

EL PRINCIPIO DE COMPENSACION (*)

Criticas del principio de compensación

La llamada Nueva Economía del bienestar surgió del deseo de permitir al economista hacer recomendaciones políticas sin obligarle a realizar comparaciones interpersonales de satisfacciones. Se intentaba hacer esto estableciendo un criterio cierto para un aumento en la renta social o un mejoramiento en el bienestar, que se creía, habría de eliminar lo enojoso de las comparaciones interpersonales.

El criterio de Kaldor-Hicks para un aumento de la renta social ("bienestar económico", "bienestar social" o "bienestar" son términos que se han utilizado como sinónimos por los distintos autores) considera que la renta social se ha elevado, incluso aun cuando algunos miembros estén peor de lo que estaban antes, si aquellos miembros que están mejor pueden compensar a los que han perdido y permanecer todavía en mejor situación. Este criterio ha sido criticado basándose en los fundamentos siguientes:

1) Pueden surgir contradicciones cuando se intenta incluir las situaciones económicas en un orden de preferencia (T. Scitovsky, y más generalmente K. J. Arrow).

2) El criterio no es una condición *necesaria* para una mejora. Este definiría, si no fuera por la crítica 3), únicamente mejoras en relación a la distribución inicial de la renta. Medidas que perjudican a algunas personas, pueden ser mejoras, incluso aunque aquellos que resultan beneficiados no puedan indemnizar con ventaja a los que pierdan (por ejemplo, imposición progresiva, ayuda Marshall).

3) El criterio no es una condición *suficiente*, ya que la com-

(*) La traducción del original inglés ha sido realizada por ENRIQUE FUENTES QUINTANA.

pensación que *puede* pagarse no determina el bienestar que en realidad existe. Mejores situaciones potencialmente consideradas, pueden resultar realmente peores (Baumol, Samuelson, Reder, Little, Robertson y otros).

Algunas de estas críticas han sido consideradas, admitidas y puestas de relieve por los propios creadores del principio de compensación. La crítica 1), formulada por el profesor Scitovsky, consideraba que únicamente si se cumplían las condiciones Kaldor-Hicks (que los que ganaban podían compensar ventajosamente a los que perdían) y la condición por él mismo establecida (de que los que perdían no pudiesen compensar con ventaja a los que ganaban) podría hablarse de una auténtica mejora.

No ha sido necesaria defensa alguna contra la crítica 2), ya que nadie ha considerado que la política que no se conformase con el principio podría conducir a mejoras, aunque algunos negasen a éstas el título de mejoras "económicas".

Defensa del principio de compensación

Se podrían exponer "o pueden serlo de hecho" tres argumentos en defensa del principio y en contra de la crítica 3). Son las siguientes:

a) Es cierto que en casos particulares el resultado de seguir el principio puede ser una situación peor. Pero si dicho principio se aceptara como una norma general y en un periodo de tiempo suficientemente largo, todo el mundo debería, con bastantes probabilidades ganar y nadie perder.

b) Es cierto que la recompensa potencial no garantiza una mejora real. Permítasenos, por lo tanto, solicitar no una compensación potencial, sino real, de todos los que pierden. El principio sería entonces una condición suficiente (aunque no necesaria) para una mejora basada sobre premisas aceptables acogidas ampliamente por algunos. Una situación en la cual todo el mundo esté, en realidad igualmente bien o mejor supone seguramente una mejora.

c) El principio no pretende hacer afirmaciones categóricas. Políticos, gobernantes, opinión pública, reformadores o el hombre común no pueden decidir sobre su base cómo se deben corregir los defectos o lograr una distribución deseable. El principio sim-

plemente destaca el aspecto "económico" de los cambios en los cuales hay también otros aspectos que juegan una parte importante. Pero éstos no son asunto del economista.

Justificación a largo plazo

Las defensas *a*) y *c*) son de un linaje antiguo y respetable (justamente como el intento de distinguir entre la producción o eficiencia y la distribución o justicia, y para confinar las recomendaciones económicas a su esfera inicial se ha de volver por lo menos a J. S. Mill). Los argumentos del tipo *a*) fueron utilizados por los partidarios del libre comercio. Admitían, sin duda, que existen casos en los que el análisis teórico podría mostrar que el libre comercio no es la mejor política; pero a la larga, si se aceptase como un principio general, los resultados serían mejores de lo que hubieran sido de haber seguido un curso diferente. Encontramos un argumento similar utilizado por Edgeworth en favor del principio de mayor utilidad:

"Cada parte puede reflejar que a largo plazo, en los distintos casos, la cantidad máxima de utilidad total corresponde a la máxima utilidad individual. No puede esperarse obtener a largo plazo un mayor porcentaje del bienestar total. Pero de todos los principios de distribución que pudieran facilitarle ya una mayor o una menor proporción de la cantidad total de utilidad obtenible en cada ocasión, el principio de que la utilidad colectiva debiera ser en todas las ocasiones un máximo, es más apropiado para proporcionarle a él individualmente la mayor utilidad a largo plazo" (1).

