos de intereses y diferencias en las inclinaciones morales, en problemas solubles de toma racional de decisiones bajo incertidumbre".

Con estos presupuestos el trabajo se organiza del modo siguiente. La sección 2 analiza cómo se formulan las condiciones de imparcialidad y comparabilidad para que las preferencias individuales respecto a la ordenación de los estados sociales puedan alcanzar la condición de juicios éticos distributivos. Puesto que la regla distributiva, dimanante de una función de bienestar social, opera sobre una base individualista, la sección 3 examina el patrón de racionalidad de las elecciones individuales. La sección 4 discute las implicaciones distributivas de la aversión al riesgo en contextos de elección bajo incertidumbre. El trabajo concluye con unas breves conclusiones.

## 2. LA FORMULACIÓN DE JUICIOS ÉTICOS SOBRE LA IGUALDAD: IMPARCIALIDAD Y COMPARABILIDAD

La base normativa sobre que la economía asienta su aspiración a formular juicios éticos es siempre la misma: para que una elección derivada de preferencias estrictamente personales tenga la consideración de juicio ético debe mantenerse en los mismos términos, cualesquiera que sean las permutaciones interpersonales que se realicen y cualquiera que sea la posición que uno mismo ocupe. Como recuerda Sen (1970:163), es el viejo principio de equidad de Sidgwick (1874:379), derivado de la regla de oro del Evangelio —"Haz a los demás lo que desearías que los demás hiciesen contigo"— y del precepto kantiano de la ley moral —"Actúa siempre según la máxima de que lo que haces pueda ser al mismo tiempo una ley universal".

La vinculación entre ética e imparcialidad tiene una larga tradición en la literatura sobre elección social. Por su relación con el objetivo de este trabajo nos referiremos únicamente a tres de los principios que más influencia han ejercido en la determinación de las reglas morales distributivas: la universalizabilidad de Hare, el requisito de imparcialidad de Harsanyi y la equidad de Rawls.

La condición de universalizabilidad de Haré (1963) determina que hay que dar ponderación a los intereses iguales de todas las personas, en coherencia con la máxima utilitarista de que todo el mundo cuenta como uno y nadie más que uno. Cuando se está emitiendo un juicio, por ejemplo sobre la distribución de la renta, se trata de encontrar una regla moral a la

que podamos obligarnos prescriptivamente y que estemos dispuestos a aceptarla en situaciones relevantemente similares, es decir, en situaciones en las que lo único que cambia es la posición que ocupan los distintos individuos, mientras las propiedades generales siguen siendo las mismas (Hare, 1963:89-90).

De forma semejante, el concepto de impersonalidad de Harsanyi (1953, 1955) coloca al individuo en una situación en la que tiene que elegir desconociendo sus características personales. En consecuencia, la elección no se limita a contemplar los posibles estados sociales objetivos, sino que incluye la eventualidad de ser cualquier individuo en esos diferentes estados con la misma probabilidad. Como señala Pattanaik (1968:303-305), esto es una combinación de la universalizabilidad de Haré y de la idea del riesgo que representa para un individuo la posibilidad de terminar en una u otra posición. Al basarse en el postulado de equiprobabilidad, los juicios subsiguientes pueden ser calificados como éticos no sólo porque se formulen sin conocer la posición que cada uno va a ocupar, sino porque se mantienen aun sabiendo que uno tiene igual probabilidad de ocupar cada posición.

El principio de equidad de Rawls (1958, 1971) está asociado al velo de ignorancia con que cubre al grupo de personas que en la posición original han de acordar unos principios de justicia. Para que el resultado de la deliberación reúna la fuerza moral necesaria, nadie debe conocer su posición real en la sociedad, ni sus capacidades y talentos, ni siquiera los rasgos personales de su propia psicología, como la aversión al riesgo o su tendencia al pesimismo o al optimismo

(Rawls, 1971:163-164). La ignorancia, por tanto, de los intereses particulares de cada uno garantiza la moralidad de la elección: nadie se atreverá a inclinar la balanza de su lado, porque desconocerá cuál es su lado.

A pesar de sus diferencias, los tres requisitos enunciados permiten derivar las preferencias éticas en las que se sustenta la función de bienestar social, convirtiendo la decisión sobre los principios de justicia en un problema de elección racional en condiciones de incertidumbre. Sin embargo, el ejercicio de imaginarse a sí mismo en cada uno de los estados sociales posibles y, más aún, de asumir la transformación de personalidad necesaria para identificar lo que los demás experimentarían en cada situación de acuerdo con sus propios rasgos subjetivos, equivale a llevar a cabo una sofisticada comparación interpersonal de utilidades (Pattanaik, 1968:301-302; Sen, 1970:184), algo que siempre ha producido gran incomodidad a los economistas.

Pero las comparaciones interpersonales de utilidad son casi absolutamente inevitables si pretendemos obtener juicios sobre la distribución de la renta<sup>4</sup>. Ni siquiera Myrdal y Robbins, que en los años treinta combatieron su estatus supuestamente lógico, ni el mismo Pareto, cuya teoría de la utilidad sirvió de alternativa al utilitarismo clásico y neoclásico, negaban la posibilidad, y aun la conveniencia, de realizar

<sup>4</sup> Sólo en el caso de que las funciones de utilidad sean interdependientes, pueden llevarse a cabo políticas redistributivas compatibles con el criterio de eficiencia paretiana, sin necesidad por tanto de realizar comparaciones interpersonales de utilidad (véase Hochman y Rodgers [1969], Olsen [1969] y Zeckhauser [1971], y para una presentación panorámica, Brennan [1975], Medel [1981] y Bandrés [1993] cap. 3).

comparaciones interpersonales de utilidad<sup>5</sup>; lo que rechazaban eran las bases pretendidamente objetivas con que los utilitaristas trataban de legitimarlas. La comparabilidad dimanaba directamente del supuesto de igualdad de las funciones de utilidad individuales, admitido en la axiomática utilitarista como una premisa de hecho, no ética. La extracción tactual del postulado provenía del igualitarismo analítico de Hobbes, según el cual la igualdad es algo inherente a la naturaleza humana, a diferencia del igualitarismo normativo de los escolásticos, para quienes la igualdad natural no era un juicio tactual, sino un postulado moral basado en creencias cristianas, como la de que Jesucristo murió por la salvación de todos (Schumpeter, 1954:161). Aunque en uno y otro caso el supuesto es el mismo, su caracterización como juicio de hecho o como juicio normativo varía sustancialmente la legitimación de las conclusiones. Las críticas de las comparaciones interpersonales de utilidad en los años treinta nacieron precisamente en este punto.

La recuperación de supuestos próximos al de igualdad de las funciones de utilidad se basó, en lo sucesivo, en principios más sofisticados, a medio camino entre la objetividad del utilitarismo clásico y el ámbito opuesto de los juicios de valor. Así por ejemplo, para Harsanyi (1975a) la base de las comparaciones interpersonales reside en un postulado de similitud, que permite estimar razonablemente las preferencias y la utilidad que otras personas derivarían de una serie de alternativas, teniendo presentes sus características biológicas, culturales, sociales o educativas.

<sup>5</sup> Véase el apartado 2.1 de Bandrés (1993).

Una operación de esta clase podrá hacerse más o menos correctamente, pero la realidad es que en numerosas ocasiones tenemos que recurrir a tales comparaciones. El método de pasar por alto las variables que no pueden cambiarse —y que podrían considerarse innatas— reduciría las diferencias que separan a los individuos y elevaría, por tanto, el margen de fiabilidad de las comparaciones interpersonales, reforzando su justificación tactual y expurgando, supuestamente, todo vestigio ético<sup>6</sup>. Cuando efectuamos una comparación interpersonal necesariamente tenemos que recurrir a nuestros propios valores centrales, normas que no hemos elegido —al menos en el sentido ordinario de lo que constituye una elección—, aunque sean ellas las que guían nuestras elecciones. Pero eso no significa que estemos adelantando ningún tipo de juicios, y mucho menos juicios normativos relacionados con la justicia, la equidad o el bienestar social. Una cosa son las comparaciones interpersonales y otra los juicios normativos derivados de ellas (Davidson, 1986).

Arrow, Tinbergen y Kolm elaboran también postulados parecidos al de similitud para abordar el mismo problema. El primero (Arrow, 1963: 235-237) interpreta las comparaciones interpersonales en términos de simpatía por los demás, incluyendo los atributos o características individuales en la propia comparación. Así, las implicaciones que

<sup>6</sup> "Mi función de utilidad puede ser muy distinta de la suya, pero puesto que nuestras funciones de utilidad están gobernadas por las mismas leyes psicológicas básicas, si yo tuviera sus características personales —y, particularmente, si tuviera su herencia biológica y su pasado— entonces es de suponer que mi función de utilidad sería exactamente igual a la suya" (Harsanyi [1975 a], p. 314).

para un individuo tiene un determinado estado social serían las mismas para todos, pues cada estado incluiría todo lo que caracteriza el bienestar personal: no sólo los bienes que se poseerían, sino también los gustos y las relaciones de interdependencia entre las utilidades individuales. Tinbergen (1957), por su parte, prescinde de las variables que no son relevantes en el bienestar personal y considera los atributos personales no como parámetros, sino como variables con influencia sobre la utilidad. De este modo, las diferencias entre individuos en su capacidad, renta o trabajo, pueden interpretarse como desviaciones respecto a unos valores medios. Finalmente, Kolm (1972) recurre al concepto de "preferencia fundamental" para expresar la misma idea. Cuando dos personas tienen preferencias distintas es porque existe alguna razón para ello; basta con trasladar esa razón, cualquiera que sea, desde la estructura de las preferencias al objeto de las preferencias, para alcanzar la identidad en la preferencia de los dos sujetos. Repitiendo la operación cuantas veces sea necesario, obtendríamos finalmente un sistema de preferencias idéntico —las preferencias fundamentales— para todos los miembros de la sociedad, que describiría al "individuo representativo". En última instancia, si la sociedad analizada comprendiese la totalidad de los seres humanos, la preferencia común, dice Kolm, vendría a recoger la esencia constitutiva de la naturaleza humana.

No pretendemos negar, en modo alguno, que todos estos métodos de comparabilidad terminan reduciendo al individuo a una lista de cualidades que parece negar su propia autonomía, un elemento básico que determina la mutua

inconmensurabilidad entre la gente (Arrow, 1977:160). Si la comparabilidad es esencial para la resolución ética del problema distributivo, pero sólo tras delicadas estilizaciones es posible sostener la simetría perfecta entre los individuos, habrá que mantener algún grado de escepticismo sobre la posibilidad de encontrar una respuesta definitiva. Pero también es razonable pensar que si descontamos los procesos de aprendizaje que dan lugar a las funciones de preferencias individuales y consideramos, como Ng (1975a: 89-90), una función de bienestar social a largo plazo, todos los sujetos quedarían reducidos a la categoría de personas que aproximadamente tienen igual capacidad para derivar utilidad a partir de la renta, por lo que deben contar por igual en el cálculo social.