El profesor Hicks, siguiendo la tradición clásica, argüía que: "Existe una fuerte probabilidad de que casi todos los habitantes estuviesen mejor después de un lapso de tiempo suficientemente largo" si "las actividades económicas de una comunidad estuviesen ordenadas teniendo en cuenta el principio de no realizar altera-

(1) F. Y. EDGEWORTH, *Papers relating to Political Economy*, vol. II, págs. 102-3.

ciones en la organización de la producción, que no supusiesen mejoras en este sentido, esto es, compensación potencial con ventaja y efectuar todas las alteraciones que supusieran mejoras" (2). En contra del argumento clásico, Little ha afirmado que no hay razón para creer que los efectos sobre la distribución deben ser fortuitos. Myrdal considera que éstos, a menudo, obedecen al principio de que "aquellos que tienen se les dará y aquellos que no tienen se les despojará". Pero si los efectos no son casuales, y peor todavía, si son cumulativos no hay razón para suponer que todos deberán estar mejor después de un espacio de tiempo suficientemente largo (3).

En segundo lugar, esta defensa incluye aquellas comparaciones inter-personales que el citado criterio intentaba eliminar. Si el tiempo es largo los individuos de la comunidad habrán cambiado y tendríamos que comparar el bienestar de individuos de distintas generaciones. Incluso si consideramos una determinada persona y la misma generación, las comparaciones interpersonales para este individuo ofrecen alternativas similares a las dificultades de las comparaciones interpersonales. Por otro lado, decir que la mayor parte de la gente ganará al cabo del tiempo, y que las pérdidas de aquellos que no tienen serán insignificantes, supone tanto una comparación interpersonal como un juicio de valor. Si carece de significación comparar ganancias y pérdidas, la pérdida más pequeña, incluso de un solo individuo, invalidará la recomendación. Si por

(2) J. R. Hicks, "The Rehabilitation of Consumer's surplus", *Review of Economic Studies*, VIII (1940-42), pág. 111.

(3) Se ha afirmado que aunque éstos puedan no ser casuales, no hay razón para suponer que influirán en favor de un empeoramiento más bien que de una mejora en la distribución de la renta. Pero tan completa ignorancia constituirá una base poco satisfactoria para realizar recomendaciones políticas.

Por otra parte, si fueran casuales en la dirección favorable podría llevarse a cabo una distribución más favorable todavía que la anterior al cambio. Pero hay buenas razones para mantener que serán cumulativos en dirección de una desigualdad: una renta más elevada hace posible no sólo absoluta, sino proporcionalmente mayores ahorros y por tanto un tipo de crecimiento más elevado de la renta personal futura. Hace también posible que cualquier hombre pueda beneficiarse de la educación, aumentar sus condiciones de salubridad y su valía personal, etc. Todo esto aumenta su poder para ganar más renta en un proceso cumulativo.

otro lado, tales comparaciones son significativas, otras que se refieren a mayor número de gente y a pérdidas mayores deberán ser significativas también aun cuando sean poco corrientes. Pero en aquel caso la *raison d'être* del principio de compensación desaparece.

Compensación real

La crítica de la defensa *a*) sugiere la defensa *b*). Los cambios en los cuales algunas personas ganan y ninguna pierde deben, con seguridad, ser mejoras (4).

A pesar de lo verosímil de tal idea esta defensa no es válida. En primer lugar, la compensación real es impracticable. No conocemos lo bastante sobre las preferencias individuales. Incluso si supiésemos todo sería administrativamente imposible. No solamente esto sería costoso, sino que originaría ulteriores cambios que debieran conducir algunas pérdidas que tendrían que ser compensadas nuevamente, etc. Pero aun cuando no tuviésemos en cuenta estas objeciones, existen dificultades para aplicar la regla de la compensación real que se apoyan en argumentos más profundos. El profesor Scitovsky ha considerado que un requerimiento de este tipo descubriría "una preferencia conservadora", esto es, una preferencia en favor de la distribución del *status quo* (5). Esto no parece ser cierto cuando la condición se postula como suficiente, aunque no necesaria. Por ello no se niega que muchas mejoras puedan ser realizadas sin compensación real. Simplemente se afirma que si hay una compensación real, de tal forma que nadie esté peor y algunos estén mejor, esto en sí mismo supone una mejora, aunque acaso no la mejor de ellas (6).

Sin embargo, es cierto que aunque esto sea una condición suficiente para una mejora, el criterio revela una parcialidad conser-

(4) Cf. J. R. Hicks. *ob. cit.*, pág. 111.

(5) T. SCITOVSKY, "A note on Welfare propositions in Economies", *Review of Economic Studies* (1940-41), pág. 108.

(6) Estar mejor no equivale necesariamente tener más bienes de los que se desean si se presentan deseconomías externas de consumo. Si un individuo tiene más bienes, pero su rival tiene más todavía, el primer individuo puede estar peor. La compensación por las deseconomías externas tendría que pagarse. Esto transforma en inaplicable la medida del simple número índice, esto es, la medida del criterio Kaldor-Hicks.

vadora si tuviera que ser usado como base de una recomendación. Su adscripción es conservadora porque las bases de la comparación son el *status quo*. Una política orientada por el criterio puede implicar cambios de una cierta clase que impidan otros cambios que habrían sido más deseables sobre fundamentos distributivos diferentes. En otras palabras, una mejora de una situación mala (desde un punto de vista de distribución), de manera en que todos los in-

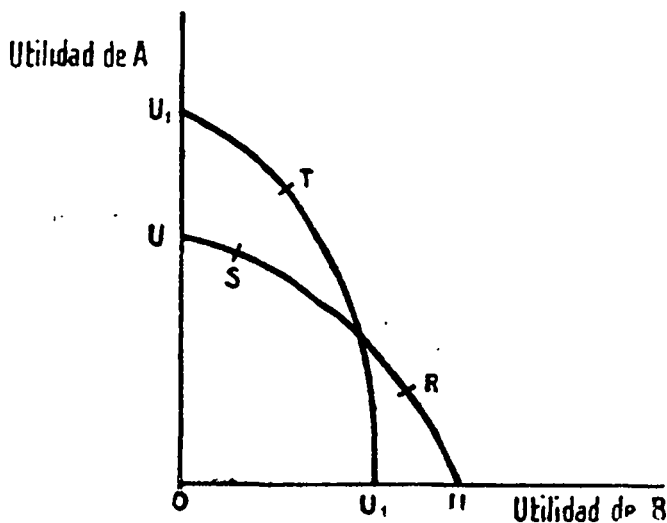


Fig 1

dividuos estén mejor, puede impedir otras mejoras (tanto en la distribución de la renta como en la asignación de factores productivos) que hubieran sido posibles de no ser por la mejora inicial y que hubieran resultado aún preferibles.

Puede aclararse esto de una manera adecuada con la ayuda de las curvas de posible utilidad (7). El convenio formal del concepto de posibilidades de utilidad se ha establecido para separar analíticamente la distribución de la renta real y potencial. Un lugar de posibilidades de utilidad, se define como el lugar de todas las com-

(7) P. A. SAMUELSON, "Evaluation of real national income", *Oxford Economic Papers*, enero 1950 y *Foundations*, cap. VIII, J. DE V. GRAAF, "On optimum tariff structures", *Review of Economic Studies*, vol. XVII (1), 1949-50, número 42, pág. 51.

binaciones de las utilidades de varios individuos que podrían lograrse si se cumpliesen las condiciones óptimas de producción y cambio. En el caso simple de dos individuos A y B, el lugar (es una curva U) que se supone de inclinación negativa como en la figura 1 (8). Si la curva se desplaza de UU a $U_1 U_1$ hace posible que ambos individuos A y B estén mejor que antes; sin embargo, el desplazamiento puede ser indeseable. En el punto T, ambos están realmente mejor que en S. Pero si consideramos que R es mejor que T desde un punto de vista de la distribución de la renta, el desplazamiento a T puede no ser deseable porque R no puede lograrse sobre $U_1 U_1$. Definitivamente éste es indeseable si R es mejor que T, esto es, si otras consideraciones no neutralizan los méritos distributivos de R.

Con objeto de obtener un juicio acertado no debiéramos comparar una nueva situación con la situación anterior al cambio solamente. Si queremos abstenernos de comparaciones interpersonales y nos contentamos con la formulación de condiciones de mejoras potenciales, debiéramos comparar la totalidad de todas las situaciones posibles que podrían lograrse sin el cambio, con la totalidad de todas las posibles situaciones que con el cambio pueden lograrse (9).

(8) Esto implica ciertas suposiciones sobre una conducta consistente, carencia de ciertos tipos de determinación social de deseos, alguna semejanza de gustos o factor de traslación, etc. Pocas de estas suposiciones pueden resistir una más completa crítica.

(9) Un aumento en la renta real potencial podría ilustrarse por una desviación de la curva UU a $U_1 U_1$.

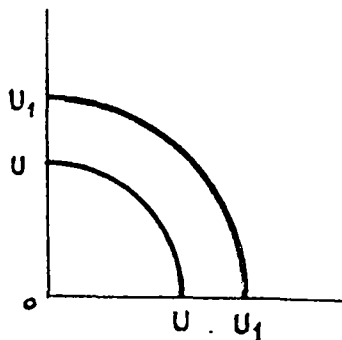


Fig. 2

Pero una comparación semejante no nos dice nada sobre las situaciones que realmente son mejores. Únicamente nos suministraría información sobre mejoras *potenciales*. Antes que podamos decir nada definitivo sobre políticas deseables hemos de realizar juicios de valor sobre la distribución. Y a menos que la distribución del *status quo* sea ideal, las bases para la comparación deben ser una distribución diferente de la renta.