Aun reconociendo que no existe ningún método infalible para llevar a cabo tales comparaciones, el postulado de similaridad de Harsanyi o el concepto de pretenda fundamental de Kolm pueden servir para salvar una parte del problema, la que se refiere al ámbito estricto de la redistribución de la renta. Esta había sido también la posición de Marshall, de Pigou, e incluso del propio Pareto, cuando referían las comparaciones interpersonales de utilidad no a individuos concretos, sino a grupos de personas suficientemente amplios (Marshall, 1890: 17), a "individuos que no se desvían demasiado de un cierto tipo medio" (Pareto, 1896-97: libro II, 48). En los términos expresados por Pigou (1951: 292), "si tomamos al azar grupos de personas de la misma raza y educados en el mismo país, encontraremos que en muchos rasgos son comparables por tests objetivos y que son en término medio muy parecidos; y, por otra parte, en



los caracteres fundamentales no necesitamos limitarnos a personas de la misma raza y país. Sobre esta base, estamos autorizados, creo, a inferir por analogía que son probablemente también muy semejantes en otros aspectos. En todos los asuntos prácticos actuamos con este supuesto. No podemos probar que es cierto. Pero tampoco necesitamos hacerlo (...) A menos que tengamos una razón especial para creer lo contrario, una cantidad dada de una materia puede presumirse que produce una cantidad similar de satisfacción, no entre dos hombres cualesquiera, sino entre miembros representativos de grupos o individuos".

Con todo, si los escrúpulos del observador ético son tan poderosos que no le permiten aceptar un sistema de comparaciones interpersonales basado en "individuos representativos", aún podemos ofrecerle una salida, un tratamiento probabilístico que tranquilice su conciencia neoparetiana: el teorema igualitario de Lerner. Si no podemos descubrir con certeza si la utilidad marginal de la renta de una persona es mayor, igual o menor que la de otra, sí podemos suponer, en cambio, que la capacidad individual para derivar utilidad de la renta es estadísticamente independiente del volumen de ésta. Admitamos, por tanto, que no hay una sola función de utilidad, sino múltiples funciones que pueden pertenecer a cualquier individuo, aunque no sepamos a quién. En un contexto de incertidumbre como el descrito, Lerner (1944: cap. III) adopta un enfoque bayesiano por el que asigna a cada función de utilidad la misma probabilidad de pertenecer a cada individuo (supuesto de equiprobabilidad) y demuestra que, si la utilidad marginal de la renta es decreciente, para maximizar el

valor *probable* del bienestar social a partir de un volumen *dado* de renta total, hay que distribuir ésta de forma igualitaria. Aun cuando no es posible afirmar con *seguridad* que el resultado igualitario maximice el bienestar total, sí puede *esperarse* que lo haga<sup>7</sup>.

La aportación de Lerner salvaba, por tanto, la más seria objeción de que había sido objeto la economía utilitarista del bienestar: la vieja premisa sobre el igualitarismo analítico de los seres humanos para derivar utilidad a partir de un determinado nivel de renta. Su sustitución por un nuevo supuesto que, en ausencia de cualquier otro tipo de información, consideraba que cualquier función de utilidad podía pertenecer a cualquier individuo con la misma probabilidad, representó, en relación con el problema distributivo, la contribución más importante al cuerpo teórico del utilitarismo desde el reforzamiento de su base analítica con la teoría de la utilidad marginal. El escaso eco que, sin embargo, provocó —únicamente Friedman (1947) descubriría con prontitud el valor de la demostración de Lerner—, probablemente se debió a su evocación de un pasado utilitarista que a mediados de los años cuarenta se consideraba completamente superado. Sólo con el transcurso del tiempo, cuando la economía normativa alcanzó un cierto equilibrio entre las reglas utilitarias y paretianas, la contribución de Lerner sería valorada en toda su magnitud.

<sup>7</sup> Bennett (1981) demostraría posteriormente que si el grado inicial de desigualdad es muy grande, la distribución igualitaria entre dos sujetos proporciona no sólo una ganancia de bienestar mayor que la igualmente probable pérdida, sino una ganancia segura. O dicho de otro modo, "la probabilidad de una ganancia efectiva supera en realidad el 50 por ciento, siendo el exceso tanto mayor cuanto más grande sea la desigualdad inicial" (Bennett, 1981: 167).

La ingeniosa solución propuesta de Lerner al problema de la incertidumbre fue, sin embargo, criticada por dos razones: porque no contenía una demostración rigurosa para el caso de  $N$  personas —Lerner sólo presentó un análisis gráfico con dos personas extendiendo sus conclusiones a  $N$  personas a través de una argumentación informal basada en la Ley de los grandes números— y por el enfoque bayesiano de equiprobabilidad con que se enfrenta a la incertidumbre sobre la forma de las funciones de utilidad individuales. Pero lo cierto es que el teorema de Lerner, reformulado posteriormente por otros autores, abrió la puerta a una nueva fundamentación de las propuestas igualitarias.

Aun sin compartir en absoluto el tipo de razonamiento llevado a cabo por Lerner<sup>8</sup>, Friedman (1947) realiza una demostración rigurosa del teorema eliminando el supuesto de equiprobabilidad y agrupando a los individuos en "clases de satisfacción", constituidas por aquéllos con idénticas funciones de utilidad. Al no haber relación alguna entre la capacidad para disfrutar de la renta y la cantidad que de la misma se posee, la distribución de probabilidades de la renta es igual en las

clases formadas, por lo que la renta media tiene el mismo valor en todas ellas. En consecuencia, no es compatible con el supuesto de equiprobabilidad que se produzcan redistribuciones entre diferentes clases y, además, la redistribución en cualquiera de ellas no afectaría para nada a las demás. Por ello, el problema se reduce a maximizar la utilidad global de cada clase de satisfacción por separado. No es difícil comprobar cómo una distribución igualitaria logra maximizar el bienestar total en cada clase de satisfacción, y puesto que hay igualdad dentro de cada clase, dadas rentas medias iguales entre clases, se alcanza la igualdad de renta en toda la sociedad<sup>9</sup>.

Una nueva demostración para el caso de  $N$  personas fue llevada a cabo por Sen (1973), cambiando también el supuesto de equiprobabilidad por otro en el que tan sólo se considera la eventualidad de que cada función de utilidad pertenezca a cada uno de los individuos, pero sin especificar con qué probabilidad. A continuación, sustituye el criterio de decisión basado en la maximización del bienestar social esperado —y que ya no puede definirse, al no contar con una asignación de probabilidades—, por una estrategia maximin, caracterizada por la búsqueda de una distribución de la renta

<sup>8</sup> "El discutir acerca de la capacidad de disfrutar la satisfacción en simple cháchara, a menos que exista una posibilidad conceptual de determinar la eficiencia relativa de los individuos en cuanto máquinas de placer (...) Supongamos (...) que se descubre un centenar de personas, en los Estados Unidos, son unas máquinas de placer mucho más eficientes que las restantes, de forma que su renta tendría que ser diez mil veces mayor que la de las siguientes máquinas de placer para maximizar de esta forma la utilidad total. ¿Estaría dispuesto Lerner a aceptar la división de la renta que resultaría como un óptimo, aun cuando fuese completamente consecuente con todos los restantes objetivos (tales como la maximización del total?)" (Friedman, 1947: 288-289).

<sup>9</sup> Una demostración parecida es la de Breit y Culbertson (1970) quienes también sustituyen el supuesto de equiprobabilidad por el de que cada persona tiene su gemelo idéntico en cuanto a función de utilidad, emparejándolos en una "isla" similar a la "clase de satisfacción" de Friedman, en la que la renta media de cada pareja sería la misma, es decir, la renta media de la sociedad. El nuevo supuesto, sin embargo, es mucho más restrictivo que el de Friedman, porque equivale a considerar que cada individuo situado por debajo de la renta media de la sociedad tiene su gemelo idéntico en la mitad superior de la población, con la misma desviación absoluta respecto a la renta media.

que haga máximo el peor de todos los valores posibles del bienestar social asociados a cada distribución. Con estas premisas se demuestra que la distribución correspondiente es aquella en la que las rentas están divididas igualitariamente, de forma que cualquier permutación de las funciones de utilidad individuales no varía el valor del bienestar total. Al ser la distribución elegida la media ponderada de todas las posibles, y trabajar con funciones de utilidad cóncavas o cuasi-cóncavas, el bienestar asociado a la distribución igualitaria es mayor que el peor resultado posible —en términos de bienestar social— de las demás distribuciones. En consecuencia, la distribución igualitaria se convierte también en la política a seguir no sólo bajo el supuesto de equiprobabilidad, sino adoptando una estrategia maximin. De este modo, Sen (1973) rescata el teorema de Lerner del marco utilitarista, generalizándolo para una mayor amplitud de posibilidades: basta con considerar una función de bienestar social separable aditivamente, tomando las transformaciones estrictamente cóncavas de las utilidades de los individuos y sumándolas.

Pero desde el enfoque que hemos adoptado en este trabajo, la reformulación más interesante del teorema de Lerner es la que lleva a cabo Samuelson (1964), quien sitúa el problema de la ignorancia sobre la forma de las funciones de utilidad en un contexto de elección constitucional en el que cada persona tiene igual probabilidad de percibir cualquier nivel de renta que le depare un futuro con absoluta incertidumbre. Si todos los individuos tuviesen funciones de utilidad marginal decreciente —lo que significa una situación generalizada de aversión al riesgo—, cualquiera de ellos preferiría

una división igualitaria antes que arriesgarse a que le correspondiese una renta demasiado baja, por lo que la regla igualitaria sería votada unánimemente.

### 3. RACIONALIDAD INDIVIDUAL Y PREFERENCIAS ÉTICAS

Pero ¿cómo se lleva a cabo la elección, bajo qué patrón de racionalidad? Habremos de precisar, inicialmente, que simplificaremos la noción de utilidad estableciendo una identificación entre preferencias, elección y bienestar, por lo que el objetivo (el bienestar) de un individuo se concibe como la satisfacción de sus preferencias. Pero además, las preferencias establecen una asociación perfecta entre bienestar e interés propio, sin que pueda atribuirse a los sujetos comportamientos orientados por motivaciones morales<sup>10</sup>.

En estas condiciones, el principal paradigma en que se ha sustentado la teoría de la decisión durante los últimos cincuenta años ha sido la teoría de la utilidad esperada. Su confirmación como teoría de la elección racional se produce a partir del trabajo de von Neumann y Morgenstern (1944). En él se demuestra que si las preferencias de una persona satisfacen unos determinados axiomas, la ordenación de un conjunto de loterías con arreglo a dichas preferencias coincide con la efectuada con arreglo a su utilidad esperada. En particular, y teniendo en

---

<sup>10</sup> Frente a la fundamentación de la justicia en elecciones guiadas por el Interés propio, Barry (1989:352-371) considera factible mantener la imparcialidad inherente a la posición original con individuos cuya conducta se mueve por el impulso moral de alcanzar un acuerdo razonable, una concepción de la justicia que otros con la misma motivación no podrían rechazar.

cuenta la reformulación efectuada por Marschak (1950), los axiomas de von Neumann—Morgenstern pueden resumirse en cuatro: ordenación, continuidad, independencia y equivalencia entre loterías compuestas y simples equivalentes:

1. Ordenación: La relación de preferencias debe ser reflexiva, completa y transitiva.

2. Continuidad: si  $x$  es preferido a  $y$ , e  $y$  es preferido a  $z$ , existe alguna probabilidad  $p$ , entre cero y uno, que hace indiferente la lotería  $px+(1-p)z$  con un resultado cierto  $y$ .