División del trabajo

Es posible defender el principio de compensación sobre otras bases que (a) las de la confianza en la probable compensación real a largo plazo de todos los que han perdido, si todas las "mejoras" que permiten una compensación *hipotética* fueran llevadas a cabo o (b) el requerimiento de la compensación real de todos los que pierden cada vez. Podría argüirse que siempre que los economistas recomiendan cambios que hacen posible la compensación, hay otras gentes capacitadas para decidir sobre las correcciones distributivas que resultan indicadas. Debiera existir una división del trabajo entre los economistas y aquellos otros, los primeros recomendando mejoras en la "eficiencia" y los segundos considerando los problemas de equidad y justicia tal y como surgen de las recomendaciones de los economistas.

La división del trabajo puede adoptar una u otra de las dos formas. Debemos decir que las recomendaciones de los economistas aparecen sin cualificar si estamos ciertos de que aquellos que se relacionan con las correcciones de la distribución tienen la intención y el poder de actuar adecuadamente en todo momento. Puede llamarse esto la *defensa institucional*. O podemos decir que las "recomendaciones" de los economistas vienen referidas únicamente a un aspecto del complejo de problemas y que la aceptación de aquellas recomendaciones dependen de los juicios sobre todos los aspectos importantes, dando a cada uno su valor adecuado. Únicamente, después de que aquellos a quienes compete juzgar sobre la distribución y otros elementos importantes han aportado su contribución, pueden calificarse las recomendaciones "Económicas" como completas. Esta puede llamarse la *defensa del aspecto económico*.

Parece que los nuevos economistas del bienestar han supuesto algo semejante a lo que cualquiera de estas dos defensas implica. El profesor Robertson mantiene que ellos han sabido todo el tiempo que estaban discutiendo mejoras *potenciales* de bienestar económico más bien que aumentos reales del bienestar económico (10). Sus recomendaciones vienen condicionadas a la sanción de aquellos que están capacitados para corregir la distribución o ajustarla al juicio inicial.

La defensa institucional del profesor Scitovsky se refiere a Kaldor, y él mismo se suscribe a ella. Si las medidas institucionales pueden utilizarse para prevenir efectos inadecuados de distribución, los economistas como "científicos" no necesitan pronunciarse sobre la correcta distribución de la renta.

Aquellos que se atienen a este argumento son libres de admitir que "eficiencia" y "justicia" no son dos cosas separadas, que la analogía de la cuestión planteada del pastel (producción) y de las partes (distribución) es engañosa y que "bienestar económico" y "renta social" incluye a ambos. Pero es posible aún insistir sobre el hecho de que los economistas descuiden un aspecto de un total indivisible tanto como para que posteriormente alguien más preste atención a ello.

La defensa institucional del principio de compensación tiene, sin embargo, sus propias dificultades. En primer lugar, la delegación de autoridad a los políticos en lo que a medidas equitativas se refiere implica por sí misma un juicio de valor: el juicio que ellos deberán hacer. Scitovsky cree que las economías socialistas y Gran Bretaña, bajo el gobierno laborista en particular, son posible-mente casos donde el parlamento confía en mantener la equidad y promover la justicia corrigiendo irregularidades de distribución producidas por el mecanismo del mercado (11).

Pero hay mucha gente (incluyendo los economistas), tanto den-

(10) D. H. ROBERTSON, "Utility and all that", *Manchester School*, mayo 1951, pág. 134.

(11) "Yo diría por esta razón, que mientras la nueva economía del bienestar en el argumento de Kaldor ha suministrado una guía al economista para una política en algunas comunidades, esta guía no tiene validez universal..." T. SCITOVSKY, "The state of welfare economics", *American Economic Review*, junio 1951.

tro como fuera de Gran Bretaña, que discutirían esta afirmación. Algunos creen que las correcciones distributivas son injustas, otros que la legislación no viene guiada por el principio de equidad, sino que es, en el mejor de los casos, estúpida, y en el peor un arma autoprevista por los grupos de presión.

El economista a quien se requiere para reemplazar un juicio sobre una correcta distribución, por otro sobre las medidas institucionales adecuadas para realizar una distribución correcta, sus argumentos no serán seguramente más neutrales o más científicos. Incluso un gobierno socialista ideal se pronunciaría contra aquéllos cuyos ideales no consistan en el principio socialista de distribución. La creencia de que tales instituciones satisfactorias son posibles es en realidad una forma más sofisticada de la fe en la falsa doctrina de la armonía de los intereses.