3. Independencia (principio de cosa segura): si  $x$  es preferido a  $y$ , la lotería  $px+(1-p)z$  será preferida a otra lotería  $py+(1-p)z$ , es decir, que entre dos loterías uno de cuyos resultados ( $z$ ) es el mismo en ambas y con la misma probabilidad, la ordenación depende únicamente de los demás resultados ( $x, y$ )—diferentes— de las loterías.

4. Equivalencia entre loterías compuestas y simples equivalentes: una lotería compuesta (cuyos resultados son también loterías) es equivalente a la lotería simple que resulta de multiplicar las probabilidades correspondientes. La lotería  $L_1$  otorga con probabilidad  $p$  el resultado  $x$  con probabilidad  $q$  e  $y$  con probabilidad  $(1-q)$ , y con probabilidad  $(1-p)$  una segunda lotería en la que se alcanza  $z$  con probabilidad  $r$  y  $w$  con probabilidad  $(1-r)$ ; pues bien,  $L_1$  será indiferente con otra  $L_2$  en la que  $x$  tiene una probabilidad  $pq$ ,  $y$  una probabilidad  $p(1-q)$ ,  $z(1-p)r$  y finalmente  $w(1-p)(1-r)$ .

Harsanyi (1955) y Vickrey (1960) suponen que las preferencias de los sujetos —tanto las personales como las

éticas— satisfacen los axiomas de racionalidad de von Neumann-Morgenstern y que, por tanto, la ordenación de las alternativas, es decir, de los estados sociales y sus probabilidades correspondientes, se ajusta a la teoría de la utilidad esperada. En condiciones de incertidumbre, se considera que cualquier posición es igualmente probable, por lo que cada sujeto identificará el bienestar social de un estado con la media aritmética de las utilidades individuales, prefiriéndose aquél que proporcione una mayor utilidad esperada. La desigualdad es un riesgo que se evalúa, por tanto, teniendo en cuenta la equiprobabilidad de todas las posiciones posibles en la distribución de utilidades. Pero la adopción del supuesto de equiprobabilidad no es sólo un mecanismo de decisión bajo incertidumbre, cumple también el papel de un supuesto ético, porque lo que se pide a cada sujeto que trata de evaluar los estados sociales alternativos es que se ponga en la posición de todos los demás y actúe como observador imparcial en el proceso de elección.

Si existe un conjunto de  $n$  personas con una distribución de probabilidades en la que  $p_i$  es la probabilidad de ser el individuo  $i$ , y si se cumplen los axiomas de racionalidad de von Neumann-Morgenstern, para un estado social  $x$  será posible asignar un valor real  $U_i(x)$  a cada posición posible en ese estado social, de manera que finalmente la utilidad esperada en el estado social  $x$  será:

$$W(x) = \sum_i p_i U_i(x) \text{ con } i=1, 2, \dots, n$$

Y bajo el supuesto de equiprobabilidad,  $p_i = 1/n$ , el valor asignado al estado social  $x$  será:

$$W(x) = 1/n \sum_i U_i(x)$$

es decir, la media aritmética de las utilidades individuales. Por lo que el estado social seleccionado será aquél que maximice la utilidad esperada.

Harsanyi (1955) presentó también una formulación axiomática su función de bienestar social prescindiendo de las connotaciones éticas del supuesto de equiprobabilidad. Los dos primeros axiomas implican que tanto las preferencias personales como las éticas satisfacen los postulados de racionalidad bayesiana (preferencias, portante, del tipo von Neumann-Morgenstern), mientras el tercero es el criterio de optimalidad de Pareto, en virtud del cual si un individuo  $i$  prefiere un estado social  $x$  frente a otro  $y$ , y nadie tiene preferencias en sentido contrario, puede decirse que  $i$  tiene una preferencia ética sobre  $x$ . El teorema resultante es que la función de bienestar social del individuo  $i$  será una combinación lineal de las utilidades individuales

$$W(x) = \sum_i a_i U_i(x) \text{ con } a_i > 0$$

Añadiendo un cuarto axioma, de simetría, la función de bienestar social es una función simétrica de las utilidades individuales, es decir,  $a_1 = a_2 = \dots = a_n$ . Esto significa que se adopta el postulado de similaridad como criterio de comparabilidad interpersonal, otorgando igual ponderación a la utilidad de cualquier individuo, de manera que la función de bienestar social puede escribirse como:

$$W(x) = \sum_i U_i(x)$$

La función de bienestar social derivada por Vickrey y Harsanyi coincide con la adoptada por el utilitarismo clásico: es una función separable, lineal y en la que el bienestar social se define como la suma no ponderada de las utilidades

individuales. Pero además, como Sugden (1981:56-57) demuestra, la solución del problema distributivo es también la misma: una propuesta en favor de la distribución igualitaria de la renta<sup>11</sup>. En particular, dados los axiomas de von Neumann-Morgenstern y un principio de no discriminación —que permita las comparaciones interpersonales— según el cual dos personas en la misma situación deben contar como si tuvieran el mismo bienestar, un individuo estará indiferente entre:

a) ser una determinada persona con una renta conocida e igual a la renta media de la sociedad, y

b) tener idéntica probabilidad de ser cualquiera de las personas, pero con una renta segura también igual a la renta media.

Del mismo modo, estará indiferente entre:

c) tener la certeza de ser la misma persona que en a), pero con una renta derivada de una lotería cuya esperanza matemática es el valor de la renta media, y

d) tener la misma probabilidad de ser cualquier persona con cualquier nivel de renta posible, pues nuevamente se trataría de una lotería con el mismo valor medio esperado.

<sup>11</sup> "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 la utilidad marginal 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, incrementará, por lo general, el bienestar económico" (Pigou, 1920:76).

Por otra parte, suponiendo además que existe aversión al riesgo, preferirá la primera de las opciones mencionadas (posibilidad *a*) que otra en la que tuviera la certeza de ser la misma persona determinada, pero con una renta derivada de una lotería cuya esperanza matemática fuese el valor de la renta que antes era segura (posibilidad *c*). En consecuencia, si *a*) es preferido a *c*), como *a*) era indiferente con *b*) y *c*) lo era con *d*), *b*) será también preferido a *d*). Es decir, el observador imparcial, que desconoce en quién va a convertirse, pero que concede igual probabilidad a todas las posiciones sociales prefiere una sociedad en la que todo el mundo tenga una renta igual a la renta media de la sociedad antes que otra en la que la misma renta total se distribuya desigualmente. Con lo que el resultado igualitario del utilitarismo se vería ahora reforzado por haber sido obtenido en un proceso de elección racional bajo supuestos de incertidumbre.

Es cierto, sin embargo, que la igualdad así obtenida es un valor derivado de un valor superior, la maximización del bienestar social; pero ahora cuenta con una base racional que refuerza su legitimidad y con un origen imparcial que sustenta su condición ética. Todo ello nos parece menos arbitrario que establecer un conjunto de criterios de equidad sobre una moralidad externa mucho más controvertible.

En todo caso, las conclusiones igualitarias de las funciones de bienestar social anteriores derivan de una concepción de la racionalidad basada en los axiomas de von Neumann-Morgenstern, por lo que el incumplimiento de alguno de ellos cuestionaría esos resultados. Debemos entrar, entonces, en el análisis de la

contingencia empírica de los supuestos, donde adquiere una importancia decisiva el grado de aversión al riesgo en el escenario de elección bajo incertidumbre.

Las críticas se inician en el contexto mismo de la elección individual, es decir, en las que hemos llamado preferencias personales (Luce y Raiffa, 1957). Revisiones como las de Schoemaker (1982) ponen de relieve que la evidencia empírica disponible es, por lo general, contraria a la hipótesis de maximización de la utilidad esperada, mientras autores como Sugden (1991) consideran que algunos axiomas (completitud, transitividad e independencia) son más fuertes que los requeridos por una concepción instrumental de la racionalidad.

En el contexto de la elección social, la cuestión se centra en si las preferencias éticas satisfacen los axiomas de maximización de la utilidad esperada. Una de las primeras críticas, la de Pattanaik (1968), toma como objetivo los axiomas de ordenación y de equivalencia entre loterías compuestas y simples equivalentes. El primero se vería incumplido por la intransitividad que, en ocasiones, presentan las preferencias éticas y por la imposibilidad de comparar todas las alternativas combinadas de estados sociales y posiciones individuales con sus correspondientes características personales. En cuanto al segundo axioma, también se vería probablemente violado porque al tratar de reducir las alternativas compuestas de estados sociales e individuos posibles, estaríamos realmente combinando las actitudes hacia el riesgo de más de una persona, pues se trataría de evaluar las alternativas desde la

difícil posición que nos obliga a colocarnos en el lugar de los demás.

Pero la crítica con mayores implicaciones en términos distributivos es la realizada inicialmente por Diamond (1967) al axioma de independencia o principio de cosa segura. En una breve nota Diamond trata de demostrar que la aplicación de ese axioma — que considera adecuado en el nivel de elección individual— a la elección entre alternativas sociales llevaría a la sociedad a mostrarse indiferente entre dos estados sociales con la misma utilidad esperada, pero con distinta dispersión, es decir, con diferentes oportunidades para sus miembros. Esto es justamente lo que tratan de evitar Rawls (1971) y Sen (1973) cuando proponen funciones de bienestar social —en el caso de Rawls no es estrictamente así, por cuanto lo que se distribuye no es la utilidad sino los bienes primarios— en las que se incorporan de hecho ponderaciones que conceden mayor peso a los intereses de quienes están en peor posición. El maximin de Rawls equivale a conceder una ponderación infinita al individuo peor situado —la "clase social menos favorecida"—, mientras el axioma de equidad débil de Sen considera que debe otorgarse mayor peso, pero finito, a las funciones de utilidad de los peor situados. Lo que está en juego, por tanto, es la linealidad de la función de bienestar social, su definición en términos de la suma — o la media aritmética— de las utilidades individuales, o la inclusión de argumentos vinculados a la dispersión de dichas utilidades.

Pero ¿acaso la función de bienestar social utilitarista de Harsanyi y Vickrey no incorpora ningún elemento de aversión a la desigualdad? En realidad, las funciones de utilidad  $U_i(x)$  son crecientes y

estrictamente cóncavas respecto a la renta, lo que equivale a afirmar que el sujeto  $i$  presenta aversión al riesgo, es decir, a la desigualdad. De manera que las preferencias individuales preceden a los valores de utilidad asignados a cada posición social, y en esa asignación ya se está incorporando una actitud de aversión al riesgo. Rawls se equivoca, por tanto, cuando argumenta que el utilitarismo supone neutralidad ante el riesgo (Arrow, 1973:107), al confundir la aversión al riesgo respecto a la renta con la aversión al riesgo respecto a la utilidad. Mientras que la aversión al riesgo respecto a la renta tiene sentido porque la renta no se valora por sí misma, sino por sus efectos sobre los objetivos del individuo (la utilidad por ejemplo), la aversión al riesgo respecto a la utilidad, en cambio, no puede ser racionalizada, porque la utilidad es el objetivo último (Ng, 1984:109).

Sería, pues, innecesario e inadmisibles según Harsanyi (1975b) contabilizar dos veces la aversión al riesgo y hacer depender el bienestar social de un determinado estado  $x$  no sólo de la utilidad esperada sino de alguna medida de su dispersión. En términos de renta, el bienestar social sí sería una función no lineal y estrictamente cóncava de las rentas individuales. El bienestar social no depende sólo de la renta media de cada estado social, también depende de su distribución<sup>12</sup>. De manera que las funciones de bienestar social utilitaristas de Harsanyi y Vickrey, aun siendo funciones lineales

<sup>12</sup> "Es verdad que el bienestar social no puede ser equiparado con la renta media per cápita, y que tampoco puede ser una función de esa variable sola. Más bien, si la renta per cápita se mantiene constante, entonces, como la mayoría de nosotros seguramente estaremos de acuerdo, el bienestar social aumentará con una distribución más igual de la renta" (Harsanyi, 1975b:74).

respecto a las utilidades individuales, conceden un mayor peso a la renta de los pobres que a la de los ricos. Y los mismos resultados obtienen Lambert y Weale (1981) cuando el problema distributivo se formula en términos de los bienes primarios de Rawls.

Sen (1985) admite que un cambio en la aversión a la desigualdad afecta de forma concordante a los valores  $U_i(x)$  obtenidos a partir de los axiomas de von Neumann-Morgenstern, alterando también la suma  $W(x)$ . Pero rechaza que los valores  $U_i(x)$  tengan algún significado en términos de utilidad, cualquiera que sea la forma en que ésta se interprete: felicidad, cumplimiento de un deseo, etc. De manera que la función  $W(x)$  no sería en realidad una suma de las *verdaderas* utilidades individuales sino de unos valores  $U_i(x)$  *inventados*, algo que para Sen tiene gran importancia como negación del igualitarismo utilitarista<sup>13</sup>. En realidad, lo que Sen está cuestionando es que pueda llevarse a cabo una ordenación de los estados sociales basada exclusivamente en la racionalidad y sin referencia alguna a la igualdad. Para Sen, la base informativa que proporciona la utilidad individual —que también critica como argumento en el que sustentar un principio de equidad— no necesariamente debe dar lugar a una ordenación mediante suma, sino que puede admitir otras combinaciones en las que se incorporen

<sup>13</sup> También Baumol (1961) ha señalado que la propuesta de cardinalización de von Neumann-Morgenstern nada tiene que ver con el concepto de utilidad subjetiva de los neoclásicos; opinión que sería posteriormente rebatida por Ng (1984). En realidad, el concepto de utilidad de von Neumann-Morgenstern incorpora dos elementos separados: la intensidad de las preferencias y la actitud hacia el riesgo, factor este último que no está presente en el análisis neoclásico de la utilidad.

explícitamente concepciones diferentes de igualdad; su axioma de equidad débil sería un principio posible.

Entraríamos así en el espacio de las que Harsanyi (1975b) llama funciones de bienestar social "super-igualitarias". Si las preferencias igualitarias de un observador imparcial  $j$  satisfacen los axiomas bayesianos de racionalidad, puede sustituirse el postulado de optimalidad paretiana por otro en el que la evaluación de los estados sociales se hace depender no sólo de las preferencias individuales, sino también de las preferencias igualitarias del observador imparcial. En tal caso, la función de bienestar social de  $j$  adoptaría la forma siguiente (Harsanyi, 1975b:81):

$$W(x) = t \sum_i a_i U_i(x) + (1-t) V_j(x) \text{ con } 0 \leq t \leq 1$$

donde  $V_j(x)$  representa la función de preferencias igualitarias del observador  $j$ . Si  $t=1$ , la función de bienestar social sería estrictamente individualista (la misma que hemos obtenido con anterioridad) y si  $t=0$ , la función de bienestar social perdería toda relación con las preferencias individuales. Cualquier valor intermedio de  $t$  sacrificaría en parte la consideración de las utilidades individuales a cambio de dar un mayor peso a las preferencias igualitarias del observador imparcial, renunciando por tanto al individualismo.

El peso de la decisión depende de la importancia que asignemos al individualismo en la formulación de juicios morales. Sacrificarlo en favor de consideraciones explícitamente igualitarias es tanto como decir que en el cálculo social debe discriminarse en favor de unos y en contra de otros, concediendo mayor prioridad social a la satisfacción de las necesidades de los primeros que a la de los segundos.



Mantenerlo, en cambio, es decir simplemente que el proceso de determinación de la función de bienestar social ha de hacerse exclusivamente a partir de las preferencias de todos los individuos por igual; lo que resulta compatible con el hecho de que tales preferencias deban cumplir unos requisitos de imparcialidad para que puedan reunir la condición de preferencias éticas. Los intereses y objetivos de las personas son independientes de las formas sociales concretas; la sociedad y el Estado emanan de acuerdos entre individuos y el interés social no es sino la agregación o el consenso entre los intereses individuales, que son los únicos que cuentan. Si se permitiese la introducción de criterios distributivos explícitos en el momento de la elección bajo incertidumbre o en la posición original, no seríamos capaces de delimitar la superioridad de unos frente a otros y, por tanto, echaríamos por tierra el procedimiento argumental que estamos defendiendo: frente a supuestos de equidad fuerte o débil, siempre podrían contraponerse otros tantos supuestos simétricos de inequidad manteniendo el resto de la axiomática. Lo que pretendemos es, justamente, encontrar una legitimidad para las propuestas igualitarias como resultado de un proceso de elección social. Poco habremos ganado si iniciamos el proceso considerando que todos los individuos ya se han formado un concepto propio de justicia, una idea precisa de cuál debe ser el criterio de equidad.

Como Arrow (1977) señala, el tratamiento asimétrico de los mejor y peor situados está implícito en el concepto de aversión al riesgo de Rawls, o en el decrecimiento de la utilidad marginal de la renta, tan cercano a las tesis utilitaristas. En ambos casos, y siempre que se

admite la comparabilidad interpersonal, los individuos peor situados terminarán teniendo una mayor ponderación en la función de bienestar social.

Sin embargo, la inclusión de principios igualitarios explícitos en la función de bienestar social ha sido defendida por una parte importante de la literatura. Para algunos, ésa es la única forma de resolver el problema distributivo: situando la noción igualitaria de que se trate como una variable independiente de la función de bienestar social<sup>14</sup> (Rowley y Peacock, 1975) y admitiendo la existencia de concepciones diferentes y aun contrapuestas de la igualdad (Sen, 1985).

Para Sen esto no es más que reconocer que todas las teorías de la justicia son igualitarias en algún sentido, pero lo que importa es cuál es el espacio de características relevante para evaluar la ventaja de una persona, su nivel de vida o bienestar. Desde esta perspectiva cabe distinguir dos grandes grupos de teorías, según identifiquen la calidad de la existencia de una persona con sus oportunidades y libertades para alcanzar sus fines, o con los logros y resultados efectivamente alcanzados. Ejemplos del primer grupo son las teorías de Rawls (1971) y de Dworkin (1981a, 1981b), que remiten respectivamente al concepto de bienes primarios y de recursos, así como la teoría libertaria de Nozick (1974) sobre los derechos. Ejemplos del segundo, son

<sup>14</sup> "Para el economista ingenuo (y abiertamente honesto), el problema se resuelve de modo inmediato escribiendo la igualdad de rentas como una variable independiente en la función de bienestar social. Para el economista más sofisticado, se juzga superior especificar una función de bienestar social de aspecto inocuo de la cual deriva mágicamente, como una implicación, la igualdad de rentas —el conejo fuera del sombrero!" (Rowley y Peacock, 1975:57).

todas las teorías bienestaristas, que se basan en la idea de utilidad —ya sea entendida como felicidad, deseo o elección—, o las que se refieren simplemente, con una más modesta intención, a la renta o a la cesta de bienes consumida. En términos de la disyuntiva entre unas y otras teorías, Sen (1980, 1985, 1992) se sitúa más cerca de las primeras, proponiendo el concepto de "capacidad" como reflejo de las oportunidades reales de una persona para desarrollar funciones, en definitiva para llevar un tipo de vida u otro. La calidad de la existencia de una persona viene entonces determinada por una interrelación de "funcionamientos", entre los que cabe citar la longevidad, la nutrición, la salud, la cultura, la participación en la vida social y la autoestima. La capacidad sería, pues, algo así como la libertad efectiva para elegir posibles formas de vida en el espacio de los funcionamientos, del mismo modo que el presupuesto equivale a la oportunidad para adquirir cestas de bienes en el espacio determinado por dichos bienes. Y a partir de ahí, propone un principio de equidad más terminante que su anterior axioma de equidad débil: la igualdad de las capacidades básicas, es decir, de las que permiten alcanzar un nivel mínimo de funcionamientos elementales pero cruciales para la vida humana.

Sin embargo, la derivación de una función de bienestar social individualista como base para la formulación de juicios éticos distributivos contiene un eslabón cuya debilidad ha sido denunciada en reiteradas ocasiones. Si lo único que cuentan son las preferencias individuales, puede darse el caso de que en el proceso de agregación nos encontremos con

preferencias en las que tienen cabida la explotación, el racismo, la tortura o, más en general, la violación de determinados derechos o principios morales. Aunque en relación con el tema que nos ocupa, el problema es casi siempre más formal que real, una posible salida es situar las preferencias relevantes para el cálculo social en un nivel de pensamiento distinto del que rige las elecciones rutinarias. Hare (1976) establece la diferencia entre dos niveles de pensamiento: el primero incluiría los principios que conforman la ética del comportamiento cotidiano de la gente, aquellos que se obtienen de la educación y que se aplican en situaciones donde debe decidirse con rapidez; en tanto que el segundo se referiría a los principios derivados de un razonamiento filosófico detallado en condiciones óptimas de especulación, y que serviría para guiar la selección de los correspondientes al primer nivel. Es en este segundo nivel en el que se dilucidan las preferencias a tener en cuenta en la función de bienestar social. Un nivel en el que estarían incluidas las que Harsanyi (1977) llama "preferencias verdaderas" y del que no formarían parte las que él denomina "preferencias antisociales". La cuestión es si con ello no estamos transfigurando el sustrato teleológico de toda nuestra argumentación y renunciando, a la vez, a la primacía del individualismo como juicio de valor supremo, en favor de una supuesta capacidad omnisciente del observador ético.

Pero la oposición de la gente a la violación de ciertos principios morales también puede interpretarse como una derivación de la ética bienestarista: normalmente, la desutilidad que se produce con la transgresión de tales

principios es mayor que la utilidad que reporta a quienes se benefician. En última instancia, los efectos a largo plazo serían tan negativos para el bienestar social que cualquier función bienestarista no puede ignorarlos<sup>15</sup>. Por consiguiente, aunque puede ser políticamente conveniente tratar ciertos derechos como si fuesen independientes y más importantes que el bienestar social, Ng (1990) insiste en que, en realidad, no hay tal independencia y que el bienestar constituye el único objetivo final racional.