El aspecto económico

Estas objeciones no se mantienen contra la versión del "aspecto económico". Existe en realidad una dificultad aparente. Si pudiésemos estar de acuerdo sobre un cuerpo de hombres "expertos" en justicia distributiva (los expertos pueden ser hombres corrientes) los economistas podrían lograr una simbiosis con ellos. Una recomendación se realizaría solamente si los economistas (que juzgan el aspecto de eficiencia) y los expertos en distribución (que juzgan el aspecto de justicia) la ratificasen. La dificultad consiste en que llegar a un acuerdo sobre un cuerpo de hombre semejante, no es más fácil que lograr un acuerdo sobre los principios de distribución. Pero no es éste un obstáculo fatal. La recomendación viene cualificada explícitamente por un juicio de valor sobre la distribución conveniente y cualquiera es libre de rechazarla. El economista podría dejar que la cuestión fuera decidida por sus lectores, aclarando convenientemente que él sólo efectúa recomendaciones basándose en sus propios juicios de valor sobre la distribución. Así los grupos de interés divididos irreconciliablemente en las cuestiones de distribución, podrían consultar a los economistas sobre los "aspectos económicos" de sus programas. Los Sindicatos, los empresarios y consumidores cuyos intereses sobre la distribución divergen pueden informarse de los economistas, sobre la cantidad en

que su renta real variaría, si cae el nivel general de precios, sin que por ello dichos economistas se vean obligados a desear cualquiera de estos resultados.

Algunos podrían objetar a este punto, que precisamente surge la misma dificultad cuando tratamos de comparar los "aspectos distributivos" de "las distintas situaciones de la renta real" como cuando tratamos de separar la distribución de la eficiencia. Seguramente no tiene sentido hablar de "la misma" distribución de una renta social mayor o más pequeña si la cantidad y composición de los bienes (o de los factores) ha cambiado.

El concepto del lugar de posible utilidad nos capacita para separar analíticamente estos dos aspectos. Si la curva U se desplaza hacia adelante (de UU a $U_1 U_1$ en la figura 3) es posible que A y B estén en mejor situación sin que importe que consideremos adecuada la distribución de utilidad entre A y B . Pero sin obligarnos a juicios de valor sobre la distribución (12), no podemos recomendar ninguna medida que desplace la curva. El movimiento real podría ser de un punto sobre UU con una distribución mejor a otro sobre $U_1 U_1$ con una distribución peor.

En el dominio de la pura abstracción sería posible, sin embargo, conectar todos los puntos que hemos considerado como igualmente buenos, sobre los fundamentos de la distribución por una serie de líneas (o áreas posibles) estas líneas podrían ordenarse de acuerdo con alguna norma de valor sobre la distribución. Llamemos D a éstas y D_1 a la que entre ellas representa la mejor distribución, D_2 a la siguiente, etc. Estas "líneas de distribución igualmente buena" han sido trazadas en la figura 3 sobre la base de un juicio de valor igualitario, pero otros juicios de valor podrían igualmente ser adoptados. Estas líneas D , igual que las curvas U , no implican que se utilicen los mismos índices para las utilidades de los diferentes individuos. Dado que estas utilidades se supone que son incomparables, ningún índice puede reducirse a otro. Sin embargo, cualquier punto sobre un índice junto con algún otro punto sobre otro índice, puede juzgarse en relación a otro par de puntos sobre dos índices.

(12) Ni tampoco a creer que las curvas de posible utilidad son reales. De hecho las condiciones óptimas de PARETO no son nunca factibles.

Estamos ahora en situación de realizar recomendaciones sobre algunos tipos de cambio, pero no de todos. Es deseable un movimiento a un punto sobre la misma o sobre una línea D más elevada y sobre una curva U más elevada (13). Pero ¿qué es lo que diremos sobre los movimientos a puntos sobre líneas D inferiores aunque sobre curvas U superiores, o a puntos sobre líneas D superiores pero sobre curvas U inferiores?

La contestación de aquellos que utilizan la "defensa del aspecto económico", sería ésta: aunque no podemos hacer recomendaciones, nuestro análisis puede ayudar a otros para llegar a tomar decisiones. Estamos exponiendo con toda claridad los aspectos de una situación que son importantes para tomar una decisión. Aunque no podemos conformar el espíritu del individuo (o decisor político) que tiene que llevar a cabo la elección, podemos ayudarle a pensar adecuadamente sobre lo que su decisión significa. Aunque no podemos decirle cuál de las dos situaciones es mejor, podemos arrojar alguna luz sobre determinados hechos que le ayudarán a llevar a cabo su elección. Es obvio que las situaciones potenciales son importantes en la política.

En un sentido, esta investigación formal nos capacita para separar el aspecto distributivo de la "renta real potencial" del aspecto "de la utilidad potencial". Un movimiento de E a F en la figura 3 sería malo (injusto), desde un punto de vista de distribución. Pero alguien podría considerar que la ganancia en la utilidad de A es el precio de la pérdida de justicia.