Pero no se trata de un problema que afecte exclusivamente a la función de bienestar social neoutilitarista. También Rawls excluye de las características de los sujetos en la posición original los deseos o aptitudes para la satisfacción, contemplando únicamente las cualidades de personas morales y libres pertenecientes a una sociedad bien-ordenada y que en algún grado mínimo son comunes a todos los individuos. Así se pone de manifiesto que la teoría rawlsiana de la justicia está indisolublemente unida a una concepción de los individuos como personas morales, con capacidad para asumir responsablemente sus fines y para influir sobre sus preferencias. Es más, "las pretensiones de los ciudadanos en relación con libertades y medios omnivalentes se protegen frente a las demandas no razonables de otros"<sup>16</sup>, que no son tenidas en cuenta en los asuntos de justicia. Pero al igual que antes, ello equivale a introducir un sesgo normativo que parece subordinar la legitimidad de

<sup>15</sup> Véase Ng (1981), así como la réplica de Sen (1981) basada en la primacía de ciertos principios morales y en su validez intrínseca, por encima de sus efectos indirectos sobre el bienestar.

<sup>16</sup> Rawls (1982), p. 198.

los principios de justicia a la concordancia con una determinada concepción ética previa.

Con todo, lo que nos preocupa no es la obtención de reglas constitutivas de un sistema de moralidad personal, sino la formulación de una ética susceptible de ser aplicada en las decisiones de política pública. A pesar de las relaciones entre ambos niveles, el problema que nos ocupa —la desigualdad en la distribución de la renta— no tiene demasiada relación con los casos extremos en los que se pretende dilucidar la superioridad moral de las diferentes teorías sobre la orientación de la conducta individual.

#### 4. ¿CUÁNTA AVERSIÓN A LA DESIGUALDAD?

Si queremos mantenernos en el individualismo, la clave para obtener un resultado igualitario es la existencia de aversión al riesgo, el viejo supuesto sobre el decrecimiento de la utilidad marginal de la renta que permitía al utilitarismo clásico proponer una distribución igualitaria<sup>17</sup>, y que ahora, en un contexto de elección en condiciones de incertidumbre, se identifica con la aversión a la desigualdad. ¿Es razonable, pues, suponer aversión al riesgo en la determinación de las funciones de utilidad individuales a partir de la renta personal?<sup>18</sup> Uno de los primeros trabajos en plantear una respuesta solvente a

<sup>17</sup> "La felicidad producida por una partícula de riqueza (siendo cada partícula de la misma magnitud) irá disminuyendo en cada partícula; la segunda producirá menos que la primera; la tercera menos que la segunda, y así sucesivamente" (Bentham, 1952-54:186).

<sup>18</sup> Tal como señala Musgrave (1959:106), "aunque la proposición parece bastante sensata, no existe ningún razonamiento 'a priori' concluyente en qué basarla; ni se ha tenido éxito en demostrar esta cuestión sobre una base empírica".

esta pregunta concluía que no había soporte suficiente para generalizar conductas individuales guiadas siempre por la aversión al riesgo. El conocido artículo de Friedman y Savage (1948) sostiene que los individuos revelan la forma de su curva de utilidad marginal cuando compran seguros o apuestan en el juego con la esperanza de ganar una renta, comportamientos ambos que pueden darse simultáneamente en una misma persona. En el primer caso, estarían reflejando una curva de utilidad marginal decreciente, donde la utilidad total esperada de la lotería se alcanza también con una renta segura inferior a la esperada. En el segundo, cuando se producen apuestas en el juego, la utilidad marginal revelada sería creciente, y para igualar la utilidad total esperada se exige ahora una renta segura mayor que la renta esperada, como reflejo de la propensión al riesgo. La explicación propuesta por Friedman y Savage descansa en una curva de utilidad total con un tramo inicial —a niveles bajos de renta— cóncavo, un tramo central —niveles medios— convexo, y un tramo final —niveles altos— otra vez cóncavo.

Las implicaciones de la argumentación de Friedman y Savage son, sin embargo, contrarias a la evidencia empírica y llevarían a conclusiones sorprendentes en relación con el problema de la distribución de la renta. Si la propensión al riesgo fuese mayor en los niveles medios de renta, el juego terminaría bien relegando a sus componentes a los estratos inferiores, bien encumbrándoles a los superiores, en función de que resultasen perdedores o ganadores respectivamente, de manera que las clases medias de la sociedad estarían muy escasamente pobladas. Por otra parte, y situándonos en la posición

original de Harsanyi o de Rawls, pero con curvas de utilidad idénticas a la descrita por Friedman y Savage, la elección racional en condiciones de incertidumbre plantearía una solución distributiva completamente desigualitaria, con un gran número de ricos y un gran número de pobres, pues de esta manera las partes contratantes estarían maximizando su utilidad esperada.

Sin embargo, como Bailey, Olson y Wonnacott (1980) demuestran, el comportamiento del consumidor a lo largo de su ciclo vital se ajusta mucho más fielmente a la hipótesis de que la utilidad marginal de la renta no es creciente. En términos de renta permanente y con utilidad temporalmente separable, si la utilidad marginal de la renta fuese creciente, el consumo sería altamente inestable —sucediéndose niveles muy altos y muy bajos—, en claro contraste con la realidad. Es más, aun admitiendo el crecimiento de la utilidad marginal, el tipo de juegos de Friedman y Savage no maximizarían la utilidad —excepto en casos especiales de gusto por la aventura o de muy severas imperfecciones en el mercado de capitales—, siendo preferible una alternancia de situaciones de ahorro y endeudamiento que evitase las fluctuaciones en el consumo. Incluso si la utilidad no fuera separable intertemporalmente, la sucesión de apuestas en el juego no sería compatible con la utilidad marginal creciente. La diferencia entre los juegos entendidos como inversión, que pueden alterar decisivamente la fortuna de los participantes, y los juegos menores, más próximos a los bienes de consumo, es quizás el aspecto más relevante para explicar los comportamientos simultáneos

de aseguramiento de lo importante y realización de apuestas repetidas de escasa consideración.

En tales circunstancias, no resulta descabellado asumir el supuesto de aversión al riesgo que permite realizar propuestas distributivas de tipo igualitario. Pero incluso admitiendo que algunos individuos posean funciones de utilidad no cóncavas, todavía pueden obtenerse conclusiones igualitarias. Así por ejemplo, Breit y Culbertson (1970) demostraron gráficamente que es posible el cumplimiento del teorema de Lerner, en el caso de dos personas, aun cuando una de ellas posea una curva de utilidad marginal creciente, si la tasa de crecimiento de la utilidad marginal del propenso al riesgo es inferior a la tasa de decrecimiento de la utilidad marginal del averso al riesgo. Es más, generalizando para N personas, sostuvieron que podía cumplirse el teorema de Lerner aun con sujetos poseedores de funciones de utilidad marginal crecientes: si la intensidad de la preferencia contra la igualdad por parte de algunos individuos fuese menor que la preferencia de otros por la igualdad, la mayoría (aversos al riesgo y ganadores potenciales) podría compensar a los demás (propensos al riesgo y perdedores potenciales), vendiendo sus votos en cuestiones de menor interés relativo para ellos (Breit y Culbertson, 1970:171). Así, una división igualitaria de la renta sería unánimemente aceptada en el momento de la elección constitucional, aunque algunas personas tuviesen curvas de utilidad marginal creciente.

No obstante, aunque las utilidades individuales asignadas a cada posición en la escala de rentas incorporen la propiedad de concavidad y, por tanto, la

utilidad esperada con la que se evalúa cada estado social presente aversión a la desigualdad, ésta depende de la aversión al riesgo del sujeto que está realizando la valoración, que no tiene por qué coincidir con la de los restantes individuos de la sociedad. Así por ejemplo, un sujeto con mayor aversión al riesgo que el observador imparcial de Harsanyi, aunque no estaría de acuerdo con Diamond en cuanto a su crítica al axioma de independencia, obtendría del mismo estado de distribución personal de la renta una menor utilidad esperada, de modo que su ordenación de los estados sociales podría ser diferente.

Hay que distinguir, por tanto, entre la posición de cada individuo frente al riesgo al evaluar las utilidades derivadas de cada posible resultado —la función de bienestar de Harsanyi incorpora efectivamente la aversión al riesgo—, y la posición de los observadores imparciales frente al riesgo al evaluar el bienestar social de los diferentes estados. Puestos a obtener juicios morales sobre la distribución a partir del concepto de impersonalidad, y dado que el grado de aversión al riesgo con que se asignan los valores de utilidad no tiene por qué ser igual para todos, el observador imparcial sí debería reevaluar primero los distintos estados sociales no con su grado de inclinación o aversión al riesgo, sino considerando una probabilidad igual de tener cualquier posición posible frente al riesgo. Y como aún podría objetarse la asignación de igual probabilidad al hecho de tener una u otra actitud frente al riesgo, el proceso continuaría, de forma iterativa, reevaluando de nuevo los estados sociales con otra ponderación que tuviese asimismo en cuenta las posibles posiciones frente al riesgo. Y así

sucesivamente hasta converger en un solo valor del bienestar social para cada estado posible (Mueller, Tollison y Willett, 1974).

Esta vinculación de los juicios éticos sobre la desigualdad con la posición de los individuos ante el riesgo plantea, sin embargo, un problema filosófico importante. En nuestro afán por desvincular los juicios distributivos de la situación real de los individuos, hemos terminado condicionando la ética distributiva a las actitudes personales hacia el riesgo representadas en los índices de utilidad derivados de los axiomas de von Neumann-Morgenstern. Pero ¿puede dejarse la distribución de la renta en manos de inclinaciones sin valor moral, como las que tienen los individuos hacia el juego? (Arrow, 1951:65; Rawls, 1971:362-363). La pregunta y la interpretación que en ella subyace es, sin embargo, excesivamente simple. El propio Arrow reconoce con posterioridad que si el argumento se interpreta en los términos descritos por Vickrey y Harsanyi, resulta admisible la relevancia de la teoría de la utilidad esperada en el análisis del bienestar<sup>19</sup>. Aunque resulta concebible la existencia de una inclinación "pura" en favor o en contra del riesgo, por causa de la excitación o ansiedad provocadas por el juego, no creemos que estas circunstancias afecten al proceso de elección individual en los juegos entendidos como inversión, como sucede en el caso de la distribución de la renta (Ng, 1984:110-111). Las funciones de

utilidad del tipo von Neumann-Morgenstern, por tanto, no son sólo un registro de actitudes ante el riesgo, sino que más bien indican la importancia relativa que el individuo asigna a modificaciones —aumentos y disminuciones— en su nivel de renta, a diferentes alternativas distributivas, por lo que son perfectamente legítimas en la formulación de juicios éticos (Harsanyi, 1975a:313; 1977:53).

Lambert y Weale (1981), en cambio, adoptando un enfoque contractario de elección social, consideran que la misión del experimento contractual es establecer la forma en que se combinan las utilidades individuales, no determinar el nivel comparativo de dichas utilidades. Y como desde su perspectiva no hay un observador imparcial que asigne valores de utilidad tras un velo de ignorancia, sino que las utilidades individuales ya están determinadas con anterioridad, sólo se las podría ponderar mediante algún criterio ético de aversión a la desigualdad, mediante la construcción de funciones de bienestar social no lineales (tanto más cóncavas cuanto más igualitarias fuesen): las que con anterioridad Harsanyi (1975b) había llamado funciones de bienestar social "super-igualitarias". El problema, como ya se ha dicho, es que entonces hemos de renunciar los postulados individualistas y bayesianos en los que pretendíamos fundamentar nuestros juicios morales sobre la desigualdad.

Una definición de racionalidad menos exigente que la teoría de la utilidad esperada es la que proporciona la teoría de la preferencia situacional, recuperada por Sugden y Weale (1979) como marco en el que llevar a cabo una reformulación contractual de la economía del bienestar.

<sup>19</sup> "El argumento de Vickrey-Harsanyi coloca el problema en una perspectiva diferente: si un individuo supone que puede, con igual probabilidad, ser cualquier miembro de la sociedad, entonces realmente está evaluando cualquier política por su utilidad esperada, donde la función de utilidad es específicamente la definida por el teorema de von Neumann-Morgenstern" (Arrow, 1973:107).

El problema, de nuevo, es la elección en condiciones de incertidumbre, pero los axiomas en que se basa no hacen uso de una distribución de probabilidades, sino que definen un vector de consecuencias de las cuales sólo una sucederá realmente —el individuo sabe que sólo ocupará una determinada posición social. En primer lugar, para cualquier serie posible de alternativas sociales, el sujeto tiene una ordenación de preferencias, que se encuentra condicionada al hecho de ocupar una determinada posición; el segundo axioma es el de independencia; y el tercero, en fin, impone una formulación rigurosa del comportamiento mutuamente desinteresado de los sujetos, cuyas preferencias por un determinado estado social sólo estarán condicionadas por la posición que ellos ocupen.

Como resultado, la función de bienestar social derivada de esos axiomas es un agregado de las utilidades individuales —individualista, por tanto—, pero nada más. La debilidad de los axiomas no permite definir principios particulares de elección social, pero tanto el neoutilitarismo de Harsanyi como la regla rawlsiana del *leximin* —aunque no la del *maximin*— son casos especiales de la formulación general. La pluralidad de concepciones sobre lo bueno, propia de la tradición liberal de la que Sugden y Weale participan, explica este carácter de generalidad de su función de bienestar social. En términos de sus implicaciones distributivas, el enfoque de estos autores tampoco incorpora explícitamente ninguna medida de la desigualdad en la función de bienestar social. Al tratarse de una teoría individualista se recurre a la propiedad de separabilidad, y el bienestar social se

define como una suma ponderada de las utilidades individuales, o de cualquier otra variable elegida en su lugar, los bienes primarios de Rawls, por ejemplo.

$$W(x) = \sum_i a_i U_i(x) \text{ con } a_i > 0$$

El análisis de Sugden y Weale (1979) trata de analizar las propiedades comunes a todas las ordenaciones contractualistas, sin entrar en el tema de las actitudes hacia el riesgo. Precisamente, eran dichas actitudes hacia el riesgo, como ya hemos visto, las que definían la ponderación otorgada al bienestar de las diferentes personas.

De uno u otro modo, tanto las funciones de bienestar social derivadas de los axiomas de von Neumann-Morgenstern, como las más generales inspiradas en la teoría de la preferencia situacional, tienen en común un mismo punto de partida: la elección de las alternativas sociales se produce en un contexto de incertidumbre y ateniéndose exclusivamente a premisas individualistas. Y con independencia de los problemas señalados a lo largo de la exposición, las propuestas redistributivas que de allí surgen resultan mejor fundamentadas que en los criterios explícitos de equidad.

Otro tanto sucede con el método propuesto por Rawls (1971), que sustituye la elección del observador ético por un acuerdo entre todos los afectados mediante la formalización de un contrato social. El escenario es similar, pues en ambos casos se trata de construir un dispositivo de elección en condiciones de incertidumbre y en ese sentido puede hablarse también de una teoría de la elección racional; pero el procedimiento es diferente: la imparcialidad no se define

desde el punto de vista del observador ético, sino desde el punto de vista de las partes contratantes.

Pero bajo la óptica con que abordamos el problema distributivo, lo que nos importa es sobre todo el requisito de imparcialidad, tanto si afecta a un solo decisor como si se impone a una asamblea de individuos. Los efectos, en todo caso, son prácticamente idénticos. El cumplimiento de la imparcialidad en el momento constitucional se define a través de la "posición original", una asamblea ideal en la que un grupo de personas, cubiertas por un "velo de ignorancia", acuerda unos principios de justicia entre los que se incluye la norma que ha de guiar la distribución de los "bienes primarios". En tal situación, nadie conoce su posición social, ni sus talentos y capacidades naturales, ni su propia concepción del bien, ni su aversión al riesgo, ni el nivel de desarrollo económico que han sido capaces de alcanzar (Rawls, 1971:163-164). En consecuencia, nadie tiene mayores dotes de persuasión, habilidad dialéctica o capacidad negociadora para imponerse a los demás; la simetría perfecta que preside las relaciones de los participantes da como resultado acuerdos justos: es lo que Rawls llama la justicia como equidad.

Porque en la teoría del contrato social los acuerdos no surgen tras un proceso de regateo a partir de situaciones conocidas y desiguales. El acuerdo unánime es una consecuencia lógica de que las partes contratantes comparten un mismo patrón de racionalidad —cualquiera que sea, pero el mismo— tras el velo de ignorancia, por lo que todos alcanzan idénticas conclusiones. Es absolutamente incompatible con la teoría del contrato social pensar en sujetos con distintos patrones de

racionalidad. De modo que el contrato que surge puede también analizarse en términos de un solo experimentador racional que debe elegir en condiciones de incertidumbre.

Tratándose de sujetos cuya conducta se rige estrictamente por el interés propio, la cuestión a dilucidar es el patrón de racionalidad que guía su ordenación de los estados sociales. En primer lugar, los individuos son conscientes de que en la realidad existirá una confrontación de intereses, aunque no sepan cuáles defenderá cada uno; luego un principio de justicia como equidad tiene que asegurar un marco de libertad, donde todo el mundo pueda desarrollar su proyecto de vida. En segundo lugar, dado que no se conoce la posición social de cada uno y ni siquiera es posible manejar distribuciones de probabilidad, los sujetos de la posición original, aversos al riesgo, adoptan un principio de justicia distributiva por el cual "todos los bienes sociales primarios —libertad, igualdad de oportunidades, renta, riqueza y las bases del respeto mutuo— han de ser distribuidos de un modo igual a menos que una distribución desigual de uno o de todos estos bienes redunde en beneficio de los menos aventajados" (Rawls, 1971:84). Al optar por este segundo principio, conocido como "principio de diferencia", los individuos de la posición original están votando por un sistema de justicia que evalúa sus acciones en función de los menos favorecidos; es decir, están adoptando un patrón de racionalidad en el que predomina, por encima de cualquier otra consideración, un grado excepcional de aversión al riesgo.

En las condiciones de incertidumbre de la posición original no es posible disponer de una distribución de probabilidades



sobre las posiciones sociales, y los sujetos podrían adoptar diferentes supuestos: considerar que todos los estados son igualmente probables, adoptar una postura pesimista u optimista —criterios maxi-min y maximax respectivamente—, o adherirse a una opción intermedia entre estos dos últimos mediante un coeficiente subjetivo de optimismo. Sin embargo, de todas las opciones disponibles, Rawls (1971) considera que los individuos apuestan por la estrategia más conservadora y pesimista: la del maximin. A pesar de que ni el mismo Rawls concede validez general al criterio maximin, considera que es perfectamente admisible en la posición original. La razón estaría en que, dada la trascendencia de la decisión, sería irresponsable no actuar con una absoluta prudencia, asumiendo riesgos mayores que podrían poner en peligro el mínimo asegurado con el maximin. La controversia estaba servida: ¿es admisible deducir que el patrón de racionalidad de los sujetos en la posición original se decanta por el criterio maximin?, ¿no sería más razonable adoptar un criterio de maximización de la utilidad esperada, o del valor esperado de los bienes primarios?

Arrow (1973) y Harsanyi (1975a), entre muchos otros, han criticado la desmesurada ponderación que en la agregación se adjudica a los individuos menos afortunados, al aceptar implícitamente una distribución de probabilidades en la que se asigna el valor 1 a la peor posibilidad de cada caso. El propio Sen (1970:172) sostiene que la afirmación de que la regla maximin *debe* ser elegida en la posición original no es convincente. No concuerda fácilmente con una concepción instrumental de racionalidad la adopción de un criterio

de decisión que otorga una importancia decisiva a determinadas contingencias muy desfavorables. La única ventaja del maximin es de tipo técnico: sus requisitos informativos son menos fuertes. A diferencia de la teoría de la utilidad esperada, no exige mensurabilidad cardinal y comparaciones de unidades; basta con utilidad ordinal y comparación de niveles.

El problema está en las restricciones que Rawls impone a los sujetos en la posición original por medio de un velo de ignorancia mucho más exigente, por ejemplo, que el que cubría al observador ético de Harsanyi. El cumplimiento de la imparcialidad únicamente exige que los miembros de la posición original ignoren su ubicación concreta en el momento postcontractual, pero Rawls además les impide cualquier conocimiento sobre las hipotéticas ubicaciones que pueden ocupar, sobre sus preferencias y capacidades. En consecuencia, no pueden asignar un valor real a cada posición posible de un estado social y, por tanto, tampoco pueden ordenar los estados sociales. La ignorancia radical que preside la posición original rawlsiana se despeja mediante el recurso a un criterio de elección cuya principal ventaja es la menor información que requiere en comparación con otras propuestas: basta con identificar a la "clase social menos favorecida" (Rawls, 1974:143). Sin embargo, Rawls construye un velo más tupido de lo que exige el requisito de imparcialidad, un velo tan tupido como sea preciso para alcanzar una solución distinta del utilitarismo, a costa incluso de rechazar el principio de la razón insuficiente en una asignación hipotética de probabilidades. Con un velo más delgado, señala Hare (1975), el resultado de la elección —del contrato— bajo las demás premisas establecidas

por Rawls llevaría inevitablemente al utilitarismo.

Desde nuestro punto de vista, no se trata de negar la presencia de un elevado grado de aversión al riesgo en la posición original, sino de reconocer que no resulta concebible en tan elevada cantidad. Como bien ha señalado Mueller (1979), la estrategia maximin ignora otras posibilidades que, sin ser las peores, también serían malas, y que pueden llevar a cuestionar que los intereses de esos sujetos hayan sido tratados con la debida imparcialidad. Sólo en el caso de un juego de suma cero, con un oponente racional y egoísta, el criterio maximin podría resultar plausible; pero en la posición original no tiene sentido creer que la distribución de la renta va a estar gobernada de esa manera y no según un proceso aleatorio (Boadway y Bruce, 1984:183). ¿Acaso no sería más racional tener asimismo en cuenta que, sin llegar a caer en la clase social menos favorecida, uno puede encontrarse muy por debajo de la media, en situaciones próximas al estado de necesidad?