Uno de los méritos de este análisis es que elimina las ambigüedades de la noción de "la misma distribución" cuando la renta real ha aumentado, pero se desconoce la distribución del *incremento*. Si la condición (suficiente) para una mejora fuese que nadie estuviera peor y algunos mejor, podríamos lograr una situación como la representada por la figura 4. En F el individuo B está considerablemente mejor, teniendo en cuenta que A no aparece perjudicado. Pero la distribución en F no es la misma que en E, como piensan aquellos que creen que la condición suficiente (de que nadie debiera ser dañado) esquivaba los juicios de valor distributivos

(13) Siempre con la salvedad de que lo posible sea también factible o que cualquier movimiento sobre las curvas de posible utilidad son concebibles y que ello no prejuzga un movimiento más deseable.

que implica. Si creemos en la igualdad (en algún sentido) o en la idoneidad de A para lograr una determinada ganancia, lamentaremos el movimiento de E a F desde un punto de vista distributivo. Esto viene demostrado por el hecho de que F se apoya sobre D_3 que es peor que D_2 , la línea D sobre la que se apoya E. Las líneas D nos capacitan para prestar atención no simplemente a la distribución en situación E y a la condición de que ningún individuo debe resultar dañado, sino también a la distribución del *incremento* en la utilidad. La mayor parte de los aumentos en la renta real y en la utilidad pueden considerarse malos, *aun cuando nadie resulte dañado*, porque contribuyen a aumentar la desigualdad, a causa de que estos aumentos acrecen solamente a unos cuantos.

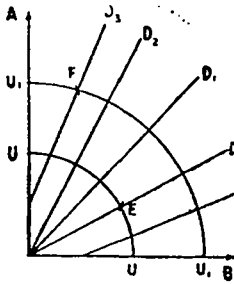


Fig. 3

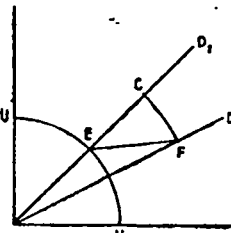


Fig. 4

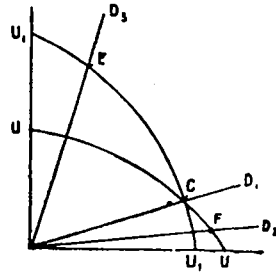


Fig. 5

Hemos visto que este análisis, aunque nos revela determinadas características de distintas situaciones no nos dice sus méritos relativos (14). Esto es, no revela, cómo debiéramos considerar las situaciones E, F y C en la figura 5. Desde un punto de vista distributivo C es mejor que F y F mejor que E. Pero no sabemos si la ganancia en utilidad, del individuo B en F es el precio de la pérdida de justicia distributiva, o si un movimiento a E puede no ser deseable, con independencia de sus inconvenientes distributivos. Los objetivos distributivos concurren con otros y a menos que estos últimos no se tengan en cuenta se considera que algunos efectos no deseables en dicha distribución son el precio del sacrificio que paga las ganancias de la renta real. Así mucha

(14) Si estamos preparados para confiarnos en una función de bienestar social las situaciones pueden clasificarse en un orden definido.

gente que preferiría, *ceteris paribus*, una distribución de renta igualitaria perdonan la desigualdad porque temen que una distribución igual reduciría los incentivos y se desaprovecharían los beneficiosos efectos que tales incentivos pueden producir.

Esta defensa del principio de compensación depende de una formidable lista de hipótesis irreales (15). Pero aun cuando estas suposiciones fuesen ciertas tienen un defecto. *Es ilegítimo suponer que las curvas D y U son independientes entre sí.* Los juicios de valor sobre la distribución dependen de la cantidad disponible para dicha distribución y las satisfacciones derivadas de una serie determinada de bienes dependen de los deseos originados por una distribución concreta. Así la igualdad puede ser considerada imperativa en condiciones de asedio, o en un bote salvavidas, pero puede resultar una cuestión indiferente e incluso no deseable si hay abundancia (16). Muchos creen que una determinada desigualdad en la distribución añade variedad y color a la vida, pero esto debiera considerarse así sólo cuando se haya sobrepasado un mínimo vital. Tales juicios de valor tan perfectamente sensibles conducirían a intersecciones de las curvas D.

Más aún, los juicios sobre la distribución no son independientes del medio por el cual se logra una determinada situación. Es ésta una razón más para la interdependencia de las curvas U y D. El hecho real de que la gente haya disfrutado ciertas cosas en el pasado y albergado expectativas sobre las mismas, incluso aunque pueda juzgarse que son equivocadas, hace diferente la situación de otra en la cual aquella gente no hubiese nunca disfrutado de estas cosas. La dificultad es que la distribución, incluso más que la utilidad, depende en gran parte de lo que *otros* disfruten y de lo que cualquiera haya esperado como un objetivo en el *pasado*.

No solamente las curvas D dependen de las curvas U, sino

(15) Ver notas anteriores. En particular, la construcción de las curvas U presupone la posibilidad de que el total de la suma "ideal" se transfiera entre los individuos que no violen las condiciones óptimas de producción y cambio.