Rawls sostiene que no, y además refuerza su argumentación en favor del principio de diferencia desvinculándolo del criterio maximin, aun a costa de dar una salida menos formalizada a los principios de justicia. Pensando inicialmente en una distribución igualitaria de la renta, al realizar el contrato, no sería racional que una persona tratase de convencer a los demás de que le corresponde una parte mayor, pero también sería irracional renunciar a ella. Sin embargo, es también muy plausible que, a continuación, se valorasen las ventajas que podría tener una cierta desigualdad en cuanto estímulo para la producción, de la que, a largo plazo, todos se beneficiarían: "La estructura básica

debería permitir estas desigualdades mientras mejoren la situación de todos, incluyendo a los menos aventajados, con tal de que estas desigualdades vayan a la par con una distribución equitativa de las oportunidades y una libertad igual"<sup>20</sup>.

Tomando, por tanto, la igualdad como punto de partida de una distribución justa, el principio de diferencia viene a establecer el límite aceptable de desigualdad compatible con el sistema de incentivos y con las bases de autorrespeto de cada una de las personas. Scanlon (1975) interpreta el principio de diferencia como un ideal de cooperación entre iguales. Las bases del acuerdo social que ello implica no contendrían, por tanto, un sesgo en favor de los menos favorecidos, sino un conjunto de ventajas recíprocas para todos los participantes. El problema distributivo se analizaría como la participación en los beneficios derivados de una empresa cooperativa con beneficios mutuos. El inconveniente de este tipo de justificaciones, dice Lyons, es que puede verse puramente como una "amalgama entre un igualitarismo moral y una aceptación no-moral de las desigualdades beneficiosas"<sup>21</sup>.

En otro sentido, Haré (1975:104-107) ha sugerido que sería más ajustado convenir que los individuos de la posición original podrían garantizarse un mínimo para cada uno en la situación post-contractual; pero sin aplicar el criterio maximin como guía de la política redistributiva. Esta puntualización es muy importante, porque a menudo suele confundirse el principio de diferencia de Rawls con la garantía de

<sup>20</sup> Rawls (1971), p. 179.

<sup>21</sup> Lyons (1975), p. 153.

un nivel mínimo de renta. Es cierto que lo primero implica lo segundo, pero también lo es que va mucho más allá y que lo segundo no requiere necesariamente lo primero.

Si se sustituye el maximin por un concepto de racionalidad basado en los axiomas de von Neumann-Morgenstern, el comportamiento de los sujetos puede explicarse a través de la maximización de la utilidad esperada, entendiendo el término utilidad no en sentido utilitarista, sino como el conjunto de objetivos —satisfechos a través de los bienes primarios en la teoría de Rawls— que los individuos tratan de conseguir. Dado que los bienes primarios son medios generales necesarios para alcanzar unos objetivos —aunque desconocidos en la posición original—, los individuos conceden una valoración marginal decreciente al consumo de esos bienes, incorporando de este modo su aversión al riesgo. Aunque no conocen la distribución de probabilidades, admiten la posibilidad de pertenecer a cualquiera de los escalones de renta —no sólo al más bajo, como sucedía con el maximin—, si bien valoran en sentido decreciente la renta o consumo de unidades adicionales de bienes primarios materiales. En cierta forma, los sujetos se enfrentarían a un problema muy similar a los planteados por Lerner, Vickrey o Harsanyi, y el resultado del contrato sería favorable, en principio, a una distribución igualitaria.

## 5. CONCLUSIONES

En este trabajo hemos defendido que la validez ética de los juicios sobre la igualdad está inextricablemente ligada a las condiciones de imparcialidad bajo las que dichos juicios se formulan. Sólo si los

intereses de todos los individuos de la sociedad cuentan por igual en el cálculo social, sería posible alcanzar un acuerdo sobre los principios básicos que deben informar una distribución "justa" de la renta. Y aunque combinar en una misma lógica conceptual la imparcialidad y el interés propio puede parecer una tarea poco menos que imposible, la traslación del problema moral al ámbito de la elección racional en condiciones de incertidumbre proporciona un marco metodológico más propicio para sistematizar una solución menos arbitraria. La ética de la igualdad, o de la desigualdad, será entonces el resultado de aplicar la teoría de la decisión a un problema que originalmente debía dirimirse en el espacio de la filosofía moral. Cubriendo a los sujetos con un "velo de ignorancia" sobre su posición social —sobre su lugar en la escala de rentas— pero manteniendo intactos los principios de consistencia interna y maximización que definen sus preferencias personales, conseguimos que los estados sociales alternativos sean valorados por su impacto en cada una de las personas, atendiendo a la probabilidad de ocupar las diferentes posiciones posibles. Y las preferencias así obtenidas tienen la condición de "preferencias éticas". Si además se admite algún postulado de simetría entre los individuos, que permite la comparabilidad interpersonal, la ordenación resultante será única y, por tanto, unánimemente aceptada.

El enfoque que subyace en el procedimiento descrito pretende alejarse del intuicionismo en que se sustenta la formulación de criterios apriorísticos de equidad, adentrándose en el constructivismo propio de las teorías del contrato social. La clave está en especificar con detalle las condiciones

que definen la posición original —el experimento contractual—; después, basta con que las partes defiendan sus intereses, sin apelación alguna a nociones morales, para obtener un juicio ético sobre la distribución de la renta. Este es, como se ha puesto de manifiesto en el trabajo, el tipo de teoría moral donde se sitúan propuestas tan influyentes como las de Harsanyi y Rawls. Su justificación no se basa en que en algún momento del tiempo un observador omnisciente o una asamblea contractual hayan realizado una elección o suscrito un pacto social. Lo que se trata de demostrar es que los principios distributivos derivados de una función de bienestar social construida de cualquiera de una de esas dos maneras serían aceptados por individuos racionales que tuviesen que elegir en condiciones de incertidumbre; porque lo que se pretende es diseñar un procedimiento imparcial que permita la universalidad de los juicios éticos derivados.

Sin embargo, los resultados obtenidos difieren abiertamente en sus recomendaciones distributivas: la propuesta igualitaria que dimana de la función de bienestar social neoutilitarista de Harsanyi y Vickrey —equivalente a la del utilitarismo clásico y neoclásico— contrasta, por ejemplo, con el templado igualitarismo mínimo del principio de diferencia de Rawls. La razón está en el patrón de racionalidad individual con que se afronta la incertidumbre existente en la posición original. Si la decisión se basa en los axiomas de racionalidad de von Neumann-Morgenstern, la ordenación de los estados sociales respondería la teoría de la utilidad esperada y el criterio distributivo resultante sería la igualdad de rentas. Pero si la aversión al riesgo —a la

desigualdad— se sitúa en un valor extraordinariamente alto, estaremos más cerca de un criterio que valora de forma exclusiva la posición de los menos favorecidos, sin tener en cuenta la desigualdad existente entre los demás. Y puesto que la especificación de los axiomas que definen el patrón de racionalidad de las preferencias éticas ha sido, y es, objeto de profundas discrepancias —recuérdense los debates sobre la completitud y transitividad de las preferencias o sobre los axiomas de continuidad e independencia—, es altamente improbable que pueda alcanzarse una solución general sobre la función de bienestar social y, por tanto, sobre la forma que debe adoptar una distribución "justa" de la renta.

Esto no significa que no podamos obtener conclusiones útiles sobre el problema distributivo con las herramientas conceptuales utilizadas, simplemente pone de relieve las dificultades analíticas con que se enfrenta la búsqueda de criterios morales a partir de la racionalidad individual. Los inconvenientes con que nos hemos topado no afectan sólo al establecimiento de normas morales, sino a cuestiones más esenciales relacionadas con el modo en que la economía caracteriza la conducta racional de los individuos. La aparente debilidad de los axiomas en que se basan las nociones de racionalidad más frecuentes en teoría económica termina siendo demasiado exigente respecto a una definición instrumental de racionalidad, quizá porque cualquier patrón de racionalidad es en sí mismo un producto normativo. Pero este es un problema que afecta a toda la corriente principal de la economía y no sólo al análisis normativo de la desigualdad. Concepciones menos exigentes

de racionalidad, como la teoría de la preferencia situacional, permiten obtener funciones de bienestar social contractualistas, pero sus implicaciones distributivas son aún más imprecisas.

No obstante, los logros alcanzados son bien relevantes. Los enfoques contractualistas combinan la importancia del consenso como principio inspirador de las normas básicas de organización social, con la racionalidad individual que conduce inevitablemente hacia el acuerdo colectivo. Someten la formulación de juicios distributivos a las condiciones de imparcialidad y simetría, garantizando un proceso justo y un resultado con validez ética. Y participan de unos patrones de racionalidad similares a los que, sin demasiado rubor, utiliza la teoría económica en la resolución de problemas de eficiencia, con idéntica base normativa. Todo ello permite una mejor caracterización de las condiciones que pueden hacer posible un acuerdo más amplio sobre la distribución de la renta, estrechando el margen de la discrepancia política.

Pero con estos presupuestos se concluye, además, que la igualdad puede ser un valor ético compatible con la lógica individualista y con la racionalidad maximizadora. Un análisis más general