(16) Podría aducirse alternativamente, que aquellos que reman en el bote salvavidas se les debe dar más comida para mantenerlos en forma que a los otros que deben morir, mientras que una mayor abundancia sería el precio que habría de sacrificar una buena cantidad de eficiencia a cambio de una mayor justicia.

también viceversa. Muchos disfrutes sobre un nivel de subsistencia mínima se derivan de la estructura social. La distribución puede tomarse en la mayoría de los casos como un índice de esta estructura. Las curvas U que surgen de una distribución equitativa son completamente diferentes de aquellas originadas por otra que no lo sea. Es imposible clasificar situaciones simplemente por sus aspectos de "utilidad" o "económico", aparte de los aspectos de "distribución". Intentar el aislamiento de los aspectos de "utilidad", "satisfacción", "bienestar", "felicidad", etc., del marco social que los determina puede ser útil a algunos propósitos metodológicos, pero como base para realizar recomendaciones es un error.

El reconocimiento de que las necesidades y deseos no son datos autónomos e independientes, sino el producto de relaciones sociales (17) hace surgir dudas sobre la creencia de que todos los deseos estén incluidos en un sistema económico por completo que sea. El óptimo, incluso en el más amplio sentido de una curva de posible utilidad o de una curva del contrato de Edgeworth, es solamente un óptimo en un sentido muy trivial y limitado. Aun cuando las instituciones determinasen posiciones dadas sobre la curva de contrato que satisficieran más eficientemente *determinadas* necesidades, estas necesidades que en ellas se apoyan son en su mayor parte de su propia creación. Un producto diferente y obtenido de una manera diferente debiera resultar de una serie diferente de necesidades y de aquí llegar a un óptimo si aquellas nuevas necesidades fuesen satisfechas por completo (18). En otras palabras, la curva U se desplaza totalmente cuando nos movemos de un punto de ella a otro.

Los sociólogos han observado y la experiencia común confirma que no solamente es cierto que hacemos y tratamos de obtener lo que nos gusta, sino también lo que creemos que tenemos que hacer y que lograr. "Los hechos de la vida y las situaciones vienen pri-

(17) En particular, "la insaciabilidad de necesidades" casi axiomática en la economía del bienestar, es el producto de una determinada cultura.

(18) Existe aparte la cuestión de que una persona puede estar de acuerdo en que un deseo no satisfecho es un mal, y creer que la mejor solución no es satisfacerlo, sino sofocarlo.

mero y las actitudes son simplemente modos de adaptación y ajuste" (19).

Todo esto se basa sobre el juicio de valor de que el individuo necesita solamente lo que considera que le conviene. Incluso el postulado del "óptimo" (definido como aquella organización de producción en la cual no existe una ulterior posibilidad de "mejoras" de acuerdo con el principio de compensación) es ambiguo por dos razones: 1.^a Porque hay un número infinito de óptimos de acuerdo con la distribución inicial de la renta, incluso aunque las necesidades sean constantes; 2.^a Porque hay un número infinito de series de necesidades creadas por la estructura económica (distribución y demás factores sociales) de los que depende ese "óptimo". Para clasificar situaciones en mejores y peores tendríamos que valorar y apreciar estas necesidades. Entonces se abren una serie de óptimos posibles de acuerdo con los valores postulados. Una política que desprecie completamente las necesidades individuales puede maximizar una guerra potencial; o una política que maximiza las satisfacciones patentes de los individuos puede provocar también neurosis, depresiones, suicidios y muertes que serían un precio demasiado duro por los beneficios obtenidos.

Sería equivocado interpretar este argumento como una justificación de los controles o como una traba de la libertad. Una sociedad que imponga restricciones a la voluntad, no solamente elimina algunas necesidades, sino que crea también otras nuevas, por ejemplo, el deseo de que las restricciones desaparezcan. Esto debería conducir a nuevos conflictos. Nada puede decirse, a menos que los deseos sean juzgados por sí mismos (buenos, apremiantes, malos o no importantes).

El argumento demuestra simplemente que es por completo arbitrario y sin resultado, seleccionar una serie de deseos que están en gran parte moldeados por la elección social prevalente, intentando por ello establecer una premisa ética que justifique dicha elección.

Sucede, que incluso el intento más prometedor para salvar el principio de compensación, es decir, que los "aspectos económicos"

(19) F. ZWIG, *Women's Life and Labour*, 1952.

sean expuestos con toda claridad, está destinado a fallar, porque estos aspectos no son independientes de los otros.

Hemos discutido hasta aquí dos intentos para justificar el principio de compensación, ambos eludiendo los juicios de valor sobre la distribución. El primero se justificaba por la probable compensación real a "largo plazo", el otro "permitiendo a los demás preocuparse con la distribución". Este último comprende dos subgrupos, basándose en sí, "los demás" son instituciones adecuadas, o juicios independientes sobre otros "aspectos". De acuerdo con el primero de estos dos subgrupos, las autoridades institucionales adecuadas con voluntad y poder para actuar, verán qué distribuciones mal enfocadas hay que corregir. En este caso se dice que las recomendaciones económicas no están cualificadas. De acuerdo con el segundo, dichas recomendaciones son condicionales, revelando determinadas características de una situación que son importantes para obtener una decisión. Ambos intentos han resultado ser insatisfactorios.

Juicios de valor admitidos sobre la distribución

Si afirmamos la necesidad de los juicios de valor sobre la distribución, hay ulteriores maneras de defender el principio de compensación. Puede decirse que la *distribución no importa*; que cualquier distribución (dentro de un tipo determinado) es tan buena como otra. Lo más corriente es que este juicio de valor vaya a menudo implícito en algunas de las defensas "neutrales" del principio de compensación, en particular cuando se afirma que los cambios de la distribución no son importantes (esto es, *deben ser despreciables*). Nadie apoyaría explícita y seriamente un juicio semejante de valor para todos los cambios posibles sin cualificaciones. Pero muchos dirían que una preocupación excesiva sobre la distribución es perjudicial en momentos en que debemos concentrar nuestros esfuerzos en aumentar la producción (cualquier cosa que esto pueda significar).

El precepto no se ocupa ni malgasta tiempo en las reformas de distribución, sino para lograr que la producción pueda (aunque

no haya necesidad) surgir de un juicio de valor de este tipo (20).

La otra posibilidad consiste en permitir las comparaciones interpersonales de utilidad y juicios de valor basados en tales comparaciones. En realidad, una suposición hecha frecuentemente por aquellos que siguen la tradición de Pigou (esto es, aquellos que creen que son posibles las comparaciones interpersonales), es la de que la utilidad marginal de la renta es la misma para toda la gente situada en un nivel superior. Si afirmamos también nosotros que la utilidad marginal de la renta *debe* ser la misma para todos (21) entonces sobre aquel nivel, las modificaciones en la distribución

(20) Puede objetarse que estas suposiciones contradicen el argumento de que los cambios en la renta real no pueden definirse aparte de los juicios positivos de valor sobre la distribución, esto es, las preferencias definitivas sobre una u otro. Pero no necesitamos considerar la distribución preferible si el lugar de la posible utilidad se desplaza hacia arriba en cualquier relación sobre los puntos cercanos de la posición de la cual partimos. Es posible mantener que cualquier punto sobre $U_1 U_1$ en la figura 6 es tan bueno como otro cualquiera sobre $U U$. Sin embargo, si la curva se hace girar como en la figura 7 de tal forma que intersecte a la $U U$, el juicio de valor de que la distribución no importa no puede constituir un suplemento del criterio de compensación potencial, ya que la compensación no es posible para todos los puntos. Pero puede todavía decirse que en las proximidades de E el doble criterio puede considerarse acertado. Debemos estar satisfechos de saber que, después de un cambio de E a F, el que pierde *puede* ser recompensado, aunque no pensemos que sea importante compensarlo, no porque creamos que debe perder, sino porque consideramos que el cambio en la distribución no importa.

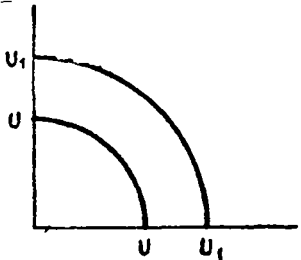


FIG 6

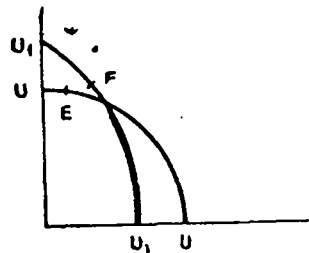


FIG 7

(21) Esta suposición, con algunas importantes anotaciones, ha sido realizada por R. F. KAHN, "Notes on Ideal Output", *Economic Journal*, 1935, pág. 1, y recientemente por J. M. FLEMING, "On making the Best of balance of payments restrictions on imports", *Economic Journal*, marzo 1951, pág. 49.

no empeorarán la situación. Las conclusiones serán idénticas que si postulamos que la distribución no importa.

El resultado final de la discusión sobre el principio de compensación y la nueva economía del bienestar es la de que los términos "eficiencia", "riqueza", "renta real", "bienestar económico" no pueden separarse de equidad, justicia o juicios de valor sobre la distribución. La renta se refiere a una serie de bienes heterogéneos que transformamos en homogéneos midiéndolos por sus precios en el mercado. Cualquier cambio en esta colección (excepto en el caso trivial y carente de importancia en que hay más de todo y no menos de cualquier bien, o en una mercancía mundial) supone una medición. Pero los precios que normalmente se utilizan como medida, son el resultado de la distribución de la renta. La eficiencia no tiene sentido sino en base de la pregunta "¿eficiencia para quién?" y los juicios que se basan en una suposición de armonía de intereses (juicios "objetivos", "científicos", "exactos") no son posibles, excepto en los casos más triviales. Decir que las condiciones de eficiencia económica serán cumplidas, pero que las comparaciones interpersonales no tienen interés en palabras de Samuelson, es igual que afirmar "que no importa si un hombre tiene pelo o no, sino la forma en que esté rizado" (22).

PAUL STREETEN

(22) SAMUELSON, *Foundations*, pág. 250.