del problema debería contemplar la ordenación de los estados sociales atendiendo no sólo a la distribución de sus resultados, sino también a cómo se obtienen. Ello nos situaría en el delicado equilibrio entre la producción y la distribución, en la difícil compatibilidad entre la redistribución de la renta y el sistema de incentivos. Al situar nuestra exposición en la ética de la igualdad hemos pretendido realzar el valor de los objetivos distributivos en los procesos de intervención pública, renunciando explícitamente al tratamiento de sus efectos sobre la productividad. A nadie ha pasado desapercibida la paradoja en la que, como economistas, nos vemos atrapados. En palabras de David Hume (1753:423), "los historiadores, e incluso el sentido común, pueden informarnos de que, por muy encomiables que nos puedan parecer estas ideas de igualdad perfecta, son en realidad impracticables, y de no ser esto así serían extremadamente perniciosas para la sociedad humana". Quizá por ello, y en términos adaptados a la realidad de las economías contemporáneas, la conclusión del observador ético o de la asamblea contractual podría reformularse en términos menos estrictos diciendo que la reducción de las desigualdades y la redistribución en favor de los pobres mejoran el bienestar colectivo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARROW, K. J. (1951): *Elección social y valores individuales*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1974.
- (1963): "Notas a la teoría de la elección social, 1963", incluidas en la 2ª edic. de Arrow, K. J. (1951): págs. 199-245.
- (1973): "Some ordinalist-utilitarian notes on Rawls's theory of justice", en Arrow, K. J., *Collected papers of Kenneth J. Arrow, vol. 1: Social choice and justice*, Cambridge (Massachusetts): Harvard University Press, 1983, págs. 96-114.
- (1977): "Extended sympathy and the possibility of social choice", en Arrow, K. J., *Collected papers ...*, ob. cit., págs. 147-161.
- BAILEY, M. J.; OLSON, M. y WONNACOTT, P. (1980): "The marginal utility of income does not increase: borrowing, lending, and Friedman-Savage gambles", *American Economic Review*, 70, págs. 372-379.
- BANDRÉS, E. (1993): *Economía y redistribución. Teorías normativas y positivas sobre la redistribución de la renta*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- BARRY, B. (1989): *Teorías de la justicia*, Barcelona, Gedisa, 1995.
- BAUMOL, W. J. (1961): *Teoría económica y análisis de operaciones*, Madrid, Prentice-Hall.
- BENNET, J. (1981): "The probable gain from egalitarian redistribution", *Oxford Economic Papers*, 33, págs. 165-169.
- BENTHAM, J. (1952-54): "Filosofía de la ciencia económica", en Bentham, J., *Escritos económicos*, seleccionados por W. Stark, México, Fondo de Cultura Económica, 1978, págs. 167-191.
- BOADWAY, R. W. y BRUCE, N. (1984): *Welfare economics*, Oxford, Basil Blackwell.
- BRAITHWAITE, R.B. (1955): *Theory of games as a tool for the moral philosopher*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BREIT, W. y CULBERTSON JR., W. P. (1970): "Igualdad distributiva y utilidad agregada: un comentario", *Hacienda Pública Española*, 61, 1979, págs. 167-174.
- BRENNAN, G. (1975): "Pareto-optimal redistribution: a perspective", *Finanzarchiv*, 33, págs. 237-271.
- BUCHANAN, J. M. (1983): "Rules for a fair game: contractarian notes on distributive justice", en Buchanan, J. M., *Liberty, market and state. Political economy in the 1980s*, Brighton, Wheatsheaf Books, 1986, págs. 123-142.
- DAVIDSON, D. (1986): "Judging interpersonal interests", en Elster, J. y Hylland, A. (eds.), *Foundations of social choice theory*, Cambridge, Cambridge University Press y Universitets forlaget, págs. 195-211.
- DIAMOND, P. A. (1967): "Cardinal welfare, individualistic ethics, and interpersonal comparison of utility: comment", *Journal of Political Economy*, 75, págs. 765-766.
- DWORKIN (1981a): "What is equality? Part I: equality of welfare", *Philosophy & Public Affairs*, 10, págs. 185-246.
- (1981b): "What is equality? Part II: equality of resources", *Philosophy & Public Affairs*, 10, págs. 283-345.
- FRIEDMAN, M. (1947): "Lerner y la Economía del Control", en Friedman, M., *Ensayos sobre economía positiva*, Madrid, Gredos, 1967, págs. 280-296.
- FRIEDMAN, M. y SAVAGE, L. J. (1948): "The utility analysis of choices involving risk", *Journal of Political Economy*, 56, págs. 279-304.
- GAUTHIER, D. (1986): *Morals by agreement*, Oxford, Clarendon Press.
- HARÉ, R. M. (1963): *Freedom and reason*, Oxford, Clarendon Press.
- (1975): "Rawls's theory of justice", en Daniels, N. (ed.), *Reading Rawls: critical studies of John Rawls' s "A theory of justice"*, págs. 81-107.
- (1976): "Ethical theory and utilitarianism", en Sen, A. K. y Williams, B. (eds.), *Utilitarianism and beyond*, Cambridge, Cambridge University Press and Maison des Sciences de l'Homme, 1982, págs. 23-38.
- HARSANYI, J. C. (1953): "Cardinal utility in welfare economics and the theory of risk taking", *Journal of Political Economy*, 61, págs. 434-435.
- (1955): "El bienestar cardinal, la ética individualista y las comparaciones interpersonales de utilidad", en Arrow, K. J. y Scitovsky, T. (selecc), *Ensayos sobre economía del bienestar*, vol. 1, México, Fondo de Cultura Económica págs. 64-82.
- (1975 a): "¿Puede el principio maximin servir como base ética? Una crítica a la teoría de John Rawls", *Hacienda Pública Española*, 48, 1977, págs. 305-321.
- (1975 b): "Nonlinear social welfare functions: do welfare economists have a special exemption from bayesian rationality?", en Harsanyi, J. C., *Essays on ethics, social behavior*,

- and scientific explanation, Dordrecht, D. Reidel Publishing, 1976, págs. 64-85.
- (1977): "Morality and the theory of rational behavior", en Sen, A. K. y Williams, B. (eds.), *Utilitarianism and beyond*, Cambridge, Cambridge University Press and Maison des Sciences de l'Homme, 1982, págs. 39-62.
- HOCHMAN, H. M. y RODGERS, J. D. (1969): "La redistribución óptima de Pareto", *Hacienda Pública Española*, 32, 1975, págs. 189-203.
- KOLM, S.-C. (1972): *Justice et équité*, París, Centre National de la Recherche Scientifique.
- LAMBERT, P. y WEALE, A. (1981): "Equality, risk-aversion and contractarian social choice", *Theory and Decisión*, 13, págs. 109-127.
- LERNER, A. P. (1944): *Teoría económica del control*, México, Fondo de Cultura Económica, 1951.
- LUCE, R.D. y RAIFFA, H. (1957): *Games and decisions*, Nueva York, Wiley.
- LYONS, D. (1975): "Nature and soundness of the contract and coherence arguments", en Daniels, N. (ed.), *Reading Rawls ...*, ob. cit., págs. 141-167.
- MARSHAK, J. (1950): "Rational behavior, uncertain prospects and measurable utility", *Econometrica*, 18, págs. 111-141.
- MARSHALL, A. (1890): *Principios de Economía*, Madrid, Aguilar, 1948.
- MEDEL, B. (1981): "Redistribuciones paretiano-eficientes e intervención del sector público: una síntesis", *Hacienda Pública Española*, 70, págs. 17-27.
- MUELLER, D. C. (1979): *Elección pública*, Madrid, Alianza, 1984.
- MUELLER, D. C; TOLLISON, R. D. y WILLETT, T. D. (1974): "The utilitarian contract: a generalization of Rawls's theory of justice", *Theory and Decisión*, 4, págs. 345-367.
- MUSGRAVE, R. A. (1959): *Teoría de la Hacienda Pública*, Madrid, Aguilar, 1967.
- NEUMANN, J. VON y MORGENSTERN, O. (1944): *Theory of games and economic behavior*, Princeton, Princeton University Press, 3ª edic, 1974.
- NG, Y.-K. (1975 a): "Bentham or Bergson? Finite sensibility, utility functions and social welfare functions", en Ng, Y.-K., *Social welfare and economic policy*, Harvester Wheatsheaf, 1990, págs. 79-100.
- (1975 b): "The paradox of universal externality", *Journal of Economic Theory*, 10, págs. 258-264.
- (1981): "Welfarism: a defence against Sen's attack", *Economic Journal*, 91, págs. 527-530.
- (1984). "Expected subjective utility: is the Neumann-Morgenstern utility the same as the neoclassical's?", en Ng, Y.-K., *Social welfare ... ob. cit.*, págs. 101-112.
- (1990): "Welfarism and utilitarianism: a rehabilitation", *Utilitas*, 2, págs. 171-193.
- NOZICK, R. (1974): *Anarchy, state and utopia*, 4ª reimp., Oxford, Basil Blackwell, 1988.
- OLSEN, E. O. (1969): "A normative theory of transfers", *Public Choice*, 6, págs. 39-55.
- OLSON, M. (1987): "Why some Welfare-State redistribution to the poor is a great idea", en Rowley, C. K. (ed.), *Democracy and public choice. Essays in honor of Gordon Tullock*, Oxford, Basil Blackwell, págs. 191-222.
- PARETO, V. (1896-1897): *Cours d'Economie Politique*, Obras completas, vol. 1, nueva edic, Ginebra, übraihe Droz, 1964.
- PATTANAIK, P. K. (1968): "Risk, impersonality and the social welfare function", en Phelps, E. S. (selecc), *Economic justice*, Harmonds-worth, Penguin Education, 1973, págs. 298-318.
- PIGOU, A. C. (1920): *La economía del bienestar*, Madrid, Aguilar, 1946.
- (1951): "Some aspects on welfare economics", *American Economic Review*, 41, págs. 287-302.
- RAWLS, J. (1958): "Justice as fairness", *Philosophical Review*, 67, págs. 164-194
- (1971): *Teoría de la justicia*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979.
- (1974): "Some reasons for the maximin criterion", *American Economic Review*, 64, págs. 141-146.
- (1982): "Unidad social y bienes primarios", en Rawls, J., *Justicia como equidad. Materiales para una teoría de la justicia*, Madrid, Tecnos, 1986, págs. 187-211.
- (varios años): *Justicia como equidad. Materiales para una teoría de la justicia*, presentación de M. A. Rodilla, Madrid, Tecnos, 1986.
- ROEMER, J.E. (1986): "The mismatch of bargaining theory and distributive justice", *Ethics*, 97, págs. 88-110.
- ROWLEY, C. K. y PEACOCK, A. T. (1975): *Welfare economics. A liberal restatement*, Londres, Martin Robertson.
- SAMUELSON, P. A. (1964): "A. P. Lerner at sixty", *Review of Economic Studies*, 31, págs. 169-173.
- SCANLON, T. (1975): "Rawls' theory of justice", en Daniels, N. (ed.), *Reading Rawls ... ob. cit.*, págs. 169-205.
- SCHOEMAKER, P. J. H. (1982): "The expected utility model: its variants, purposes, evidence

- and limitations", *Journal of Economic Literature*, 20, págs. 529-563.
- SCHUMPETER, J. A. (1954): *Historia del análisis económico*, Barcelona, Ariel, 2ª edic, 1982.
- SEN, A. K. (1970): *Elección colectiva y bienestar social*, Madrid, Alianza, 1976.
- (1973): *Sobre la desigualdad económica*, Barcelona, Crítica, 1979.
- (1980): "Equality of what?", en Sen, A. K., *Cholee, welfare and measurement*, Oxford, Basil Blackwell, 1982 págs. 353-369.
- (1981): "A reply to 'Welfarism: a defence against Sen's attack' ", *Economic Journal*, 91, págs. 531-535.
- (1985a): "Well-being, agency and freedom: The Dewey Lectures 1984", *Journal of Philosophy*, 82, págs. 169-221.
- (1985b): *Commodities and capabilities*, Amsterdam, North-Holland.
- (1992): *Nuevo examen de la desigualdad*, Madrid, Alianza, 1995.
- SIDGWICK, H. (1874): *The methods of Ethics*, 7ª edic, Londres, Macmillan, 1962.
- SUGDEN, R. (1981): *The political economy of public cholee*, Oxford, Martin Robertson.
- SUGDEN, R. y WEALE, A. (1979): "A contractual reformulation of certain aspects of welfare economics", *Económica*, 46, págs. 111-123.
- TINBERGEN, J. (1957): "Welfare economics and income distribution", *American Economic Review*, 47, págs. 490-503.
- VICKREY, W. S. (1960): "Utilidad, estrategia y reglas de decisión social", en Arrow, K. J. y Scitovsky, T. (selecc), *Ensayos.... ob. cit*, vol. 2, págs. 95-102.
- YAARI, M. y BAR-HILLEL, M. (1984): "On dividing justly", *Social Choice and Welfare*, 1, págs. 1-24.
- ZECKHAUSER, R. J. (1971): "Optimal mechanisms for income transfer", *American Economic Review*, 61, págs. 324-334.